

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

**VPLIV GLOBALIZACIJE NA LOGISTIČNE
STORITVE**

Ljubljana, maj 2007

MIRJAM SAVŠEK

IZJAVA

Študentka **Mirjam Savšek** izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom **doc. dr. Sama Zupančiča** in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

1 UVOD	1
1.1 OPREDELITEV PROBLEMATIKE IN PREDMETA MAGISTRSKEGA DELA	1
1.2 NAMEN IN CILJ RAZISKOVANJA TER HIPOTEZA MAGISTRSKEGA DELA	3
1.3 METODE RAZISKOVANJA IN ORIS VSEBINE POGLAVIJ	3
2 GLOBALIZACIJA SVETOVNEGA GOSPODARSTVA	4
2.1 OPREDELITEV GLOBALIZACIJE	4
2.2 DEFINICIJA IN RAZVOJ EKONOMSKE GLOBALIZACIJE	6
2.3 DEJAVNIKI EKONOMSKE GLOBALIZACIJE	7
2.3.1 <i>Tehnološki dejavniki</i>	7
2.3.1.1 Tehnološki napredek	8
2.3.1.2 Izboljšave v transportu	9
2.3.1.3 Napredek na področju informacijske tehnologije in komunikacij	11
2.3.2 <i>Liberalizacija mednarodne trgovine</i>	16
2.3.2.1 Liberalizacija mednarodne trgovine z blagom	17
2.3.2.2 Liberalizacija mednarodne trgovine s storitvami	19
2.3.3 <i>Organizacijske spremembe</i>	22
2.3.3.1 Razvoj multinacionalnih podjetij	22
2.3.3.2 Sistem oskrbe »Just in Time« (JIT)	24
2.3.3.3 Zunanje izvajanje dejavnosti in oddajanje del v tujino	24
3 ANALIZA MEDNARODNE TRGOVINE BLAGA IN STORITEV	26
3.1 ANALIZA MEDNARODNE TRGOVINE BLAGA	26
3.1.1 <i>Svetovni izvoz in uvoz blaga po regijah</i>	27
3.1.2 <i>Svetovni izvoz in uvoz blaga po sektorjih in produktih</i>	29
3.2 ANALIZA MEDNARODNE TRGOVINE STORITEV	30
3.2.1 <i>Svetovni izvoz in uvoz storitev po regijah</i>	31
3.2.2 <i>Svetovni izvoz in uvoz storitev po kategorijah</i>	32
3.3 ANALIZA SLOVENSKE BLAGOVNE MENJAVE	34
3.4 ANALIZA SLOVENSKE MENJAVE STORITEV	37
4 LOGISTIKA	41
4.1 OPREDELITEV IN RAZVOJ LOGISTIKE TER KLASIFIKACIJA LOGISTIČNIH STORITEV	41
4.2 VRSTE LOGISTIKE	46
4.3 POMEN LOGISTIKE	49
4.4 SPREMLJAJOČE LOGISTIČNE DEJAVNOSTI	52
5 VPLIV GLOBALIZACIJE NA RAZVOJ LOGISTIKE	55
5.1 VPLIV GLOBALIZACIJSKIH DEJAVNIKOV	55
5.1.1 <i>Mednarodno sodelovanje</i>	55
5.1.2 <i>Intenzivnost mednarodne trgovine</i>	56
5.1.3 <i>Tehnološki razvoj</i>	58
5.2 LOGISTIČNA MULTINACIONALNA PODJETJA	60
5.3 LOGISTIČNI OUTSOURCING	62
5.4 PREOBRAZBA TRADICIONALNE ŠPEDICIJE V LOGISTIČNO	68
5.5 TRENDI V LOGISTIČNI PONUDBI IN POVPRŠEVANJU	71
5.5.1 <i>Nove zahteve logističnega povpraševanja</i>	71
5.5.2 <i>Trendi na strani logistične ponudbe</i>	73

6 RAZVOJNE MOŽNOSTI LOGISTIKE V SLOVENIJI.....	75
6.1 PREOBLIKOVANJE LOGISTIČNIH PODJETIJ	76
6.2 PREOBLIKOVANJE LOGISTIČNIH STORITEV	82
6.3 ŠIRITEV POSLOVANJA NA TUJIH TRGIH	88
6.4 POMEN KADROV V LOGISTIKI.....	89
7 SKLEP.....	92
LITERATURA IN VIRI	94
SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC	103
SEZNAM UPORABLJENIH TUJIH IZRAZOV	104

KAZALO SLIK

Slika 1: Dinamika tehnoloških sprememb	8
Slika 2: Upadanje stroškov transporta v letih 1920–1990.....	10
Slika 3: Znižanje stroškov komunikacij in računalniške tehnologije.....	12
Slika 4: Organizacijska struktura Svetovne trgovinske organizacije	19
Slika 5: Rast obsega svetovne blagovne trgovine in proizvodnje v obdobju 1994–2004 (letna sprememba v odstotkih)	27
Slika 6: Svetovni izvoz blaga po posameznih produktih v letu 1990 in 2001	29
Slika 7: Vrednost svetovnega izvoza in uvoza tržnih storitev (v milijardah USD) po regijah, v obdobju 2000–2004.....	31
Slika 8: Regionalni deleži transportnih storitev v celotni storitveni menjavi, v letu 2001	32
Slika 9: Svetovni izvoz storitev po kategorijah v letu 1990, 1995, 2001 in 2004 (v deležih glede na vse tržne storitve).....	32
Slika 10: Regionalna razčlenitev blagovne menjave Slovenije v obdobju 2000–2005 (v mio EUR).....	35
Slika 11: Slovenski izvoz in uvoz blaga po skupinah držav leta 2004 (deleži so v odstotkih) 36	
Slika 12: Deleži storitev v skupni menjavi blaga in storitev v obdobju 1996–2002, v odstotkih	38
Slika 13: Struktura menjave storitev po skupinah držav v letu 2001	38
Slika 14: Struktura menjave storitev v obdobju od 2000 do 2005 (v mio EUR)	40
Slika 15: Logistični stroški v obdobju od leta 1962 do 2004 (v odstotkih prodaje)	52
Slika 16: Tradicionalno pojmovanje špediterja.....	53
Slika 17: Sodobno pojmovanje špediterja – logista	54
Slika 18: Primerjava deležev podjetij z zunanjo oskrbo v logistiki med posameznimi regijami	63
Slika 19: Oblike outsourcinga logističnih dejavnosti.....	64
Slika 20: Najpogostejše najete logistične storitve v Sloveniji.....	67
Slika 21: Heptagon logističnih storitev	76
Slika 22: Prihodki po poslovnih področjih v največjem slovenskem in nemškem logističnem podjetju v letu 2005 in 1999.....	83
Slika 23: Prikaz naraščanja števila pošilk storitev paketne in hitre dostave v Sloveniji.....	87

KAZALO TABEL

Tabela 1: Svetovna blagovna trgovina po regijah v obdobju od 2001 do 2004 (vrednost izražena v milijardah USD).....	28
Tabela 2 : Rast obsega svetovne blagovne trgovine in proizvodnje v obdobju 2000–2004 (letna sprememba v odstotkih)	29
Tabela 3: Svetovna trgovina s storitvami v obdobju 1995–2004 v milijardah USD in v letnih stopnjah rasti (v odstotkih).....	30
Tabela 4: Kategorija I Standardne klasifikacije dejavnosti (Promet, skladiščenje in zveze)...	45
Tabela 5: Svetovna blagovna trgovina in trgovina s tržnimi storitvami v obdobju 2001–2005 v milijardah USD in v letnih stopnjah rasti (v odstotkih)	56
Tabela 6: Največja logistična multinacionalna podjetja po dohodku v letu 2003	61
Tabela 7: Največji logistični operaterji v Evropi v letu 2003, z doseženimi tržnimi deleži	78
Tabela 8: Primerjava nekaterih podatkov podjetja v letu 1995 (deluje kot delniška družba) in v letu 2004 (deluje kot koncern)	79
Tabela 9: Slovensko logistično podjetje v primerjavi z večjimi evropskimi logisti v letu 2003	80
Tabela 10: Izkaz poslovnega izida skupine Intereuropa za leta 2000–2005 (v 1000 SIT)	80
Tabela 11: Bilanca stanja skupine Intereuropa za leta 2000–2005 (v 1000 SIT)	81
Tabela 12: Kazalniki uspešnosti poslovanja skupine Intereuropa v obdobju 2000–2005	81
Tabela 13: Naložbe v osnovna sredstva v letih 2002–2004 (v mio SIT)	85

1 UVOD

1.1 Opredelitev problematike in predmeta magistrskega dela

Svet je danes pod vplivom dinamičnih sprememb, ki so posledica globalizacijskih procesov in omogočajo vedno večjo povezanost držav na gospodarskem, političnem in socialnem področju. Globalizacija s svojim vplivom na vsa področja družbenega in ekonomskega življenja ter s pospešitvijo dinamike mednarodnih transakcij blaga, storitev, pretoka kapitala in ljudi, vedno bolj briše meje ter zmanjšuje časovne in prostorske razdalje, saj svet spreminja v velik skupen trg. S tem pa postavlja pred logistiko, katere funkcije se nanašajo na procese za premostitev prostorskih in časovnih disparitet, pomemben izziv, da udejanji vse možnosti in zahteve razvijajočega se globalnega trga.

Iz definicije, ki jo je podal Požar (1985, str. 67) izhaja, da logistika zajema fizični tok materiala (surovin, polproizvodov, proizvodov, odpadkov) in tok informacij od dobavitelja, preko proizvajalca in trgovca do končnega potrošnika in pomeni prostorske spremembe (transport, pri čemer je potrebno tudi oblikovanje tovornih enot, pakiranje, manipuliranje, določanje zalog za skladiščenje in v povezavi s tem vse potrebne komunikacije za izmenjavo in predelavo informacij) ter premagovanje časa. Materialnemu in informacijskemu toku od dobavitelja do končnega porabnika lahko dodamo še tok finančnih sredstev. Cilj logistike je tako zagotoviti prave dobrine in storitve, na pravem mestu ob pravem času, količini in kakovosti, z najnižjimi stroški in vplivi na okolje, skladno s sklenjeno pogodbo.

Razlog za obravnavo teme je torej velik pomen globalizacije, kot ene najpomembnejših značilnosti razvoja v zadnjih letih in logistike, ki ima glede na svoje vplive na konkurenčnost proizvodov, prodajne cene, dobavne roke in na položaj proizvoda na trgu, zelo pomembno vlogo v blagovni menjavi. Poleg tega predstavlja pomemben segment za gospodarstvo, saj v razvitih državah logistika ustvari približno 10 do 12 % BDP, kar velja tudi za Slovenijo. Pri tem se trg pogodbene logistike s pričakovano letno rastjo do 15 % uvršča med najhitreje rastoče panoge. Ekonomski pomen logistike se kaže tudi v podatkih o deležu njenih stroškov v prodajni vrednosti blaga, ki po raziskavah znašajo v poprečju okoli 8–10 %, v nekaterih panogah tudi do 30 %. Pomen logistike torej nezadržno narašča, njena uporabnost pa se širi na različna področja.

Logistika postaja vse pomembnejši vzvod za doseganje ciljev v vseh panogah, saj je v današnji družbi pomembno, da pridejo proizvodi do porabnikov čim hitreje – predvsem pa v želeni količini, kakovosti in ob pravem času na pravo mesto, poleg tega pa se od logistike tudi pričakuje, da je zanesljiva, točna, varna ter stroškovno in cenovno sprejemljiva. Povečanje potreb po distribucijskem gospodarstvu in spremembe tržnih razmer so razlog, da je logistika iz instrumenta racionalizacije prerasla v instrument konkurenčnosti: kakovost logističnih storitev neposredno vpliva na tržno uspešnost in dobiček podjetij.

V zadnjem obdobju je področje logistike izredno napredovalo, na kar so pomembno vplivali globalizacijski dejavniki, predvsem tehnološki napredek, izboljšave v transportu in logistični tehnologiji, napredek na področju telekomunikacij in informacijske tehnologije, razvoj multinacionalnih podjetij, liberalizacija mednarodne trgovine (zmanjševanje trgovinskih ovir), spremembe na nabavnih in prodajnih trgih ter nenehna rast konkurenčnosti na svetovnem trgu, ki povzroča potrebe po racionalizaciji v proizvodnji in distribuciji.

Ključno vlogo v procesu liberalizacije ima z vidika analize logističnih storitev¹ predvsem mednarodna organizacija WTO ter multilateralna sporazuma na področju blaga GATT in na področju storitev GATS, ki so zaslužni za veliko povečanje obsega mednarodne menjave in s tem povečanje obsega dejavnosti logistike. Poleg tega spremembe v sestavi trgovanega blaga, večja uporaba interneta in elektronskega trgovanja ter uporaba konceptov »just in time« in »door-to-door«, predstavljajo dodatne pritiske na razvoj logistike. Zaradi vedno večjih zahtev konkurenčnega okolja so podjetja postala bolj zahtevna tudi na področju logistike (zmanjševanje napak, krajšanje dobavnih rokov, pritiski na zmanjšanje stroškov), katero po načelu outsourcinga vedno pogosteje oddajajo v izvedbo zunanjim izvajalcem, ki imajo bistvene konkurenčne prednosti zaradi ekonomije obsega, motiviranosti osebja, izkušenj, posebnih spretnosti in znanja. Vse to zahteva od ponudnikov logističnih storitev vedno večji poudarek na fleksibilnosti in razvoju odnosa do strank, vlaganje v razvoj informacijske podpore za poslovne procese, izobraževanje in inovacije.

V obdobju hitrih sprememb in vse večje globalizacije svetovnega tržišča, se bo potrebno tudi v slovenskem gospodarstvu na področju logistike prilagoditi svetovnim trendom. Povečan obseg poslovanja bo zahteval še boljšo organiziranost logistike. Blagovni tokovi bodo naraščali, saj se z razvojem tehnologije počasi zmanjšuje pomen geografskih in kulturnih razdalj. Razvoj logistike v prihodnosti bo moral upoštevati tako količinsko kot prostorsko povečanje blagovnih tokov. Vse to pa zahteva zagotavljanje celovite ponudbe logističnih storitev, vlaganje v informacijsko tehnologijo in izobraževanje kadrov. Ustrezno izobraženi kadri v storitveno usmerjenih podjetjih, ki so delovno intenzivna, predstavljajo in bodo predstavljali ključno konkurenčno prednost, saj bo le tako mogoče slediti spremembam in s tem ostati konkurenčen na domačem in svetovnem trgu.

Predmet proučevanja je dejavnost logistike, ki je podvržena pomembnim spremembam v okolju. Pri tem analiziramo vplive globalizacije, ki vodijo k oblikovanju sprememb na področju logistike ter vplivajo na delovanje in razvoj logističnih podjetij. Poleg tega bodo na podlagi sedanjih trendov na področju logistike podane tudi razvojne možnosti slovenskih izvajalcev logističnih storitev.

¹ Glavna področja aktivnosti logistike obsegajo naslednje storitve: transport, kontrola zalog, skladiščenje, manipuliranje, pakiranje, izbiranje lokacije obratov in skladišč, informacijski sistem, načrtovanje, preskrbovanje, posredovanje, organizacija nabave, distribucija, nadzor, podpora strankam, finančni in človeški viri (CSCMP, 2006). Podrobnejša razčlenitev logističnih aktivnosti pa je na 43. strani tega dela.

1.2 Namen in cilj raziskovanja ter hipoteza magistrskega dela

Namen magistrskega dela je analizirati in ugotoviti, kako globalizacijski procesi vplivajo na razvoj sodobne logistike in njeno prilagajanje novim svetovnim trendom. Podani bodo tudi predlogi o razvojnih možnostih logistike v Sloveniji, da bi delovala kar najbolj uspešno in učinkovito.

Cilj magistrskega dela je predstaviti spremembe v poslovanju logističnih podjetij zaradi prisotnega vpliva globalizacije. Na podlagi delovanja globalnih procesov, ki zahtevajo tudi drugačno vsebinsko in organizacijsko delovanje logistike, bom poskusila oblikovati smernice razvoja sodobne logistike pri nas v smeri kvalitetnega organiziranja celovitih logističnih storitev, ki temeljijo na sodobni tehnološki in računalniški infrastrukturi ter ustrezno usposobljenem kadru.

Hipoteza magistrskega dela je, da so spremembe in razvoj na trgu logističnih storitev posledica vpliva globalizacijskih dejavnikov, ki imajo na logistiko tako neposreden vpliv, katerega odraz je v spremembi poslovanja logističnih podjetij kot tudi posreden vpliv v povečanju mednarodne trgovine (količinsko in prostorsko povečanje blagovnih tokov) in v spremembi načina poslovanja sodobnih nelogičnih podjetij, kar vse pred izvajalce logističnih storitev postavlja nove zahteve.

1.3 Metode raziskovanja in oris vsebine poglavij

Metodološki pristop k magistrskemu delu temelji predvsem na proučevanju teoretične podlage in teoretičnih spoznanj s področja logistike in procesa globalizacije ter medsebojnega vpliva in odvisnosti. Pri teoretičnih izhodiščih je uporabljen deskriptivni pristop k raziskovanju, ki zajema naslednje metode: metodo deskripcije, metodo klasifikacije, komparativno metodo in metodo kompilacije. Metoda deskripcije služi kot orodje za preučevanje in ponazarjanje dejstev glede razvoja procesa globalizacije in dejavnosti logistike ter je v raziskavi dopolnjena s pojasnjevanjem povezav med teoretičnimi izhodišči in praktičnimi primeri. Metoda klasifikacije je uporabljena predvsem z namenom klasifikacije logističnih storitev, medtem ko komparativna metoda služi za primerjavo poslovanja slovenskega logističnega podjetja z nemškim, ter za primerjavo nekaterih zgodovinskih in tekočih podatkov, ki so uporabljeni v delu. Ker bom v nalogi uporabljala tudi spoznanja in navedbe drugih avtorjev, bo deskriptivna metoda temeljila na metodi kompilacije. Poleg opisanih, je uporabljena tudi metoda deduktivnega sklepanja, saj izhajam iz splošnih teorij in dejstev na posamezne primere.

Analitični pristop k raziskavi pa je kvalitativen in kvantitativen. Izvedena je analiza in ocena mednarodne trgovine blaga in storitev, tako na svetovni ravni kot tudi z vidika Slovenije. Z

analitičnim pristopom raziskujemo vzroke za pojave in ugotavljamo njihove medsebojne odvisnosti. Zato bo na podlagi ugotovitve povečanja količinskega in prostorskega obsega trgovanja pojasnjen tudi vzrok za spremembe v organizaciji logističnih storitev, njihovem naraščajočem pomenu ter obsegu.

Delo se pri proučitvi primarnih in sekundarnih virov opira na strokovno literaturo domačih in tujih strokovnjakov, vire, prispevke in članke z najnovejšimi teoretičnimi spoznanji z omenjenega področja. Podatki, predvsem kvantitativni, pa so pridobljeni preko elektronskih virov neposredno od organizacij, ki se ukvarjajo s pripravo in obdelavo podatkov (WTO, WB, UNCTAD, SURS, UMAR,...).

Magistrsko delo je razdeljeno na sedem poglavij. Uvodnemu poglavju, kjer je prikazana obravnavana problematika in metode dela, sledi vsebinski del, ki zajema naslednjih pet poglavij. V drugem poglavju je predstavljena globalizacija in razvoj ekonomske globalizacije ter njene gonilne sile, ki se odražajo v delovanju medsebojno povezanih dejavnikov. Teoretičnim osnovam nato v naslednjem poglavju sledi analiza in ocena mednarodne trgovine blaga in storitev, tako na svetovni ravni kot tudi z vidika Slovenije. Četrto poglavje vsebuje opredelitev, razvoj, vrste in pomen logistike. Poglavje se zaključi z opisom špedicije in njene povezave z logistiko. Peto poglavje je namenjeno analizi globalizacijskih dejavnikov, ki vplivajo na razvoj logistike. Tehnološki napredek, predvsem razvoj informacijsko-komunikacijske tehnologije, mednarodno sodelovanje, intenzivnost mednarodne trgovine, razvoj multinacionalnih logističnih podjetij ter zunanja oskrba v logistiki (logistični outsourcing) so vplivali na potrebo po preobrazbi tradicionalne špedicije v logistično ter na nove trende logistične ponudbe in povpraševanja. V šestem poglavju so podane možnosti razvoja sodobne logistike pri nas v smeri kvalitetnega organiziranja celovitih logističnih storitev, ki temeljijo na ustrezno usposobljenem kadru in sodobni tehnološki ter računalniški infrastrukturi. Magistrsko delo je zaključeno s sklepom, kjer so povzete glavne ugotovitve celotnega raziskovalnega dela.

2 GLOBALIZACIJA SVETOVNEGA GOSPODARSTVA

2.1 Opredelitev globalizacije

Globalizacija je krovni pojem, ki označuje niz ekonomskih, družbenih, tehnoloških, kulturnih in političnih sprememb, ki delujejo v smeri soodvisnosti, integracije in medsebojnega vpliva med ljudmi in podjetji na različnih lokacijah. Globalizacija je proces, ki združuje svet in ga dela bolj enotnega (Wikipedia – Globalization, 2006).

Pojem globalizacija je bil po podatkih OECD prvič omenjen leta 1985, ko je avtor Theodore Levitt z njim označil sodobne spremembe, ki so se zgodile v takratnih zadnjih dveh do treh desetletjih v mednarodnem gospodarstvu. Termin je postopno začel nadomeščati prej

uporabljene besede kot so soodvisnost, mednarodna integracija in internacionalizacija (Svetličič, 1996, str. 71).

Globalizacijo lahko pojmuje kot poglobljanje globalne povezanosti med ekonomskimi subjekti, torej kot širjenje mrežnih povezav, tokov, transakcij in odnosov, ki prehajajo meje držav in družb v sodobnem mednarodnem gospodarskem sistemu (McGrew, 1998, str. 302). Vključevanje gospodarstev v mednarodno menjavo in v mednarodno delitev dela je proces, ki traja že stoletja (Kenda, 2003, str. 277), v različnih časovnih obdobjih pa se odvija z različno intenzivnostjo.

Streeten (2001, str. 168) pojmuje globalizacijo kot nenehno soočanje in povezovanje ljudi, podjetij, skupnosti in držav celega sveta, gre torej za čezmejno intenzifikacijo ekonomskih, političnih, družbenih in kulturnih odnosov. Globalizacija je kompleksen proces, ki ima vpliv na vsa področja družbenega in ekonomskega življenja (menjava blaga, storitev, migracije ljudi, mednarodna izmenjava kapitala, boljše povezave na podlagi nove informacijske tehnologije, dostop do znanja in intelektualne lastnine). Proces globalizacije se je pričel že v preteklosti, vendar je danes po vsebini in razsežnosti drugačen, ker se dinamično spreminjajo dejavniki, ki vplivajo na proces globalizacije.

Dinamično spreminjanje dejavnikov globalizacije vpliva predvsem na intenzivnost in multidimenzionalnost pojava ter na nove načine vstopanja v mednarodne povezave. To ni samo naraščanje pretoka blaga, storitev, idej, kapitala in ljudi, ampak tudi spremembe v načinu proizvodnje, distribucije, potrošnje in ostalih gospodarskih in političnih aktivnosti, kot so novi trgi (globalno povezani finančni trgi, globalni trgi potrošnikov), novi igralci (multinacionalne korporacije, mednarodne organizacije, regionalni bloki), nova pravila (multilateralni sporazumi, konvencije) in nova orodja komunikacije. Ker gre za nov koncept razmišljanja, je globalizacija v zadnjih letih postala ključna tema v skoraj vsaki razpravi mednarodnega posla, strategije in politike.

Zagovorniki globalizacije poudarjajo njene prednosti za gospodarski razvoj in splošni človeški napredek, nasprotniki pa razmišljajo drugače: v njej vidijo vzrok za povečevanje razlik med najbogatejšimi in najrevnejšimi državami, zniževanje delovnih in socialnih standardov ter grožnjo za okolje in naravne dobrine.

Ko govorimo o globalizaciji, največkrat mislimo na ekonomsko, politično in kulturno globalizacijo. V tem delu sem se posvetila predvsem ekonomski globalizaciji, saj najbolj zadeva izbrano tematiko logističnih storitev.

2.2 Definicija in razvoj ekonomske globalizacije

Po MCC (Economic Globalization, 2006) se ekonomska globalizacija nanaša na ekonomsko integracijo (zmanjševanje nacionalnih ovir za trgovino, investicije in finančne storitve; dobrine, storitve in kapital se premikajo po svetu bolj svobodno) in tržno deregulacijo (zmanjševanje vloge držav pri reguliranju ekonomske dejavnosti; drugi izraz za to je ekonomska liberalizacija). Globalizacija se odraža v različnih panogah z različno jakostjo ter različnim časovnim zamikom, pri tem pa zajema celotno gospodarstvo.

Za ekonomsko globalizacijo ni enotne definicije. Najenostavneje bi jo opredelili kot vedno večjo soodvisnost in povezanost med gospodarstvi različnih držav in regij sveta, ki delujejo, kot da je cel svet velik skupen trg. Je zgodovinski proces, rezultat človeških inovacij, tehnološkega razvoja ter dosežene visoke stopnje deregulacije in liberalizacije. Nanaša se na naraščajočo integracijo nacionalnih gospodarstev v mednarodno gospodarstvo s pomočjo trgovine, finančnih tokov in migracije ljudi. Vsi trije glavni kanali ekonomske globalizacije – trgovina, neposredne tuje investicije (NTI) ter mednarodni transfer znanja in tehnologije se razvijajo in širijo zelo dinamično (Kleinert, 2001, str. 1; Baghwati, 2004, str. 3).

Ekonomska globalizacija lahko pojmuje tudi kot proces, v katerem ekonomske aktivnosti, trgi, tehnologije in vzorci komuniciranja postopoma pridobivajo vse bolj globalne in ne nacionalne ali lokalne značilnosti. V postopku spreminjanja le-teh pa bo (je) globalizacija povzročila veliko različnih posledic (OECD, 1998, str. 19; Dicken, 1998, str. 1). Na svetovni ravni naj bi povečala ekonomsko učinkovitost, kar omogoča povečanje proizvodnje in sicer v obliki dodatne ekonomske rasti. Povzroča pa tudi preobrat v sestavi in lokaciji produkcijskih in potrošniških dejavnosti. Tudi Svetličič (1998, str. 1016) je mnenja, da je globalizacija v ekonomskem smislu tisti silen geografski razmah dejavnosti, ki se razprostira po vseh važnejših tržiščih sveta in obsega vse več oblik in vsebin mednarodnega poslovanja, ki so medsebojno funkcionalno povezane in soodvisne.

Eurostatova formalna opredelitev pa definira ekonomsko globalizacijo kot obstoj povezav med podjetji s sedeži iz različnih držav, ki so medsebojno povezana drugače kot le s pomočjo trgovine preko trga in zajema družbeno ekonomske posledice tega (Svetličič, 2004, str. 2). Če sledimo Eurostatovi opredelitvi, se torej povezave odvijajo na trgu, z opredelitvijo globalnih trgov ali globalizacijo poslovanja kot množico procesov, ki imajo vzporedno horizontalne (zemljepisne) in vertikalne (institucionalne) dimenzije. Sodobne komunikacijske tehnologije in sodobne transportne storitve, njihove čedalje nižje cene ter odprava ovir pri trgovanju so prispevale k temu, da se je ne glede na lokalno in nacionalno politiko, mobilnost ljudi, kapitala, izdelkov in storitev izjemno povečala (Svetličič, 2004, str. 2).

Spremenjene ekonomske razmere, liberalizacija trgov in tehnološki napredek vplivajo na vrste in intenzivnost povezav. Kot kažejo podatki, se je ekonomska globalizacija razširila po obsegu in poglobila po vrstah in intenzivnosti povezav. V zadnji polovici preteklega stoletja

se je svetovna proizvodnja povečala za šestkrat, mednarodna menjava za 16-krat in NTI kar za 25-krat (Jaklič in Svetličič, 2005, str. 6). Pred leti je npr. teza "raziskave v ZDA, razvoj v Indiji, nakup surovin na Tajskem, proizvodnja v Nemčiji, financiranje procesa na off-shore trgu nekje na Karibih in prodaja izdelkov in storitev v virtualnem svetu interneta" pomenila znanstveno fantastiko, danes pa je to realnost, ki se ji ni možno več izogniti (Svetličič, 2004, str. 20).

Ker me pri nadaljnji analizi zanimajo predvsem storitve in vpliv globalizacije na storitveno dejavnost, navajam še McGrewjevo opredelitev globalizacije, ki jo povezuje z industrijsko revolucijo in liberalizacijo. McGrew (1998, str. 15) trdi, da globalizacija vpliva na močan razvoj industrijskega in še močnejši razvoj storitvenega sektorja. Z vse večjo paleto izdelkov narašča ponudba dodatnih storitev, ki danes predstavljajo praktično že del izdelka, ki ga porabnik kupi. Pomembni dejavniki globalizacije so tudi svetovne blagovne znamke, svetovni televizijski mediji, multinacionalna podjetja, med katerimi so največja gospodarsko močnejša tudi od nekaterih razvitih držav, na drugi strani pa so dejavniki tudi liberalizacija pretoka blaga in storitev ter transportne poti, ki omogočajo hiter prevoz blaga iz enega konca sveta na drugi (McGrew, 1998, str. 17).

2.3 Dejavniki ekonomske globalizacije

Na globalizacijske trende danes vpliva veliko dejavnikov. Hitrost in obseg razvoja procesa globalizacije sta odvisna predvsem od treh medsebojno povezanih dejavnikov (Hedley, 2002, str. 6–39; Kenda, 2003, str. 278–280):

- tehnoloških dejavnikov,
- liberalizacije mednarodne trgovine ter
- nove organizacije mednarodnih transakcij.

2.3.1 Tehnološki dejavniki

V zadnjih dveh desetletjih je pospešen razvoj znanosti in tehnologij povzročil, da se je tržni gospodarski sistem hitro razširil po celem svetu, ljudje lažje potujejo, komunicirajo in poslujejo na mednarodni ravni. Nove tehnologije so temeljni pogon za prenos informacij in znanja do različnih regij. Brez interneta, satelitov in novih telekomunikacij ne bi bilo možno prenašati informacij z nizkimi stroški iz enega dela sveta v drugega in to je materialni pogoj, ki dopušča proces globalizacije z vidika financ, proizvodnje, mode, medijev in kulture (Archibugi, 2000, str. 3).

Med glavne tehnološke dejavnike globalizacije štejemo (Hedley, 2002, str. 6–13):

- tehnološki napredek
- izboljšave v transportu
- napredek na področju informacijsko-komunikacijske tehnologije (IKT revolucija)

2.3.1.1 Tehnološki napredek

Kenda (2003, str. 278) ugotavlja, da je tehnološki napredek dvosmeren in da na eni strani sama globalizacija pospešuje tehnološki napredek, na drugi pa je tehnološki napredek pospešil dinamiko mednarodnih transakcij in storitev.

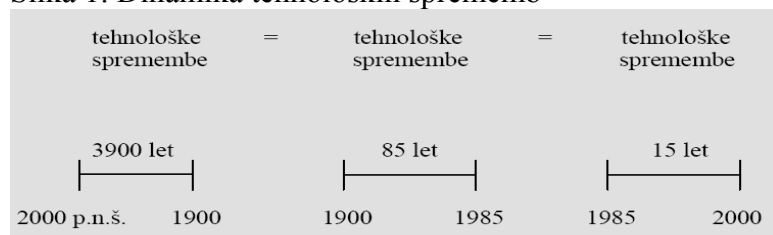
Kolodko (2001, str. 11) pri navajanju ključnih dejavnikov globalizacije pripisuje tehnološkemu napredku velik pomen. Tehnološki napredek zajema četrto industrijsko revolucijo², ki razširja informacijsko tehnologijo na vsa področja delovanja.

Prav tako tudi Jaklič in Svetličič (2005, str. 9) navajata tehnologijo, ki je od osemdesetih let prejšnjega stoletja bistveno vplivala na pogoje konkurenčnih prednosti na svetovnem trgu. Produktivnejši so tisti, ki razpolagajo z modernejšo tehnologijo od svojih tekmecev in ki so sposobni z boljšo procesno tehnologijo enake izdelke proizvesti ceneje, ali tisti, ki so bolje organizirani in zato lahko hitreje reagirajo na tržne signale, pa tudi tisti, ki se hitreje odzivajo na želje kupcev (Jaklič in Svetličič, 2005, str. 9).

Številne tehnološke spremembe so zaznamovale konec preteklega stoletja ter seveda sam prehod v novo tisočletje. Najbolj izstopajo tiste na informacijskem in komunikacijskem področju. Za tehnološke spremembe je značilno, da ne vplivajo zgolj na nekatere dejavnosti, panoge ali podjetja, ampak prodirajo na vsa področja ekonomije. Gre za serije povezanih tehnologij, ki oblikujejo določene tehnoekonomske podsisteme (Hrastelj, 2001, str. 13–14).

Zanimiv je shematski prikaz dinamike tehnoloških sprememb skozi zgodovino, kot ga prikazuje Slika 1, ki ponazarja hitrost tehnoloških sprememb v zadnjih letih.

Slika 1: Dinamika tehnoloških sprememb



Vir: Čavničar, 2003, str. 179.

S slike je razvidno, kako se je dinamika sprememb skozi stoletja stopnjevala in do velikih tehnoloških sprememb prihaja v vse krajšem času. Vidimo lahko, kako hitro nastopajo spremembe v globalnem okolju. Nekateri strokovnjaki so namreč mnenja, da 80 odstotkov

² Prva industrijska revolucija sega v sredino 18. stoletja, njena najrevolucionarnejša tehnična prelomnica je uporaba novega vira energije – pare, kar hkrati pomeni tudi začetek prevozne revolucije. Drugo industrijsko revolucijo so zaznamovali novi energetske viri, novosti v transportu in novi tehnološki postopki. Značilnost tretje industrijske revolucije je uporaba elektronike v avtomatizaciji, od sredine 20. stoletja. Vpeljavo in širjenje informacijske tehnologije od 70. let 20. stol. označujemo tudi kot informacijska revolucija, kjer nadzor in uravnavanje prevzamejo elektronsko krmiljeni avtomati, vedno večji pomen pa dobivajo tudi informacije.

vseh izdelkov, ki jih bo človeštvo uporabljalo v letu 2020, sploh še ni izumljenih. Pri tem pa ni pomembno nove tehnologije samo izumiti, ampak jo je potrebno tudi širše uporabljati. V tem procesu seveda sodelujejo multinacionalna podjetja, ko izkoriščajo razvite tehnologije v smislu uvajanja novih tehnologij in računalniško podprte proizvodnje pri svojih poslovnih procesih in kot inovatorji, ki tehnološke inovacije procesirajo.

Tehnološki napredek je omogočil razvoj novih diferenciranih proizvodov ter uvajanje procesnih inovacij ob podpori informacijsko-komunikacijske tehnologije (Bučar, 1999, str. 4). Bučarjeva še navaja, da sta ta dva dejavnika v razvitih državah pomembno vplivala na povečanje potreb po proizvodnih storitvah (npr. razne tehnične, profesionalne in finančne storitve), hkrati pa se je pogosto spremenil tudi način zadovoljevanja potreb (preusmeritev od notranjih na zunanje dobavitelje storitev, povečana možnost internacionalizacije dobaviteljev storitev (angl. "global outsourcing")).

Napredek v znanosti in tehnologiji je znatno zmanjšal stroške transporta in komunikacij, kar je omogočilo ekonomsko globalizacijo v določenem časovnem obdobju in prostoru. To je tako imenovani učinek časovne in prostorske kompresije tehnološkega napredka, ki je v veliki meri zmanjšal stroške mednarodne trgovine in investicij, kar omogoča organizacijo in koordinacijo globalne proizvodnje (npr. avtomobil Ford–Lyman je oblikovan v Nemčiji, menjalnik je proizveden v Koreji, črpalka v ZDA in motor v Avstraliji). Prav tehnološki napredek je tisti, ki omogoča tako vrsto globalne proizvodnje (Shangquan, 2000, str. 2).

2.3.1.2 Izboljšave v transportu

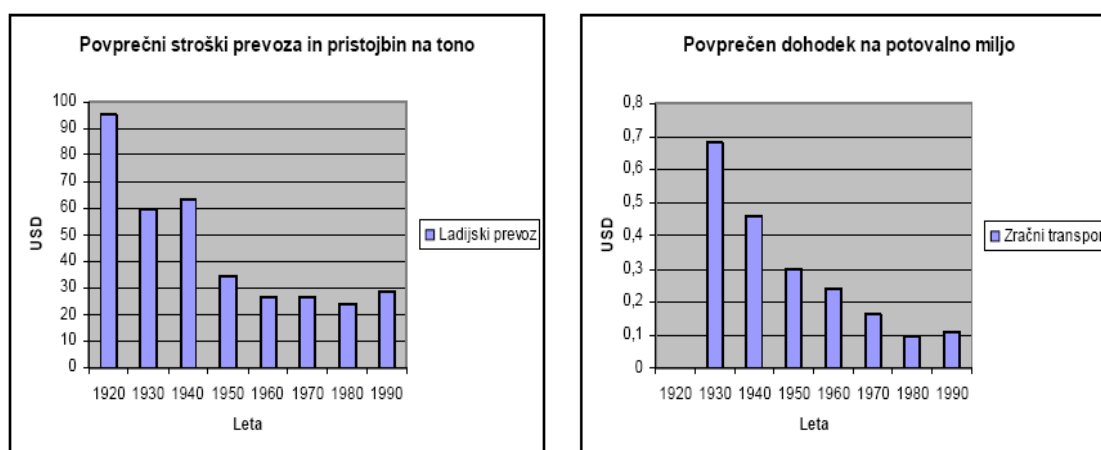
Razsežnost tehnološkega napredka je opazna tudi na področju transporta, saj smo v zadnjih desetletjih priča strmemu upadanju stroškov. Na znižanje stroškov v transportu je vplivala predvsem revolucija s kontejnerizacijo³ ter hiter razvoj informatike.

Pričetek tretje tehnično-tehnološke revolucije v transportu lahko postavimo v šestdeseta leta preteklega stoletja. Razvoj gospodarstva z razvito družbeno (in prostorsko) delitvijo dela je transportnemu sistemu postavil povsem nove zahteve. Spremenila se je tudi miselnost gospodarskih subjektov (uporabnikov), zlasti na osnovi nove koncepcije poslovne logistike (Ogorelc, 2004, str. 17). Pojav sodobnih načinov in pristopov do prevoza v okviru tretje prevozne revolucije je torej rezultat teženj po obvladovanju celotne prevozne storitve ali »prevozne verige« od pošiljatelja do prejemnika blaga. Pomeni prevoz »od vrat do vrat«, ne glede na uporabljene vrste prevoza, na število prevoznikov, na ekonomske in pravne norme v različnih državah in drugo. Prevoz blaga se neposredno navezuje na sisteme notranjega prevoza, posebej pa ga označuje razvita informacijska tehnika (Leitfaden für Exporte v Zupančič, 1998, str. 51).

³ Malcom McLean, ameriški špedicijski magnat, velja za inovatorja kontejnerjev sredi 50. let, s čimer je bistveno znižal transportne stroške in vplival na povečanje mednarodne trgovine. Kasneje so po njem poimenovali »lean« oziroma »just in time« proizvodnjo (Kenda, 2003, str. 278).

Veliko proizvodov in storitev, ki v preteklosti niso bili prisotni na oddaljenih trgih zaradi visokih transportnih stroškov, danes konkurirajo na mednarodnih tržiščih. Danes so stroški prekoceanskega ladijskega transporta le polovico stroškov v primerjavi z letom 1930, stroški zračnega transporta so eno šestino stroškov iz leta 1930 in telekomunikacije le en odstotek stroškov iz leta 1930 (Shangquan, 2000, str. 2). Približno polovico vseh stroškov v prevozu blaga so predstavljali pretovorni (manipulativni) stroški, zato je razumljivo, da je bil prvi korak modernizacije sistema prevoza usmerjen v pretovarjanje blaga. Paletizacija in kontejnerizacija skupaj z unifikacijo proizvodnih enot so omogočili pospešitev pretovarjanja blaga, bistveno zmanjšanje stroškov prevoza in zmanjšanje potrebnega živega dela. Prihranki pri pretovarjanju so bili najbolj izraziti v pomorskem prevozu (Zupančič, 2006, str. 14). Posledice izboljšav na področju transporta so prikazane na Sliki 2.

Slika 2: Upadanje stroškov transporta v letih 1920–1990



Vir: Global Policy Forum: The Declining Cost of Transportation and Communication, 2002.

Znanstveni in tehnični napredek zadnjih desetletij je namenil transportu izredno pomembno vlogo v razvoju gospodarstva in sodobne družbe nasploh. Gre za kvalitativen in kvantitativen vidik. Kvalitativen vidik se kaže v velikih spremembah tehnike in tehnologije transportnega/logističnega sistema. Sodobna transportna/logistična tehnika in tehnologija ter razvoj telekomunikacij postajajo pomemben razvojni dejavnik tako nacionalnih gospodarstev kot tudi v mednarodnih okvirih. Novo kakovost v tehniki in tehnologiji predstavlja uporaba kontejnerjev (unificiranje tovara) in sodobnih transportnih sistemov. Ekonomski pomen kontejnerizacije prehaja okvire transporta ter postaja ena pomembnih razvojnih nalog celotnega gospodarstva (Ogorelc, 2004, str. 17).

Tehnološke inovacije v transportu so zmanjšale časovne in prostorske ovire, medtem ko so napredki v komunikacijski in informacijski tehnologiji izničili ovire prostora in časa (internet, optični kabli, elektronski mikročipi itd.) (Hedley, 2002, str. 6–13). Nove tehnologije so omogočile tudi znižanje administrativnih in transakcijskih stroškov ter zvišale učinkovitost poslovanja s pomočjo odprave papirne dokumentacije.

2.3.1.3 Napredek na področju informacijske tehnologije in komunikacij

Za informacijsko tehnologijo lahko rečemo, da je pomembno orodje vseh udeležencev poslovnega procesa, daje tudi pečat sodobni informacijski družbi ter nepogrešljivi globalizaciji poslovanja.

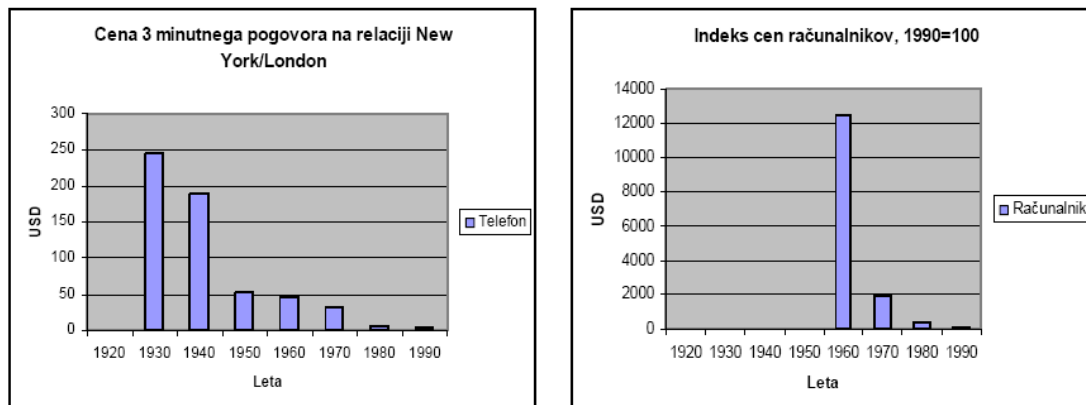
Če lahko za družbo prejšnjega stoletja rečemo, da je bila družba mobilnosti, nam družba prihodnosti ponuja idejo informiranosti: v obliki prostega in lahkega dostopa do informacij in znanja. Pojem, ki označuje tako družbo je informacijska družba. Lahko jo opredelimo kot prihajajočo družbo, ki učinkovito in uspešno uporablja sodobne informacijske, komunikacijske in transportne tehnologije za ustvarjanje in nudenje cele vrste novih, informacijsko zasnovanih in podprtih proizvodov, izdelkov in storitev (Kovačič, 1998, str. 1). Američani govorijo o »informacijski avtocesti«, ta pa upošteva le omejeno, tehnološko osnovano oceno, kaj se bo zgodilo v prihodnosti. Izraz »informacijska družba« pa naj bi bil human in družbeno sprejemljiv evropski pristop k informacijski in komunikacijski revoluciji, česar pa »informacijska avtocesta« ne predvideva (Zupančič, 1998, str. 46).

Idejo o informacijski družbi lahko pripišemo ameriškemu sociologu D. Bellu, ki poudarja, da je današnja družbena »revolucija« zasnovana na povezovanju različnih računalniških in drugih elektronskih tehnologij, za katere je značilna majhna poraba energije. V mislih ima predvsem računalnike, telefone, telefakse, kabelsko in satelitsko televizijo itd., ki povečuje možnost komuniciranja med ljudmi. Neposredne posledice tega so skrajševanje delovnega časa in števila proizvodnih delavcev ter delna zamenjava kapitala in dela, kot osrednjih elementov proizvodnje z informacijami in znanjem (Flere, 2000, str. 296).

Prehod v informacijsko družbo se je začel v najbolj razvitih državah. Ta prehod iz industrijske v informacijsko družbo postaja globalni fenomen in spodbujata ga tako uveljavljanje in zbliževanje digitalnih informacijskih, avdiovizualnih in telekomunikacijskih tehnik kot tudi sama globalizacija življenja.

Napredek na področju informacijske tehnologije (IT) in telekomunikacij je z razvojem računalniške tehnologije in informacijskih sistemov omogočil, da je postal kapital visoko mobilni, cena transakcij pa neprimerno nižja. Znižali so se tudi stroški materiala in delovne sile, ker se je povečala njihova učinkovitost. Bistvena posledica napredka na področju IT in telekomunikacij je takojšen dostop do določenih informacij, podatkov kjerkoli v svetu, kar lahko pomeni konkurenčno prednost (večja transparentnost trgov) in pa zagotovo znižanje stroškov, kar prikazuje tudi Slika 3.

Slika 3: Znižanje stroškov komunikacij in računalniške tehnologije



Vir: Global Policy Forum: The Declining Cost of Transportation and Communication, 2002.

Tudi Kolodko (2001, str. 11) zagovarja pospešeno izmenjavo informacij zaradi dramatičnega znižanja transakcijskih stroškov. Če je bilo leta 1860 mogoče s 40 ameriškimi dolarji (v današnjih dolarjih) poslati preko Atlantika dve besedi, je danes z istimi stroški mogoče prenesti vsebino celotne ameriške kongresne knjižnice. Zanimiv je tudi podatek, da je realna cena računalnika med leti 1982 in 1988 padla za 22 odstotkov letno, hkrati pa se je bistveno povečala kakovost storitev obdelave informacij in telekomunikacij.

Informacijska tehnologija je omogočila trgovanje z dobrinami, ki prej niso bile predmet trgovanja, ker pogosto ni več potreben neposreden stik med proizvajalcem in porabnikom. Vsaka dejavnost, ki jo lahko prenašamo preko ekrana ali telefona, je lahko locirana kjer koli po svetu, če je preko satelita in računalnika povezana z upravo podjetja (Kenda, 2003, str. 279).⁴

Informacijsko-komunikacijske tehnologije (IKT) so močna gonilna sila rasti gospodarstva. Četrtna rasti BDP in 40 % rasti produktivnosti v EU je posledica te tehnologije. Razlike v gospodarski učinkovitosti industrijskih držav se da v veliki meri pojasniti s stopnjo investiranja v IKT, številom raziskav in obsegom uporabe IKT ter s konkurenčnostjo informacijske družbe (SURS – Svetovni dan telekomunikacij, 2006). Pri tem pa je potrebno upoštevati, da mora biti nacionalna informacijsko tehnološka strategija prilagojena tehnološki sposobnosti države, velikosti in strukturi njenega domačega trga, industrijskega razvoja, infrastrukture in tehnološke podpore, (računalniške) pismenosti, ter odnosov med vlado in podjetniškim sektorjem (gospodarstvom) (Hanna et al., 1995, str. 87).

Računalniška izmenjava podatkov (RIP)

Pomembno vlogo v tretji tehnološki revoluciji ima računalniška izmenjava podatkov – RIP (angl. EDI – Electronic Data Interchange), ki označuje standardizirane oblike izmenjave

⁴ Na daljavo danes lahko prodajamo npr. računalniški softver, letalske in druge vozovnice ali posredujemo zdravniške nasvete. Vse bolj celo vzgoja in izobraževanje potekata na daljavo (Kenda, 2003, str. 279).

poslovnih informacij ter dopolnjuje tudi logistične in transportne storitve, saj omogoča pripravo, izvajanje in spremljanje blaga od prodajalca do kupca.

Računalniška izmenjava podatkov išče najoptimalnejši pretok blaga, temu pa služijo tudi različni poenoteni carinski, administrativni, veterinarski, fitosanitarni ter drugi dokumenti in postopki (npr. Cilji Evrope 1992, enotna carinska listina). Dostopni so že različni splošni sistemi računalniške izmenjave podatkov, ki spremljajo blago, vozila, kontejnerje, informacijski sistemi posameznih prevoznih panog in terminalov (Zupančič, 1998, str. 47).

Računalniška izmenjava podatkov omogoča hitrejši odzivni čas v proizvodnji, manjša stroške transporta, vpliva na pravilne odločitve samega managementa v vseh vrstah podjetij ter spodbuja brezpapirno poslovanje. Temeljna ideja RIP-a je bila nadomestitev papirnih poslovnih listin, kot so naročila, računi, plačilni nalogi, z računalniškim prenosom poslovnih listin v standardizirani elektronski obliki.

Izmenjavo podatkov med različnimi računalniškimi sistemi omogočajo mednarodni standardi, kot npr. EDIFACT – Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport, ki predstavlja prvi in najpomembnejši korak v cilju dokumentacije brez papirja. EDIFACT ni le elektronski sistem za izmenjavo komunikacij in podatkov, ampak tudi posebna organizacija s sedežem v Ženevi, ustanovljena leta 1986 v okviru Organizacije ZN. Evropska skupina EDIFACT naj bi v okviru ECE (Ekonomska komisija OZN) oblikovala posebne datoteke za EU in EFTO. Standardizirali so mednarodno kupoprodajno pogodbo (International Purchase Order), nalog za odpošiljanje (Dispatch Order), pogoje dobave (Delivery Instructions), pa tudi štiri standardne obrazce špediterskega paketa (International Forwarding & Transportation Message – ITM). Dejavnosti so usmerjene tudi v poenotenje norm trgovanja in prevoza, saj te vplivajo na kvaliteto in uspešnost informacijskih sistemov. Uvedeno je npr. poenotenje nomenklatur blaga (harmonizirani sistem kodiranja blaga v mednarodni trgovini: NHM – Nomenclature Harmonisee Marchandises), poteka usklajevanja pristojbin, poenotenje plačevanja voznin ter odgovornosti v trgovini in prevozu (Zupančič, 1998, str 48).

Dokumentacija brez papirja tehnično tudi prej ni bila problematična, ni pa bila pravno urejena (originali, podpisi, itd.). To je zagotovila Organizacija ZN skupaj z Mednarodno trgovinsko zbornico (ICC) iz Pariza ter s prilagoditvijo nacionalnih zakonov. Pri nas področje elektronskega poslovanja ureja Zakon o elektronskem poslovanju in elektronskem podpisu – ZEPEP (Ur.l.RS, št.57/2000) in Uredba o pogojih za elektronsko poslovanje in elektronsko podpisovanje (Ur.l.RS, št.77/2001). Država je z zakonom spodbudila hiter tehnološki razvoj elektronskega poslovanja ter odstranila normativne ovire za elektronsko poslovanje s posebnim poudarkom na izenačitvi zanesljivih elektronskih oblik s tradicionalno papirno obliko in izenačitvi varnih ter zanesljivih elektronskih podpisov z lastnoročnim podpisom. Zakon se je pri tem skliceval na UNCITRAL-ov (United Nations Commission on International Trade Law – Komisija Združenih narodov za mednarodno gospodarsko pravo)

vzorčni zakon o elektronskem poslovanju in direktivo Evropske unije o elektronskem podpisu s čimer zagotavlja, da je slovenska pravna ureditev elektronskega poslovanja in elektronskega podpisa usklajena s podobno tujo, predvsem evropsko in mednarodno ureditvijo ter tako omogoča mednarodno priznavanje elektronskih podpisov.

Razvoj interneta in elektronskega poslovanja

Tehnološka revolucija je tudi eden izmed pomembnejših razlogov za hiter razvoj interneta na trgu. Stroški informacijske opreme stalno padajo, informacijska tehnologija je enostavna tako za uporabo kot za uvajanje. Hiter razvoj interneta in s tem tudi tehnologij elektronskega poslovanja sta nas pripeljala v dobo nove ekonomije. Ta dinamični razvoj informacijske tehnologije je v zadnjih desetletjih povzročil družbene spremembe in tudi gospodarsko revolucijo. Postavlja se vprašanje, ali morda predstavlja internet, po industrijski revoluciji, ki se je začela v osemnajstem stoletju, naslednjo največjo »prelomnico« v svetu poslovanja? Internet kot poslovno orodje lahko uporabljamo na številnih področjih, med največjimi potenciali za rast in razvoj pa je njegova uporaba kot prodajni in distribucijski kanal.

Le malo konceptov je tako temeljito vplivalo na globalizacijo trgov kot tehnologija interneta. Z drugimi besedami povedano, posodabljanje notranjega poslovanja z uporabo tehnologij interneta, medsebojnim sodelovanjem med dobavitelji izdelkov in storitev ter plačevanje porabnikov podjetjem in podjetij dobaviteljem preko spletnih trgovin, je povzročilo pravi potres v svetovnem gospodarstvu.

Z razvojem računalniških omrežij in interneta, združevanjem informacijske in telekomunikacijske tehnologije ter z uvajanjem standardov za RIP, se je začela uporaba elektronskega poslovanja. Elektronsko poslovanje vključuje uporabo vseh oblik informacijske in komunikacijske tehnologije v poslovnih procesih med trgovskimi, proizvodnimi in storitvenimi organizacijami, ponudniki podatkov, državno upravo in potrošniki. Spreminja načine ustvarjanja proizvodov in storitev ter njihovega posredovanja od proizvajalca do potrošnikov.

Elektronsko poslovanje med podjetji (Business to Business B2B) po ocenah različnih raziskav predstavlja največji del elektronskega poslovanja. Zajema vse, od vzpostavljene povezave med prodajalci na drobno in dobavitelji ter elektronskega bančništva do sodelovanja na skupnih projektih. Elektronsko poslovanje s končnimi uporabniki (Business to Consumer B2C) pa zajema veliko različnih in hitro nastajajočih novih področij, ki večinoma temeljijo na poslovanju z uporabo internetnih spletnih strani.

Elektronsko poslovanje predstavlja skupek več tehnologij, in sicer elektronsko trgovanje, elektronsko izmenjavo podatkov ter poslovanje preko interneta. Pojem elektronskega trgovanja je ožji od elektronskega poslovanja. V elektronski obliki so izvedljive vse vrste trgovanj (na veliko, na drobno), ne glede na vrsto blaga. Poslovanje se lahko izpelje s

posamičnimi naročili, s sukcesivnimi dobavami, lahko je avtomatizirano na način RIP-a, izvedljiva so tudi borzna blagovna trgovanja.

Po podatkih Svetovne internetne statistike (Internet World Stats) je število uporabnikov interneta v celotnem svetu že preseglo milijardo, od tega je preko spleta kupovalo že več kot 650 milijonov ljudi. Največji delež med uporabniki spleta, ki kupujejo preko interneta je v Evropi (v Nemčiji, Avstriji in Veliki Britaniji je kupovalo preko interneta že 95 % uporabnikov) in Severni Ameriki. Po napovedih se bo e-trgovanje še naprej razvijalo in prinašalo vedno večje prihodke. V EU naj bi se v naslednjih petih letih obseg spletne trgovine podvojil, kar pomeni, da bo leta 2011 dosegel že 263 milijard evrov prometa. Na področjih potovanj, oblačil, živil in zabavne elektronike naj bi spletna trgovina dosegla največji obseg, več kot 10 milijard letno (Caharijas, 2007, str. 12). E-trgovanje je zaradi vse boljše ponudbe in večjega poznavanja spleta in spletnih trgovin vsekakor prihodnost.

Pomembnost e-trgovine narašča tudi v poslovanju podjetij, saj po podatkih EUROSTAT-a v raziskavi o prodaji preko spleta lahko ugotovimo, da delež prodaje podjetij preko spleta v letu 2006 predstavlja v državah članicah EU 12 %, medtem ko je 16 % podjetij prejelo naročilo in 29 % podjetij kupovalo preko interneta. V Sloveniji pa je v tem letu 11 % podjetij prejelo naročilo in 18 % kupovalo preko interneta, kar predstavlja 9 % delež prodaje (RIS, 2007).

Telekomunikacije

Poleg vlaganj v informacijsko tehnologijo in znanje je prav tako potrebna sodobna in visoko zmogljiva telekomunikacijska infrastruktura, ki lahko pospešuje ali pa zavira razvoj na njej temelječe tehnologije in storitev (Bučar, 1999, str. 22). Telekomunikacije so del gospodarske infrastrukture in eden od osnovnih pogojev za gospodarski razvoj. Glavni namen je prenos informacij med oddaljenimi lokacijami.

Zupančič (1998, str. 49) ugotavlja, da so v okviru klasifikacij GATS (General Agreement on Trade in Services – Splošni sporazum o trgovini s storitvami) komunikacije razporejene v samostojni sektor imenovan »komunikacijske storitve«, ki obsega poštno, kurirsko, telekomunikacijsko in avdiovizualno storitve. GATS definira telekomunikacije kot oddajanje in sprejemanje signalov s kakršnimikoli elektromagnetnimi sredstvi. V nomenklaturi NACE EU (Classification of Economic Activities in the European Community – Klasifikacija dejavnosti EU) pa so komunikacijske storitve združene s prevoznimi.

Telekomunikacije postajajo iz dneva v dan pomembnejši dejavnik delovanja nacionalnega gospodarstva, katerega pomen in vlogo je težko oceniti in ustrezno izmeriti s podatki in neposrednimi učinki. Nove tehnologije so pogosto cenejše, kar omogoča večje število ponudnikov teh storitev. Analogna omrežja so bila nadomeščena z digitalnimi, medtem ko cenejša mobilna omrežja vse bolj izpodrivajo draga fiksna omrežja. Vse več je tudi dokazov, da je uvedba konkurence prinesla številne prednosti uporabnikom: zniževanje cen, večjo

izbiro ponudnikov storitev, izboljšanje kakovosti ter nove, inovativne storitve. Odpiranje telekomunikacijskega trga spodbuja gospodarsko rast, oblikovanje novih delovnih mest, nove načine dela in komuniciranja ter zmanjšuje stroške poslovanja (Caf, 1998, str. 12).

Trendi v razvoju telekomunikacij so zelo izraziti tudi v Sloveniji. Hkrati se stalno večja zmogljivost, kakovost in kompleksnost storitev ter aplikacij. Pomemben napredek je bil dosežen z digitalizacijo telekomunikacijskih omrežij in integracijo storitev z digitalnimi omrežji (ISDN – Integrated Services Digital Network), kar ponuja možnost učinkovitega prenosa ne le zvokovnih storitev ampak tudi podatkovnih in slikovnih (video) storitev po telefonskih vodih. Evropska skupnost je sprejela standard EURO-ISDN kot izhodiščno infrastrukturo za razvoj v smeri informacijske družbe. Nove multimedijske storitve, ki zahtevajo še bistveno večjo frekvenčno pasovno širino pa nudi ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) tehnologija, ki običajne telefonske linije "pretvori" v vode za širokopasovni dostop do interneta, s čimer omogoča hitrejšo in kakovostnejšo vzpostavljene povezave z internetom. Potrebna je torej nova širokopasovna telekomunikacijska infrastruktura, ki bo omogočala fleksibilno kombiniranje vseh informacijskih medijev.

Telekomunikacije so torej pogoj za uspešno gospodarsko rast in eden najučinkovitejših ter hkrati relativno poceni dejavnikov za povečevanje te rasti. Razvite države uporabljajo razvitost svojih telekomunikacij kot konkurenčno prednost in kot oviro za manj razvite pri konkurenčnem boju na trgu proizvodov in storitev z najvišjo dodano vrednostjo. Poleg tega so ekonomske posledice pospešenega razvoja telekomunikacij tudi v izboljšanju učinkovitosti velikih, srednjih in malih podjetij v globalnih razmerah, odpiranju privlačnih lokacij za tuje investitorje, ustvarjanje dolgoročne perspektive za investiranje iz tujine ter v spodbujanju mednarodne konkurenčnosti in trgovanja (Nacionalni program razvoja telekomunikacij, 2000), za kar pa ima velike zasluge tudi liberalizacija mednarodne trgovine.

2.3.2 Liberalizacija mednarodne trgovine

Tehnološka revolucija ni zadostno pojasnilo za globalizacijske premike. Ob integraciji gospodarstev je potrebno premostiti še politične in družbene ovire, kulturno raznolikost in trgovinske ovire, za kar so potrebni dogovori na politični ravni, ki temeljijo na zrelosti političnih odnosov. In prav takim dogovorom smo priča v zadnjih petindvajsetih letih, ko države liberalizirajo trgovino in vzpodbujajo neoviran pretok kapitala. V zadnjih dveh desetletjih se je obseg menjave na mednarodni ravni povečal za več kot šestkrat, kar so v veliki meri omogočila politična prizadevanja pod vodstvom Svetovne trgovinske organizacije (World Trade Organization – WTO).

Proces liberalizacije se je sprožil v osemdesetih letih preteklega stoletja in je ob informacijski revoluciji temelj globalizacije. Informacijska revolucija in liberalizacija sta torej sprožila proces globalizacije, katere pomen je v vzpostavitvi mednarodnega trga, na katerem se preko

državnih meja kapital prosto preliva in blago prosto kroži. Če bi državne meje še naprej ovirale pretok blaga, storitev in kapitala, bi sodelovanje osebkov iz vsega sveta ostalo omejeno. Sproščanje svetovne trgovine zapira obdobje protekcionizma, ki je dolgo oviral svetovno gospodarstvo.

2.3.2.1 Liberalizacija mednarodne trgovine z blagom

Potreba po omejevanju ali odpravljanju različnih instrumentov in ovir v mednarodni trgovini ter težnje po liberalizaciji trgovine so leta 1947 pripeljale do ustanovitve **Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (GATT – General Agreement on Tariffs and Trade)**.

Splošni sporazum o carinah in trgovini je bil zasnovan po drugi svetovni vojni vzporedno z ostalima mnogostranskima "Bretton Woods" institucijama, s Svetovno banko (WB – World Bank) in Mednarodnim denarnim skladom (IMF – International Monetary Found). Namen vzpostavitve je bilo mednarodno ekonomsko sodelovanje ter spodbuda za prosto svetovno trgovino in smiselno mednarodno delitev dela. Triindvajset držav ustanoviteljic GATT je bilo hkrati tudi med petdesetimi podpisnicami Osnutka ustanovne listine Mednarodne trgovinske organizacije (ITO – International Trade Organization), ki bi služila kot mednarodna protiutež strmenju posameznih državnih gospodarstev k protekcionizmu. Zasnova te organizacije je bila dobro sprejeta, ker se ni dotikala le trgovinske menjave, temveč tudi ostalih področij (zaposlovanje, mednarodne investicije in storitve, blagovni sporazumi). Članice te organizacije bi obligatorno sprostile menjalne tokove, ki bi nadomestili merkantilistične težnje posameznih držav. V ta namen se je pričel prvi krog pogajanj med triindvajsetimi državami že leta 1946. Te so dosegle dogovor glede 45.000 carin, kar je pomenilo 10 milijard dolarjev ali eno petino svetovne mednarodne trgovine. Hkrati je bilo dogovorjeno, da se bodo priznane carine zavarovale s sprejetjem nekaterih trgovinskih pravil iz Osnutka ustanovne listine ITO. Tako so ta pravila in dogovorjene carine skupaj postale znane kot GATT, ki je stopil v veljavo 1. januarja 1948. Čeprav je bila ustanovna listina ITO dokončno sprejeta na konferenci Združenih narodov o trgovini in zaposlovanju v Havani marca 1948, ni bila ratificirana v parlamentu vseh držav. Po letu 1950, ko so tudi ZDA razglasile, da njihov kongres listine ne bo ratificiral, pa je ITO praktično umrla (Balaam in Veseth, 2001, str. 116).

GATT je temeljil na dveh principih: principu recipročnosti in principu nediskriminacije. Ta dva principa sta se pokazala kot uspešna v začetnih pogajanjih. Države članice so počasi odstranjevale protekcionizem, katerega so se posluževale od leta 1930 naprej. S tem so dovolile dramatično razširitev mednarodne trgovinske menjave.

Za uspešno delovanje v okviru GATT je bilo značilno več krogov pogajanj, ki so trajali po več let in na katerih so države članice postopoma odstranjevale ovire v mednarodni trgovini. Do ustanovitve Svetovne trgovinske organizacije je bilo v okviru GATT osem ciklov medsebojnih pogajanj. Krogi pogajanj so sčasoma postajali vedno bolj kompleksni, prišlo je do velikih znižanj carinskih stopenj (največ v Kennedyjevem in Tokijskem krogu), sodelovalo

je vedno več članic in pogajanja so bila v vsakem krogu tematsko in časovno obsežnejša. Zadnji in eden najpomembnejših je znan kot Urugvajski krog – »Uruguay round«, katerega pogajanja so poleg carinskih in necarinskih ovir zajemala še problematiko primarnih proizvodov, tekstilnih izdelkov in oblačil, kmetijstva, tropskih proizvodov, storitev in intelektualne lastnine. Pomembni predmeti pogajanja so bili še: »antidumping«, pravila Tokijskega kroga (le-ta je bil pred Urugvajskim), investicijske mere za neposredne tuje investicije, reševanje sporov GATT ter subvencije (Bjelić, 2002, str. 25).

Pogajanja so bila zaključena leta 1994, kar je pomenilo tudi zaključek delovanja GATT in ustanovitev mnogostranske mednarodne organizacije **Svetovne trgovinske organizacije (WTO – World Trade Organization)**, ki je nadomestila tedanji GATT. WTO je ena najmlajših mednarodnih organizacij in pomeni najpomembnejšo reformo mednarodne trgovine po drugi svetovni vojni.

Do nastanka WTO je prišlo zaradi interesov članic po obvladovanju svetovne trgovine, kar je seveda lažje realizirati z mednarodnim sodelovanjem, temelječim na zaupanju med državami članicami. Potrošniki in proizvajalci vedo, da uživajo varnost pravočasne in zadostne oskrbe. Nesoglasja glede trgovine se rešujejo v procesu poravnave sporov (Dispute Settlement Process), s poudarkom na ustrezni interpretaciji sporazumov in obveznosti. S tem se zagotovi uskladitev trgovinske politike različnih držav in zmanjšana je možnost, da spor preraste v politični ali celo vojaški konflikt (Bobek, 2002, str. 123).

Svetovna trgovinska organizacija se ukvarja s pravili mednarodne globalne trgovine. Njen osnovni cilj je zagotavljanje svobodne, predvidljive in nemotene trgovine med državami, s pomočjo katere bi dosegli večjo blaginjo in premostili ostale omejitve med ljudmi različnih držav. WTO, s sedežem v Ženevi, je bila ustanovljena 1. januarja 1995, potem, ko je bil t.i. GATT preoblikovan v pogodbeno pravila globalne trgovine. Medtem ko se je GATT kot organizacija nanašal predvsem na trgovino z blagom, WTO in njeni sporazumi pokrivajo trgovino z blagom, trgovino s storitvami in intelektualno lastnino (WTO, 2005b, str. 3).

Značilnosti WTO so zagotavljanje večje pravne varnosti v mednarodnih trgovinskih odnosih, uveljavljanje utečenega in učinkovitega mehanizma reševanja mednarodnih trgovinskih sporov ter spodbujanje rasti trgovine z blagom in storitvami (Bobek, 2002, str. 125).

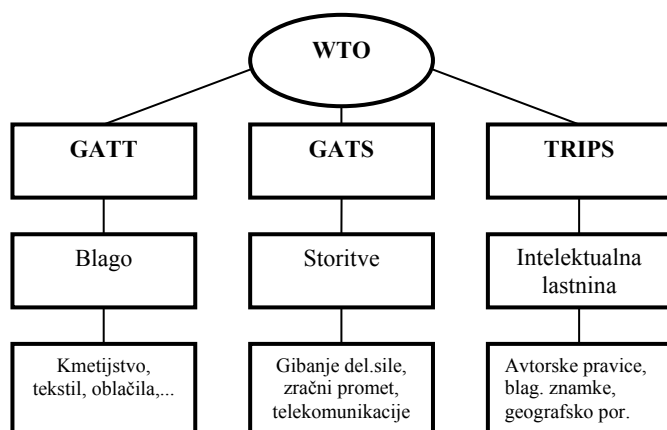
Članica WTO je lahko vsaka država ali ločeno carinsko območje, ki ima polno avtonomijo pri izvajanju zunanjetrговinskih odnosov. Vanjo so vključene skoraj vse gospodarsko pomembne države in s tem je WTO največja mednarodna gospodarska organizacija (Bobek, 2002, str. 125). Po zadnjih podatkih je v WTO vključenih 150 držav članic, ki ustvarijo več kot 90 % vse svetovne menjave in med njimi je tudi Slovenija (WTO – Understanding the WTO, 2007).

Pri WTO gre za globalni trgovinski sporazum, ki naj bi odpravil vse pomanjkljivosti sporazuma GATT. Prav tako naj bi uspešno sodelovala z Mednarodnim denarnim skladom in

Svetovno banko. Ustanovitev WTO naj bi v mednarodno trgovino vnesla veliko prednosti na poslovnem in privatnem življenjskem področju, saj sistem pomaga ohranjati svetovni mir, trgovinski spori se rešujejo sporazumno, pravila omogočajo lažje življenje, brezcarinska prodaja znižuje nivo življenjskih stroškov, omogoča tudi večjo in kvalitetnejšo izbiro izdelkov in storitev, trgovanje zvišuje prihodke in stimulira ekonomsko rast, zagotovljena je zaščita vlad pred lobiranjem ter vzpodbuda in nagrajevanje dobrega poslovanja vlad (WTO – Ten benefits of the WTO trading system, 2004).

Globalizacija je vodila do razširitve delokroga poleg blaga še na storitve in intelektualno lastnino. WTO so dodali še tri mednarodne institucije: GATT ostaja na področju liberalizacije blagovnih tokov, GATS na področju storitvenih tokov in TRIPS na področju intelektualne lastnine. V blagovnem sektorju posebni blagovni sporazumi pokrivajo področja kot so kmetijstvo, tekstil, investicije, antidumping, način carinjenja, pravila o izvoru blaga, uvozna dovoljenja, subvencije in jamstva. V storitvenem sektorju urejajo pravila med drugim gibanje delovne sile, zračni promet, finančne storitve in telekomunikacije. Na področju intelektualne lastnine pa avtorske pravice, blagovne znamke, geografsko poreklo, industrijski dizajn in patente (Kenda, 2003, str. 322).

Slika 4: Organizacijska struktura Svetovne trgovinske organizacije



Vir: WTO – Understanding the WTO: The Organization, 2005c.

2.3.2.2 Liberalizacija mednarodne trgovine s storitvami

Razlogi za liberalizacijo trgovine s storitvami se ne razlikujejo od razlogov za liberalizacijo trgovine z blagom. Liberalizacija naj bi prispevala k izboljšanju kakovosti storitev, razvoju tehnologije, zmanjšala uporabo neučinkovitih virov, omejevala moč monopolistov in zagotavljala potrošnikom dostop do najkakovostnejših in najcenejših storitev.

Splošni sporazum o trgovini s storitvami (GATS – General Agreement on Trade in Services), predstavlja enega od mejnikov Urugvajskega kroga. Razlogi v ozadju so enaki

tistim pri GATT sporazumu – ustvariti kredibilen in zanesljiv sistem mednarodnih pravil, ki bodo zagotovila pravično in nepristransko obravnavanje vseh sodelujočih (na principu nediskriminacije), stimulirala ekonomsko aktivnost preko zagotovljenih političnih obvez ter promovirala trgovanje in razvoj s progresivno liberalizacijo.

GATS je prvi in edini multilateralni sporazum, ki ureja mednarodno trgovino s storitvami. Njegov smisel je nadaljevanje procesa liberalizacije in prekinitev regulatorne intervencije, želi pa tudi zagotoviti predvidljivost zakonov in spodbuditi rast trgovine in investicij. Vsaka članica je sprejela določene obveznosti na področju sporazuma GATS, ki so razvidne v listi specifičnih obveznosti. GATS postavlja pravila, ki nimajo za cilj skupnega trga, temveč opazujejo in nadzorujejo standardizacijo, omejitve in prepovedi.

Sporazum je razdeljen na šest delov s posameznimi členi (WTO – General agreement on trade in services, 2003).

V *prvem* delu (Scope and Definition) je definirana trgovina s storitvami in sicer s štirimi oblikami ponudbe storitev po GATS: čezmejna menjava, gibanje potrošnikov, tržna prisotnost in prisotnost fizične osebe. GATS pokriva vse storitve v vseh sektorjih, razen storitve, ki jih priskrbi država kot javne dobrine (storitve s področja sociale, varnosti in druge javne storitve, kot npr: zdravstvo, izobraževanje). GATS torej vključuje tržne storitve: poslovne in profesionalne, komunikacijske, konstrukcijske in podobne storitve, distribucijske, izobraževalne, energetske, okoljstvene, finančne, zdravstvene in socialne storitve, turistične, transportne storitve ter gibanje fizičnih oseb.

V *drugem* delu so po členih opredeljene Splošne obveznosti in pravila držav podpisnic GATS, ki veljajo direktno in avtomatično za vse članice in ves storitveni sektor, in sicer:

- *Načelo največjih ugodnosti/načelo nediskriminacije* (MFN Treatment: Most-Favoured-Nation-Treatment), ki določa, da nobena država članica ne sme biti obravnavana nič manj ugodno, kot katerakoli druga članica. V kolikor neka država članica dovoli vstop na njen trg ponudniku storitev iz druge države članice, mora to dovoliti tudi ponudnikom iz vseh drugih držav članic pod enakimi pogoji. Posamezne države pa so ob podpisu GATS lahko predložile seznam izjem, za katere želijo, da so izvzete iz MFN načela.

- *Transparentnost* (Transparency) glede pravočasne objave vseh sprememb in ukrepov povezanih z mednarodno trgovino s storitvami in s tem obveščenost vseh držav članic. Objavljeni morajo biti tudi vsi drugi pomembni mednarodni sporazumi o trgovini s storitvami, ki jih podpišejo države članice GATS ter spremembe njihovih obstoječih zakonov, regulativ ali administrativnih priporočil, ki v večji meri vplivajo na trgovino s storitvami.

- *Razgrnitev zaupnih informacij* (Disclosure of Confidential Information), ki jih opredeljuje tretji člen sporazuma z določilom, da državam članicam ni potrebno zagotavljati zaupnih informacij, katerih razkritje bi oviralo uveljavljanje zakonov in bi bilo kako drugače v nasprotju z javnim interesom ali pa bi škodovalo upravičenim komercialnim interesom določenih javnih in privatnih podjetij.

- *Povečana udeležba držav v razvoju* (Increasing Participation of Developing Countries) v svetovni trgovini s storitvami, ki bo omogočena s pogajanjem o posebnih obvezah na področju posameznih storitvenih dejavnosti. Pogajanja bodo usmerjena v izboljšanje dostopa do tehnologije, distribucijskih kanalov in informacijskih mrež za krepitev učinkovitosti in konkurenčnosti domačih storitvenih sektorjev držav v razvoju.
- *Ekonomsko povezovanje* (Economic Integration) določa peti člen sporazuma, ki dovoljuje regionalne sporazume o liberalizaciji trgovine s storitvami, pri čemer morajo imeti regionalni sporazumi "precejšnjo pokritost storitvenih dejavnosti", kar pomeni, da se morajo nanašati na večje število storitvenih dejavnosti in na vse štiri načine oskrbe s storitvami. Poleg tega države podpisnice regionalnega sporazuma ne smejo uvesti trgovinskih in investicijskih ovir proti državam, ki niso podpisnice regionalnega sporazuma.
- *Domače regulative* (Domestic Regulation) ureja šesti člen sporazuma GATS, ki omogoča državam podpisnicam, da nekatere dejavnosti ali področja dejavnosti zaščitijo z nacionalnimi zakoni in uredbami. Ukrepi, ki zadevajo pridobitev priznanj o usposobljenosti, tehničnih standardih in licencah, ne smejo predstavljati nepotrebnih ovir za trgovino s storitvami.
- *Priznavanje* (Recognition) izobrazbe, izkušenj, licenc in certifikatov pridobljenih v tuji državi, ki se jih prizna vsakemu ponudniku, ki deluje na ozemlju druge države članice. Priznanje se zagotovi s pogajanjem, harmonizacijo ali samostojno pobudo. Možnost priznanja mora biti zagotovljena vsem državam članicam enakomerno in ne sme priti do diskriminacije med različnimi državami članicami.
- *Mednarodna plačila in transferji* (Payments and Transfers) so urejeni z enajstim členom, ki določa, da država članica ne sme uvesti omejitev na mednarodne transferje in plačila za tekoče transakcije. To se lahko zgodi samo v posebnih okoliščinah, ki jih določa dvanajsti člen sporazuma.

Storitve ni mogoče omejevati na državnih mejah, zato se njihova trgovina ureja v *tretjem* delu sporazuma (Specifične obveze) s členi, ki se nanašajo na:

- *Dostop do trgov* (Market-access) je dogovorna obveza držav članic, z različnimi vrstami omejitev. Omejitve se lahko uvedejo za število ponudnikov storitev, pravice tujih ponudnikov storitev, število zaposlenih v storitvenem sektorju, vrednost transakcij ter delež tujega kapitala. Omejitve in pogoji so dogovorjeni in navedeni v Listi specifičnih obvez posameznih držav članic.
- *Nacionalna obravnava* (National Treatment) zagotavlja, da nobena država članica ne bo obravnavala storitev in ponudnikov storitev iz katerekoli druge države članice manj ugodno, kot svojih storitev in ponudnikov storitev. To pomeni, da so pravice registriranega podjetja s tujim kapitalom (podjetje, povezana družba, podružnica, predstavništvo) enake kot pravice domačih podjetij.

Pogajanja, ki se bodo odvijala periodično, bodo usmerjena na zmanjšanje ukrepov, ki škodujejo trgovini in omogočila stopnjujočo liberalizacijo. To zagotavlja *četrti* del sporazuma s svojimi členi: pogajanja o posebnih obvezah, modeli posebnih obvez, modifikacija modelov.

Peti del zajema institucionalne uredbe (konzultacije, reševanje sporov, svetovanje, povezava z drugimi mednarodnimi organizacijami,...).

Šesti, zadnji del sporazuma (Končne uredbe), zajema dodatke, ki skušajo urediti posebnosti v posameznih storitvenih dejavnostih in sicer: dodatek o storitvah v letalskem prometu, dodatek o finančnih storitvah, dodatek o pogajanjih o pomorskih storitvah, dodatek o telekomunikacijah, profesionalne storitve, dodatek o gibanju fizičnih oseb.

GATS postavlja osnovna pravila za svetovni trg s storitvami, jasne obveze za vsako državo članico in pravno strukturo, ki bo zagotavljala, da bodo obveznosti upoštevane. Pravni sistem in sklenjene zavezujoče obveze bodo poskrbele za stabilnost in garancijo ter za to, da bo trg tudi v prihodnje ostal odprt (Bobek in Živko, 2002, str. 78–82).

2.3.3 Organizacijske spremembe

S spremembami v strukturi mednarodne trgovine so se spreminjali tudi njeni subjekti. Vse pomembnejšo vlogo so tako dobivala multinacionalna podjetja, ki so bistveno vplivala na mednarodne ekonomske odnose vse od zgodnjih šestdesetih let. Postala so subjekt tkanja soodvisnosti nacionalnih gospodarstev v eno globalno gospodarstvo. Globalizacija poslovanja multinacionalnih podjetij in njihovo doseganje neslutnih razsežnosti v mednarodni dejavnosti spreminjajo tudi način poslovanja, ki zahteva bolj prilagodljive proizvodne in trženjske sisteme ter novo obliko organizacije (Čavničar, 2003, str. 184).

2.3.3.1 Razvoj multinacionalnih podjetij

Med organizacijske sile, ki so povzročile globalizacijo, tako štejemo multinacionalna podjetja (MNP), ki so formalne poslovne organizacije z razpršenimi operacijami po več državah ter trgujejo po vsem svetu s svojimi proizvodi in storitvami. To je vrsta podjetij, ki globalno organizirajo proizvodnjo in alocirajo resurse po načelu dobička kot glavnega vodila globalizacije. Na naraščanje multinacionalnih podjetij v svetu so vplivale tehnološke inovacije, ki so povečale njihovo dejavnost zlasti v zadnjih štirih dekadah. Multinacionalnim podjetjem lahko pripišemo večino operacij ekonomske globalizacije: neposredne tuje investicije, mednarodno trgovino in druge.

Multinacionalna podjetja so danes glavni nosilci preoblikovanja globalnega gospodarstva. Njihova globalna rast preoblikuje delovanje makroekonomskih mehanizmov svetovnih gospodarstev (carine, ovire). Leta 1996 je bilo v svetu skupaj več kot 44.000 MNP, ki so imela 280.000 podružnic in pisarn. Leta 1997 je obseg trgovine stotih najboljših MNP znašal eno tretjino celotne svetovne trgovine, s tem, da je naslednja tretjina pripadla trgovinski menjava znotraj teh podjetij (matična podjetja – podružnice). Sedemdeset odstotkov

mednarodnih tehnoloških transferjev se izvrši preko multinacionalnih korporacij. Tak tip čezmejnih ekonomskih aktivnosti znotraj istih podjetij predstavlja izziv za tradicionalno mednarodno trgovino in teorije investiranja (Shangquan, 2000, str. 2).

Hollesen (2001, str. 67) opredeljuje sledeče dejavnike, ki vplivajo na rast multinacionalnih podjetij: povečan vpliv nišnih trgov, napredna tehnologija in novi proizvodi, fleksibilnost majhnih in srednje velikih podjetij, globalne mreže (partnerstva s tujimi partnerji, dobavitelji in kupci) in razvoj informacijske tehnologije.

Največji porast multinacionalnih podjetij je opazen v prehrambeni, avtomobilski, farmacevtski in jeklarski industriji ter v proizvodnji telekomunikacij in storitvah. Velike multinacionalne korporacije, ki imajo svoje centre v ZDA, EU in Japonski, prevladujejo v rastočem globalnem gospodarstvu, naraščajo pa tudi nove multinacionalke, ki prihajajo iz Azije, Kitajske in Južne Amerike. Vodilnih 500 podjetij nadzoruje več kot dve tretjini svetovne trgovine in več kot eno tretjino vse svetovne proizvodne aktive (Balanya in drugi 2000, str. 95). Raziskava UNCTAD-a tudi ugotavlja, da imajo podjetja svoje podružnice v povprečju v 35 državah po svetu in da multinacionalke s svojimi podružnicami ustvarijo eno tretjino svetovnega izvoza (UNCTAD – World Investment Report 2004, 2004, str. 38)⁵.

S pojavom globalnega trga so morala domača podjetja po vsem svetu začeti razmišljati globalno. Napredek v transportu in komunikacijah je poskrbel za prihranek v času, oddaljene lokacije pa je bistveno približal. Globalna podjetja so pričela delovati v več državah in izkazujejo ključne prihranke na področju razvoja in raziskav, proizvodnje, logistike, trženja in financ.

Organizacijsko zlasti multinacionalne družbe izpopolnjujejo svoje mednarodne nabavno-prodajne transakcije s t.i. "lean" oziroma "just in time"⁶ ali "vitkimi" dobavami, ki pomenijo vse bolj neposredno povezavo od proizvodnje preko transporta do potrošnje (Kenda, 2003, str. 279). Svoje globalno delovanje so MNP prenesla tudi na področje produkcijske strategije s proizvajanjem različnih delov proizvoda v različnih državah, s čimer se še bolj dokazuje povezanost gospodarskega sveta (Čavničar 2003, str. 187). S tem so podjetja pričela s procesom internacionalizacije poslovanja.

⁵ Danes ima tudi veliko slovenskih podjetij razvejano mrežo podružnic po številnih državah sveta, kjer bodisi oskrbujejo kupce s svojimi končnimi proizvodi ali iščejo svoje prodajne niše v svetovnih dobaviteljskih verigah. Kljub temu, da slovenska mednarodna podjetja po velikosti ne dosegajo največjih svetovnih multinacionalk, se je v publikaciji Word Investment Report 2003 kar osem slovenskih mednarodnih podjetij uvrstilo med 25 največjih nefinančnih družb iz srednje in vzhodne Evrope, rangiranih po tujih sredstvih glede na stanje v letu 2001: Gorenje, Krka, Mercator, Petrol, Intereuropa, Lek, Merkur in Iskraemeco (UNCTAD – World Investment Report 2003, 2003, str. 191).

⁶ Just in Time pomeni proizvodnjo in dobavo v pravem času.

2.3.3.2 Sistem oskrbe »Just in Time« (JIT)

Vedno večja konkurenčnost na svetovnem trgu je zahtevala racionalizacijo v proizvodnji in distribuciji, kar je privedlo do uvedbe in uporabe koncepta »just in time«. JIT sistem oskrbe pomeni dostavo blaga v proizvodnjo, v skladišče, ali do kupca ravno v tistem trenutku, ko je to potrebno. Pomeni torej dostavo pravih dobrin, na pravo mesto ob pravem času, v pravi količini in kakovosti.

Glavne značilnosti koncepta JIT se poudarjajo v pomembnosti in uporabnosti sistema, ki omogoča izločitev elementov, ki so škodljivi in odvečni v proizvodnem in distribucijskem procesu. Je metoda natančne prilagoditve količin in časa dobave potrebam proizvodnje in prodaje. S tem se povečujeta kakovost izdelka in storitve ter konkurenčnost na trgu (Jakomin, Veselko, 2004, str. 7). Na ta način se je sicer možno izogniti zalogam in skladiščenju blaga npr. pri kupcu, vendar pa pri prodajalcu lahko ta koncept zahteva večje zaloge, kot tudi višje transportne stroške.

Ključ do uspešnosti in možnosti vzpostavitve sistema JIT v podjetju Jakomin in Veselko (2004, str. 9) vidita predvsem v vzdrževanju stabilizirane materialne proizvodnje sistema z natančnim proizvodnim načrtom, v izogibanju spremembam skozi materialni pretok in pri proizvodnih načrtih, v zmanjšanju ali odstranitvi ozkih grl, v zmanjšanju števila dobaviteljev, časa proizvodnje in distribucije, v preventivnem vzdrževanju delovnih sredstev in druge opreme, v vzpostavitvi kroga kakovostnih dobaviteljev in prožne delovne sile, v optimiziranju transportnih in logističnih operacij, v vključevanju koncepta JIT v strateške in taktične odločitve podjetja, v izboljššanem planiranju povpraševanja, v razvijanju partnerstva kupec – dobavitelj ter v visoki stopnji komunikacije in načrtovanju povezav med strankami v logistični verigi.

Koncept JIT je v distribuciji možno uvajati zgolj v okolju, kjer je visoko razvita mehanizacija, kjer distribucijske sisteme odlikuje fleksibilnost, ki omogoča paralelnost s proizvodnimi sistemi, kjer je odlična informacijsko-komunikacijska tehnologija, kjer se združujejo in sinhronizirajo operacije v logistični verigi.

Uvedba sistema JIT tako zahteva reorganizacijo procesov v podjetju, hkrati pa prinaša radikalne spremembe in izzive tudi v logistiko. Obvladovanje sistema distribucije JIT je pomemben pogoj za uspešno delovanje logističnih podjetij, saj s tem pripomorejo tudi k tržni uspešnosti in konkurenčnosti podjetij, katerih proizvodnja je vedno bolj prilagojena zahtevam kupcev in sledi tudi procesu internacionalizacije.

2.3.3.3 Zunanje izvajanje dejavnosti in oddajanje del v tujino

Palley (1999, str. 3) omenja tehnološke in organizacijske inovacije kot ključno gonilno silo, ki vzpodbuja mobilnost kapitala in omogoča delovanje podjetij na globalni ravni. Vse večja diferenciacija proizvodnje in naraščajoča kompleksnost proizvodnega procesa zahtevata

vedno več posebnega strokovnega znanja, ki ga pogosto tudi največja industrijska podjetja niso sposobna v celoti zagotoviti sama.

Spremenjeni pogoji poslovanja zahtevajo, da se podjetja osredotočijo na t.i. osrednje sposobnosti (core competencies), kar pomeni naraščajočo specializacijo aktivnosti in znanj v posameznem podjetju in povezovanju znotraj podjetij ter med podjetji – na primer podjetjem in njegovimi dobavitelji, konkurenti ali kupci. Središčne sposobnosti obsegajo najboljše sposobnosti podjetja, tisto, kar zna najboljše narediti (Dunning, 2000, str. 10).

Prilagajanje podjetij novemu svetovnemu poslovanju in način pridobivanja konkurenčne prednosti gre v smeri zunanjega izvajanja dejavnosti (outsourcing) in oddajanja del v tujino (offshoring).

Med zunanjim izvajanjem dejavnosti (outsourcing)⁷ in oddajanjem del v tujino (offshoring)⁸ obstaja bistvena razlika. Proces zunanjega izvajanja dejavnosti pomeni za podjetje, ki odda del svojih storitvenih zmogljivosti, aktivnost, katero odda drugim podjetjem, ki lahko delujejo v tujini ali doma, nasprotno pa oddajanje del v tujino pomeni za podjetje, da odda izvajanje nekaterih delov svoje storitvene dejavnosti drugim podjetjem ali svojim podružnicam v tujini (UNCTAD – World Investment Report 2004, 2004, str. 147). Osnovni namen obeh procesov je sproščanje sredstev podjetja oz. izkoriščanje stroškovne ugodnosti, ki jih procesa nudita. Z izločanjem standardnih polizdelkov in storitev iz dejavnosti podjetja in njihovo nabavo na trgu oziroma z zunanjo nabavo, sprošča podjetje sredstva, vezana na proizvodnjo teh polizdelkov in jih prepušča v izdelavo specialistom, ki s pomočjo ekonomij obsega in vezanih proizvodov dosegajo nižje izdelavne stroške in obenem nenehno skrbijo za njihov nadaljnji razvoj (Jaklič in Svetličič, 2005, str. 13). Zunanji ponudniki so bolj specializirani in imajo usposobljene strokovnjake za posamezne storitve, zato lahko realizirajo ekonomije obsega ter se posvečajo inovacijam v razvoju storitev (Stare, 1999, str. 216). Ponudniki eksternaliziranih storitev delujejo v konkurenčnih tržnih razmerah, kar jih sili v še večjo specializacijo, kakovost in učinkovitost (Bhagwatti, 1987, str. 19).

Podjetja tako obdržijo le tisto dejavnost ali izdelek v čemer so najboljša, vse ostalo pa prepustijo zunanjim dobaviteljem. S tem podjetja pridobijo na fleksibilnosti in odzivnosti. Prednosti, ki temeljijo na takšnih središčnih sposobnostih, niso vezane na eno lokacijo, pač pa se lahko udejanjajo kjerkoli, doma ali globalno. Podjetja se osredotočajo na osrednje vire

⁷ Raziskava WTO navaja, da imata največ zunanjih dobaviteljev (outsourcing) storitev ZDA in Velika Britanija. Sledita Indija in Irska, predvsem zaradi angleško govoreče delovne sile. V Evropi ima največji delež Nemčija, ki ima zunanje dobavitelje v Vzhodni Evropi, Španija pa predvsem v Južni Ameriki (WTO – World Trade Report 2005, 2005a, str. 273).

⁸ Podatki kažejo, da v zadnjih letih največ poslov prevzema Indija, kar dve tretjini svetovne oddaje del, sledi Kitajska, Filipini, pa tudi srednja in vzhodna Evropa. UNCTAD (2004, str. 159) ocenjuje da je bila vrednost teh storitev v letu 2002 110 milijard USD, do leta 2007 pa naj bi bila vsota teh storitev že 173 milijard USD.

svoje konkurenčnosti in s tem povezanih izdelkov in storitev (Jaklič in Svetličič, 2005, str.12).

Do največjega razcveta oddaje del v tujino in zunanjega izvajanja dejavnosti v storitvenem sektorju je prišlo z razvojem komunikacijsko-informacijske tehnologije. Razcvet se je v devetdesetih pričel v ZDA. Podjetja so najprej najemala enostavne storitve, ki so jih izvajala zunanja podjetja npr. transportne storitve, storitve varovanja objektov, kurirske storitve. Kasneje pa so podjetja začela omenjena načina uporabljati tudi za kompleksnejše storitve s področja informatike, logistike, računovodstva itd. (Ogorelc, 2004, str. 17). Z zmanjševanjem »proizvodne globine« se podjetja vse pogosteje poslužujejo outsourcinga tudi na področju logističnih storitev (z izvedbo posamezne logistične storitve ali nudenjem celotne fizične oskrbe). Iz tega izhaja, da sta oba procesa izvajanja storitev danes zelo uporabljana načina za poslovanje s storitvami.

V vse bolj konkurenčnem okolju lahko torej podjetja znižujejo svoje stroške in povečujejo učinkovitost poslovanja z oddajanjem poslovnih funkcij dobavnih verig zunanjim izvajalcem (outsourcing). Na ameriškem in evropskem trgu je outsourcing običajen postopek dela, v Sloveniji pa se za tovrstno obliko poslovanja odločajo redkeje. Vendar pa nekateri analitiki pričakujejo, da se bo v prihodnje to poslovanje tudi pri nas bolj razmahnilo (Izvozno okno, 2004).

Opazno vlogo v globalnem gospodarstvu igrajo poleg sprememb v organizaciji mednarodne trgovine tudi spremembe v strukturi in obsegu mednarodne trgovine, kar bo analizirano in predstavljeno v naslednjem poglavju.

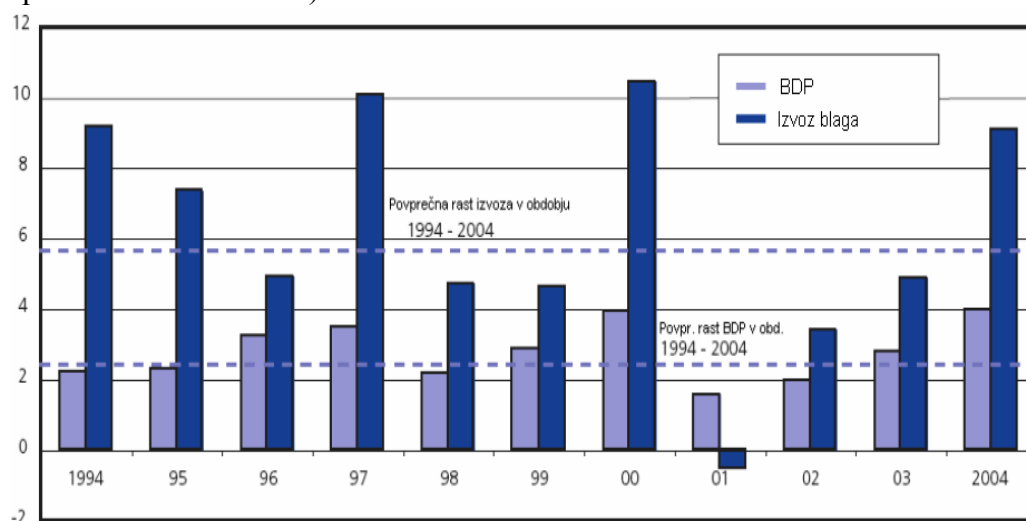
3 ANALIZA MEDNARODNE TRGOVINE BLAGA IN STORITEV

3.1 Analiza mednarodne trgovine blaga

Eden izmed indikatorjev vpliva procesa globalizacije na svetovno trgovino je lahko tudi rast svetovnega izvoza v primerjavi s svetovno proizvodnjo. Svetovna menjava blaga je rasla hitreje kot proizvodnja. Letno poročilo Svetovne trgovinske organizacije (WTO – World Trade report 2006, 2006, str. 2) navaja, da se je svetovna proizvodnja blaga leta 2004 povečala za 4–odstotke v primerjavi z letom poprej, medtem ko se je svetovni izvoz blaga povečal kar za 9,5–odstotkov v primerjavi z letom 2003⁹. Trend rasti v obdobju med leti 1994 in 2004 prikazuje Slika 5.

⁹ V zadnjih 50-tih letih je svetovni izvoz blaga naraščal povprečno 6 odstotkov na leto (WTO, 2005b, str. 3).

Slika 5: Rast obsega svetovne blagovne trgovine in proizvodnje v obdobju 1994–2004 (letna sprememba v odstotkih)



Vir: WTO – World Trade 2004, Prospects for 2005, 2005, str. 3.

Iz gornje slike so razvidne letne spremembe svetovne trgovine (izvoz blaga) v odstotkih za obdobje 1994–2004, ki prikazujejo gibanje svetovnega izvoza. V tem desetletju lahko opazimo rast izvoza od 3,5 do 10 %, z izjemo leta 2001, ko je bila zabeležena negativna stopnja rasti. V enakem obdobju pa je bila dosežena rast BDP med 1,7 in 4 %.

3.1.1 Svetovni izvoz in uvoz blaga po regijah

V Tabeli 1 so predstavljene letne spremembe svetovne blagovne trgovine (izvoz in uvoz blaga) v odstotkih za obdobje 2001–2004 po regijah in njena vrednost v letu 2004. Vrednost izvoza in uvoza svetovne blagovne trgovine se je po padcu v letu 2001 v naslednjih letih vedno bolj povečevala. Tako je bila zabeležena rast vrednosti svetovnega izvoza blaga 17 % v 2003 in 21 % v 2004, medtem se je prav tako povečala vrednost uvoza blaga za 16 % v 2003 in 21 % v 2004. V letu 2004 je vrednost svetovnega izvoza blaga znašala 8880 milijard USD, vrednost svetovnega uvoza blaga pa 9215 milijard USD. Glavni prispevek k svetovni trgovini daje 25 držav EU, Severna Amerika in azijske države, med slednjimi slabo polovico prispevata Kitajska in Japonska. Severna Amerika beleži v letih 2001 in 2002 padec vrednosti izvoza, v letih 2003 in 2004 pa rast po 5 in 14 %. Uvoz se je v Severni Ameriki po padcu leta 2001 v naslednjih treh letih povečeval po stopnjah 2, 7 in 16 %. Izvoz držav EU se je v obdobju 2001–2004 stalno povečeval, največ 19 % v 2003 in 2004. Podobno se je povečal tudi uvoz, in sicer 20 % v letu 2003 in 19 % v letu 2004. EU je v letu 2004 največ prispevala k svetovni blagovni trgovini (približno 40 % svetovnega izvoza in uvoza). Azijske dežele so v letu 2001 imele manjši izvoz in uvoz, kasneje pa se je vrednost obeh povečevala, največ v letu 2004, ko se je izvoz povečal za 25 %, uvoz pa za 27 %. Posebej opazna je visoka rast kitajskega izvoza in uvoza.

Tabela 1: Svetovna blagovna trgovina po regijah v obdobju od 2001 do 2004 (vrednost izražena v milijardah USD)

	<i>IZVOZ</i>					<i>UVOZ</i>				
	Vrednost	Letna sprememba v %				Vrednost	Letna sprememba v %			
	2004	2001	2002	2003	2004	2004	2001	2002	2003	2004
SVET	8880	-4	5	17	21	9215	-4	4	16	21
Severna Amerika	1330	-6	-4	5	14	2010	-6	2	7	16
ZDA	819	-6	-5	4	13	1526	-6	2	8	17
Južna in Centralna Amerika s Karibi	272	-3	0	13	28	238	-1	-13	5	27
EVROPA	4024	1	7	19	19	4133	-2	5	20	20
EU	3708	1	7	19	19	3784	-1	5	20	19
Zveza neodvisnih držav	263	0	5	27	35	171	16	9	27	31
AFRIKA	228	-6	3	23	30	207	4	1	22	25
BLIŽNJI VZHOD	379	-11	5	21	26	243	6	4	13	23
AZIJA	2385	-9	8	18	25	2214	-7	6	19	27
Kitajska	593	7	22	35	35	561	8	21	40	36
Japonska	565	-16	3	13	20	455	-8	-3	14	19

Opombi: EU do 1.maja 2004 zajema 15 članic, nato se priključi še 10 članic.

Zvezo neodvisnih držav sestavljajo: Armenija, Azerbajdžan, Kazahstan, Belorusija, Kirgizija, Moldavija, Ruska federacija, Tadžikistan, Turkmenistan, Ukrajina, Uzbekistan.

Vir: WTO – World Trade Report 2005, 2005a, str. 6.

V prilogi Tabela 1 je prikazanih tudi trideset vodilnih svetovnih blagovnih izvoznikov in uvoznikov v letu 2004. Prva mesta so med izvozniki zavzeli Nemčija z vrednostjo izvoza 914,8 milijard USD, Združene države z vrednostjo izvoza 819,0 milijard USD in Kitajska z 593,4 milijard USD dosežene vrednosti izvoza. Tudi med vodilnimi uvozniki nastopajo iste tri države, le v drugem zaporedju. Prve so Združene države z 1526,4 milijard USD dosežene vrednosti uvoza, sledi Nemčija z 717,5 milijard USD vrednosti uvoza in nato še Kitajska z 561,4 milijard USD. Potrebno je poudariti, da je Kitajska v letu 2004 povečala tako izvoz kot uvoz za več kot tretjino glede na preteklo leto. Izredno hitro rast dosega tudi kitajsko gospodarstvo, saj gospodarska rast že štiri leta zapored presega 10 % (10,7 % v letu 2006). Ključ do uspeha rasti kitajskega gospodarstva so predvsem njihove naložbe in rast izvoza, poleg tega pa je njihov uspeh odvisen tudi od nizkih plač in dobre infrastrukture. Uspešno vključitev Kitajske v mednarodno trgovino je spodbudilo tudi sprejetje v WTO leta 2001. Čeprav proizvodi nizkih tehnologij še vedno tvorijo glavnino kitajskega izvoza, so Kitajci po podatkih OECD (Economic survey of the euro area, 2005) postali leta 2004 z izvozom 180 milijard dolarjev največji izvozniki proizvodov informacijsko-komunikacijske tehnologije v primerjavi s 149-timi iz ZDA na drugem mestu. Dinamično gledano bodo tako počasi s svojim izvozom zahtevnejših izdelkov preplavili trge razvitih držav. Poleg tega bo Kitajska tudi vse večji potrošnik energije in surovin. Iz tega lahko povzamemo, da pomen kitajskega trga neustavljivo narašča, kar odpira tudi možnosti za povečanje logističnih aktivnosti, zato si ponudniki logističnih storitev prizadevajo okrepiti svojo prisotnost na tem trgu s prevzemi, skupnimi vlaganji ali ustanovitvijo lastnega podjetja.

3.1.2 Svetovni izvoz in uvoz blaga po sektorjih in produktih

Kot je bilo že ugotovljeno, je svetovna menjava blaga rasla hitreje kot proizvodnja. To potrjuje tudi analiza svetovne trgovine po posameznih sektorjih, ki je večja od proizvodnje v teh sektorjih, kar prikazuje spodnja tabela.

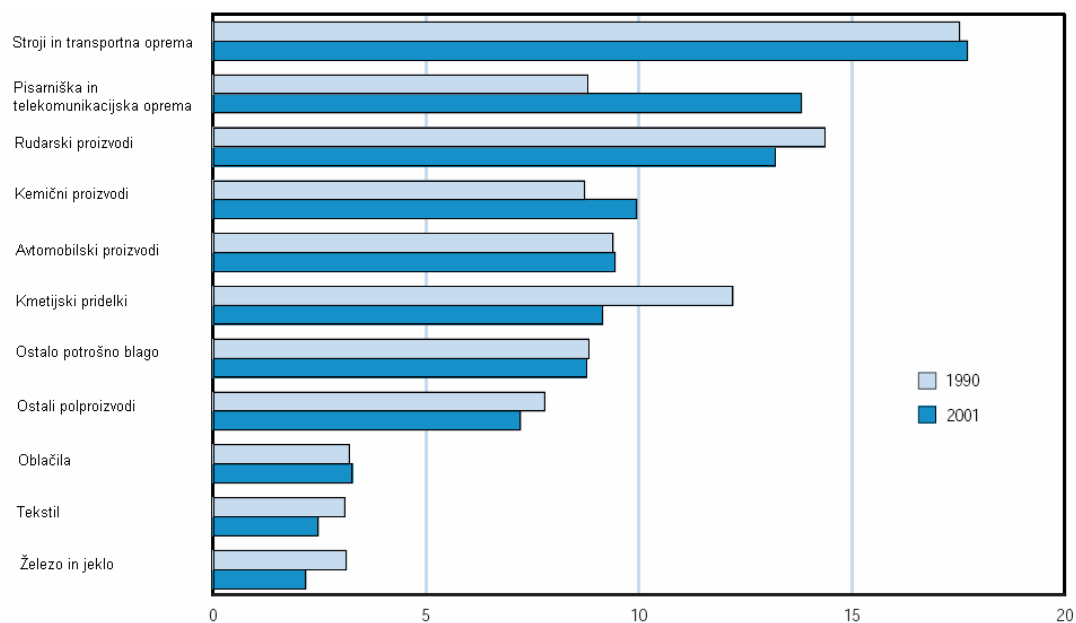
Tabela 2 : Rast obsega svetovne blagovne trgovine in proizvodnje v obdobju 2000–2004 (letna sprememba v odstotkih)

	2000–04	2002	2003	2004
Svetovna proizvodnja	2,0	2,5	3,5	4,0
Kmetijstvo	2,0	1,5	2,5	3,0
Rudarstvo	2,0	0,0	3,5	4,0
Predelovalne dejavnosti	2,0	3,0	3,5	4,0
Svetovni izvoz blaga	4,0	3,5	5,0	9,0
Kmetijski pridelki	3,0	3,5	3,5	3,5
Goriva in rudarski proizvodi	2,5	1,0	4,5	5,5
Industrijski proizvodi	4,5	4,0	5,0	10,0
Svetovni BDP	2,0	1,5	2,5	3,5

Vir: WTO: World trade in 2004 – Overview, 2005d, str. 19.

Rast izvoza kmetijskih pridelkov v izbranem obdobju (2002–2004) presega njihovo proizvodnjo, kar velja tudi za rudarstvo in industrijo. Poleg tega pa si na spodnji sliki lahko tudi pogledamo, katere produkte se je v letu 2001 izvažalo bolj oziroma manj glede na leto 1990.

Slika 6: Svetovni izvoz blaga po posameznih produktih v letu 1990 in 2001



Vir: WTO – Trade by sector, 2003a, str. 105.

Največji porast izvoza v letu 2001 glede na leto 1990 je opazen pri izdelkih pisarniške in telekomunikacijske opreme, nato kemičnih proizvodov ter strojev in transportne opreme, delno tudi oblačil in avtomobilskih proizvodov. Upadel pa je izvoz rudarskih proizvodov, kmetijskih pridelkov, tekstila ter železa in jekla. Ugotovimo lahko, da se je spremenila sestava svetovne trgovine. Danes se za razliko od preteklosti trguje s čedalje večjim deležem nevoluminoznega blaga, kar pomembno vpliva tudi na logistiko.

3.2 Analiza mednarodne trgovine storitev

Kljub visokemu deležu storitvenega sektorja v BDP (50–70 %), je delež storitev v mednarodni menjavi precej manjši in se giblje okoli 20 %. V preteklosti je bila mednarodna trgovina z večino storitev nemogoča zaradi številnih tehničnih ovir. Z razvojem telekomunikacijske tehnologije so bile ovire trgovanja za večino storitev odpravljene. Mednarodno trgovino so ovirale tudi številne državne regulative. Tudi te se v zadnjih letih vse bolj zmanjšujejo. Še vedno ostaja veliko storitev, ki se niso privatizirale in jih zagotavlja država za potrebe domače potrošnje (javne storitve). V mednarodno trgovino pa vstopajo samo komercialne oziroma tržne storitve¹⁰.

Na področju menjave storitev se je tako odvijalo mnogo sprememb. Kot kaže letno poročilo WTO (WTO – World Trade Report 2005, 2005a, str. 5) gre za stalno naraščanje svetovne menjave storitev, ki narašča še hitreje kot menjava blaga. Svetovna menjava storitev se je v letih med 2001 in 2004 nenehno povečevala tako v izvozu kot v uvozu in v letu 2004 dosegla vrednost 4181 milijard USD in tako že presegla četrtno vrednosti blagovne menjave, ki je v letu 2004 znašala 18100 milijard USD. Vrednost ter naraščanje svetovne menjave storitev v obdobju 1995–2004 prikazuje spodnja tabela.

Tabela 3: Svetovna trgovina s storitvami v obdobju 1995–2004 v milijardah USD in v letnih stopnjah rasti (v odstotkih)

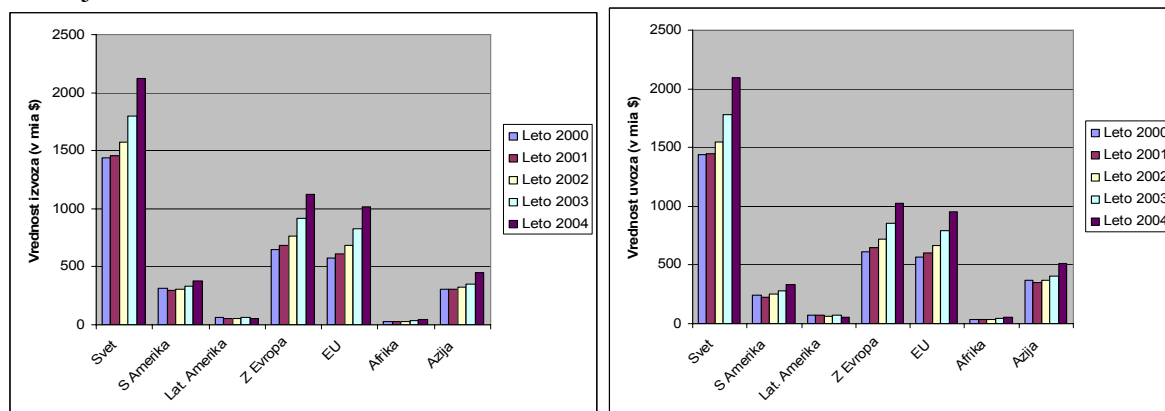
	Vrednost v mrd USD	Letne stopnje rasti v odstotkih (%)				
<i>Leto</i>	<i>2004</i>	<i>1995–2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
<i>Izvoz</i>	2100	5	0	17	13	16
<i>Uvoz</i>	2081	4	1	5	14	16

Vir: WTO – World Trade Report 2005, 2005a, str. 20.

¹⁰ Tudi Splošni sporazum o trgovini s storitvami (GATS) opredeljuje delitev storitev na tržne (zasebne storitve, z njimi se trguje na trgu) in netržne (javne storitve, zagotavlja jih država).

3.2.1 Svetovni izvoz in uvoz storitev po regijah

Slika 7: Vrednost svetovnega izvoza in uvoza tržnih storitev (v milijardah USD) po regijah, v obdobju 2000–2004



Opombi: EU do 1.maja 2004 vključuje 15 članic, nato se priključi še 10 držav članic.

Zahodna Evropa po regionalni klasifikaciji, ki jo uporablja WTO, zajema : Avstrijo, Belgijo, Ciper, Dansko, Finsko, Francijo, Grčijo, Islandijo, Irsko, Italijo, Liechtenstein, Luksemburg, Malto, Nemčijo, Nizozemsko, Norveško, Portugalsko, Slovenijo, Španijo, Švedsko, Švico, Turčijo, Združeno kraljestvo, Hrvaško, Bosno in Hercegovino, Makedonijo, Srbijo in Črno Goro.

Vir: WTO – World Trade in (2000–2004) – Overview.

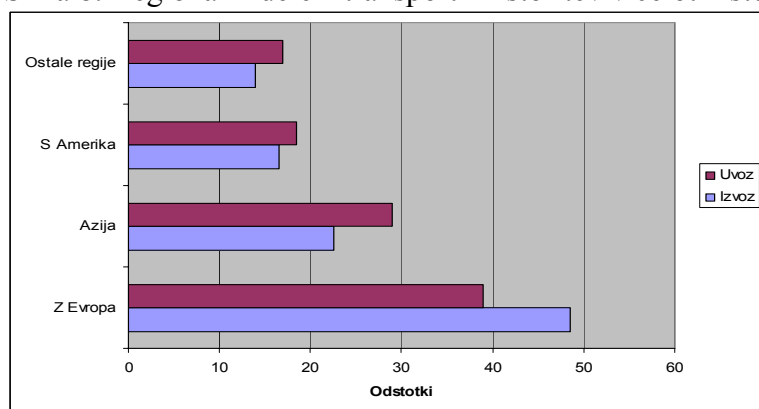
Iz gornjih grafov je razviden naraščajoči trend izvoza in uvoza storitev, tako na svetovnem nivoju kot tudi v posameznih regijah. Glavni prispevek k svetovni trgovini tržnih storitev daje Zahodna Evropa – od tega največji del države EU, Severna Amerika in azijske države, med slednjimi slabo polovico prispevata Japonska in Kitajska. Severna Amerika beleži v letu 2001 padec vrednosti izvoza in tudi uvoza storitev, nato pa v naslednjih letih zopet porast trgovine s storitvami. Izvoz in uvoz storitev držav EU se je v obdobju 2000–2004 stalno povečeval, največ v letu 2004 za skoraj 22 %. Na podlagi gornjih grafikonov lahko tudi ugotovimo, da so Severna Amerika, Zahodna Evropa in EU neto izvoznice tržnih storitev, Azija, Latinska Amerika in Afrika pa neto uvoznice tržnih storitev.

V prilogi Tabela 2 je prikazanih tudi trideset vodilnih svetovnih izvoznikov in uvoznikov tržnih storitev v letu 2004. Prva mesta so med izvozniki zavzeli Združene države z vrednostjo izvoza 318,3 milijard USD, Združeno kraljestvo z vrednostjo izvoza 171,8 milijard USD in Nemčija z 133,9 milijard USD dosežene vrednosti izvoza. Tudi med vodilnimi uvozniki nastopajo iste tri države, le v nekoliko drugačnem zaporedju. Prve so Združene države z 260,0 milijard USD dosežene vrednosti uvoza tržnih storitev, sledi Nemčija s 193,0 milijard USD vrednosti uvoza in nato še Združeno kraljestvo s 136,1 milijard USD.

Največji izvoznik transportnih storitev v letu 2001 je bila z vidika regij Zahodna Evropa. K temu so najbolj prispevale države članice EU in sicer : Nemčija, Nizozemska in Francija, vsaka s približno 6 odstotnim svetovnim deležem in Velika Britanija s 5 odstotnim svetovnim deležem. Tudi v uvozu po regijah prednjačijo države Zahodne Evrope (največ prispevajo

države EU z nekaj nižjimi odstotnimi deleži kot pri izvozu), največje uvoznice s 15 odstotnim svetovnim deležem pa so ZDA (enako tudi v izvozu, kjer je njihov delež 13 %).

Slika 8: Regionalni deleži transportnih storitev v celotni storitveni menjavi, v letu 2001



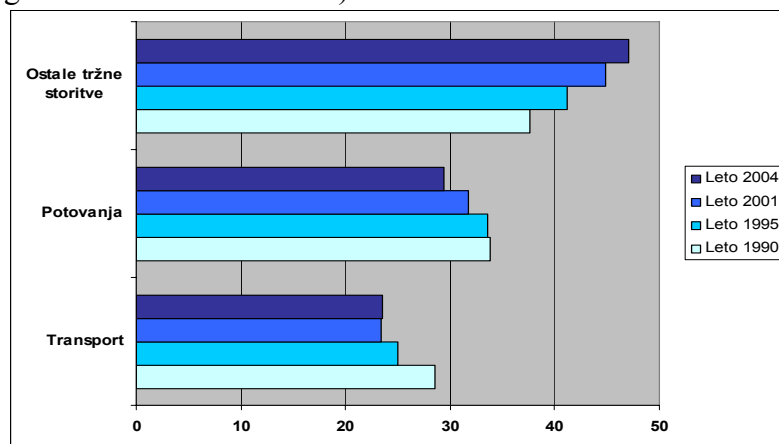
Vir: WTO – Trade by sector, 2003a, str. 161.

Na podlagi vrednotenja podatkov z vidika regij lahko tako opredelimo najpomembnejše izvoznike in uvoznike transportnih storitev, katere bodo sicer podrobneje analizirane v naslednji točki v okviru svetovne storitvene trgovine po kategorijah.

3.2.2 Svetovni izvoz in uvoz storitev po kategorijah

Slika 9 prikazuje deleže storitvenih dejavnosti v celotnem izvozu tržnih storitev po posameznih letih (1990, 1995, 2001 in 2004). Posamezni deleži so se skozi prikazano obdobje spreminjali, v primerjavi leta 2004 z letom 2001 pa je opazno povečanje deleža ostalih tržnih in transportnih storitev, medtem ko je delež potovanj v izvozu celotnih tržnih storitev upadel. Tako transportne storitve predstavljajo približno četrtno, potovanja pa tretjino vseh tržnih storitev. Ostalo predstavlja kategorija ostale tržne storitve.

Slika 9: Svetovni izvoz storitev po kategorijah v letu 1990, 1995, 2001 in 2004 (v deležih glede na vse tržne storitve)



Vir: WTO – Trade by Sector, 2003a, str. 106; WTO – International trade statistics 2005, str. 3.

Transportne storitve

Po definiciji in klasifikaciji tržnih storitev Mednarodnega denarnega sklada (IMF Balance of Payments Manual) sodijo v transportne storitve pomorske, zračne, kopenske storitve, ki se opravljajo kot transakcije med rezidenti in nerezidenti in vključujejo voznino potnikov, gibanje blaga oz. tovara, najem oz. čarter prevoznih sredstev s posadko, vzdrževanje in popravilo vozil ter dopolnilne storitve v panogi. Vključene so tudi pretovorne storitve, skladiščenje in shranjevanje ter špedicije in agencije (WTO 2003b, str. 215).

Iz statističnih podatkov Svetovne trgovinske organizacije (WTO – International trade statistics 2002 in International trade statistics 2005), katerih osnova je klasifikacija Mednarodnega denarnega sklada, je razvidno, da je vrednost svetovnega izvoza transportnih storitev v obdobju 1990–2004 naraščala, vendar se je njihov delež v izvozu celotnih tržnih storitev v zadnjem desetletju vztrajno zmanjševal. Leta 1990 je delež izvoza transportnih storitev v celotnih storitvah znašal 28,5 %, leta 1995 je bil ta delež 26 %, v letu 1998 pa samo 23 %, vendar je v letu 2004 zopet dosegel povečanje na 23,5 % (Slika 9), kar predstavlja 500 milijard dolarjev.

Povprečna letna stopnja rasti izvoza transportnih storitev v obdobju 1990–2001 je 4 odstotke, v obdobju 2000–2004 pa 10 %. Oživitev transportnih storitev in njihova izredno visoka rast izvoza je opazna v letu 2004 (23 %), kar je povezano z visoko stopnjo rasti trgovine z blagom v tem letu in tudi z višjimi transportnimi stroški zaradi višjih cen nafte. To je po letu 1995 največji porast te kategorije storitev in pomeni največjo rast med storitvami v tem letu.

Potovanja

Po definiciji IMF Balance of Payments, potovanja vključujejo blago in storitve, ki jih opravijo potniki v osebne ali poslovne namene za zagotovitev potreb po zdravstvu, izobraževanju ali za druge namene. Potovanja niso posebna vrsta storitev, temveč sortima blaga in storitev za zadovoljitev potreb potnikov. Najbolj pogoste storitve, ki jih pokrivajo potovanja so: nočitve, hrana in pijača, zabava in transport (v obiskani državi), darila in spominki (WTO – International Trade Statistics 2002, 2003b, str. 216).

Po podatkih International Trade Statistics 2002, se je vrednost izvoza potovanj v obdobju od leta 1992 do 2004 nenehno zviševala od 317 milijard dolarjev do 625 milijard dolarjev, njihov delež v celotnem izvozu storitev pa je nekoliko bolj ustaljen in predstavlja približno 30 odstotkov. Povprečna rast izvoza potovanj v obdobju od leta 1990 do 2001 je 5 %, v obdobju 2000–2004 pa 7 %. Nadpovprečna rast v izvozu je bila dosežena v letu 2004 (18 %), podpovprečna in celo negativna pa v letu 2001 (-2 %).

Ostale tržne storitve

Po definiciji Mednarodnega denarnega sklada (BPM5) spadajo med ostale tržne storitve naslednje storitve: komunikacijske storitve (telekomunikacije, poštne storitve, kurirske storitve), konstrukcijske, zavarovalniške, finančne, računalniške in informacijske storitve, patenti in licence (plačila in prejemi za uporabo patentov, blagovnih znamk, industrijskih procesov, franšize), ostale tržne storitve: operativni lizing, profesionalne in tehnične storitve (računovodske, svetovalne storitve, komuniciranje z javnostjo, oglaševanje, raziskava trga, raziskovalne in razvojne storitve, arhitekturne, strojniške, in druge tehnične storitve) ter osebne, kulturne, rekreacijske storitve (WTO – Inter. Trade Statistics 2002, 2003b, str. 216).

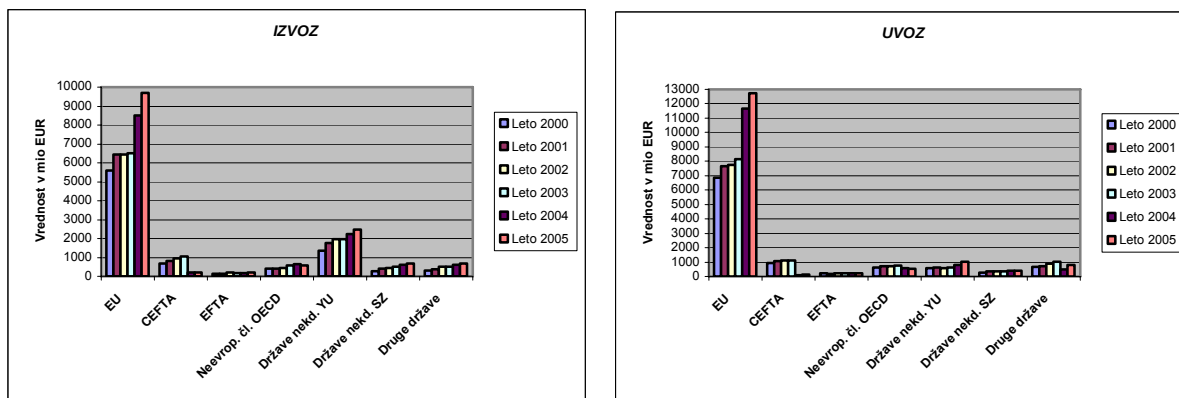
S Slike 9 je razvidno, da kategorija ostale tržne storitve v zadnjem desetletju vse bolj pridobiva na pomenu. Njihov delež se povečuje predvsem na račun zmanjševanja transportnih storitev. V letu 1990 je bil njihov delež v celotnih storitvah 37,6 odstotkov, leta 2001 že skoraj 45 odstotkov in leta 2004 47 odstotkov oz. v vrednosti 1000 milijard dolarjev. Povprečna letna rast izvoza ostalih tržnih storitev v obdobju 1990–2001 je 8 %, v obdobju 2000–2004 pa 11 %. Tudi za to kategorijo storitev velja, da je bila največja rast izvoza dosežena v letu 2004 in sicer 16 %. Tako kot za transport in potovanja je bilo leto 2001 neugodno tudi za ostale storitve, saj je bila letna rast izvoza samo 1 %. Za to leto je značilna ničelna izvozna rast celotnih storitev (povprečna letna rast izvoza v obdobju 1990–2001 je 6 %).

V kategoriji ostalih tržnih storitev so deleži posameznih storitev približno takšni: komunikacijske storitve so zastopane v povprečju s 5 %, gradbene storitve predstavljajo okoli 7 %, zavarovalniške storitve 5 %, finančne storitve 10 %, računalniške in informacijske storitve 5 % in licenčnine 12 % (WTO – A Review of Statistics on Trade Flows in Services, 2000, str. 21).

3.3 Analiza slovenske blagovne menjave

Slovenija je majhna evropska država, zato je za uspešen razvoj potrebno odpiranje svetu. Po osamosvojitvi v letu 1991 je začela pospešeno iskati nove možnosti vključevanja v mednarodno menjavo in s tem nadomestiti v 90-tih letih prejšnjega stoletja izgubljeno jugoslovansko tržišče. Velik upad jugoslovanskega tržišča je Slovenija skušala nadomestiti s sodelovanjem na novih trgih, predvsem na območju EU, ki predstavlja najbolj perspektivno in pomembno tržišče Evrope in enega najpomembnejših v svetovnem merilu. Prizadevanja Slovenije za približevanje in v letu 2004 tudi vključitev v EU so temeljila na želji po hitrejšem gospodarskem razvoju, tehnološkem napredku, večji produktivnosti in povečevanju obsega mednarodne trgovine.

Slika 10: Regionalna razčlenitev blagovne menjave Slovenije v obdobju 2000–2005 (v mio EUR)



Vir: Banka Slovenije – Letno poročilo, 2006, str. 20; Banka Slovenije – Letno poročilo, 2005, str. 20; Banka Slovenije – Letno poročilo, 2004, str. 16 ; Banka Slovenije – Letno poročilo, 2003, str. 15.

Regionalna sestava zunanje trgovine Slovenije ostaja že dolgo nespremenjena. Več kot 90 % predstavlja trgovina z evropskimi državami in le 10 % zunanja trgovina s preostalim svetom. S pomočjo gornjih grafikonov lahko ugotovimo, da se regionalna sestava blagovne menjave Slovenije s tujino v zadnjih nekaj letih spreminja bolj pospešeno na izvozni kakor na uvozni strani. V obravnavanem obdobju od leta 2000 do 2005 je bil največji izvoz blaga zabeležen v EU, sledi izvoz na območje nekdanje Jugoslavije. Pri uvozu je znova na prvem mestu EU, ki ji sledi uvoz iz drugih držav v razvoju.

Gibanje slovenske blagovne menjave s tujino je bilo v letu 2004 pod vplivom dveh pomembnih dejavnikov. Prvi je bil oživljanje gospodarske aktivnosti v državah Evropske unije, ki se je začelo v zadnjem četrtletju leta 2003, drugi pa vstop Slovenije v Evropsko unijo 1. maja 2004. Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo je namreč ugodne bilateralne sporazume z državami nekdanje Jugoslavije in SZ zamenjal pravni red Evropske unije. Zaradi slednjega je bilo v mesecih pred vstopom mogoče zaznati močno povečanje izvoza in uvoza iz teh držav. Po vstopu v Evropsko unijo pa sta se povečala tudi izvoz in uvoz z državami Evropske unije (Banka Slovenije – Letno poročilo za leto 2004, 2005, str. 19).

Čeprav se delež slovenskega izvoza v države EU že nekaj časa zmanjšuje, je v letu 2005 zaznati preobrat. Banka Slovenije v Letnem poročilu za leto 2005 (2006, str. 19) navaja, da se je delež izvoza v države članice Evropske unije v celotnem izvozu v tem letu povečal za dobro odstotno točko na 67,7 %, pri uvozu pa zmanjšal za 1,5 odstotne točke na 80,9 %. Najbolj se je povečal izvoz v države, kjer je velik delež izvoza povezan z avtomobilsko industrijo, na Portugalsko za celih 209 % in v Francijo za 42 %. Povečal se je tudi izvoz v Avstrijo za 20 % in v Italijo za 8 %. Med novimi članicami Evropske unije se je nadpovprečno povečal le izvoz na Češko za 30 % in na Slovaško za dobrih 22 %. Med pomembnejšimi partnericami Slovenije je bil uvoz iz Italije nadpovprečen (12 %), iz Nemčije na ravni povprečja (9,6 %), manjši od povprečja iz Avstrije (4,1 %), manjši kot v enakem obdobju 2004 pa le iz Francije, in sicer za 0,2 %.

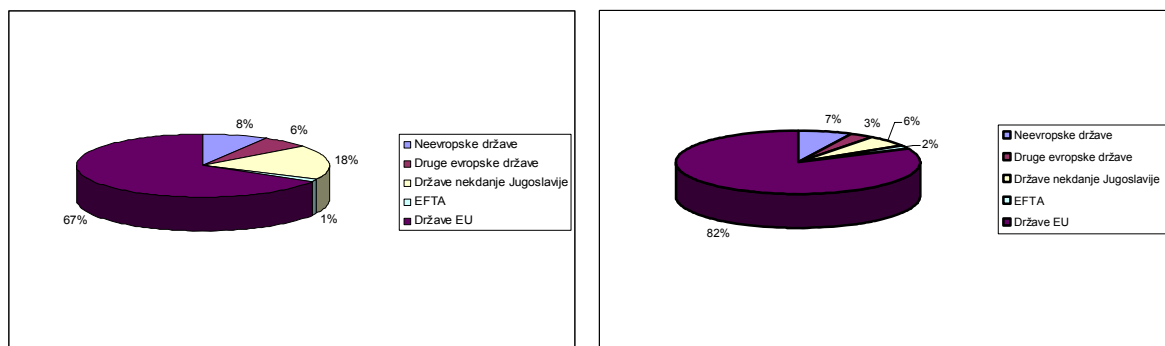
Zadnjih nekaj let se nadpovprečno hitro krepi tudi blagovna menjava z državami nekdanje Jugoslavije. Delež izvoza v države nekdanje Jugoslavije se je po zastoju v letu 2003, v letu 2004 povečal na 17,9 %, pri uvozu pa na 5,8 %. V zadnjih treh letih se zmanjšuje izvoz blaga v Bosno in Hercegovino ter Makedonijo. Najbolj se je povečal delež izvoza blaga na Hrvaško, delno tudi zaradi večjega izvoza električne energije. V letu 2005 je z državami nekdanje Jugoslavije uvoz rasel hitreje od izvoza (povečanje za 10 % in uvoza za 28 %). Najbolj se je povečala menjava s Srbijo in Črno goro (izvoz: 15 %, uvoz: 65 %) ter Hrvaško (izvoz: 12 %, uvoz: 18 %), katera še naprej ostaja najpomembnejša partnerica iz skupine držav nekdanje Jugoslavije. Delež izvoza Slovenije na Hrvaško je v letu 2004 dosegel 9,1 % in delež uvoza 3,6 %.

Presežek v blagovni menjavi z državami nekdanje Sovjetske zveze je v letu 2005 dosegel 297 mio EUR, kar je petkrat več kakor v letu 2001. Izvoz v države nekdanje SZ se je v letu 2004 povečal dvakrat hitreje od rasti celotnega izvoza, delež v celotnem izvozu blaga pa se je povzpел na 4,8 %. Okrog 90 % izvoza v to skupino držav je z dvema državama, 70 % z Rusko federacijo (delež izvoza na to področje je 3,3 % in uvoza 2,1 %) in slabih 20 % z Ukrajino.

Z državami CEFTE je v letih 2000–2003 blagovna menjava konstantno naraščala. V letu 2004 je pet držav CEFTE (Češka, Madžarska, Poljska, Slovaška in Slovenija) pristopilo k Evropski uniji ter s tem prenehalo biti pogodbenice sporazumov o prosti trgovini, sklenjenih s tretjimi državami, vključno s Srednjeevropskim sporazumom o prosti trgovini. Tako je blagovna menjava Slovenije s temi državami sedaj zajeta v menjavi z EU.

Kot je bilo že predstavljeno in je razvidno tudi s Slike 11, poteka blagovna menjava Slovenije po podatkih za leto 2004 predvsem z državami EU, in sicer pri izvozu 67 odstotkov, pri uvozu pa kar 82 odstotkov celotne slovenske blagovne menjave, za katero z državami članicami EU od maja 2004 ne potrebujemo več carinskih formalnosti ter carinjenja blaga.

Slika 11: Slovenski izvoz in uvoz blaga po skupinah držav leta 2004 (deleži so v odstotkih)
Izvoz skupaj: 12.783 mio EUR Uvoz skupaj: 14.143 mio EUR



Vir: SURS – Slovenija v številkah, 2005, str. 61.

Pri tem je vrstni red držav EU, s katerimi torej dosegamo več kakor polovico blagovne menjave, že vrsto let nespremenjen. Med posameznimi državami imajo po podatkih

Statističnega urada RS za leto 2004 (Slovenija v številkah, 2005, str. 55) največji delež Nemčija (izvoz 21,6 % in uvoz 20,3 %), Italija (13,0 % in 18,9 %), Avstrija (7,5 % in 13,2 %) in Francija (6,4 % in 8,2 %). Najvišji delež v izvozu med novimi članicami EU se ohranja s Poljsko, 2,7 %, sledijo ji Madžarska in Češka z 2 % ter Slovaška z 1,3 %. Počasnejši izvoz v najpomembnejše partnerice Slovenije znotraj EU so slovenski izvozniki v zadnjih dveh letih nadomeščali s pospešenim izvozom v druge članice EU. Med njimi najbolj izstopa rast izvoza v Grčijo, Belgijo, na Dansko, v Španijo in v nekatere druge države, s katerimi je bila blagovna menjava v preteklosti relativno skromna.

Pri analizi blagovne menjave je mogoče ugotoviti tudi spremembe v sestavi trgovanega blaga. Kot kaže analiza Statističnega urada RS (Slovenija v številkah, 2005, str. 56), se je v obdobju od 1998 do 2004 povečal uvoz proizvodov za vmesno porabo, ki je znašal kar polovico celotnega uvoženega blaga, uvoz proizvodov za široko porabo pa je v tem obdobju znašal v povprečju 24 % letno vsega uvoženega blaga. Pri izvozu pa prednjačijo cestna vozila z 12,5 %, električni stroji in aparati z 11 %, deli pohištva s 7 % in farmacevtski proizvodi s 6,7 % vsega izvoženega blaga.

Spremembe v sestavi trgovanega blaga in vedno večji obseg blagovne menjave tako z bližnjimi kot tudi daljnimi državami, pomembno vplivajo na področje in razvoj logistike, kar je predmet petega poglavja.

3.4 Analiza slovenske menjave storitev

Vse pomembnejša je poleg mednarodne blagovne trgovine v razvitem svetu tudi mednarodna menjava storitev. Podatke o mednarodni trgovini s storitvami v Sloveniji zbirajo in vodijo v Banki Slovenije. Po podatkih Banke Slovenije (Letno poročilo za leto 2005, 2006, str. 20) znaša delež storitev v slovenskem izvozu blaga in storitev okoli 18 odstotkov, poleg tega v slovenskem izvozu tržnih storitev predstavljajo ostale storitve (vse razen transporta in potovanja) le 24 odstotkov (Ekonomsko ogledalo, 2003, str. 2), medtem ko je v svetovnem izvozu ta delež okrog 47 odstotkov (WTO – International trade statistics 2005, str. 3).

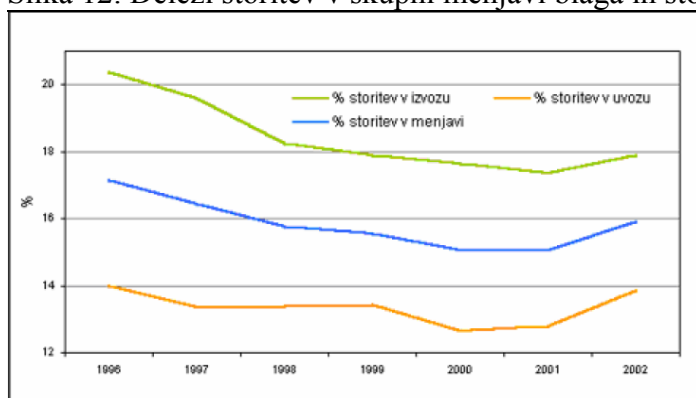
Slovenija je v mednarodni pretok storitev vključena podpovprečno, zaostaja tudi glede strukture izvoza storitev in sodobnih tendenc na področju načina izvoza storitev, ki potekajo v smeri širjenja trgovine s storitvami na podlagi tržne prisotnosti ponudnikov storitev v drugi državi, v primerjavi s tradicionalno trgovino s storitvami (Zupančič, 1998, str. 84).

Za menjavo storitev ima velik pomen vključitev Slovenije v GATS, v skladu s katerim uveljavlja načelo nediskriminacije med ponudniki storitev, povečanje preglednosti pravil, ki regulirajo storitve doma, postopno liberalizacijo storitev ter omogočen dostop tujim ponudnikom storitev. Storitve so nepogrešljiv del gospodarske strukture vsake države, saj je

pri vključevanju v mednarodno menjavo pomembna prepletenost storitvenega sektorja z drugimi gospodarskimi sektorji.

Slovenska menjava storitev se je v drugi polovici devetdesetih let povečevala počasneje od menjave blaga, kar se je odrazilo v padanju deleža storitev v skupnem izvozu in skupnem uvozu. Menjava storitev se je v letu 2002 okrepila in je prvič po letu 1996 naraščala hitreje od menjave blaga. S tem je bila zaustavljena dolgoletna tendenca padanja deleža storitev v skupni menjavi blaga in storitev. Med letoma 1996 in 2001 se je delež storitev postopno znižal od 17,1 % na 15,1 %, v letu 2002 pa se je povečal na 15,9 %. Ob tem prihaja tudi do izrazitejših strukturnih sprememb v smeri večjega pomena ostalih storitev, tako na strani izvoza kot uvoza (priloga, Tabela 6).

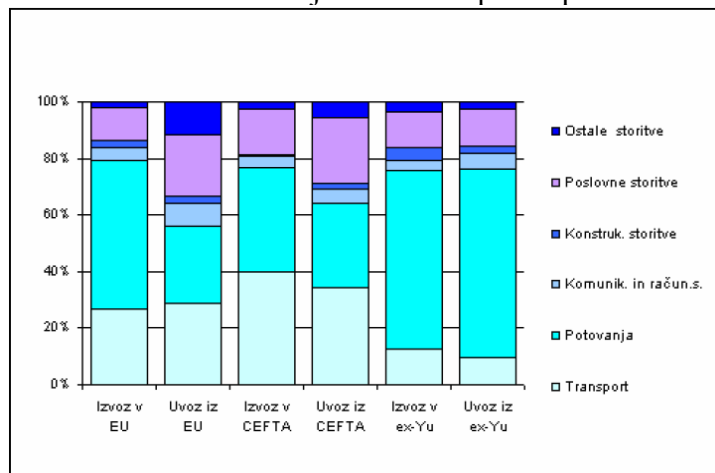
Slika 12: Deleži storitev v skupni menjavi blaga in storitev v obdobju 1996–2002, v odstotkih



Vir: UMAR, Ekonomsko ogledalo, 2/2003, str. 5.

Pozitivni premiki so po podatkih Banke Slovenije (Letno poročilo za leto 2005, 2006, str. 20) opazni tudi v letu 2005, saj je menjava storitev s tujino rasla hitreje od blagovne menjave in prišlo je do povečanja deleža storitev v izvozu blaga in storitev, in sicer v izvozu na 18,2 %, kar je največ v zadnjih petih letih, pri uvozu pa na 16,8 %, kar je enako doseženemu deležu v letu 2002.

Slika 13: Struktura menjave storitev po skupinah držav v letu 2001



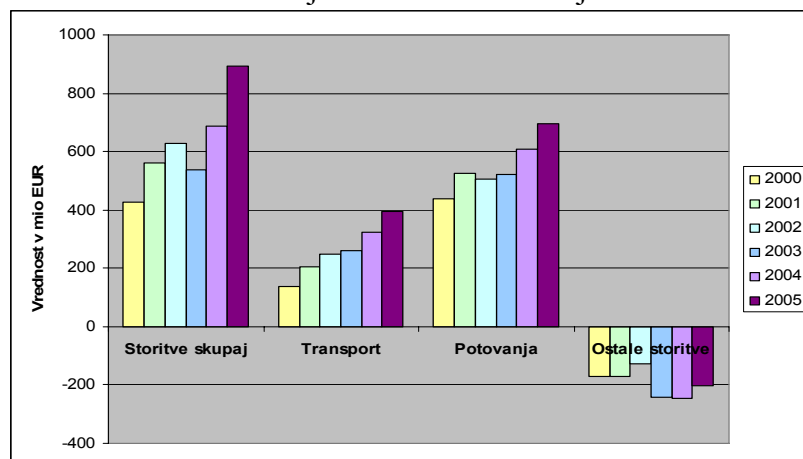
Vir: UMAR, Ekonomsko ogledalo 6/2002, str. 5.

V menjavi storitev po glavnih skupinah držav partneric v obdobju 1995–2003 pri izvozu storitev ni prišlo do večjih sprememb, nekoliko izrazitejše pa so bile spremembe na strani uvoza storitev. Prevladujoči delež slovenskega izvoza storitev je usmerjen na trge držav EU, sledijo države na ozemlju nekdanje Jugoslavije in druge evropske države. Med posameznimi državami največ storitev izvozimo v Nemčijo, Italijo, Avstrijo in na Hrvaško. V izvozu storitev je delež držav EU primerljiv z njihovim deležem v blagovnem izvozu, medtem ko je pri uvozu storitev ta delež precej nižji od primerljivega pri uvozu blaga. To je predvsem posledica velike usmerjenosti slovenskih turistov na Hrvaško in zato večjega uvoza storitev potovanj iz držav nekdanje Jugoslavije.

Kljub temu so tudi na strani uvoza storitev države EU glavne partnerice, vendar se je njihov delež v skupnem uvozu storitev v obdobju 1995–2003 pomembno znižal, čeprav se je uvoz iz teh držav v absolutnih zneskih več kot podvojil. Po drugi strani se je v tem obdobju delež uvoza storitev iz držav nastalih na ozemlju nekdanje Jugoslavije izjemno povečal in znašal v letu 2003 že več kot 25 odstotkov. Med posameznimi državami največ storitev uvozimo iz Hrvaške (potovanja), Avstrije in Nemčije. Slovenija je med letoma 1995 in 2003 skoraj podvojila presežek v menjavi storitev, in sicer predvsem zaradi velikega presežka z državami EU. Po drugi strani se je presežek v menjavi storitev, ki smo ga v letu 1995 beležili z državami nastalimi na ozemlju nekdanje Jugoslavije, prevesil v še večji primanjkljaj, vseskozi pa narašča tudi primanjkljaj v menjavi storitev z neevropskimi državami OECD.

Opisane spremembe v deležih posameznih skupin držav v skupnem izvozu in uvozu storitev ter v saldu menjave so do določene mere posledica strukture menjave storitev s temi skupinami držav. V sestavi izvoza storitev v države EU, ki predstavljajo najpomembnejši izvozni trg, prevladujejo potovanja in transport, ostale storitve pa zavzemajo samo dobro petino izvoza. Dejstvo, da so te storitve že v letu 1995 zavzemale 20–odstotni delež v izvozu storitev na trge EU in da v obdobju 1995–2003 skoraj ni prišlo do povečanja, kaže na šibkost Slovenije pri prodoru na trge EU s storitvami z visoko dodano vrednostjo. Tudi v uvozu storitev iz EU ima transport pomembno mesto, prevladujoč pa je delež ostalih storitev, torej tistih z visoko dodano vrednostjo. Ti podatki kažejo na primanjkljaj Slovenije zlasti na področju razvoja storitev, ki temeljijo na znanju (npr. komunikacijske, računalniške in poslovne storitve). Drugačna je struktura menjave storitev z državami, nastalimi na ozemlju nekdanje Jugoslavije. Izstopa predvsem velik delež potovanj v uvozu iz teh držav, na izvozni strani pa skoraj tretjinski delež ostalih storitev. Kljub relativno večjemu pomenu ostalih storitev v izvozu storitev v te države, je bil saldo menjave teh storitev z državami nekdanje Jugoslavije v letu 2003 negativen. Takšna struktura nakazuje komparativne prednosti slovenskega izvoza storitev, ki se na trgih EU kažejo predvsem v transportu, v nekdanjih jugoslovanskih republikah pa zlasti v poslovnih storitvah. Menjava storitev z državami CEFTE (približno 5–odstotni delež v izvozu in uvozu storitev) je po vrstah storitev dosti bolj uravnotežena. Najpomembnejša kategorija v izvozu in uvozu so transportne storitve.

Slika 14: Struktura menjave storitev v obdobju od 2000 do 2005 (v mio EUR)



Vir: UMAR, Ekonomska ogledala 2002–2006.

S Slike 14 lahko razberemo, da dosega Slovenija v storitveni bilanci s tujino presežek, ki je odraz neto prilivov tradicionalnih storitvenih panog – turizma, transporta in gradbenih storitev (skupaj ustvarijo 88 odstotkov celotnega izvoza storitev). Ti sektorji naj bi tudi v prihodnosti ustvarjali presežek v menjavi s tujino zaradi zemljepisne lege, naravnih značilnosti in pridobljenih izkušenj. Največji neto odliv pa predstavljajo razne poslovno tehnične storitve, pravice in licence, računalniške in informacijske storitve. Pomanjkljivost v strukturi slovenske menjave storitev, ki se kaže od leta 1994 do danes, je prevelika odvisnost od izvoza potovanj (turizma) ter zelo počasno spreminjanje sestave v smeri povečevanja deleža storitev z višjo dodano vrednostjo. V letu 2002 je sicer prišlo do povečanja izvoza ostalih storitev (predvsem komunikacijskih, konstrukcijskih, finančnih in drugih poslovnih storitev), ki so tako zavzemale 26,5 % izvoza storitev, vendar pa Slovenija zaostaja za državami EU (s 47 odstotki) in srednjeevropskimi državami, novimi članicami EU. Poleg tega je na strani uvoza prišlo do strukturnih premikov v korist povečevanja uvoza ostalih storitev (predvsem komunikacijskih, računalniških in informacijskih storitev), ki zavzemajo več kot 40 % celotnega uvoza storitev in odražajo potrebo gospodarstva po kakovostnih storitvah informacijske družbe.

Pri transportnih storitvah je opazno povečanje skozi celotno zajeto obdobje (2000–2005), še posebej pa so transportne storitve izstopale v letu 2004, ko so zabeležile 19–odstotno povečanje izvoza in s tem tudi povečanje presežka v menjavi transportnih storitev. Rast storitev transporta je tesno povezana z gibanjem v blagovni menjavi in povečanjem potniškega prometa s tujino. Na trgu prevoza blaga je največji promet ustvaril cestni prevoz, ki mu sledita železniški in pomorski prevoz. Znatno manjši je bil delež zračnega prevoza, v katerem je bilo največ prometa pri mednarodnem prevozu potnikov. To potrjujejo tudi podatki UMAR-ja (Ekonomska ogledala, 3/2005, str. 15) za zadnje četrtletje 2004, na podlagi katerih se je v okviru blagovnega prometa za tretjino povečal cestni, še bolj pa pomorski promet. Merjeno v tonskih kilometrih se je za 7 odstotkov povečal obseg železniškega blagovnega prometa, rast cestnega pa je bila skoraj 5-krat višja (33,1 %) in jo lahko

povezujemo z vstopom Slovenije v EU (odpadle so mnoge administrativne ovire pri poslovanju tako z novimi kot tudi s starimi članicami) oziroma s povečanjem zunanjetrgovinske menjave. V pomorskem blagovnem prometu je podobno dinamiko omogočala konjunktura v panogi, saj je bilo povišanje obsega prevozov kar 43,5–odstotno. V pristaniškem prometu so pretovorili za 8,5 % več blaga kot v zadnjem četrtletju leta 2003, za 4,6 % pa se je znižal pretovor v celotni prekladalni dejavnosti v vseh vrstah prometa, katere del je tudi pristaniški pretovor (UMAR – Ekonomsko ogledalo, 3/2005, str. 15). V zadnjem četrtletju 2005 se je v okviru blagovnega prometa sicer umirila poprej visoka rast v cestnem in pomorskem prevozu, vendar za obdobje 2000–2005 še vedno velja, da sta najbolj porasla cestni in pomorski blagovni prevoz.

Vsi analizirani trendi in premiki v blagovni in storitveni menjavi tako na svetovni ravni kot tudi z vidika Slovenije so pomembni tudi za izvajanje logistike. Opredelitev, razvoj in pomen logistike so podani v naslednjem poglavju, medtem ko je vpliv intenzivnosti mednarodne trgovine na logistiko zajet v petem poglavju.

4 LOGISTIKA

4.1 Opredelitev in razvoj logistike ter klasifikacija logističnih storitev

V znanstveni in strokovni literaturi se srečujemo z različnimi stališči o korenu pojma logistika. Zasledimo dva besedna korena, in sicer v grščini "lagos" oz. "logicos" (računati, pravilno misliti, biti razumen), in francosko besedo "loger" (nastavitev, namestitev, preskrbitev).

Veliki slovar tujk (2002) opredeljuje logistiko kot vojaško vedo, ki se ukvarja s preračunavanjem časa in prostora za taktične premike čet, oskrbovanjem enot z materialnimi sredstvi ter z vzdrževanjem in gradnjo vojaških objektov. Verjetno lahko v tem vidimo začetke logistike, kakršno poznamo danes, ko ta veda presega vojaške okvire in je pomemben element v gospodarstvu.

V združenju Council of Supply Chain Management Professionals so logistiko definirali kot proces načrtovanja, izpopolnjevanja in nadziranja postopkov za zmogljiv, učinkovit pretok (transport) in skladiščenje blaga vključno s storitvami in povezanimi informacijami od točke izvora do točke porabe, z namenom prilagoditve potrošnikovim zahtevam. Navedena definicija zajema tako vhodne, izhodne, notranje in zunanje premike kot tudi vračanje blaga za namene varovanja okolja (CSCMP – Glossary of Terms, 2006, str. 88).

Po Požarju (1985, str. 67) pojem logistika zajema fizični tok materiala (surovin, polproizvodov, proizvodov, odpadkov) ter tok informacij od dobavitelja surovin preko proizvajalca in morebiti trgovca do končnega potrošnika gotovih proizvodov, torej prostorske

spremembe, poleg tega pa tudi skladiščenje, ki pomeni premagovanje časa. Logistika pomeni torej premagovanje prostora (kot transport) in časa. Pri prostorskih spremembah – transportu, je potrebno tudi oblikovanje tovornih enot in pakiranje, nakladanje, prekladanje in razkladanje, določevanje zalog za skladiščenje in v zvezi s tem vse potrebne komunikacije za izmenjavo in predelavo informacij. Materialnemu in informacijskemu toku od dobavitelja do končnega porabnika lahko dodamo še tok finančnih sredstev.

Različni avtorji pojem logistike nekoliko različno definirajo, vendar je možno opaziti skupne poudarke, da gre pri logistiki za premik in skladiščenje blaga skupaj s pretokom informacij od začetka do konca preskrbovalne verige (Cooper, Browne & Peters, 1994, str. 2).

Z naraščajočim pomenom logističnih storitev so se sčasoma razvili trije vidiki razumevanja logistike, ki se medsebojno dopolnjujejo. Logistiko je tako mogoče opazovati kot miselnost, funkcijo ali institucijo (Logožar, 2004, str. 28).

Razumevanje logistike kot miselnosti ima osrednji pomen in prevladuje nad drugimi sestavnimi deli logističnega koncepta. Medtem ko obstajajo logistične operativne funkcije, kot so transport, skladiščenje in pretovorne manipulacije že dalj časa, pomeni vidik opazovanja logistike kot miselnosti pravo inovacijo. Podobno kot marketing in kontroling je tudi logistika zasnova, ki temelji na teoriji sistemov in ki poskuša s celostnim opazovanjem raznovrstnih razmerij v sistemu izboljšati poslovne odločitve. Pri tem se znotraj podjetja odkrivajo konflikti ciljev med različnimi poslovnimi funkcijami, npr. med nabavo in proizvodnjo, med proizvodnjo in distribucijo itd. V ospredju so transportni, skladiščni in pretovorni sistemi in vzajemni učinki med le-timi, kakor tudi vzajemni učinki med temi in drugimi, zunanjimi sistemi, kot so npr. kupci, dobavitelji in okolje podjetja (družba, ekologija) (Logožar, 2004, str. 28–29). Ugotovimo lahko, da se logistična miselnost osredotoča na dve osrednji načeli: celostnost in usmerjenost na kupca (servis).

Logistika v funkcijskem smislu je seštevek vseh ciljno naravnanih koordinacijskih, administrativnih, dispozitivnih in operativnih ukrepov, ki so povezani s transportom, skladiščenjem in manipuliranjem z blagom in s pripadajočimi energijskimi in informacijskimi tokovi v podjetju in med podjetjem in okoljem, ki omogočajo premeščanje prostorske in/ali časovne disparitete (Becker, 1998, str. 22). Logistika v takem smislu je npr. transportiranje, skladiščenje, pakiranje, izbiranje vozil za določene transportne naloge, izbiranje lokacije skladišča, določanje ravni servisa in koordiniranje logističnih delnih sistemov.

Tretji vidik opazovanja logistike, logistika kot institucija, se pojavi, kadar logistiko izenačimo s konkretno organizacijsko enoto, npr. z logističnim oddelkom podjetja. To pomeni, da dejavnost organiziranja, ki pripada vodstvenim nalogam, pri tem ni vključena. Ne glede na to pa je organizacijsko enoto, institucijo potrebno razumeti kot rezultat permanentnega procesa organiziranja. Pri tem je potrebno upoštevati, da organizacija ni sama sebi namen, temveč se

prilagaja, in s tem tudi njena oblika, ciljem podjetja in logističnim ciljem, oz. da jo je treba presoјati po njenem prispevku k uresničevanju ciljev.

Poleg te opredelitve lahko logistiko definiramo tudi kot aktivnost in kot znanost. Logistika kot aktivnost se lahko označi kot skupek planiranih, koordiniranih, regularnih in kontroliranih nematerialnih aktivnosti (t.i. funkcij, procesov, meril, poslov, pravil, operacij, del...), ki funkcionalno povezujejo vse delne procese premagovanja prostorskih in časovnih preobrazb materialov, dobrin, stvari, snovi, (pol) proizvodov, repromateriala, živih živali, kapitala, znanja, ljudi, informacij v varne, hitre in racionalne (optimalne) edinstvene logistične procese, tokove in pretoke materiala, kapitala, znanj, informacij od pošiljatelja (t.i. točke predaje: surovinske baze, polproizvajalca, skladišča, terminala, prodajalca, izvoznika...) do prejemnika (t.i. točke prejema: polproizvajalca, skladišča, terminala, kupca, uvoznika, koristnika, uporabnika...), s ciljem, da se z minimalnimi sredstvi (proizvodnimi, finančnimi...) maksimalno zadovoljijo zahteve tržišča (kupcev blaga, uporabnikov storitev, potrošnikov...) na osnovi nudenja tržišču bolj učinkovite, bolj uporabne in bolj optimalne rešitve pri reševanju tržnih zahtev v obliki konkretnih in bolj uporabnih logističnih aktivnosti¹¹ znotraj konkretnih in obstoječih logističnih sistemov (Zelenika, Pupovac, 2001, str. 356–371).

Od vsebine in pomena logistike kot aktivnosti je potrebno razlikovati pomen pojma logistike kot znanosti, ki predstavlja najpomembnejšo osnovo za logistiko kot aktivnost. Logistika kot znanost je skupek interdisciplinarnih in multidisciplinarnih znanj, ki preučujejo in zajemajo zakonitosti številnih in kompleksnih aktivnosti (Zelenika, Zebec, 2003, str. 143) z vsemi nalogami in cilji, navedenimi v prejšnjem odstavku.

Logistika je v pretekli polovici stoletja prešla različne faze in doživela številne spremembe, danes pa predstavlja pomemben element v gospodarstvu. Zgodovinski razvoj sodobne podjetniške logistike lahko razdelimo na tri pomembna obdobja: pred letom 1950, od leta 1950 do 1970 in obdobje po letu 1970 (Ballou 1987, str. 11). Čeprav so pred letom 1950 nekateri avtorji s področja trženja že poskušali definirati fizično distribucijo, je logistika kot veda še do konca druge svetovne vojne služila predvsem v vojaške namene, po njej pa se je začel prenos logistične vede v civilno gospodarsko prakso (Ballou, 1987, str. 11; Logožar, 2004, str. 27). V gospodarstvu se je logistika kot veda močno razvila v obdobju od leta 1950 do 1970. Zaostrena konkurenca med podjetji jih je silila k razvoju konkurenčnih prednosti. Te prednosti pa je omogočila logistika z geslom "dostaviti blago kupcu v pravi količini, na pravo mesto, nepoškodovano, hitro, zanesljivo in po primerni ceni" (Logožar, 2004, str. 27). Po letu 1970 so bila osnovna načela podjetniške logistike že uveljavljena, prav tako so se za podjetja začele kazati koristi njihovega uvajanja v poslovanje. Obdobje stagnacije in naftna kriza sta

¹¹ Avtorja v okvir logističnih aktivnosti zajemata: proizvodnjo, predelavo, obdelavo, dodelavo, pakiranje, označevanje, zlaganje, sortiranje, tehtanje, merjenja, vtovore, pretovore, skladiščenje, polnjenje in praznjenje kontejnerjev in prevoznih sredstev, transport, fumigacije, deratizacije, dezinfekcije, špedicije, agencije, zavarovanja, carinjenje, kupoprodaje, distribucije, marketing, menedžment, izračune, financiranje, kontroling, spremljanje izvrševanja določenih aktivnosti, urejanje pravno ekonomskih odnosov številnih sodelujočih v logističnih procesih (Zelenika, Pupovac, 2001, str. 356–371).

močno vplivali prav na logistične dejavnosti (visoke cene transporta zaradi visokih cen surove nafte, povečani stroški za vzdrževanje zalog), zato so jim bili v vodstvih podjetij prisiljeni posvečati večjo pozornost. Posledica tega je bil nastanek integriranega logističnega pristopa. Čeprav je bila fizična distribucija še zmeraj prevladujoča tema, so vse večji pomen pričeli pripisovati tudi nabavi in gospodarjenju z materiali, kar je postopoma privedlo do današnjega pojmovanja podjetniške logistike, ki združuje tako gospodarjenje z materiali, distribucijo in, kakor bo predstavljeno v nadaljevanju, tudi dodatne dejavnosti.

Klasifikacija logističnih storitev

Pojem klasifikacije, kot ga opredeljuje tudi Statistični urad RS, je razvrstitev, razporeditev česa glede na enake ali podobne lastnosti. Klasifikacija je niz povezanih kategorij, ki se uporabljajo za razvrščanje podatkov (SURS – Klasifikacija, 2006). Tako kot velja, da opredelitev storitev ni enostavna in enotna, velja tudi za klasifikacijo storitev. Vrste klasifikacij so velikokrat odvisne od njihove ekonomske funkcije in/ali njihove notranje vrednosti za porabnike oziroma ponudnike ter od tega, kako jih določen avtor vidi.

Precej natančno opredelitev storitev nudi Mednarodna standardna industrijska klasifikacija (ISIC – International Standard Industrial Classification of all Economic Activities)¹², v katero se uvrščajo enote glede na osnovno ekonomsko dejavnost. Po razvrstitvi ISIC (Rev. 3, 1990) so storitvene dejavnosti razvrščene od četrtega do devetega oddelka, pri čemer se dejavnosti transporta, skladiščenja, komunikacij in finančnega posredovanja nahajajo v šestem oddelku (Liberalizing International Transactions in Services, 1994, str. 2).

Glede na potrebe GATS ima omenjena klasifikacija dve pomanjkljivosti, in sicer zaradi nepopolnosti statističnega zajetja (ne vključuje storitev, ki nimajo značilnosti primarne dejavnosti proizvodne enote) ter zaradi obravnavanja zgolj storitvenega outputa namesto dejavnosti, ki ustvarja output in se vključuje v mednarodno trgovino (Zupančič, 1998, str. 22).

Bolj podrobno storitve opredeljuje tudi Centralna klasifikacija proizvodov (Central Product Classification – CPC)¹³. Ta opredelitev se osredotoči na proizvode in ne na dejavnosti,

¹² Medn. standardna industrijska klasifikacija vseh ekonomskih dejavnosti (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities – ISIC) je sestavljena po načelu, da se lahko vse entitete razvrstijo v skupino glede na ekonomsko dejavnost, katero opravljajo. ISIC klasifikacija se široko uporablja na mednarodni ravni pri razvrščanju podatkov o prebivalstvu, proizvodnji, zaposlenosti, bruto domačem proizvodu. Revizija 3 (Rev.3) je bila izdana leta 1989, l. 2002 pa jo je izpodrinila revizija 3.1 (Rev. 3.1) (United Nations Statistics Division, 2004).

¹³ Centralna klasifikacija proizvodov (Central Product Classification – CPC) temelji na fizičnih lastnostih blaga ali naravi storitev. Omogoča zbiranje in mednarodno primerljivost različnih statističnih podatkov v zvezi z blagom in storitvami, zajema proizvode, ki so kot izhod ekonomskih dejavnosti, tudi transportno blago, netransportno blago in storitve (United Nations Statistics Division, 2004a).

zajema približno 600 storitvenih proizvodov in jih uvršča v dvanajst glavnih, podrobno razvrščenih kategorij.

Prvi poskusi priprave klasifikacijske liste za pogajanja o storitvah v Urugvajskem krogu multilateralnih pogajanj so pokazali, da obstoječe klasifikacije ne nudijo ustrezne podlage za predvidena pogajanja o storitvah. Usmerjene so bile ali na mednarodne transakcije v storitvah (IMF bilanca plačil – BOP), na storitvene aktivnosti (Mednarodna standardna industrijska Klasifikacija – ISIC) ali na proizvode (Centralna klasifikacija proizvodov – CPC) (Zupančič, 1998, str. 22). Zato je bil leta 1991 s strani Sekretariata GATT izdelan poseben seznam storitvenih sektorjev – MTN.GNS/W/120 (priloga, točka 8) z namenom lažje opredelitve in enostavnejše razvrstitve storitev za pogajanja. Ta seznam naj bi predstavljal le izhodišče za pogajanja in ne same statistične klasifikacije. Seznam je bil sestavljen ob upoštevanju Centralne klasifikacije proizvodov (Central Product Classification – CPC).

V Evropski uniji je od leta 1991 v uporabi Statistična razvrstitev ekonomskih dejavnosti (NACE Rev. 1), sicer primerljiva z ISIC Rev. 3. Na NACE Rev. 1 prav tako temelji uradna slovenska Standardna klasifikacija dejavnosti (SKD). Storitvene dejavnosti so uvrščene v kategorije od črke G do Q, in sicer področja G – L obravnavajo tržne storitve, področja L – Q pa javne (državne) storitve. Logistične storitve so zajete v kategoriji I, ki zajema dejavnost prometa, skladiščenja in zvez ter je podrobneje predstavljena v spodnji tabeli.

Tabela 4: Kategorija I Standardne klasifikacije dejavnosti (Promet, skladiščenje in zveze)

ŠIFRA KATEGORIJE	DESKRIPTOR
I	PROMET, SKLADIŠČENJE IN ZVEZE
I/60	Kopenski promet, cevovodni transport
I/60.1	Železniški promet
I/60.2	Drug kopenski promet
I/60.3	Cevovodni transport
I/61	Vodni promet
I/61.1	Pomorski promet
I/61.2	Promet po rekah, jezerih, prekopih
I/62	Zračni promet
I/62.1	Zračni promet na rednih linijah
I/62.2	Izredni zračni promet
I/63	Pomožne prometne dejavnosti ; storitve potovalnih in turističnih organizacij
I/63.1	Prekladanje, skladiščenje
I/63.2	Druge pomožne dejavnosti v prometu
I/63.3	Storitve potovalnih agencij in organizatorjev potovanj ; s turizmom povezane dejavnosti
I/63.4	Dejavnosti drugih prometnih agencij
I/64	Pošta in telekomunikacije
I/64.1	Poštna in kurirska dejavnost
I/64.2	Telekomunikacije

Vir : SURS, SKD – Standardna klasifikacija dejavnosti, 2002.

V tem delu bo za potrebe klasifikacije logističnih storitev upoštevana klasifikacija GATS po njihovem klasifikacijskem spisku storitvenih dejavnosti. Ob tem lahko ugotovimo, da

razvrstitve logistike ne najdemo v nobeni od klasifikacij, in sicer niti kot področje, oddelek, skupino ali razred. Tako lahko opredelimo logistiko le na podlagi aktivnosti, ki jih obsega in se nahajajo v okviru klasifikacije. Ena od njih je tudi špedicija, ki je v standardni klasifikaciji dejavnosti (Ur.l. RS 2/2002) uvrščena v področje I – Promet, skladiščenje in zveze, oddelek 63 – pomožne prometne dejavnosti in razred 40 – dejavnost drugih prometnih agencij.

4.2 Vrste logistike

Logistiko razvršča Zelenika (2001, str. 6) po sledečih kriterijih:

- glede na dejavnost: transportna logistika, skladiščna logistika, špedicijska logistika, distribucijska logistika, nabavna logistika, intralogistika, trgovinska logistika itd.;
- glede na področje uporabe: industrijska logistika, vojaška logistika, poslovna logistika, marketinška logistika, bolniška logistika, gospodinjska logistika itd.;
- glede na področje opazovanja: mikrologistika, metalogistika, makrologistika, interorganizacijska logistika, podjetniška logistika, medorganizacijska logistika, mednarodna logistika, evrologistika itd.

Logistiko je mogoče znanstveno opredeljevati in obravnavati z dveh vidikov (Ogorelc, 1991, str. 16):

- mikrologistika oz. poslovna logistika in
- makrologistika oz. logistika narodnega gospodarstva.

Poslovna logistika obravnava kot samostojna disciplina vede o gospodarjenju mikrologistične sisteme (oz. logistične procese v okviru poslovnega sistema) ter metode, ki se uporabljajo pri odločitvah v upravljanju logističnih procesov. Logistiko (makrologistika) pa lahko pojmuje tudi kot samostojno vedo, ki obravnava logistične sisteme, t.j. opisuje, razlaga in oblikuje logistične procese z vidika celotnega gospodarstva (Ogorelc, 1991, str. 16).

Oblikovanje makrologističnega sistema zajema načrtovanje in izvedbo logistične mreže s sistemom vozlišč, prometnic in institucij za opravljanje logističnih nalog (cestni, letalski, rečni, pomorski prevozniki, špedicije, blagovno-distribucijski centri, luke, pristanišča, skladišča, železnica, pošta itd.). Vse to pa z vidika posameznega poslovnega sistema sestavlja njegovo okolje, v katerem deluje in ki s svojo strukturo in funkcionalnostjo pomembno vpliva na poslovanje in razvoj poslovnih sistemov.

Logistični procesi so v tesni povezavi s poslovnimi temeljnimi funkcijami, kot so nabava, proizvodnja in prodaja, vendar ne moremo trditi, da so izvedeni vedno iz le-teh, ker je njihova razvitost včasih lahko pogoj za nastanek novih poslovnih razmerij. Največkrat so logistične rešitve hkrati nabavne, proizvodne in prodajne rešitve (Oblak, 1997, str. 29). Tako mikrologistični sistem po mnenju večine avtorjev sestavljajo podsistemi, kot so nabavna logistika, notranja logistika, distribucijska logistika ter poprodajna logistika.

Pri vsaki vrsti logistike gre vedno za vodenje spleta različnih logističnih dejavnosti, ki se ukvarjajo s premeščanjem bodisi surovin, materialov, polizdelkov od dobaviteljev v proizvodnjo, ali pa s premeščanjem gotovih izdelkov iz proizvodnje do kupcev; cilj premeščanja je bodisi optimalna oskrba proizvodnje, ali pa optimalna oskrba potrošnikov. Pri tem je še pomembno, da se v okviru podjetja posamezne vrste logistike povezujejo v enoten integriran sistem logistike, ki zagotavlja uresničitev ciljev z vidika varnosti, hitrosti in stroškov premeščanja blaga.

Nabavna logistika

Nabavna logistika skrbi za oskrbo, prevzem, dostavo potrebnega blaga v potrebni količini in kakovosti. Z blagom mislimo na potrebne surovine, materiale, izdelke in polizdelke, potrebne za izvedbo proizvodnega programa. Nabavna logistika nima enakega položaja in pomena v vsakem poslovnem sistemu. Odvisen je od oskrbnega in dobavnega servisa, določenega v okviru politike marketinga posameznega poslovnega sistema, in seveda tudi od logističnih stroškov, vezanih na blago, ki je predmet pretoka.

Notranja logistika

Notranja logistika se nanaša na gibanje in mirovanje materiala od skladišča nabavljenega materiala, preko proizvodnje, do skladišča gotovih proizvodov. Funkcija notranje logistike se začne s količinskim in kakovostnim prevzemom blaga, ki ga je nabavna logistika dobavila v poslovni sistem. Notranja logistika mora skrbeti za notranji transport oziroma premeščanje in medskladiščenje materiala (ali polproizvodov) v proizvodnji, kakor tudi za transport proizvodov iz proizvodnje v skladišče proizvodov. Le-ti morajo biti tudi ustrezno pakirani, da jih lahko v okviru distribucijske logistike dostavimo svojim odjemalcem.

*Distribucijska logistika*¹⁴

Distribucijsko logistiko lahko imenujemo tudi fizična distribucija. Nekateri avtorji jo imenujejo tudi prodajna logistika ali kar trženjska logistika. Distribucijska logistika predstavlja tok gotovih proizvodov od proizvajalca oziroma prodajalca do končnih potrošnikov, tako da pride proizvod v roke potrošnika v zahtevani količini in kakovosti ob pravem času na pravi kraj nepoškodovano in z optimalnimi stroški. V okvir delovanja distribucijske logistike štejemo skladiščenje gotovih proizvodov, zunanji transport, vključevanje špediterjev v proces transporta, potrebne manipulativne operacije in s tem povezana administrativna dela (Zelenika, Jakomin, Lipičnik, 1998, str. 61).

¹⁴ Definicija Mednarodne trgovinske zbornice v Parizu opredeljuje distribucijo kot: »Stanje, ki sledi proizvodnji blaga od trenutka, ko je le-to komercializirano, do njegove izročitve uporabnikom. Zajema razne dejavnosti in postopke, ki omogočajo, da se blago dostavi kupcem na razpolago zastran njegove predelave ali porabe, olajša njegova izbiro in uporabo.«

Na učinkovitost fizične distribucije vplivajo različni subjektivni in objektivni dejavniki. Tako na dobavni čas vpliva čas, v katerem prispe naročilo od kupca do proizvajalca, čas obdelave naročila in izbira naročenega blaga v skladišču, čas oblikovanja pošiljk in njihovega nakladanja na transportno sredstvo ter tudi čas transporta blaga do kupca. Na sam transportni čas pa potem vpliva tako izbira prometnih poti in seveda sredstev kot tudi prometna infrastruktura. Vložki v sistem fizične distribucije so pravzaprav stroški, povezani z izvajanjem dejavnosti fizične distribucije, ki nastajajo pri transportu, špediciji, kontroli zalog, skladiščnih in distribucijskih centrih, pri pripravi pošiljk za prevoz ter pri obdelavi naročil in posredovanju informacij. Ko govorimo o fizični distribuciji, govorimo o ravni postrežbe kupcev ali dobavnega servisa. Na raven postrežbe kupcev pa vplivajo naslednji dejavniki: dobavni čas, dobavna zanesljivost, dobavna kakovost in informacijski sistem.

Poprodajna logistika

Poprodajno logistiko ločimo na poprodajne servisne storitve prodajalca in razbremenilno logistiko (Oblak, 1997, str. 42). Poprodajne servisne storitve prodajalca zajemajo montažo in poskusno obratovanje strojev, servisno, tekoče in investicijsko vzdrževanje ter dostavo potrebnih rezervnih delov. Razbremenilna logistika vključuje dejavnosti vračanja pomožnih transportnih sredstev (palet, kontejnerjev, zamenljivih nakladalnih zabojev, embalaže za večkratno uporabo ipd.). Ob tem se ukvarja tudi s problemom ponovne uporabe ali uničenja odpadkov, oziroma ostankov iz proizvodnega procesa. V posebno poglavje razbremenilne logistike sodijo reklamacije za poškodovano ali nepravilno dostavljeno blago.

Iz systemskega načina razmišljanja izhaja načelo, da se je potrebno pri reševanju logističnih problemov držati logističnega pristopa. Ta pristop pomeni, da moramo upoštevati določena načela, in sicer (Požar, 1998, str. 13): sočasno je potrebno upoštevati celoten tok materiala in informacij, ne pa samo tisti del toka, ki ga natančno proučujemo. To pomeni npr., da pri proučevanju nabavne logistike upoštevamo tudi, kako se bo materialni in informacijski tok nadaljeval v notranji logistiki, ali pa celo v distribucijski in poprodajni logistiki; upoštevati je potrebno vpliv vseh sodelujočih subjektov v logistični verigi (dobavitelj, proizvajalec, trgovec, prevoznik, špediter, pristanišča, carina, porabnik idr.); upoštevati je potrebno interese vseh oddelkov v podjetju, ki pa so lahko konfliktni (oddelki za marketing, proizvodnjo, finance idr.); pri tem je potrebno doseči za podjetje najkoristnejši kompromis; pri reševanju problemov je potrebno pritegniti strokovnjake raznih strok (tehnik, tehnologov proizvodnje, tehnologov logistike, informatikov, ekonomistov, pravnikov idr.); v bolj zapletenih primerih je potrebno pritegniti zunanje strokovnjake (svetovalna podjetja), zlasti v primerih, ko logistični problem zahteva znanje in izkušnje, ki jih podjetje ne premore. Pri vsem zgoraj napisanem pa velja splošno načelo, da so glavni cilji dobrega vodenja logističnih storitev: znižanje stroškov logistike, ki dosegajo včasih v podjetjih tudi trideset in več odstotkov prodajne cene.

4.3 Pomen logistike

Poslovni cilj logistike je, da kontinuirano zagotavlja po vrsti, količini, kakovosti, prostoru in času ustrezne logistične objekte, potrebne za izvedbo proizvodnih, storitvenih in potrošnih procesov. Nastale okoliščine, ki so povezane z logističnimi storitvami, povratno vplivajo na organiziranost gospodarstva in na njegove prostorske ter časovne premostitvene zahteve.

Različni viri na podlagi študij navajajo, da ustvarja logistika v razvitih tržnih gospodarstvih od 10 do 12 odstotkov bruto družbenega proizvoda (BDP) teh držav, kar velja tudi za Slovenijo¹⁵. Kot pomembna komponenta BDP vpliva logistika na stopnjo inflacije, obrestne mere, produktivnost, stroške energije in druge ekonomske kategorije. Raziskave kažejo, da bi povprečno ameriško podjetje lahko izboljšalo svojo logistično produktivnost vsaj za 20 odstotkov (Oblak, 1997, str. 36). Izboljšanje produktivnosti narodnega gospodarstva pa ima pozitivne učinke na cene blaga in storitev, plačilno bilanco, vrednost valute, konkurenčnost na globalnih trgih, dobiček, razpoložljivost investicijskega kapitala in gospodarsko rast, to pa omogoča višjo stopnjo zaposlenosti (Lambert in Stock, 1993, str. 4).

Logistika se je v zadnjih dvajsetih letih razvila in uveljavila bolj kot v predhodnih stotih letih. V gospodarskih sektorjih se je razvijala z različno intenzivnostjo. Na temelju globalnih parametrov o deležu vrednosti logističnih storitev v bruto domačem proizvodu (BDP) v visoko razvitih državah lahko trdimo, da se je v preteklih dvajsetih letih (1980–2000) delež vrednosti logističnih storitev v BDP visoko razvitih držav povečal z 10 % na 50 % glede na sektor dejavnosti (Zelenika, 2001, str. 399–400) :

- v primarnem sektorju, ki zajema poljedelstvo, gozdarstvo, ribolov, rudarstvo..., se je delež vrednosti logističnih storitev v BDP povečal z 10 % na 25 % ; v tranzitnih državah je ta delež manjši od 10 % ;
- v sekundarnem sektorju, ki zajema predelovalne dejavnosti (predelovalno industrijo, gradbeništvo, oskrbo z električno energijo, plinom in vodo...), se je delež vrednosti logističnih storitev v BDP povečal z 10 % na 30 % ; v tranzitnih državah je ta delež manjši od 10 % ;
- v terciarnem sektorju, ki zajema tradicionalne gospodarske storitve (trgovino na veliko in malo, transport in promet, skladiščenje, zavarovanje, turistične in gostinske storitve), se je delež vrednosti logističnih storitev v BDP povečal z 20 % na 50 % ; v tranzitnih državah se ta delež giblje med 10 % in 20 % ;
- v kvartarnem sektorju, ki zajema plemenite dejavnosti, ki proizvajajo znanje in razvijanje človeških dejavnikov (vzgojno in izobraževalne, znanstvene, zdravstvene, kulturne, socialne,

¹⁵ Strokovnjaki ocenjujejo, da je bila na primer v državah EU v letu 1996 vrednost logističnih storitev 941 milijard dolarjev (11,8 odstotka BDP), v svetu pa kar 3.424 milijard dolarjev (12,2 odstotka BDP). Od leta 1992 se je povečala za 18 odstotkov. Na podlagi analogne metodologije lahko za Slovenijo ocenimo vrednost logističnega trga na okoli dve milijardi dolarjev na leto, kar predstavlja 12 % BDP (GV, 1999, str.11). Po navedbah Komisije evropskih skupnosti (2006, str. 3) je bil globalni logistični trg leta 2005 ocenjen na 5.400 milijard evrov, kar znaša 13,8 % svetovnega BDP.

športne... in ostale družbene in osebne storitvene dejavnosti), se je delež vrednosti logističnih storitev v BDP povečal s 15 % na 30 % ; v tranzitnih državah je ta delež med 10 % in 20 % ;
– v kvintnem sektorju, ki zajema finančno posredovanje, poslovanje z nepremičninami, javno upravo, sodstvo, socialno zavarovanje in podobne poslovne storitve, se je delež logističnih storitev v BDP povečal s 15 % na 39 % ; v tranzitnih državah je ta delež manjši od 15 %.

Logistika predstavlja torej pomemben segment v gospodarstvu, kar potrjujejo tudi podatki o velikosti globalnega logističnega trga, ki je bil leta 2005 ocenjen na 5.400 milijard evrov (od tega samo evropski trg 1.500 milijard evrov) (Komisija evropskih skupnosti, 2006, str. 3), vrednost celotne logistike v Sloveniji pa znaša približno 3 milijarde evrov (Planinc, 2004, str. 16). Vedno večji obseg trgovanja, ki je posledica internacionalizacije, globalizacije in koncentracije gospodarskih aktivnosti povzroča, da je vrednost logističnega trga čedalje večja.

Velik pomen logistike in njen hiter razvoj potrjujejo tudi podatki v prilogi (str. 11–16), s pomočjo katerih smo rast logistike primerjali z rastjo BDP in rastjo industrijske proizvodnje. Glede na to, da statistika logistike v celoti ne zajema, so bili razpoložljivi podatki zajeti na podlagi aktivnosti, ki jih logistika obsega. Ugotovimo lahko, da tako na svetovnem, evropskem kot tudi na nivoju Slovenije, gibanju BDP in industrijske proizvodnje sledijo tudi gibanje transporta, promet blaga v pristaniščih, obseg trgovanja ter sklenjena transportna zavarovanja, kar prikazujejo Graf 1, Graf 5 in Graf 9 v prilogi (str. 11, 13, 15). Primerjava med razvojem posameznih panog transporta in rastjo BDP skozi zadnje desetletje nazorno prikazuje močno korelacijo med njima (Graf 2, Graf 6 in Graf 10 v prilogi, str. 11, 13, 15). Napovedi gibanja transporta v EU, ki jih je podala Evropska komisija (2006, str. 26), tudi v prihodnji dekadici predvidevajo porast, saj naj bi se celotni blagovni transport do leta 2020 povečal za 50 %, medtem ko je predvidena rast BDP 52 % (Graf 7 v prilogi, str. 14). Tudi napovedi svetovnega pretovora in prometa blaga v pristaniščih, ki naj bi do leta 2020 naraščale s povprečno 6 odstotno letno stopnjo, sledijo gibanju BDP in industrijski proizvodnji (Graf 3 v prilogi, str. 12). Vedno večji obseg trgovanja, transporta, pretovora ter ostalih aktivnosti logistike, posledično prinaša tudi vedno večje nevarnosti in tveganja. K temu prispeva tudi rast in selitev proizvodnje na vzhod, zaradi česar se pot tovora od izvora do končnega porabnika podaljšuje, kar povečuje verjetnost poškodb, nesreč, terorističnih napadov in ostalih rizikov. Eden od načinov zagotavljanja večje varnosti je sklenitev transportnega zavarovanja¹⁶, ki predstavlja instrument zunanje trgovine in daje varnost vsem udeležencem v mednarodni trgovini. Na podlagi navedenega lahko ugotovimo, da z rastjo trgovanja in s tem z naraščajočimi tveganji, narašča tudi obseg zavarovalnih premij

¹⁶ Med transportna zavarovanja prištevamo zavarovanje prevoznih sredstev (kasko zavarovanje), zavarovanje odgovornosti (obvezno zavarovanje iz uporabe vozila, špediterja in za poškodbo blaga), zavarovanje blaga oziroma tovora med prevozom (kargo zavarovanje), zavarovanje drugih interesov v zvezi s prevozom (zavarovanje voznine, izgube prihodka, zavarovanje zaradi izgube blaga, zavarovanje zaradi terorističnih napadov) (Zupančič, 2006, str. 67). Transportna zavarovanja sodijo v področje neživiljenjskih zavarovanj, za katera so v Prilogi zajeti podatki letnih stopenj rasti za zadnje desetletje. Posebna vrsta zavarovanja je pozavarovanje, ki pomeni zavarovanje nevarnosti, ki jih je prevzela zavarovalnica, torej zavarovanje zavarovateljev. Sprva je bilo pozavarovanje dobro razvito le v pomorskem transportu, danes ima velik pomen tudi v zračnem prevozu.

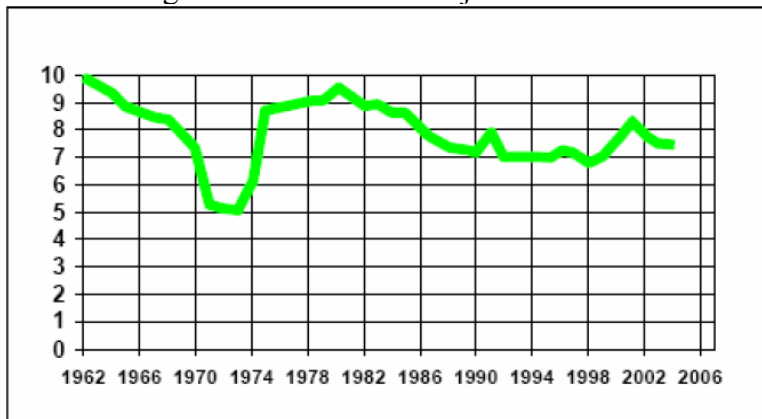
transportnih zavarovanj (Graf 4, Graf 8 in Graf 11 v prilogi, str. 12, 14, 16), ki predstavljajo eno od pomembnih aktivnosti v logistiki.

Kljub temu se je logistiki dolgo časa pripisoval pomen le kot instrumentu racionalizacije. Glede na to se je od logistike kot servisne funkcije pričakovalo, da bo izpolnjevala predpisane naloge z minimalnimi stroški. V tem smislu opravlja nabavna logistika oskrbni servis, distribucijska logistika pa dobavni servis. Najizrazitejša formulacija tega razumevanja je načelo 5P, po katerem morajo logistični koncepti poskrbeti, da je pravi material na voljo ob pravem času, v pravilni količini in pravilni kakovosti, na pravem mestu in z minimalnimi stroški. Taka definicija prisoja logistiki čisto podporno funkcijo v obstoječih okvirih (Logožar, 2004, str. 31).

Spremenjene tržne razmere oziroma trg kupca pa kažejo, da je pomen logistike v taki obliki omalovaževan. Dejstvo je namreč, da so se zahteve do logistike tako povečale, da ima sedaj že različna kakovost logističnih storitev neposreden vpliv na tržno uspešnost in s tem na dobiček podjetja (Becker in Rosemann v Logožar, 2004, str. 33). Nastale tržne razmere narekujejo nujno potrebno povezanost vseh vrst prvin podjetniške logistike in povezanost vseh udeležencev v logističnih kanalih pretoka blaga (Požar, 1985, str. 104).

Ekonomski pomen logistike se kaže v podatkih o deležu njenih stroškov v prodajni vrednosti blaga. Novejše raziskave v Evropi in ZDA kažejo, da znaša delež stroškov logistike v poprečju okoli 8–10 % od prodajne vrednosti blaga, pri čemer podjetja v Severni Ameriki beležijo nižje logistične stroške kot v Evropi. Največji del teh stroškov zavzemajo stroški transporta, skladiščenja in zalog. Ti stroški so imeli v zadnjih dvajsetih letih izrazito padajočo tendenco. Še v začetku šestdesetih let je delež logističnih stroškov znašal okoli 10 %, nato pa s pomočjo revolucionarnega koncepta kombiniranega prevoza, skladiščenja in načrtovanja zalog padel na 5 %. Nato je naftni embargo v sedemdesetih povzročil visoke inflacijske stopnje in logistične stroške zopet potisnil na 9 %. V osemdesetih je prišlo do večjih sprememb v tehnologiji logistike, kar je logistične stroške ponovno znižalo, do leta 2004 na manj kot 8 %. Pri tem je struktura logističnih stroškov naslednja: v skupnih stroških logistike znaša delež transportnih stroškov okoli 30 %, delež stroškov skladiščenja in manipulacij 28 %, delež stroškov zalog 18 %, stroškov pakiranja 12 %, stroškov odpreme 8 % in stroškov naročanja 4 % (Herbert, 2005, str. 4–7).

Slika 15: Logistični stroški v obdobju od leta 1962 do 2004 (v odstotkih prodaje)



Vir : Herbert, 2005, str. 7.

Gornji podatki kažejo povprečja, ki se nanašajo na vse gospodarske dejavnosti. Obstajajo velike razlike med posameznimi vrstami gospodarskih dejavnosti. Tako je npr. delež logističnih stroškov v živilski industriji 32 %, kemiji 24 %, papirni industriji 18 %, tekstilni industriji 16 %, elektroniki 13 % in farmaciji samo 5 %. Navedeni podatki niso statistični podatki, ker uradne statistike o stroških logistike ni, ampak so to podatki pridobljeni na podlagi posameznih raziskav (Jelenc, 2006, str. 4).

Navedeni deleži so v posameznem podjetju seveda lahko višji ali nižji. Herbert (2005, str. 7) na podlagi raziskave navaja, da imajo večja podjetja nižje logistične stroške (5 % prodajne vrednosti blaga) od manjših podjetij (11 % prodajne vrednosti blaga). V vsakem primeru pa ima znižanje stroškov logistike pomemben vpliv na prodajno uspešnost podjetja. Pri oblikovanju sistema fizične distribucije oz. logistike je treba iskati takšne rešitve, ki povzročajo najnižje skupne stroške glede na zahtevano stopnjo postrežbe kupcev.

4.4 Spremljajoče logistične dejavnosti

V procesu fizične distribucije oziroma v logističnem procesu premeščanja blaga iz odpremnega v namembni kraj se poleg dejavnosti transporta pojavlja še cela vrsta drugih spremljajočih logističnih dejavnosti, ki so (Jelenc, 2006, str. 16 ; Zupančič, 1998, str. 230):

- **tehničnega značaja** (kot npr. pakiranje, označevanje, manipuliranje, skladiščenje, nadzor količin in kakovosti blaga),
- **administrativnega značaja** (kot npr. zavarovanje blaga v transportu, carinski, davčni, statistični in inšpekcijski postopki),
- **finančnega** (kot npr. izdajanje garantnih pisem, plačila voznin in carinskih dajatev ter njihovo kreditiranje) in
- **organizacijskega značaja** (špedicija).

Vse te spremljajoče dejavnosti omogočajo in zagotavljajo blagu nemoteno gibanje iz odpremnega v namembni kraj. Tudi te dejavnosti je treba pri načrtovanju logističnega procesa

upoštevati, jih dobro poznati, zlasti pa opredeliti njihovo medsebojno povezanost in učinkovanje v enotnem sistemu fizične distribucije blaga oz. v sistemu logistike.

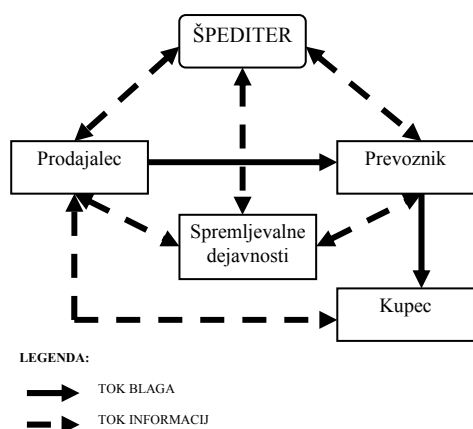
Kljub povezanosti in pomembnosti vseh spremljajočih dejavnosti logistike, bo v tem delu izpostavljena predvsem špedicija in njena povezava z logistiko.

Špedicija in njena povezava z logistiko

Delovanja mednarodne trgovine, trgovanja nasploh in fizičnega premeščanja blaga med prodajalci in kupci si ni mogoče zamisliti brez prisotnosti dejavnosti špedicije. Špedicija kot logistična dejavnost je neobhodni element sistemov fizične distribucije blaga oziroma logističnih sistemov.

Po **tradicionalni definiciji**, ki jo je leta 1965 oblikoval A. Turina, je špedicija specializirana gospodarska dejavnost, ki se ukvarja z organizacijo odprave blaga s pomočjo prevoznika in drugimi posli s tem v zvezi. Gre za dejavnost, ki zagotavlja nemoteno gibanje blaga od prodajalcev do kupcev in skrbi za organizacijo in koordinacijo transporta ter vseh drugih spremljajočih dejavnosti (Jelenc, 2006, str. 23–24).

Slika 16: Tradicionalno pojmovanje špediterja



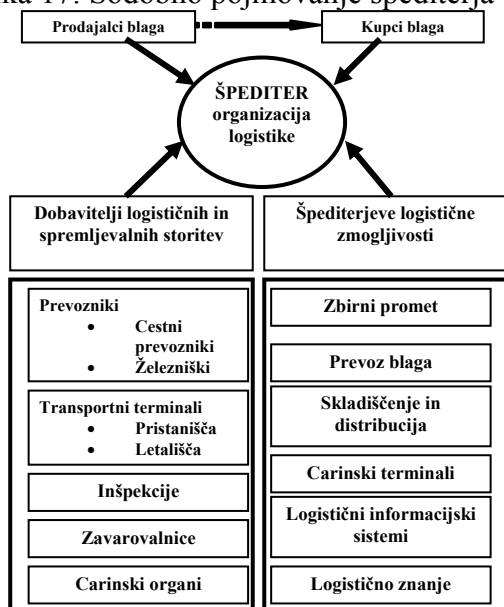
Vir: Jelenc, 1999a, str. 5.

V gornji definiciji in sliki je tako podano tradicionalno pojmovanje špedicije, Zelenika (2001, str. 408) pa s sodobnejšo definicijo postavlja špedicijo v kontekst zunanje trgovine in zato govori predvsem o **mednarodni špediciji**. Tako so posli mednarodne špedicije gospodarske storitve zunanjetrgovinskega prometa oziroma naslednje storitve: odprave blaga iz lastne v tuje države (izvozna špedicija), dostave blaga iz tujih v lastno državo (uvozna špedicija) in tranzita blaga med tujimi preko lastne države (tranzitna špedicija), ki jih opravljajo mednarodni špediterji ter opravljanje drugih predpisanih in običajnih specialnih (vzporednih) poslov in nalog v zvezi z odpravo, dostavo ali tranzitom blaga.

Mednarodni špediter je gospodarstvenik, pravna ali fizična oseba, ki je registrirana za opravljanje poslov zunanjetrgovinskega prometa ter v svojem imenu in za tuj račun (kot komisionar), v tujem imenu in za tuj račun (kot agent) in v svojem imenu in za svoj račun (kot samostojni gospodarstvenik) sklepa pogodbe, potrebne pri organiziranju odprave (izvoza), dostave (uvoza) in tranzita blaga svojih naročnikov. S pomočjo prevoznika opravlja tudi druge predpisane in specialne (vzporedne) posle in naloge v zvezi z odpravo, dostavo in tranzitom blaga (Zelenika, Zebec, 2003, str. 142).

Vedno bolj pa se uporablja sodobna, **logistična definicija špedicije**, ki temelji na spoznanjih teorije logistike in teorije organizacije ter v celoti ustreza potrebam današnjega časa. Po tej definiciji je špedicija storitvena gospodarska dejavnost, ki se ukvarja z organiziranjem procesov premeščanja blaga (logističnih procesov) v prostoru in času. Pri tem organiziranje logističnega procesa pomeni izbiranje in vključevanje potrebnih in ustreznih logičnih dejavnosti (transport in spremljajoče dejavnosti) ter njihovih izvajalcev v logistično verigo in vzpostavljanje takšnih razmerij (pravnih, tehničnih in finančnih) med njimi, ki zagotavljajo uresničitev cilja premeščanja: to je premestitev blaga od prodajalca do kupca na najvarnejši, najhitrejši in najekonomičnejši način (Jelenc, 2006, str. 25). Špedicija je logistična dejavnost, špeditersko podjetje oziroma špediter pa specializirano logistično podjetje, ki za potrebe nelogičnih podjetij (industrija, trgovina itd.) opravlja različne logistične storitve. Špediter je lahko organizator celotne poslovne logistike za potrebe svojega naročnika ter deluje s ciljem, da pri danih omejitvah glede zanesljivosti, varnosti in hitrosti premeščanja blaga, čimbolj zniža logistične stroške. Špediter torej ni samo »arhitekt transporta«, kot se pogosto navaja, ampak je »arhitekt logistike«, logistični manager in izvajalec ter prodajalec logističnih storitev (Jelenc, 2000, str. 4).

Slika 17: Sodobno pojmovanje špediterja – logista



Vir: Jelenc, 1999a, str. 4.

V praksi špedicijsko podjetje lahko opravlja poleg temeljne dejavnosti špedicije (to je organizacija logistike) tudi druge logistične dejavnosti (transport, skladiščenje, manipulacije, distribucija), ki dopolnjujejo njegov temeljni poslovni predmet, kar je odvisno od ciljev njegove poslovne politike in od potreb njegovih kupcev. Tako postaja špediter postopoma organizator celotnih poslovnih storitev, ki jih opravlja za potrebe naročnika in dobiva novo vlogo kot organizator logističnih storitev. Špediter torej postaja logistični manager in prevzema glavne naloge logističnega managementa (planiranje, organiziranje, izvajanje in kontrola blagovnih tokov od dobaviteljev do kupcev) in skrbi za ravnotežje med zanesljivostjo, varnostjo in hitrostjo dostave blaga ter stroški logistike.

Obseg špediterske dejavnosti v danem okolju in v konkretnem primeru je odvisen zlasti od možnosti in sposobnosti špediterskih podjetij, logistične usposobljenosti naročnikov špediterskih storitev, zahtevnosti logističnih potreb ter politike logističnega outsourcinga (Jelenc, 2006, str. 28).

Od navedenih dejavnikov je odvisno, kako tesno je špediter povezan z logistiko svojih naročnikov oz. kako globoko je vpleten v reševanje logističnih problemov v nelogističnih podjetjih.

5 VPLIV GLOBALIZACIJE NA RAZVOJ LOGISTIKE

5.1 Vpliv globalizacijskih dejavnikov

Dejavniki, ki spodbujajo ekonomsko globalizacijo, pomembno vplivajo tudi na logistiko, njen razvoj in potrebe po preoblikovanju. Perišić (1990, str. 6) izpostavlja predvsem tri dejavnike:

- mednarodno sodelovanje,
- povečana intenzivnost mednarodne trgovine in
- tehnološki razvoj (še posebej na področju transporta, špedicije, komunikacij in informacijske tehnologije).

5.1.1 Mednarodno sodelovanje

Kot je bilo omenjeno že v drugem poglavju, različne mednarodne institucije in dogovori zagotavljajo nadzor na mednarodni ravni in bistveno vplivajo na liberalizacijo trgovinskih tokov. Ključno vlogo v procesu liberalizacije ima predvsem organizacija WTO z multilateralnimi sporazumi, med katerimi ureja področje blaga GATT in področje storitev GATS. Te povezave so nastale kot rezultat dolgoletnih prizadevanj nadnacionalnih institucij za liberalizacijo svetovne trgovine in povečano mednarodno sodelovanje.

Ker je osnovna tendenca sodobne mednarodne trgovine čim večja liberalizacija, ki nastaja z odstranjevanjem ovir in drugih omejitev, katere zavirajo dostop do trgov drugih držav, so z

vidika analize logističnih storitev mednarodne organizacije in dogovori pomemben dejavnik, saj s svojimi pogoji vplivajo na mednarodne blagovne tokove, posredno pa tudi na logistično storitveno dejavnost, ki skrbi za premeščanje blaga in spremljanje blagovnih tokov.

Tako so se oblikovale številne mednarodne organizacije in institucije, ki z dogovori med posameznimi državami urejajo določena skupna področja mednarodne trgovine:

- najpomembnejša mednarodna trgovinska združenja: poleg Svetovne trgovinske organizacije (WTO), še Evropska prostotrgovinska zveza (EFTA), Severnoameriška prostotrgovinska zveza (NAFTA), Vzhodnoevropska prostotrgovinska zveza (CEFTA) in druge;
- organizacije za vzpodbujanje ekonomskega sodelovanja, med njimi predvsem Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD),
- bilateralni ali multilateralni sporazumi, ki so jih države sklenile in posebej uredile določena vprašanja carinskih postopkov: konvencija, ki ureja skupni tranzitni postopek ATA in TIR sklenjena med državami članicami konvencije; konvencija o enotnem carinskem postopku – dokument COM med ES in EFTO, ki namesto TIR karneta uvaja posebne poenostavljene obrazce T₁ in T₂ (ta konvencija dopušča dovoz blaga naslovniku brez neposrednega carinskega pregleda).

5.1.2 Intenzivnost mednarodne trgovine

V poglavju, kjer je bila izvedena analiza mednarodne trgovine blaga in storitev, je bilo ugotovljeno, da mednarodna menjava močno narašča, še posebno v razvitih državah. Trgovanje se je prav po zaslugi multilateralnega trgovinskega sistema ter delovanja WTO izjemno povečalo, saj je bila trgovinska menjava leta 1997 14-krat večja kot leta 1950 (WTO, 2005b, str. 3).

Čavničarjeva (2003, str. 176) navaja, da so se v obdobju od leta 1950–1990 izredno povečali količinski blagovni tokovi. Na podlagi Letnega poročila Svetovne trgovinske organizacije lahko ugotovimo, da je svetovna menjava blaga rasla hitreje od proizvodnje. Še večje spremembe pa so se odvijale na področju menjave storitev. Kot kaže letno poročilo WTO (WTO, 2006, str. 7), gre za stalno naraščanje svetovne menjave storitev, ki narašča še hitreje kot menjava blaga. Svetovna menjava storitev se je med leti 2000 in 2004 nenehno povečevala, v letu 2004 predvsem v sektorju transporta, ki je v zadnjih dveh dekadah beležil precejšnji zaostanek.

Tabela 5: Svetovna blagovna trgovina in trgovina s tržnimi storitvami v obdobju 2001–2005 v milijardah USD in v letnih stopnjah rasti (v odstotkih)

	Vrednost v mrd USD	Letne stopnje rasti v odstotkih (%)				
Leto	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Blago	10120	-4	5	17	21	13
Storitve	2415	0	7	15	19	11

Vir: WTO – World Trade Report 2006, 2006, str. 7.

Prostorska dimenzija se izraža v širitvi blagovnih tokov ne le preko državnih meja, temveč tudi preko kontinentov. Razdalje prevoza blaga se povečujejo, zato se vedno bolj uporabljajo medcelinski načini prevoza, kjer pridobivata na pomenu ladijski in letalski transport. Razmere v pomorskem prevozništvu, še posebno v kontejnerskem, so zaradi globalizacije in liberalizacije gospodarstva trenutno zelo dobičkonosne. Ladjarji z dovolj velikimi in dobro opremljenimi ladjami dosegajo visoke dobičke, saj je ladijski prostor skoraj popolnoma zaseden. Skoraj 90 odstotkov vseh polizdelkov in končnih izdelkov se prepelje po morju in kontejnerizacija igra pri tem pomembno vlogo. Na glavnih poteh linijske plovbe (po Atlantiku in med razvitimi državami) tako prevladujejo kontejnerske ladje, v nekaterih linijskih prevozih pa tudi ladje za razsuti in tekoči tovor, ki zahteva specialno pretovorno opremo (bulk). Kontejnerski pretovor najhitreje narašča v kitajskih lukah¹⁷, medtem ko je po obsegu največji v ZDA, sledi pa ji Japonska. Po ugotovitvah Veselka (2006, str. 16) se tudi letalski promet naglo povečuje. Evropska in svetovna letališča iz leta v leto povečujejo število potnikov in količino prepeljanega tovora. Ker je letalski prevoz precej dražji, se uporablja predvsem za prevoz izdelkov z veliko dodano vrednostjo ali za prevoz izdelkov, pri katerih je čas prevoza odločilen. Uporabniki transporta želijo široko izbiro konkurenčnih prevoznih storitev. Kakovost in stroški prevoza sta bistvenega pomena za prevoznike, ki trgujejo z blagom visoke vrednosti v obliki dostave »door-to-door« ali »just in time«, tovarna pristojbina pa bistven element za prevoznike, ki poslujejo z blagom relativno nizke vrednosti in vpliva na končno prodajno ceno.

Poleg večje intenzivnosti mednarodne trgovine, se je spremenila tudi njena sestava, in sicer je danes za razliko od preteklosti bistveno večji delež nevoluminoznega blaga. Kot je bilo ugotovljeno že v poglavju analize svetovne in tudi slovenske blagovne menjave, narašča trgovina z izdelki pisarniške in telekomunikacijske opreme, kemičnih proizvodov, strojev in transportne opreme ter proizvodov za vmesno porabo. V skladu z načeli koncepta JIT morajo biti tovrstni tovari prepeljeni v vedno krajšem času (zdravila, farmacevtski proizvodi, proizvodi za vmesno porabo), prihraniti je treba pri vseh stroških, tudi pri skladiščenju in distribuciji blaga (aparati, deli pohištva–okovje) ter upoštevati posebne lastnosti posameznih vrst pošilk (stroji).

Na podlagi tega lahko ugotovimo, da so se s sestavo blaga spremenile tudi potrebe po organizaciji prevozov in celoviti logistiki, ki so sedaj povsem drugačne. Voluminozno blago so zamenjale kakovostne in manjše pošiljke, ki zahtevajo dostavo ob točno določenem času. Zaradi pospeševanja poslovanja po sistemu JIT se je število fizičnih dobav bistveno povečalo, hkrati pa je povprečna velikost tovora vse manjša, kar negativno vpliva na ekonomiko transporta. Ker se vse bolj krajša čas od naročila do dostave, se povečuje povpraševanje po

¹⁷ Po sedmih letih je pristanišče Hongkong izgubilo vodilni položaj pri pretovoru zabojnikov, saj je v letu 2005 doseglo 22,42 mio TEU, pristanišče Singapur pa preko 23 mio TEU in se s tem prebilo na prvo mesto. Tudi na tretjem in četrtem mestu sta kitajski pristanišči, in sicer Šanghaj in Shenzhen, sledijo pristanišča Pusan, Kaohsiung, Rotterdam, Hamburg, Dubai in Los Angeles (Beškovnik, 2006, str. 8).

ekspresnih storitvah, storitvah paketne distribucije, manjših kamionskih in kurirskih dostavah, zmanjšujejo pa se prevozi železnice in velikih kamionskih pošilk.

5.1.3 Tehnološki razvoj

Tehnološki napredek in izboljšave v transportu

Razvoj znanosti in novih tehnologij zmanjšuje stroške transporta in komunikacij, kar omogoča globalizacijo v časovnem obdobju in prostoru. Shangquan (2000, str. 2) opredeli prav tehnološki napredek kot tisti, ki omogoča globalno proizvodnjo in povečuje pretok blaga. Tehnološki napredek omogoča nove načine organiziranja pretoka blaga.

S standardizacijo organizacijskih postopkov in procesov se je v transportu povečala mobilnost blaga z uporabo sodobnih načinov prevoza, ki so rezultat teženj po obvladovanju celotne prevozne verige po sistemu »od vrat do vrat«. Za prikaz sodobnih načinov prevoza Zupančič (2006, str. 13) uporablja izraz povezana prevozna storitev, pri kateri je najbolj poznana oblika kombinirani prevoz, to je prevoz blaga z eno prevozno pogodbo in različnimi panogami. Posebna oblika prevoza, ki uporablja kombinirane prevoze vseh vrst, pa je multimodalni prevoz. Bistvo le-tega je v njegovi organiziranosti, odgovornostih, dokumentaciji transportnega procesa, pri katerem gre za uporabo dveh ali več vrst prevoznih sredstev oziroma da v prevozu sodelujeta najmanj dve različni prevozni panogi. Multimodalni prevoz namreč upošteva tržne, organizacijske in fizične posebnosti blaga ne glede na panogo in tako vključuje poleg sodobne tehnologije še predpisane pravne in organizacijske rešitve ter informacijsko podporo.

Izboljšuje se transportna infrastruktura, ki spodbuja povezovanje gospodarstev v regionalnih ekonomskih zvezah. Pomembni segmenti razvoja te infrastrukture so razvoj transportnega omrežja v cestnem transportu, izgradnja omrežja za vlake velikih hitrosti, izgradnja in modernizacija obmorskih pristanišč, izgradnja kopenskih kontejnerskih terminalov ter izgradnja in širjenje letališč (Ogorelc, 2004, str. 268).

Razvoj na področju telekomunikacij in informacijske tehnologije

Uporaba informacijskih tehnologij (IT) v logistiki je ključna, ker zmanjšuje geografske in časovne ovire v distribuciji izdelkov na oddaljenih trgih. Uporaba IT povečuje transparentnost blagovnih tokov. V računalniško podprti logistični mreži organizatorji prevoza sprejemajo optimalne odločitve glede transportnih poti.

Elektronska izmenjava podatkov (EIP) omogoča hitrejši odzivni čas, nižje stroške transporta in koordinirano načrtovanje proizvodnje in logistike. Izmenjavo podatkov med različnimi računalniškimi sistemi omogočajo mednarodni standardi, kot npr. EDIFACT (Cooper, 1994,

str. 105). Nove tehnologije omogočajo torej neposredne in zelo hitre povezave med udeleženci v poslovnih procesih ter odpravo papirne dokumentacije.

Poleg tega ima za logistiko velik pomen tudi uporaba standardiziranih in uveljavljenih dokumentov FIATA, ki se uporabljajo v mednarodnem poslovanju. So enotni za vse špediterje (člane organizacije FIATA¹⁸), leta 1975 pa jih je priznala tudi Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu (ICC – International Chamber of Commerce). Osnovni špeditski dokumenti FIATE so: Špeditsko potrdilo o prejemu blaga FCR (Forwarders Certificate of Receipt), Špeditsko prevozno potrdilo FCT (Forwarders Certificate of Transport), Špeditska FIATA nakladnica za multimodalni prevoz FBL (Negotiable FIATA Combined Transport Bill of Lading) ter Skladiščno potrdilo FWR (FIATA Warehouse Receipt).

Internet in računalniška izmenjava podatkov imata vedno večjo vlogo v prevozu, saj postaja upravljanje z informacijami tako pomembno kot sama odprema blaga. Elektronsko poslovanje postaja del skupne poslovne strategije, omogoča učinkovitejše poslovanje, zmanjšuje administrativne stroške (dopisi, telefon, faks) in druge poslovne stroške. Prihranek z uvedbo e-poslovanja je po dejavnostih različen. Večinoma dosega vsaj 10 %, največ pri elektronskih sestavnih delih (od 29 – 39 %), pomemben pa je tudi v prevozu blaga (med 15 in 20 %) (Business Week, 2000, str. 27).

Z uveljavitvijo črtnih kod (EAN – European Article Numbering system in SSCC – Serial Shipping Container Code) se je poenostavilo tudi skladiščno poslovanje. Danes pa gre trend poenostavitve še naprej, v smeri uvedbe radiofrekvenčne identifikacije blaga (RFID – Radio Frequency Identification), tehnologije, ki je bolj zmogljiva od identifikacije s črtnimi kodami: omogoča namreč lažje sledenje zalogam v skladišču, poleg tega pa tudi sledenje pošiljkam in tovarnjakom. Tako omogoča večjo preglednost v razširjeno dobavno verigo vključenim logističnim podjetjem, saj oskrbuje logistični proces z zanesljivimi, natančnimi in ažurnimi podatki o statusu vsake posamezne pošiljke (Veselko, Jakomin, 2004, str. 4).

Podjetja imajo možnost uporabe različnih tehnologij za prenos podatkov. Eden bolj znanih je X.400 in je izdelan v skladu z mednarodnimi priporočili. Prenos poteka po analogni telefonski povezavi (modemu) ali liniji ISDN (Integrated Services Digital Network) (Logožar, 2002, str. 43). Med pomembnejšo komunikacijsko tehnologijo Logožar (2002, str. 36) omenja tudi ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) in GSM (Global System for Mobile Communications). Na področju telekomunikacijskih podatkovnih storitev je pomemben sistem GPRS (General Packet Radio Services), ki omogoča brezžični mobilni dostop do vseh telekomunikacijskih podatkovnih storitev in hiter dostop brez vzpostavljanja zveze. Pri mobilnih storitvah UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) pa gre za novo omrežje in še hitrejši prenos podatkov (Stergar, 1999, str. 4).

¹⁸ FIATA je Mednarodna zveza špeditskih združenj (Federation internationale des associations de transitaires et assimilés; angleško IFFA: International Federation of Freight Forwarders Associations).

Satelitska komunikacija je potrebna na geografskih območjih, kjer ni zadostne pokritosti s signalom GSM. Preko sistemov LEO (Low Earth Orbiting) je podjetjem v pomoč GPS (Global Positioning System), ki je globalni navigacijski sistem in preko satelitske povezave omogoča sledenje vozil. Preko tega sistema je razviden njihov trenutni položaj. V prometni dejavnosti postaja nepogrešljivi del komunikacijske opreme (Pavlin, 2001, str. 7).

V EU je najpomembnejši satelitski radionavigacijski sistem Galileo. Uporabniku omogoča takojšnjo povezavo preko satelitov in dostop do informacij o času in poziciji iskane osebe ali vozila (longituda, latituda, altituda). Sistem Galileo se uspešno uporablja v prevozu (lokacija, hitrost vozil, zavarovanje), v telekomunikacijah (signali, povezave bank, elektronskih omrežij), v medicini (telemedicina), v uveljavljanju zakonov (elektronsko sledenje), v carini (preiskave na terenu) in v kmetijstvu (geografski informacijski sistemi). Podoben sistem imata le ZDA (GPS) in Rusija (Glonass), uporabljata pa se predvsem za vojaške potrebe (European Commission, 2001, str. 94).

Med najbolj naprednimi sistemi, ki povezujejo prevoznike, špediterje in zavarovalnice, ki so ga sestavile banke, je sistem Bolero. Njegov namen je pospeševanje čezmejnega in medindustrijskega elektronskega trgovanja v varnem pravnem okolju in splošno tehnološko platformo. Podjetja lahko uporabljajo storitve sistema, ki prinaša konkurenčne prednosti, brez večjih infrastrukturnih vlaganj. To se doseže z večjo proizvodnostjo osebja, z boljšim dostopom do informacij partnerjev in s pospešeno zanesljivostjo administrativnih informacijskih postopkov (Zupančič, 2006, str. 21).

Na področju informacijske tehnologije je pomemben projekt Martrans, ki je bil razvit v okviru pilotnega projekta EU z namenom oblikovanja informacijske družbe. Začetni cilj je bil postavitev logističnega informacijskega omrežja za sočasno informiranje o blagu in ladjah s povezavo obstoječih pristaniških sistemov in uvedba novih računalniških sistemov v neavtomatiziranih pristaniščih (Zupančič, 2006, str. 21–22).

Poleg opisanih globalizacijskih dejavnikov, ki so vplivali na razvoj logistike, ji daje po mnenju Perišića (1990, str. 6) pomemben pečat tudi globalizacija upravljanja in ravnanja podjetij ter prenos metod upravljanja in ravnanja izven nacionalnih meja posameznih držav.

5.2 Logistična multinacionalna podjetja

Izjemno pomembno vlogo v procesu globalizacije ima razvoj multinacionalnih podjetij (MNP), ki trgujejo po vsem svetu s svojimi proizvodi in storitvami. Tudi na področju transporta in logistike nastajajo multinacionalna podjetja, ki imajo podružnice povsod po svetu in se ukvarjajo z organiziranjem logističnih procesov. Ta trend je v zadnjih letih zaznati tudi v Evropi, saj po raziskavi UNCTAD-a (2004, str. 37) največ logističnih multinacionalnih podjetij prihaja prav iz Evrope.

Globalna logistična podjetja, ki nastajajo na področju transporta in organiziranja logističnih procesov, ponujajo nove izzive. Po Evropi delujejo veliki kontejnerski operaterji, ki izkoriščajo učinke ekonomije obsega. Blagovnim tokovom se logistična podjetja prilagajajo s specializacijo in avtomatizacijo procesov. Globalni organizatorji logističnih storitev se specializirajo in razvijejo nekaj ključnih storitev, kar je razvidno iz Tabele 6.

Tabela 6: Največja logistična multinacionalna podjetja po dohodku v letu 2003

Logistično podjetje	Doh. l. 2003 v mio USD	Logistične storitve, ki jih izvajajo
Exel plc (UK)	8.900	Skladiščenje in distribucija, organizacija letalskih in pomorskih prevozov, oskrbovalne verige, carinjenje, transport in dostavni prevoz
Kuehne & Nagel (Švica)	6.900	Ladijski in letalski prevozi, skladiščenje distribucija, transport, carinjenje, oskrbovalne verige
Schenker (Nemčija)	6.400	Organizacija letalskih in pomorskih prevozov, carinjenje, skladiščenje, distribucija, transport
DHL Danzas (Nemčija)	5.700	Organizacija ladijskih, letalskih prevozov, carinjenje, skladiščenje, distribucija, transport
P&O Nedlloyd (UK in Niz.)	4.800	Skladiščenje, distribucija, ladijski prevozi, oskrbovalna veriga, carinjenje, luške usluge
TPG/TNT (Nizozemska)	4.700	Zbiranje blaga, transport, oskrbovalna veriga, sklepanje pogodb s prevozniki, skladiščenje, distribucija
Panalpina (Švica)	4.600	Letalski ladijski prevoz, transport, distribucija, skladiščenje, nafta in plin
UPS (ZDA)	4.100	Letalski, ladijski prevoz, carinjenje, transport, skladiščenje, oskrbovalna veriga, pogodbe s prevozniki, finance, zavarovanje
Menlo Worldwide (US)	3.100	Transport, skladiščenje in distribucija, letalski prevoz, carinjenje, oskrbovalna veriga, odprema
NYK Logistic (Japonska)	3.000	Prevozi, carinjenje, transport, skladišče

Vir: United States International Trade Commission, Logistic Services, 2005, str. 25.

V svetu in Evropi je vse bolj prisoten trend združevanja na področju logistike, saj so evropska logistična podjetja že nekaj let v nekakšnem zaporedju združevanj in prevzemov, koncentracija pa se še povečuje. Koncentracije v logistiki so nujnost, saj ekonomija obsega zahteva koncentracijo blagovnih tokov. Tovor se prevaža v manjših količinah na večje razdalje, hitrost in frekvenca prevozov pa se povečujeta. Zato prihaja do koncentracije transportnih, distributivnih in skladiščnih infrastrukturnih zmogljivosti, s čimer se ustvarjajo globalni logistični sistemi. Večina velikih družb načrtuje še dodatne prevzeme, širitev v srednjo in vzhodno Evropo, gradijo velike logistične terminale, vlagajo v informacijsko tehnologijo in ponujajo celovite logistične rešitve.

Kot posledica globalizacije in koncentracije gospodarstva se poraja tudi zahteva po rasti logističnih podjetij, ki se kaže (Jelenc, 1999, str. 92):

- v naglem povečevanju števila nakupov, prevzemov in pripojitev v logistični dejavnosti,
- rast logističnih podjetij se zagotavlja tudi z vlaganjem kapitala v druge nelogične sektorje – izvaja se strategija diverzifikacije,
- v naraščanju velikosti logističnih podjetij – nastajajo logistični koncerni z oznako "mega", ki dosegajo letni promet najmanj eno milijardo dolarjev,
- alternativa velikim korporacijam, ki obvladujejo maso blagovnih tokov, so manjša podjetja, ki so specializirana za določene tržne niše.

Globalizacija svetovnega gospodarstva vpliva na nastajanje večjih logističnih podjetij povsod po svetu. Nastajajo globalna logistična podjetja, tako na področju transporta kot na področju organiziranja logističnih procesov. Razvijajo se globalni organizatorji logističnih storitev (DHL, FEDEX, UPS, TNT), ki delujejo preko podružnic ali partnerskih povezav po celem svetu. Takšna podjetja se specializirajo in razvijejo nekaj ključnih storitev, kot so management oskrbne verige, združevanje tovara v zbirne pošiljke in druge storitve (Ogorelc, 2004, str. 267–272).

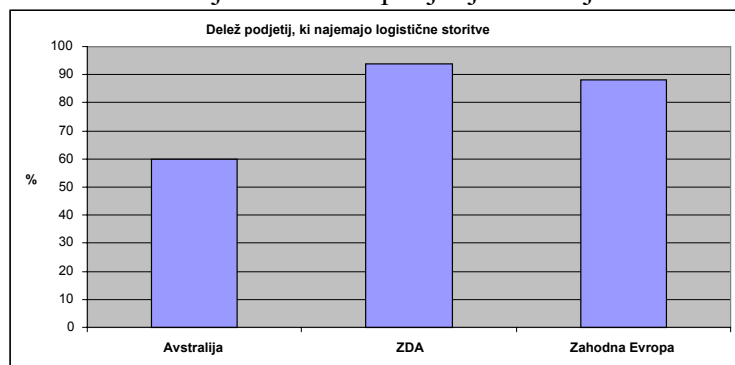
5.3 Logistični outsourcing

Splošne spremembe v poslovanju podjetij in nove managerske metode so v zadnjem desetletju temeljito spremenile tudi upravljanje logistike v proizvodnji in trgovini. Ena od najpomembnejših sprememb je prav gotovo uveljavljanje koncepta outsourcinga tudi v logistiki. Logistični outsourcing (angl. outside resources using) v bistvu pomeni eksteralizacijo logističnih dejavnosti, ki so se prej opravljale interno v samem podjetju (Christopher v Jelenc, 2006, str. 7).

Podjetja v gospodarstvu se specializirajo za opravljanje tiste dejavnosti, kjer imajo določene prednosti. Gre za prisotnost trenda osredotočanja podjetij na svojo primarno dejavnost (angl. core business), ki je zanje strateškega pomena (Čok, 2005, str. 12). Zato je smiselno, da se posvetijo predvsem opravljanju le-te, ostale dejavnosti pa prepustijo zunanjemu izvajalcu (koncept outsourcinga) (Sink, Langley, Gibson, 1996, str. 38; Ogorelc, 2001, str. 2). Ena takih dejavnosti, ki za večino podjetij ni primarna, vendar je kljub temu ključna za njihovo poslovanje, je logistika. Tako je v zadnjih letih na področju logistike prisoten trend zunanjega izvajanja logističnih storitev: podjetja prepuščajo izvajanje le-teh podjetju, ki posluje v logistični panogi; torej tistemu, čigar primarna dejavnost je organiziranje oz. izvedba logističnih storitev.

Raziskava o zunanjem izvajanju logističnih storitev, izvedena med avstralskimi, ameriškimi in zahodnoevropskimi podjetji, je pokazala, da je prepuščanje izvedbe logističnih storitev za to specializiranim podjetjem najbolj razširjeno v ZDA. Slika 18 kaže, da se kar 94 % ameriških podjetij odloči za pogodbeno logistiko. Zunanje izvajanje logističnih storitev v Evropi še nekoliko zaostaja za ZDA, kjer kar 60 % logističnih storitev izvedejo zunanji izvajalci, medtem ko jim nemška podjetja prepustijo le četrtno logističnih storitev (Marsič, 2003, str. 63).

Slika 18: Primerjava deležev podjetij z zunanjo oskrbo v logistiki med posameznimi regijami



Vir: Millen et al., 1997, str. 42.

V razvitih državah je trend najemanja logističnih storitev pri zunanjih izvajalcih zelo izrazit, četudi je zunanja oskrba v logistiki zapleten proces usklajevanja tako organiziranja skladiščenja in distribucije kot kadrov ter tehnike in tehnologije (Skok, 2004, str. 16).

Globalizacija torej povečuje pomen logističnih storitev in znanja s področja mednarodne podjetniške logistike. Prav pomanjkanje logističnega znanja in izkušenj pri mednarodnem trgovanju je pogost razlog, da podjetja najamejo zunanje logistično podjetje.

V nelogističnih podjetjih se povečuje težnja k outsourcingu logističnih aktivnosti, kar pomeni, da narašča stopnja vključevanja specializiranih logističnih podjetij – neodvisnih logističnih dobaviteljev v mednarodno in nacionalno distribucijo, poleg tega se zahteva vse večja zanesljivost ter hitrost transporta in logistike ter nižji logistični stroški na enoto, povečuje se usmeritev k centralizaciji zalog in distribucijskih sistemov, zmanjšuje se število špediterjev in drugih dobaviteljev logističnih storitev v velikih korporacijah ter se špediterjem poleg organizacije transporta ponuja tudi kompletno vodenje zalog, skladiščenje, pakiranje, sortiranje in distribucija blaga (Jelenc, 1999, str. 91).

Outsourcing logističnih dejavnosti je primeren, ko imajo zunanji izvajalci bistvene konkurenčne prednosti zaradi ekonomije obsega, motiviranosti osebja, posebnih spretnosti in znanja. Logistične aktivnosti v industrijskih in drugih podjetjih so tipične dejavnosti, o katerih podjetje razmišlja, ali naj jih prepusti zunanjim izvajalcem (Rebernik, 1998, str. 84). Vprašanje lastnega izvajanja logističnih storitev ali pa prepuščanje izvajanja specializiranim logističnim poslovnim sistemom je problem optimalne delitve dela tako na narodnogospodarski kot tudi na mednarodni ravni.

Glavni razlog za uvajanje koncepta zunanje oskrbe na področju logistike, ki ga navajajo v podjetjih, je racionalizacija proizvodnje in konkretna potreba po zmanjševanju stroškov, pomemben razlog je tudi izboljšanje fizične distribucije oz. dobavnega servisa. Pogosto navedeni razlogi za outsourcing logističnih dejavnosti so tudi pospešitev dobroti, ki jih prinaša reorganizacija podjetja, dostop in povezava s svetovnimi viri poslovnih zmogljivosti, priliv kapitala, sprostitev virov za druge namene, odprava težav pri upravljanju ali

nesposobnost kontrole, izboljšanje podjetniške osredotočenosti, prej zasedeni viri kapitala postanejo sproščeni ter zmanjšanje poslovnega tveganja (Veselko, Jakomin, 2004a, str. 6–7).

Na področju logističnih storitev so znane različne oblike oziroma stopnje izločanja te dejavnosti iz podjetja. Slika 19 pojasnjuje pet stopenj, od katerih je vsaka bolj kompleksna in zahteva drugačen pristop podjetij.

Slika 19: Oblike outsourcinga logističnih dejavnosti



Vir: Bešter, 2004, str. 71.

Z zunanjo oskrbo se ukvarjajo v svetu tako imenovani **ponudniki logističnih storitev 3PLP** ("Third Party Logistics Provider") in **4PLP** ("Fourth Party Logistics Provider"), ki jih prevajamo v slovenščino kot "tretje" in "četrtе osebe v logistiki". Gre za specializirana logistična podjetja, ki prevzemajo opravljanje logistike za nelogistična podjetja, ki so pravočasno dognala, da logistika ni njihovo področje. Spoznala so, da bo njihov izdelek ali storitev pridobil več dodane vrednosti, če bo logistiko zanje opravljal zunanji specialist ali strokovnjak (Veselko, Jakomin, 2004a, str. 6).

Čeprav se ima večina 3PLP podjetij za dobavitelje cele vrste kompleksnih logističnih storitev, jih lahko razdelimo v štiri skupine (Bardi, Coyle, Langley, 2002, str. 426):

- Transportni 3PL dobavitelji: njihova osnovna naloga je organizacija in premeščanje stvari po transportnih poteh s pomočjo različnih transportnih sredstev, pri čemer uporabljajo lastna in tuja transportna sredstva.
- Skladiščno-distribucijski 3PL dobavitelji: tradicionalno so se tovrstna podjetja ukvarjala predvsem s skladiščenjem, pakiranjem, označevanjem in raznimi drugimi manipulacijami z blagom. Danes večina teh podjetij nudi tudi celovitejše logistične rešitve.
- Špediterski 3PL dobavitelji: špediterska podjetja delujejo kot organizatorji premeščanja blaga. Odločati se morajo o najustreznejši vrsti transporta, načinu transporta, najugodnejši transportni poti, najugodnejših izvajalcih ter o vseh drugih spremljajočih dejavnostih transporta (kot so pakiranje, skladiščenje, zavarovanje, carinjenje, razne manipulacije, ipd.).
- Finančni 3PL dobavitelji: ta logistična podjetja nudijo storitve, ki so povezane s plačilom in financiranjem logističnih izdatkov, z revizijo logističnih odločitev in stroškov, s stroškovnim računovodstvom logističnih transakcij, z logističnimi kalkulacijami, ipd.

Odnosi med pogodbenimi izvajalci logističnih storitev (3PLP = Third Party Logistics Provider) in njihovimi kupci se razvijajo na podoben način kot med dobavitelji in kupci materialnih proizvodov. Na področju razvoja logističnega outsourcinga obstajajo še veliki neizkoriščeni potenciali, zlasti pri izkoriščanju znanja logističnih dobaviteljev za izboljšanje upravljanja oskrbovalnih verig.

Definicijo izraza "Fourth Party Logistics" so oblikovali sodelavci svetovalnega podjetja Accenture: "4PL je integrator, ki povezuje vire, sposobnosti in tehnologije iz svoje lastne in drugih organizacij in z njimi snuje, razvija in upravlja rešitve za dobavne verige". V zavezništvu z najboljšimi ponudniki logističnih in tehnoloških storitev ter svetovalci za razvijanje poslovnih procesov lahko organizacije 4PL bolje kot navadni ponudniki logističnih rešitev razvijajo celostne rešitve za dobavne verige. Njihova prednost je v tem, da jim ni treba vzdrževati lastnih prevoznih in skladiščnih zmogljivosti in da so nevtralni ter prožnejši pri prilagajanju poslovnim procesom svojih strank (Urbanija, 2002, str. 116).

Ponudnik logističnih storitev 4PL je torej nevtralen, upravlja celotni logistični proces, ne glede na to, katerega prevoznika, špediterja ali katero skladišče bo uporabil. Takšni ponudniki lahko v nekaterih primerih in v imenu stranke upravljaajo njene pogodbe tudi s ponudniki 3PL (Vouk, 2003a, str. 118).

Nevtralnost je pomemben pogoj za to, da lahko ponudnik 4PL za svoje naročnike v celostno rešitev poveže najustreznejše ponudnike posameznih logističnih storitev. Med drugim tudi zagotavlja, da ponudniku 4PL ne gre predvsem zato, da bi pri izpolnjevanju naročila uporabil svoje zmogljivosti, ki morda za naročnika ne bi bila najboljša rešitev. Zato je načeloma najboljša, da ponudnik 4PL nima svojih zmogljivosti, saj bi to lahko vplivalo na njegovo nevtralnost pri izbiri ponudnikov posameznih rešitev. Prednosti ponudnikov 4PL so predvsem v tem, da so se sposobni prožneje odzivati na spremembe v poslovnih procesih naročnikov in se sproti prilagajati njihovim spreminjajočim se zahtevam. Poleg tega imajo dostop do logističnih struktur brez omejitve zemljepisnega delovanja.

Ponudnik logističnih storitev 4PL prevzame operativno odgovornost za raznovrstne funkcije in procese v oskrbovalnih verigah. Njihovo delovanje je veliko širše od ponudnikov 3PL, ki večinoma za podjetja opravljajo le prevozne in skladiščne dejavnosti, saj ponudniki 4PL poleg tega prevzamejo tudi nekatere proizvodne procese, oskrbo, informacijsko-tehnološke rešitve v oskrbovalnih verigah, napovedovanje povpraševanja, upravljanje omrežja, upravljanje odnosov z odjemalci, upravljanje zalog in administrativnih opravil. Ponudnik logističnih storitev 4PL zagotavlja torej management celotne oskrbovalne verige, medtem ko ponudnik logističnih storitev 3PL zagotavlja le management kompleksnih logističnih nalog.

Ko se podjetje odloča o najemanju logističnih storitev, se mora odločiti ali bo v zunanje izvajanje prepustilo samo eno funkcijo ali pa kar celoten proces. Ponudniki logističnih

storitev 3PL so namreč usmerjeni oz. specializirani za opravljanje posameznih funkcij ali nalog, ker želijo npr. obvladovati pošiljke, tovor; ne usmerjajo pa se na celoten proces upravljanja prevozov. Podjetja pa nasprotno čedalje bolj potrebujejo upravljanje procesov, na kar merijo ponudniki logističnih storitev 4PL (Vouk, 2003a, str. 119).

Logistični outsourcing v Sloveniji

Slovenska podjetja se po obsegu in stopnji izločanja logističnih storitev ne morejo primerjati z zahodnoevropskimi podjetji, saj je zaradi naše majhnosti zunanja oskrba celotne logistike primerna le za peščico največjih slovenskih podjetij, kjer bi se kaj takšnega zaradi velikosti podjetja izplačalo, pa še tam ne gre povsem gladko¹⁹. V tujini se podjetja lažje odločijo za večje najemanje logističnih storitev, saj jim to omogoča ekonomija obsega, pri nas pa tega zaradi majhnosti trga ne zmoreta doseči niti najemnik niti izvajalec logističnih storitev (Vouk, 2003, str. 8–9).

Podjetja v Sloveniji izločajo le nekatere logistične dejavnosti, ker zunanjim izvajalcem logističnih storitev ne zaupajo dovolj, saj je malo primerov, ko je logistično podjetje v proces logistike vstopilo globlje od skladiščnih in transportnih dejavnosti. Pri odločitvi za samo enega izvajalca logističnih storitev v večjem obsegu pa se pojavlja vprašanje velike odvisnosti, kar se lahko podjetju maščuje pri zamenjavi izvajalca.

Po mnenju Zupančiča (2005, str. 31) se pri prepuščanju posameznih poslov izvajalcem logističnih storitev pojavlja tveganje in nevarnost izgube delovnih mest, razkrivanja poslovnih skrivnosti in morebitnih odvisnosti od zunanjega partnerja. Potrebna je izjemno visoka stopnja zaupanja med poslovnimi partnerji. Poleg tega so v podjetjih nezaupljivi tudi glede kakovosti izvajanja storitev ter zadostnega nadzora.

Večina slovenskih podjetij tako najema transportne in skladiščne zmogljivosti pri več ponudnikih, da je odvisnost od enega izvajalca manjša. Do popolnega izločanja logističnih dejavnosti pa so skeptični, ker hočejo imeti logistične niti v lastnih rokah (Pavlin B., 2004, str. 14).

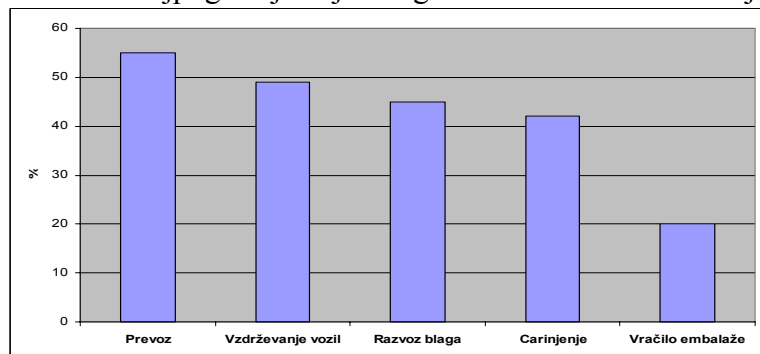
Poleg oddaje transporta in skladiščenja, portfelj logističnih storitev zajema še nekatere druge storitve, ki so primerne za outsourcing. Gre za storitve kot so: komisioniranje, paletiziranje, sortiranje, etiketiranje, pakiranje, carinjenje, naročanje, fakturiranje, svetovanje, nadzor kakovosti, servisiranje, obdelavo reklamacij, vračilo embalaže, zbirne pošiljke, upravljanje zalog, razporejanje proizvodnih zmogljivosti, izkoriščanje surovin, ipd. Kombinacij in izvedb je veliko, izločanje pa je olajšano z uporabo sodobnih računalniških in komunikacijskih

¹⁹ Tudi v nekaterih največjih trgovskih podjetjih, kot sta na primer Mercator in Tuš, logistične dejavnosti izvajajo sami, pri čemer se logističnim strokovnjakom postavlja vprašanje, ali se jim to resnično splača, ali pa to počnejo zaradi ustaljenega načina dela.

tehnologij. V najširši obliki je zajet spekter aktivnosti od dobave surovin do izročanja končnih izdelkov kupcem, ki pa se v Sloveniji še ni uveljavil v večjem obsegu (Veselko, Jakomin, 2004a, str. 9).

Na GZS Obrtni zbornici Celje so po raziskavi, ki so jo opravili spomladi 2004, ugotovili, da se podjetja za najemanje zunanjih izvajalcev logističnih storitev odločajo predvsem v transportu (55 % anketiranih podjetij), vzdrževanju vozil (49 % podjetij), razvozu blaga (45 % podjetij), carinjenju (42 % podjetij) in vračilu embalaže (20 % podjetij). Medtem ko izvajanje in upravljanje naročil, etiketiranje, paletizacija in kontejnerizacija blaga, pakiranje in prepakiranje, nadzor kakovosti ter testiranje izdelkov izvajajo podjetja v 90 % sama, skladiščenje pa kar 94 % v lastni režiji (Morozov, 2004, str. 6). Slovenska podjetja se tako pri logistiki odločajo predvsem za outsourcing pri transportu in razvozu blaga, ki ima običajno med vsemi logističnimi stroški največji delež ter pomeni tudi največje možnosti za zniževanje skupnih stroškov logistike.

Slika 20: Najpogosteje najete logistične storitve v Sloveniji



Vir: Morozov, 2004, str. 8.

Za najem logističnih storitev pri specializiranih ponudnikih so precej dovezetne trgovske verige (npr. Spar, Drogerie Markt, Petrol). Znan primer zunanje oskrbe na področju logističnih storitev je tako novi Sparov distribucijski center, ki ga upravlja in vodi BTC logistični center. Spar je zgradil skladišče in ga opremil, BTC logistični center pa je organiziral logistične procese v njem ter prevzel opravljanje vseh logističnih dejavnosti (Malačič, 2005, str. 38). Poleg tega LC BTC oskrbuje tudi trgovine Drogerie Markt. Uspešen primer najema logističnih storitev predstavlja tudi sodelovanje Petrola z BTC logističnim centrom, ki opravlja storitve skladiščenja in distribucije nekaterih vrst blaga do Petrolovih črpalk.

Velik problem v Sloveniji po mnenju logističnih strokovnjakov predstavlja dejstvo, da veliko slovenskih podjetij, razen nekaterih sodobnih, ne pozna natančne višine svojih logističnih stroškov in jih tako ne more primerjati s ceno specializiranega podjetja. Z logističnimi stroški se ne ukvarjajo dovolj tudi zaradi še vedno dovolj visokih marž pri prodaji. Prav tako pa slovenska podjetja zanemarjajo oz. se premalo zavedajo tudi nekaterih drugih prednosti, ki jih prinaša najem logističnih storitev. Gre za pomembna znanja in izkušnje na področju

logističnih dejavnosti, ki jih ima specializirano podjetje ter posledično boljšega opravljanja storitev, boljši servis, večja prilagodljivost na kratek rok, uporaba najnovejših tehnologij in opreme, boljši izkoristek vozil in skladišč, prenehanje potrebe po novih naložbah v logistično opremo ter nenazadnje večjo osredotočenost na primarno dejavnost. Specializacija in prihranek pri stroških sta torej najpomembnejši prednosti najemanja logističnih storitev pri zunanjih izvajalcih.

Po mnenju strokovnjakov bi z najemanjem logističnih storitev pri specializiranih ponudnikih industrija in trgovina lahko prihranili tudi do 20 % logističnih stroškov, medtem ko drugi navajajo celo, da specializirana logistična podjetja te storitve lahko opravijo tudi do 40 % ceneje. Logistična podjetja bi lahko prevzela tudi izvajanje bolj zapletenih logističnih storitev višje vrednosti: izpolnjevanje naročil, embaliranje, vračanje blaga idr. (Urbanija, 2004, str. 10).

V Sloveniji se pogodbeni logistiki še ni uveljavila do mere, značilne za najbolj razvite evropske in svetovne države. Če se bodo slovenska podjetja zgledovala po trendih v zahodni Evropi in ZDA, potem je pričakovati povečanja deleža logistike, ki ga bodo zaupala zunanjim izvajalcem. Za slovenska podjetja je področje logističnih storitev velik izziv, kjer imajo še veliko rezerv, saj naj bi stroški logistike v večini panog znašali od 4,5 do tudi 15 %. To kaže na dejstvo, da se podjetja še niso ustrezno lotila upravljanja logističnih storitev, vendar se jih večina zaveda, da je mogoče na tem področju še veliko storiti (Morozov, 2004, str. 6).

Logistični strokovnjaki ocenjujejo, da je vrednost logistike, ki se v Sloveniji kupuje in prodaja na trgu (outsourcing), približno 600 milijonov evrov. Poleg tega pa so podali tudi napovedi, da naj bi obseg logističnih storitev, ki jih opravljajo specializirana logistična podjetja v Sloveniji, v prihodnosti močno narasel, predvsem zaradi večjih zahtev po kakovostnih storitvah (Planinc, 2004, str. 16). Na to naj bi vplival tudi vstop Slovenije v EU, kar pomeni večjo dinamiko trgovanja, povečan obseg blagovnih tokov in s tem tudi možnosti za povečanje obsega logističnih storitev.

5.4 Preobrazba tradicionalne špedicije v logistično

Številne analize in raziskave pa tudi novejša dogajanja v praksi razvitih držav kažejo, da zaradi zahtev in potreb strank po outsourcingu (oddajanju) logističnih storitev postaja špediter vse bolj oblikovalec logističnih sistemov in izvajalec celovitih logističnih aktivnosti za potrebe blagovnih tokov v industriji in trgovini.

Iz sodobne teoretične opredelitve špedicije in vloge špediterjev v notranji in mednarodni trgovini izhaja, da je špedicija in špediterska dejavnost nujen sestavni del sistema fizične distribucije blaga (prodajne logistike) oz. celotne poslovne logistike, vključno z nabavno logistiko. Za posameznega naročnika lahko torej špediter organizira tako tok materiala od

dobaviteljev do proizvodnje, kot tudi tok gotovih izdelkov od trenutka, ko zapustijo proizvodnjo, pa do prihoda k potrošniku. Špediter postane s tem že organizator celotne poslovne logistike za potrebe svojega naročnika ter deluje kot logistični manager in ne več le kot organizator transporta (Jelenc, 2006, str. 27–28).

Potreba po preobrazbi špediterjev izhaja zlasti iz naslednjih dejavnikov:

- sodobne teoretične opredelitve špedicije in špeditorske dejavnosti,
- potreb in zahtev kupcev špeditorskih storitev,
- globalizacije gospodarskih aktivnosti,
- tržnih sprememb in sprememb na logističnem trgu ter
- trendov na strani logističnega povpraševanja in ponudbe.

Glavna značilnost preobrazbe vloge špediterja je v tem, da se težišče delovanja špediterja prenaša od dobaviteljev logističnih in spremljajočih storitev (prevoznikov, skladiščnikov, transportnih terminalov, zavarovalnic, carinskih organov itd.), s katerimi špediter sklepa strateška zavezištva, da lahko oblikuje čim boljše in kompletne ponudbe, na kupce špeditorskih storitev, ki so uporabniki logističnih storitev, imajo logistične probleme v zvezi z gibanjem blaga od dobaviteljev oziroma do kupcev in ki od špediterjev pričakujejo optimalne rešitve teh problemov (Jelenc, 2006, str. 28).

Iz primerjave obsega tradicionalne špedicije (organizatorji transporta in carinski posredniki) z obsegom aktivnosti logistične špedicije (sodobni organizatorji poslovne logistike) izhaja, da je obseg slednje za 30 % večji, kompleksnejši in zahtevnejši.

Zahtevam logističnega trga se prilagajajo tudi vsi pomembnejši evropski špediterji, ki so postali logistični dobavitelji integriranih logističnih storitev. V zadnjem času pa se prilagajajo tudi globalizaciji in postajajo globalni logistični dobavitelji.

Za učinkovitejšo preobrazbo tradicionalne špedicije v logistično, Zelenika in Zebec (2003, str. 151–154) poudarjata nekaj aktivnosti, ki bi jih morali pravočasno izvesti špediterji, in sicer:

- špediterji se morajo kot logistični operaterji aktivno vključiti v aktivnosti vseh vrst logistike (proizvodno, trgovinsko, transportno, skladiščno, zavarovalno, distribucijsko, marketing in management logistiko). S svojimi aktivnostmi se morajo vključiti v vse logistične procese od surovinske baze do končnih potrošnikov. Bolj kot so logistične verige kompleksne in dolge, bolj so logistični operaterji zagnani, saj lahko bistveno vplivajo na zmanjšanje internih in eksternih stroškov;
- razširiti in poglobiti znanje zaposlenih oziroma špeditorskih in logističnih ekspertov, specialistov za sodobno špeditorsko logistiko, ne le preko formalnega izobraževanja in izpopolnjevanja, temveč na podlagi permanentnega usposabljanja na specialističnih poslovnih šolah, tečajih...;

- nenehno morajo prilagajati svojo poslovno politiko (kadrovsko, tržno, proizvodno, finančno in razvojno) zahtevam in potrebam uporabnikov logističnih storitev. Od stopnje takšnega prilagajanja je namreč odvisna njihova učinkovitost;
- tudi organizacijo svojega podjetja morajo nenehno prilagajati potrebam in zahtevam uporabnikov njihovih storitev. To se nanaša na organizacijo združevanja človeških potencialov, ki s pomočjo delovnih sredstev in drugih sil racionalno proizvajajo špeditersko-logistične storitve. Upoštevati morajo notranje dejavnike organizacije (strategijo in načrtovanje, lastno infrastrukturo in suprastrukturo, vrste špediterske logistike, faze v proizvodnji špeditersko-logističnih storitev,...) in tudi zunanje dejavnike (zemljepisne dejavnike, infrastrukturo in suprastrukturo v okrožju, uporabno tehnologijo, institucionalne dejavnike, integracijske procese,...);
- del svojih storitev morajo opravljati izven svojih podjetij, po možnosti na tujih logističnih tržiščih ter del poslov zaupati poslovnim partnerjem, da bi tako izboljšali svoj položaj na določenem tržišču in zgradili nov, partnerski odnos pri vseh pomembnih udeležencih v logistični verigi;
- velika, v logistiko usmerjena špediterska podjetja, morajo znati svoje logistične storitve prodajati na svetovnem tržišču oziroma na tržiščih v razvoju in nerazvitih tržiščih, kar uspešno že več let počnejo nekateri svetovno znani špediterji (Schenker, Danzas, Kuhe & Nagel);
- imeti morajo sodobno organizirane informacijske sisteme, ki so komplementarni in kompatibilni s sistemi udeležencev v logističnih verigah. Takšni sistemi morajo omogočati človeškemu potencialu učinkovito upravljanje vseh aktivnosti in potencialov.

Preobrazba špediterja v logista tako pomeni njegovo vključitev tudi v netransportne posle, zlasti v opravila, ki sicer spadajo v posle notranje organizacije in delovanja podjetja (vodenje zalog, interni transport, finančni posli,...). Pri tem imajo velika špediterska podjetja manjše zahteve in vlagajo v takšno preobrazbo manjše napore kot srednja špediterska podjetja. Majhni, specializirani špediterji pa imajo največje zahteve za prilagajanje logističnim operaterjem.

Pri tej opredelitvi je potrebno definirati, da med **velika špediterska podjetja oz. mega špediterje** štejemo podjetja z letnim povprečjem več kot 500 zaposlenih, z letnim prihodkom večjim od 50 milijonov evrov, vrednostjo podjetja vključno z intelektualnim kapitalom večjo od 20 mio evrov, neto dobičkom večjim od 5 mio evrov, podjetje, ki letno sklone in izvrši več kot milijon špedicijskih poslov (pozicij), se ukvarja z vsemi vrstami špedicije, prevozi, skladiščenjem in sodeluje v nacionalnem ter mednarodnem špediterskem poslovanju. Med **srednje špediterje** sodijo špedicijska podjetja z letnim povprečjem, večjim od 50 zaposlenih, z letnim prihodkom večjim od 10 milijonov evrov, vrednostjo podjetja vključno z intelektualnim kapitalom večjo od 2 mio evrov, neto dobičkom večjim od 1 mio evrov, podjetja, ki letno obdelajo več kot 100.000 pozicij ter se bolj ali manj ukvarjajo z vsemi vrstami špedicije, tudi mednarodno. Za **majhna špedicijska podjetja** pa je značilno, da imajo letno povprečje zaposlenih manjše od 50 zaposlenih, ustvarijo letni prihodek do 10 mio evrov,

da je vrednost podjetja skupaj z intelektualnim kapitalom do 2 mio evrov, letno ustvarijo neto dobiček večji od 500.000 evrov, da letno obdelajo več kot 10.000 pozicij ter se v glavnem ukvarjajo s carinskim posredovanjem in nekaterimi drugimi špediterskimi posli. Pri kvantifikaciji udeležbe tradicionalnih špediterjev v skupnih logističnih storitvah lahko trdimo, da veliki špediterji prispevajo tudi do 70 %, srednji špediterji do 20 % in manjši oz. nišni špediterji do 10 % (Zelenika, 2005, str. 100–102).

5.5 Trendi v logistični ponudbi in povpraševanju

Spremembe povpraševanja in ponudbe na logističnem trgu so povezane z ekonomskim dogajanjem v gospodarstvu. Logistični poslovni sistem je torej v precejšnji meri odvisen od svojega okolja, kateremu se poskuša prilagajati. Kolikor bolj se je sposoben prilagajati nastalim spremembam v logističnem povpraševanju na trgu logističnih storitev, toliko bolj stabilno bo njegovo dolgoročno poslovanje.

Razvoj in uveljavitev logistike ter povečanje vrednosti logističnih storitev so vplivali na nastanek novih vsebin logistične ponudbe in povpraševanja ter temeljnih funkcij logističnega tržišča (Zelenika, Zebec, 2003, str. 145).

5.5.1 Nove zahteve logističnega povpraševanja

Logistično povpraševanje je količina determiniranih storitev, ki so jih uporabniki (kupci) pripravljeni uporabljati (nabaviti) po določenih cenah. Cena logističnih storitev je temeljni barometer obsega storitev, ki se bodo kupile oziroma prodale. Od tod izhaja tudi temeljna zakonitost logističnega povpraševanja: večja je količina določene logistične storitve na določenem tržišču in v določenem času, manjša je njena cena oziroma višje ko so cene logističnih storitev, manjše je povpraševanje po njih (Zelenika, Zebec, 2003, str. 147).

Posledice globalizacije in koncentracije gospodarskih aktivnosti se kažejo predvsem v stalni rasti obsega proizvodnje in obsega trgovanja, poleg tega so podjetja prisiljena nenehno povečevati svojo konkurenčnost in zniževati stroške poslovanja z izkoriščanjem prednosti ekonomije obsega, kar jih ponovno potiska v širjenje poslovnih operacij na multinacionalni in globalni nivo. Prihaja tudi do koncentracije lastništva na podlagi prevzemov, pripojitvev in spojitvev podjetij, na podlagi strateških povezav pa nastajajo velike korporacije, ki obvladujejo čedalje večje tržne deleže (Jelenc, 1999, str. 90).

Navedeni trendi povečujejo in ustvarjajo z vidika obsega in kakovosti nove zahteve povpraševanja po logističnih storitvah. Tako povečan obseg proizvodnje in spremembe njene strukture ter ponudbe (repromateriala, polizdelkov in proizvodov) vplivajo na povečanje obsega trgovine na veliko in malo (predvsem hitra rast trgovskih verig), posebej na

mednarodno blagovno menjavo, na nenehno spreminjajočo se ponudbo blaga (tudi zaradi rastoče kompleksnosti zahtev kupcev) in zahteve po kupoprodaji, distribuciji, transportu, skladiščenju ter dokumentaciji.

Nenehna rast konkurenčnosti proizvajalcev in trgovcev sili tudi prodajalce logističnih storitev k znižanju manipulacijskih, distribucijskih, transportnih in drugih logističnih stroškov ter k izkoriščanju ekonomije obsega. Nastajajo vedno večje težnje po optimizaciji zalog in racionalizaciji skladiščenja, manipulacij ter distribucije, zahteva se vedno večjo zanesljivost logistike in hkrati nižji logistični stroški na enoto. Logistika postaja eden ključnih elementov poslovne strategije.

Procesi globalizacije in koncentracije gospodarskih aktivnosti ustvarjajo mega– in specializirane uporabnike (kupce) logističnih storitev, ki postajajo vse bolj izbirčni in zahtevni. Zahtevajo varno, hitro in racionalno upravljanje z blagovnimi tokovi na vseh odsekih od surovinske baze do potrošnikov, kar morajo omogočati sodobni logistični operaterji. Tako prodajalci kot tudi kupci logističnih storitev delujejo po načelih sodobnega logističnega marketinga in logističnega managementa (Zelenika, Zebec, 2003, str. 149).

Poleg tega se zahteva tudi visoka profesionalnost logističnega managementa, drugorazredne storitve niso več dopustne, saj hitro povzročijo izgubo kupcev. Poudarek je torej na intelektualnem kapitalu (kvalitetno znanje, sposobnosti, veščine...) in pravih ter pravočasnih informacijah, ki postajajo temeljni dejavnik poslovanja proizvajalcev in uporabnikov logističnih storitev.

Pri upravljanju z zalogami je potrebna pri določenih kombinacijah uporaba različnih sistemov: MRP (Materials Requirement Planning oz. načrtovanje potrebnih materialov), MRP II (Manufacturing Resource Planning oz. načrtovanje proizvodnih virov), DRP (Distribution Resource Planning oz. načrtovanje distribucije), LRP (Logistics Requirements Planning oz. načrtovanje logističnih potreb), EOQ (Economic Order Quantity oz. optimalna količina naročila), JIT (Just in Time oz. dobave ob določenem času oz. poslovanje brez zalog) (Cooper, 1994, str. 59). Vse bolj se uporabljajo tudi standardizirana pravila EDI-ja (Electronic data interchange) oziroma EDIFACT-a (EDI for Administration, Commerce and Transport), ki omogočata aktivno vključitev vseh udeležencev logističnih distribucijskih verig v elektronsko poslovanje. Pomembno je tudi, da temelji poslovanje proizvajalcev in uporabnikov na ISO–normah in TQM (Total Quality Management oz. vodenje na podlagi doseganja celovite kakovosti) (Zelenika, Zebec, 2003, str. 149).

Pojavlja se tudi potreba po zmanjšanju števila špediterjev in drugih tradicionalnih proizvajalcev logističnih storitev, saj jih zamenjujejo sodobni megaoperaterji in mega specializirani logistični operaterji. Tradicionalna špedicija se preobrazi v logistično špedicijo 21. stoletja (Zelenika, Zebec, 2003, str. 149). V razmerah svetovne globalizacije nelogistična podjetja orientirajo vse svoje cilje na temeljno poslovno aktivnost in težijo k outsourcingu

(oddajanju) logističnih storitev (OECD Transport Logistics, 2002, str. 15), špediterjem pa se tako ponuja kompletno vodenje zalog, skladiščenje, pakiranje, transport in druge storitve.

Za globalizacijo poslovanja je logistična podpora ključnega pomena, vedno večji pomen pa imajo mednarodne logistične operacije. V takšnih razmerah težavnost logistike narašča, logistični problemi pa se skupaj z logističnim povpraševanjem povečujejo. Logistični strokovnjaki so mnenja, da se zahteva logistična strategija, ki zagotavlja zanesljivost in točnost dostave in oskrbe kupcev, omogoča realizacijo konceptov JIT, TQM, MRP, LRP, EDI, ipd., prispeva k optimizaciji zalog in racionalizaciji skladiščenja, manipulacij ter distribucije in povzroča sprejemljive logistične stroške.

5.5.2 Trendi na strani logistične ponudbe

Logistična ponudba se lahko opredeli kot količina določenih logističnih storitev, ki jih ponujajo logistični subjekti na logističnem tržišču po določeni ceni. Logistična ponudba je direktno odvisna od količine in vrste ponujenih logističnih storitev ter možnih cen na logističnem tržišču. Ponudba proizvajalcev logističnih storitev je odvisna od različnih dejavnikov: konkurenčnosti, cene raziskovanja, solventnosti poslovnih partnerjev. V normalnih tržnih razmerah povzroča zmanjšanje cen določenih logističnih storitev zmanjšanje tako posamezne kot tudi skupne logistične ponudbe (Zelenika, Zebec, 2003, str. 145).

Spremembam na strani logističnega povpraševanja nujno sledi prilagajanje na strani logistične ponudbe. Zato logistična podjetja stalno skrbijo za prilagajanje poslovanja potrebam in zahtevam svojih kupcev (Jelenc, 1999, str. 91):

- stalno širijo ponudbo storitev ter izboljšujejo asortiment storitev,
- diferencirajo storitve glede na specifične potrebe kupcev in tržne segmente (industrija, veletrgovina, maloprodaja, ipd.),
- povečujejo in koncentrirajo logistične kapacitete, ki imajo vseevropsko in globalno dimenzijo,
- nezadržno razširjajo mednarodno poslovno mrežo ter povečujejo geografsko območje delovanja (nacionalna, mednarodna in medkontinentalna raven delovanja),
- z akvizicijami logističnih podjetij v drugih državah vstopajo na nacionalne trge,
- zaradi načela ekonomije obsega izvajajo koncentracijo blagovnih tokov in stalno iščejo možnosti za zniževanje cen logističnih storitev ter
- v povezavi z velikimi korporacijami skušajo kontrolirati čim večji del logističnega trga.

Prilagajanje logistične storitvene dejavnosti novim razmeram, ki jih povzročata globalizacija in internacionalizacija, gre v smeri ponudbe organiziranja celovitih logističnih storitev. Tako se današnje logistične verige zaradi globalizacije nabavnih trgov ter premeščanja proizvodnje na vzhod, kjer je delovna sila cenejša, pričnejo v eni državi in zaključijo v drugi, na drugem kontinentu. V proces take logistične verige so vključene transportne, špedicijske, skladiščne,

distribucijske in informacijske storitve, ki zahtevajo celovit in povezan sistem ter hiter in zanesljiv informacijski in blagovni pretok (USITC, 2005, str. 2–1). Logistično podjetje torej načrtuje celoten proces organiziranja oskrbovalne verige (Supply Chain) ter s tem dosega znižanje stroškov, izboljšanje ponudbe in boljši servis za kupce. S pojavom oskrbovalnih verig je prišlo tudi do nastanka novih pravil konkurence oskrbovalnih verig. Konkurenčna prednost ni več samo pravi proizvod na pravem mestu in ob pravem času, ampak zlasti zanesljivost dobave v kakršnihkoli pogojih, hitra odzivnost na potrebe in zahteve kupca ter partnerstvo med udeleženci oskrbovalne verige. Vsi pozitivni učinki, ki jih omogoča management oskrbovalne verige, pa pripeljejo do bistva globalne konkurenčne moči in prednosti. Kajti prav v boljšem upravljanju preskrbovalnih verig tičijo velike rezerve v borbi za osnovne cilje trženjskega gospodarstva (OECD, 2002, str. 7).

Za kvalitetno izvedbo celovitih logističnih storitev pa logistična podjetja razvijajo številne nove produkte in procese, da ugodijo zahtevam strank. Že nekaj časa je v praksi opazen trend povečevanja manjših kosovnih pošilk, zato logistična podjetja vedno bolj razvijajo nove, zanesljive in zmogljivejše sisteme kosovnega oziroma zbirnega prometa, paketne distribucije in ekspresnih pošilk.

K uvedbi novih produktov pa dodatno vpliva tudi napredek na področju tehnološkega razvoja in na področju informacijsko-komunikacijske tehnologije. Vplivi uvajanja informacijske tehnologije v logistične procese zajemajo predvsem njihovo uporabo za strateško logistično planiranje, pri razvoju integriranih logističnih informacijskih sistemov, pri uvajanju sistemov za avtomatizirano identifikacijo in spremljanje pošilk ter nepapirno logistično poslovanje. Mnogi logistični strokovnjaki so mnenja, da je informacijska tehnologija poleg prevoza najpomembnejši dejavnik za opravljanje logističnih storitev. Logistična podjetja si danes ne morejo privoščiti zanemarjanja informacijskega področja ali da ne bi vlagala v sodobno informacijsko tehnologijo, saj je le-ta eden od temeljev logističnega razvoja.

Raziskava logističnega inštituta »Georgia Tech« potrjuje pomembnost, ki jo informacijski tehnologiji, kot kriteriju pri izbiri špediterja, posvečajo kupci storitev. Največ kupcev logističnih storitev je poudarilo, da jim je pri ponudbi logističnih storitev sicer najbolj pomembna višina stroškov, vendar takoj za tem zmožnosti in oprema na področju informacijsko-komunikacijske tehnologije, pred ugledom pri obstoječih kupcih in pred izkušnjami špediterjev (Frazelle, 2004, str. 3). Glede na vse večjo konkurenco v logistično transportni panogi in vse večjo pogajalsko moč kupcev je v zadnjih letih zaznati trend upadanja prodajnih cen, ki se bo verjetno nadaljeval tudi v prihodnosti. Ponudniki v panogi so torej prisiljeni čim bolj racionalizirati poslovanje in ublažiti dodatne pritiske na stroške, ki jih povzročajo tudi posebni sistemi za pobiranje cestnih taks od prometa tovornih vozil (uvedba v Avstriji, Švici, Nemčiji) in strmo naraščanje cen goriv²⁰ (strošek goriv predstavlja povprečno 25 % delež v strukturi prodajne cene prevozov).

²⁰ Cena nafte je v letu 2005 dosegla rekordne vrednosti, saj se je cena litra plinskega olja v tem letu samo v Sloveniji zvišala za 11,9 %.

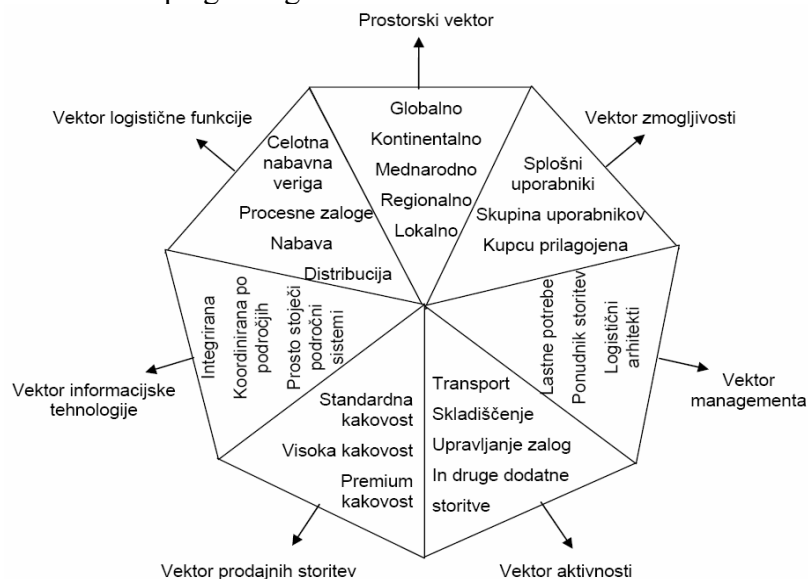
6 RAZVOJNE MOŽNOSTI LOGISTIKE V SLOVENIJI

Za slovenska specializirana logistična podjetja, ki želijo biti boljša in cenejša od nelogističnih podjetij, je smiselno, da vlagajo sredstva v razvoj infrastrukture ter poenotijo in poenostavijo procese pri posameznih storitvah. To pomeni gradnjo učinkovitega informacijskega sistema, ki bo poenostavil vodenje posameznih procesov, vzpostavitev učinkovitega logističnega omrežja med posameznimi skladišči oziroma distribucijskimi centri in tesno sodelovanje z različnimi prevozniki. To je eden izmed možnih načinov ohranjanja konkurenčnosti na trgu (Koželj, 2003, str. 7).

Za logistična podjetja je nujno, da izvajajo takšne storitve, ki jih stranke potrebujejo. Storitve, ki so lahko izjemno kakovostne, vendar ni povpraševanja po njih, so brez vrednosti. Vedno večje povpraševanje je zaznati po celovitih logističnih storitvah, zato se v prihodnosti od specialistov za logistiko pričakuje, da bodo prevzeli celotno dobavno verigo nekega podjetja, jo uspešno vodili in zanjo tudi odgovarjali. Podjetja, ki izvajajo logistične storitve, si bodo morala v prihodnje zaslužiti zaupanje strank s povečanjem nadzora nad izvajanjem svojih logističnih storitev ter z večjo inovativnostjo pri iskanju novih zamisli in rešitev za stranko.

Logistična podjetja se nahajajo v precepu, in sicer zaradi strateške odločitve, ali postati globalni dobavitelji vseh logističnih storitev ali postati specialist za določene storitve v določenih tržnih nišah. Pri tem si lahko pomagamo z modelom sedmih logističnih vektorjev (angl. Logistic Service Heptagon), ki jih prikazuje Slika 21. Rezultat se odraža na površini lika, ki ga zarišemo s pomočjo posameznih vektorjev. Idealno logistično podjetje bi moralo dosegati kar največjo površino narisanege lika in tako čim obširneje zajemati področja, opredeljena z vektorji (prostorskim vektorjem, vektorjem zmogljivosti, vektorjem managementa, aktivnosti, prodajnih storitev, informacijske tehnologije in vektorjem logistične funkcije) in s tem zagotoviti čim bolj kompleksne attribute (Cooper, 1994, str. 163). Tako iz tega modela izhaja, da bi bil idealen tip podjetja za nudenje logističnih storitev mega logistični operater, ki lahko zadovoljuje kompleksne logistične potrebe globalno delujočih industrijskih in trgovskih korporacij. Poleg tega pa je potrebno upoštevati, da odjemalci logističnih storitev zaradi večje enostavnosti potrebujejo logistične storitve od enega logističnega podjetja, ki se zaradi zadovoljevanja široke palete zahtev združuje z manjšimi logističnimi podjetji, ki so specialisti za določene storitve ter nastopajo na ožjem območju in v določenih tržnih nišah. Logistična podjetja ponujajo celovite logistične storitve »od vrat do vrat« in istočasno postajajo čedalje večja. Nastajajo veliki logistični koncerni, ki kupujejo transportne in skladiščne zmogljivosti, transportne in manipulativne terminale ter drugo infrastrukturo in ustvarjajo globalni transportni in logistični sistem.

Slika 21: Heptagon logističnih storitev



Vir: Cooper, 1994, str. 164.

Za uspešno delovanje logističnega podjetja je pomembno tudi širjenje in iskanje novih trgov za dodatni zaslužek, saj bi si moral po mnenju analitikov vsak logist za zagotovitev prihodnosti postaviti glavne cilje in poskrbeti za nadomestilo izpada prihodka na nekaterih področjih. Nenazadnje je potrebno investirati tudi v intelektualni kapital (znanje zaposlenih, podprto s kakovostnimi informacijami in sodobnimi tehnologijami), saj bodo ustrezno izobraženi kadri tudi v prihodnosti predstavljali ključno konkurenčno prednost, potrebno za obstoj na domačem in tujih trgih.

Razvoj logistike in njen pomen imata tudi v Sloveniji vzor v zahodnem svetu. Zato bodo nakazani trendi in razmere na trgu logističnih storitev v nadaljevanju predstavljeni tako teoretično kot tudi na podlagi primerjave delovanja in razvoja največjega slovenskega logističnega podjetja z največjim nemškim logistom²¹.

6.1 Preoblikovanje logističnih podjetij

S širitvijo evropskega trga in koncentracijo poslovanja prihaja do sprememb pri poslovanju logističnih podjetij tako v svetu kot tudi v Sloveniji. Nova logistična strategija se kaže v dolgoročnih strateških povezavah med udeleženci v logističnih verigah (Marsič, 2003, str. 4). Velike logistične korporacije z novimi strateškimi zvezami, z združevanjem in s prevzemanjem manjših podjetij neustavljivo širijo svoja globalna logistična omrežja. Prisotna je torej težnja, da ponudniki logističnih storitev delujejo kot logistični sistem. Povečana potreba po formalnih povezavah izvira iz želje po zagotavljanju logističnih storitev kjerkoli v svetu ter bolj dolgoročnih oblikah sodelovanja, še posebej, kjer naj bi sodelovanje preraslo v

²¹ Podatki o poslovanju slovenskega logističnega podjetja izhajajo iz Letnih poročil 2000–2005 (Intereuropa d.d.), za nemško logistično podjetje pa iz Letnega poročila 2005 (Deutsche Post World Net).

skupno iskanje novih in celovitih rešitev. V tem kontekstu lahko govorimo o nastanku velikih – mega logističnih operaterjev²², tj. velikih logističnih podjetij s široko geografsko prisotnostjo in širokim naborom različnih logističnih storitev. Njihov izvor je po mnenju Cooperja (1994, str. 203) lahko v vseh obstoječih tipih podjetij, katerih osnovna dejavnost je s področja logistike: špediterji, ekspresni paketni dostavljalci, distributerji in letalski prevozniki ter kontejnerski ladjarji. Z združevanjem logističnih podjetij in nastajanjem velikih logističnih operaterjev ter logističnih središč, se logistične storitve opravljajo na čedalje večjem logističnem trgu. Komur bo podvig med logistične velikane uspel, bo lahko v prihodnje pomembno sooblikoval podobo evropskega in tudi svetovnega logističnega trga.

Razen možnosti razvoja logističnega podjetja v mega operaterja z združitvami več podjetij, obstaja tudi možnost razvoja v smeri logističnega središča (angl. Hub-and-spoke system). Koncept takšnega središča je zasnovan na geografski omejenosti delovanja ter nudenju širokega nabora logističnih storitev. Takšna središča, z dobrimi povezavami v zaledje, so se izoblikovala predvsem ob večjih pristaniščih, zaznaven pa je trend njihovega oblikovanja tudi v notranjosti. Logistična središča so praviloma organizirana po terminalih, okrog katerih se razvijajo še druga specializirana podjetja, ki ustvarjajo potrebno konkurenco in dopolnjujejo ponudbo (OECD, 1992, str. 70–71).

Poleg prednosti pa se logisti soočajo tudi s težavami, ki jih prinašajo poslovne povezave. Nekatere poslovne funkcije je namreč mogoče sorazmerno hitro integrirati, medtem ko osnovne dejavnosti podjetja na kratek rok praviloma ni možno integrirati, še posebej, če podjetji ne delujeta na enakem področju. Pri nastajajočih velelogistih narašča delež prav slednjih, saj podjetja poizkušajo s poslovnimi povezavami širiti svojo ponudbo iz npr. pomorskih prevozov še na cestne, na hitro dostavo paketov itd., kot to velja npr. za Nedlloyd in njegova prevzeta podjetja Messengeria Emiliana, Transflash itd. (Cooper, 1994, str. 209).

Tudi v Sloveniji je opazna rast koncentracije logističnih podjetij z nastajanjem skupin povezanih podjetij (npr. Skupina Intereuropa, Skupina Viator & Vektor, Skupina Luka Koper). Intereuropa, ki je že prej imela razvejano mrežo enot po celi Sloveniji, se je še dodatno okrepila s prevzemom dveh družb, ki sta bili osredotočeni na skladiščno dejavnost in s tem pridobila še dodatne skladiščne kapacitete. Tako Skupino Intereuropa konec leta 2005 sestavljajo obvladujoča družba Intereuropa d.d. in 15 odvisnih družb, ki so prikazane v konsolidiranih računovodskih izkazih, v primerjavi z vodilnim Nemškim logističnim podjetjem (Deutsche Post World Net – DPWN), ki je imelo v tem letu 40 odvisnih družb. Prevozniško podjetje Viator in špedicijsko podjetje Vektor pa sta se združili v podjetje Viator & Vektor, ki se je s prevzemi osredotočilo na prevozniška podjetja in tako okrepilo svojo prevozno infrastrukturo. Na slovenski trg so vstopili tudi tuji logistični operaterji, vendar v precej manjšem obsegu kot v druge vzhodnoevropske države. Omeniti velja vstop multinacionalke Schenker v ljubljanski Intertrans ter prevzem podjetja Eurošped 2001 s strani

²² Logistični operaterji z oznako »mega« dosegaajo najmanj eno milijardo dolarjev letnega prometa ter so veliki in globalni (svetovni) ponudniki logističnih storitev.

danskega koncerna DFDS. Značilno je, da so na naš trg – podobno kot na celotnem območju nekdanje Jugoslavije – agresivno vstopala predvsem avstrijska špediterska podjetja: Welz, Gebrüder Weiss, Yellogistics, Hödlmayr in v zadnjem času še Lagermax ter Joebstl.

Velik pomen ima tudi spodbujanje sodelovanja z družbami v skupini in maksimalen izkoristek sinergijskih učinkov. Kajti neizkoriščanje sinergij znotraj podjetja, ki jo povzročajo posamezne enote družbe, ko maksimirajo svoje parcialne koristi in spodbujajo notranjo konkurenco, lahko prinese več izgubljenih prihrankov zaradi neizkoriščanja notranjih sinergij, kot pa je koristi od notranje konkurence.

Pozitivne sinergijske učinke prinaša tudi poslovno sodelovanje med več družbami na področju logistike, zato so predstavniki Intereurope, Luke Koper, Pošte Slovenije in Holdinga Slovenske železnice julija 2006 podpisali pismo o nameri o skupnem poslovnem sodelovanju na področju logističnih storitev. Gre za projektno povezovanje s ciljem organiziranega nastopa na evropskem in svetovnem trgu zagotavljanja globalnih logističnih storitev. Omenjeno povezovanje naj bi omogočalo boljšo koordinacijo in izpopolnjeno ponudbo logističnih storitev tako v Sloveniji kot zunaj njenih meja (Jerman, 2006, str. 2).

Pomemben izziv za logistična podjetja se kaže tudi v smeri povezovanja in organiziranja poslov. Pričakuje se, da bodo veliki logistični koncerni delovali po principu 4PL–podjetja, torej da bodo nastopali v vlogi organizatorjev logističnih storitev, njihovo fizično izvedbo pa prepustili podizvajalcem. Možnosti slovenskih logističnih podjetij se tako kažejo v smeri, da kot ponudniki 3PL posežejo tudi na področje ponudbe 4PL. Trg logističnih storitev 4PL se še razvija, njegove možnosti za razvoj so ogromne, saj naj bi po napovedih njegova vrednost do leta 2010 dosegla 13 milijard evrov (medtem ko je v letu 2002 dosegla 4,7 mrd evrov).

Čeprav se podjetja na evropskem logističnem trgu povezujejo in združujejo, ni nevarnosti za upad konkurence. Četudi bi se združili največje špeditersko in največje distribucijsko podjetje, njun tržni delež ne bi presegal 6 % (Cooper, 1994, str. 217), saj je na logističnem trgu prisotna velika razpršenost dejavnosti med različnimi ponudniki, kar je razvidno tudi s Tabele 7. Največji ponudnik med logisti v Evropi dosega le 2,3 % tržni delež, medtem ko prvi štirje ponudniki skupaj dosegajo komaj 6,6 % tržni delež.

Tabela 7: Največji logistični operaterji v Evropi v letu 2003, z doseženimi tržnimi deleži

Dejavnost logistike		
<i>Rang</i>	<i>Logist</i>	<i>Tržni delež</i>
1.	Exel	2,3 %
2.	TPG	2,3 %
3.	UPS	1,0 %
4.	DHL	1,0 %

Vir: Klaus Lippstreu, 2004, str. 15

Globalizacijske trende so spoznale tudi pošte in investirale veliko denarja, da bi lahko postale pomembna logistična podjetja na globalnem trgu logističnih storitev. Tu je v ospredju predvsem Deutsche Post World Net (DPWN), ki je s prevzemi in nakupi drugih logističnih podjetij postala največji svetovni logist. Tako je prevzela eno izmed največjih kurirskih podjetij DHL, največje evropsko špedicijsko podjetje Danzas, britansko logistično družbo Exel in družbo za dostavo paketov Securior ter ameriški podjetij Air Express International in Airborne. Njen skupni celoletni promet v letu 2005 znaša skoraj 45 milijard evrov, po prevzemu Exela pa 56 mio evrov, kar jo uvršča med mega logistične operaterje.

Kot je bilo že omenjeno, se tudi na slovenskem trgu logističnih storitev podjetja združujejo in postajajo veliki koncerni. Na podlagi primerjave nekaterih podatkov, razvidnih s Tabele 8, lahko ponazorimo razvoj in preoblikovanje slovenske logistične družbe v smeri nastajanja dolgoročnih strateških partnerstev, ki jih narekujejo tržne razmere. Z nastankom koncerna je podjetje pridobilo tako na kapacitetah, razširitvi dejavnosti in prilagoditvi tržnim potrebam s ponudbo spleta diverzificiranih logističnih storitev kot tudi na rasti čistih prihodkov od prodaje storitev.

Tabela 8: Primerjava nekaterih podatkov podjetja v letu 1995 (deluje kot delniška družba) in v letu 2004 (deluje kot koncern)

<i>Leto 1995</i>	<i>Leto 2004</i>
Končano lastninsko preoblik. v delniško družbo	Koncern Intereuropa
<i>Zmogljivosti:</i> – 35.000 m² skladiščnih površin – 200 tovornjakov – 1.626 zaposlenih – 70 % vseh zaposlenih deluje na carinskem posredovanju	<i>Zmogljivosti:</i> – 191.550 m² skladiščnih površin – 385 tovornjakov in ostalih dostavnih vozil – 2.280 zaposlenih – 14 % zaposlenih deluje na carinskem posredovanju
<i>Dejavnost:</i> špedicija, transport, pomorska agencija	<i>Dejavnost:</i> storitve kopenskega, pomorskega in zračnega prevoza, terminalske in carinske storitve
<i>Čisti prihodki od prodaje storitev</i> = 9 mrd SIT	<i>Čisti prihodki od prodaje storitev</i> = 51 mrd SIT oz. 212,6 mio €

Vir: Poslovno poročilo Intereuropa, 2004.

Uspešnost poslovanja je najvidnejši znak moči ali slabosti podjetja. Merila uspešnosti poslovanja izhajajo iz dveh širših kategorij, in sicer finančne uspešnosti, ki se lahko meri po različnih izkazih uspeha in po postavkah iz bilance stanja ali razmerjih med njimi ter tržne uspešnosti, ki pa se običajno ugotavlja po podatkih o prodaji, tržnem deležu in rasti.

V primerjavi z velikimi logističnimi podjetji, ki delujejo na evropskem trgu in kotirajo na borzi, se največji slovenski logistični koncern v evropskem prostoru uvršča med srednje velika logistična podjetja, vendar dosega primerljive finančne rezultate, predvsem pri kazalcu PE (razmerje med tečajem in dobičkom na delnico), ki nam pove, kolikokrat je tržna vrednost

delnice večja od čistega dobička na delnico. Tudi dividendni donos (dividenda/tečaj delnice) slovenskega logista ne odstopa posebej od ostalih.

Tabela 9: Slovensko logistično podjetje v primerjavi z večjimi evropskimi logisti v letu 2003

Podjetje	Prodaja (v mio EUR)	Tržna kapitalizacija (v mio EUR)	PE	Dividendni donos
Nemška Pošta (Deutsche Post World Net)	40.017	9.452	14	2 %
TPG	11.866	8.533	28	3 %
Exel	7.349	3.026	20	4 %
Kühne & Nagel	4.958	2.622	20	2 %
Hays	3.623	2.929	17	5 %
Geodis	3.216	391	18	/
DSV	2.369	748	18	1 %
Tibbett & Britten	2.369	307	22	6 %
Thiel	1.700	524	-3	/
Wincanton	1.447	352	13	5 %
Norbert Dentresangle	1.222	369	14	3 %
TDG	784	237	-38	7 %
D. Logistics	320	83	-2	/
Intereuropa	199	177	15	4 %

Opomba : P/E = tečaj ob koncu leta/čisti poslovni izid na delnico

Čisti poslovni izid na delnico = (čisti poslovni izid – dividende prednostnih delnic) / št. navadnih delnic

Dividendni donos = bruto dividenda / tečaj ob začetku leta

Vir: Interklas, 2004, str. 9.

Iz podatkov v Tabeli 10 o slovenskem logističnem koncernu lahko vidimo, da so se čisti prihodki od prodaje iz leta v leto povečevali, deloma tudi zaradi širitve mreže. V letu 2005 čisti prihodki od prodaje sicer zaostajajo za 3 % glede na predhodno leto, vendar je to posledica vključevanja prihodkov iz naslova carinskih storitev, ki so do vključitve v EU predstavljale kar 13 % v strukturi celotnih prihodkov od prodaje. Tudi dodana vrednost je v navedenem obdobju enakomerno naraščala. V letih 2001 in 2002 je podjetje doseglo izjemno visok čisti poslovni izid, pri čemer gre večji del povečanja pripisati prihodkom iz finančnih naložb. Kljub nihanju dobička je bruto dividenda na delnico skladno z dividendno politiko družbe enakomerno naraščala in v letu 2005 dosegla vrednost enega evra v primerjavi z DPWN, kjer je bila dividenda na delnico v tem letu 0,70 evra. Čisti poslovni izid na delnico je v letu 2005 znašal 1,3 evra, v DPWN pa 1,99 evrov.

Tabela 10: Izkaz poslovnega izida skupine Intereuropa za leta 2000–2005 (v 1000 SIT)

Postavka	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Čisti prihodki od prodaje	33.202.643	36.541.749	43.088.381	45.117.517	51.022.064	49.494.200
Poslovni izid pred obrestmi, davki in amort. (EBITDA)	3.293.119	3.879.670	4.201.397	5.387.823	3.822.446	4.081.366
Poslovni izid iz rednega delovanja	1.621.469	4.655.204	7.332.274	3.744.847	3.178.755	3.166.050
Čisti poslovni izid	2.015.147	4.050.845	5.393.181	2.941.018	2.559.408	2.300.305
Dodana vrednost	8.521.786	10.190.468	11.939.054	12.576.880	11.209.258	10.637.822
Čisti posl. izid na delnico (v SIT)	238	547	624	362	249	313
Bruto divid. na delnico (v SIT)	140	160	200	220	240	240

Vir: Letno poročilo 2003, str. 6; Letno poročilo 2005, str. 4.

Tudi naraščajoča bilančna vsota odraža uspešno poslovanje in širitev koncerna v obdobju od leta 2000 do leta 2005 (Tabela 11). V primerjavi z letom 2000 je v letu 2005 bilančna vsota za 62 % večja, stalna sredstva so se povečala za 93 %, kapital za 79 % ter finančne in poslovne obveznosti za 53 %. Manjšo rast v navedenem obdobju beležijo gibliva sredstva (+9 %).

Tabela 11: Bilanca stanja skupine Intereuropa za leta 2000–2005 (v 1000 SIT)

Postavka	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bilančna vsota	39.383.498	44.507.963	54.309.623	57.376.997	65.291.374	63.694.618
Stalna sredstva	25.058.404	30.532.688	38.054.925	41.102.995	50.628.187	48.325.098
Gibliva sredstva	13.649.841	13.501.413	15.776.927	15.346.339	13.886.610	14.931.304
Kapital	23.593.204	27.872.975	35.436.395	35.820.375	42.546.906	42.190.270
Povprečni kapital*	21.227.285	23.683.714	28.922.224	34.126.106	40.990.115	41.218.435
Finančne in poslovne obveznosti	13.512.704	13.812.747	12.507.710	16.445.135	21.647.376	20.684.894

*Kapital ne vključuje čistega poslovnega izida poslovnega leta

Vir: Letno poročilo 2003, str. 6; Letno poročilo 2005, str. 4.

Vrednosti kazalnikov, ki prikazujejo uspešnost poslovanja, so bile v obdobju 2000–2005 na dokaj visoki ravni (Tabela 12). Najvišje vrednosti so ti kazalniki dosegli v letu 2002, v naslednjih letih pa so vrednosti padle (v letu 2002 je na uspešnost družbe odločilno vplivala uspešna prodaja finančnih naložb). V primerjavi s tujim logističnim podjetjem (DPWN) ima slovenski koncern primerljiv delež dobička iz poslovanja v celotni prodaji, saj je v letu 2005 znašal 4,4 %, v nemški multinacionalki pa 5,5 %. Poleg tega so pozitivni rezultati vidni tudi v produktivnosti, saj vrednosti vsakoletno naraščajo in je bil indeks leta 2005 glede na predhodno leto 105, medtem ko je bil v DPWN le 78.

Tabela 12: Kazalniki uspešnosti poslovanja skupine Intereuropa v obdobju 2000–2005

Kazalec	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Čista dobičkonosnost kapitala (Čisti poslovni izid/Povprečni kapital)	9,8 %	17,5 %	18,9 %	8,8 %	6,2 %	5,6 %
Čista dobičkonosnost sredstev (Čisti poslovni izid/Povprečna sredstva)	5,8 %	9,9 %	11,1 %	5,4 %	4,2 %	3,6 %
Produktivnost (v 1000 SIT) (Čisti prih. od prodaje in drugi poslovni prih./Št. zaposl.)	16.474	17.957	18.248	19.476	22.770	23.900
Čista dobičkonosnost prihodkov (Čisti poslovni izid/Prihodki)	5,8 %	10,2 %	10,7 %	6,3 %	4,7 %	4,4 %

Vir: Letno poročilo 2003, str. 6; Letno poročilo 2005, str. 5.

Skupina Intereuropa na slovenskem trgu s prodajo logističnih storitev v okvirni vrednosti 160 milijonov evrov dosega približno 22–odstotni tržni delež (Planinc, 2004, str. 16). V koncernu so si zastavili povprečno letno stopnjo rasti prodaje v višini 7 % (prodaja v letu 2004 znaša 51.800 mio SIT, v letu 2005 58.320 mio SIT in planirana prodaja za leto 2006 62.856 mio SIT), ki se dosega s povečanjem prodaje logističnih storitev in ob upoštevanju zmanjšanja prodaje carinskih storitev, kar ugodno vpliva na donosnost sredstev in dobičkonosnost poslovanja. Pri tem podjetje namerava okrepiti konkurenčni položaj na sedanjih trgih in se razvijati na novih trgih. Najpomembnejši prodajni trg koncerna je Slovenija, kjer je ustvarjenih več kot tri četrtine prihodkov od prodaje (od tega je 61 % prihodkov od prodaje ustvarila obvladujoča družba), poleg tega pa družba prodaja svoje storitve tudi na tujih trgih (39 % prihodkov od prodaje ustvari obvladujoča družba), med katerimi so najpomembnejši

tisti, s katerimi ima Slovenija največjo blagovno menjavo (Nemčija, Italija, Avstrija, Hrvaška). Ob tem je potrebno poudariti, da špedicijska podjetja tudi v tujini dosegajo največji delež prodaje svojih storitev predvsem na domačem trgu (DPWN opravi 41 % prometa v Nemčiji), če pa želijo prodajati tudi na tujih trgih, potem to izvajajo preko hčerinskega podjetja na zadevnem tržišču.

Poslovanje slovenskega logista je v letu 2003 sicer zaznamoval začetek priprav na vstop Slovenije v Evropsko unijo, prihod tujih konkurentov ter nadaljevanje padanja cen na trgu, vendar lahko vseeno zaključimo, da je poslovanje v tej družbi uspešno in da se razvija v smeri in po zgledu evropskih logističnih podjetij. To naj bi bila tudi smer razvoja za ostale slovenske logiste, če se želijo obdržati na trgu in ohraniti tržni delež ter konkurenčnost.

Preoblikovanje logističnih podjetij in njihovih storitev je v novonastalih razmerah neizogibno. Potreba po formalnih povezavah temelji na dolgoročnih oblikah sodelovanja, kar bi pripeljalo do skupnega iskanja novih in celovitih rešitev. Nastanek in razvoj ponudnikov celovitih logističnih storitev se kaže kot eden ključnih trendov razvoja tako v Evropi kot tudi drugod po svetu.

6.2 Preoblikovanje logističnih storitev

S sodelovanjem in povezavami nastajajo globalna logistična podjetja, ki delujejo na globalnem logističnem trgu. Na logistične sisteme posameznih držav močno vplivata globalizacija in umikanje ovir pri pretoku blaga in storitev ter ponudnikom logističnih storitev odpirata možnosti kombiniranja domačih in mednarodnih logističnih storitev (Marsič, 2003, str. 11). Posledica širitve EU je ukinitve carin med državami članicami, kar tudi za Slovenijo pomeni prost dostop do veliko večjega trga in hkrati zmanjšanje potreb po carinskih formalnostih ter poenostavitve postopkov. Spremenjeni pogoji poslovanja pa so poleg prednosti prinesli tudi slabosti za področje logistike, saj je bilo zaradi odprave carin posledično zaznati močan izpad carinskih storitev²³ ter zmanjšan pomen carinskih skladišč. Nastale razmere na trgu in konkurenca, sta tako prisilila tudi slovenske špediterje, da se prilagodijo novim okoliščinam.

Špediterska in transportna podjetja se morajo za uspešno poslovanje in da bi zadovoljila zahteve strank, vse bolj spreminjati v ponudnike celovitih logističnih storitev²⁴. Slovenski špediterji in prevozniki se tako počasi, a vztrajno spreminjajo v logistična podjetja. Pri tem

²³ Kot je razvidno iz poročila Ministrstva za finance (2004, str. 10), se je z vstopom v EU, zaradi ukinitve mej med državami, zmanjšalo število carinskih dokumentov. Število dokumentov se je v letu 2004 v primerjavi z letom 2003 prepolovilo, saj se je število vloženih dokumentov zmanjšalo od 1.622.008 na samo 880.364.

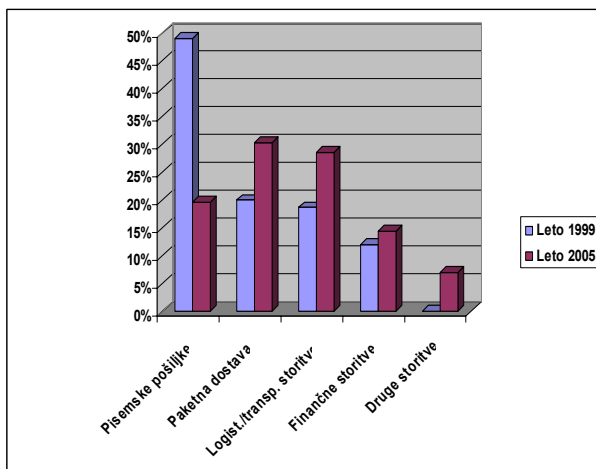
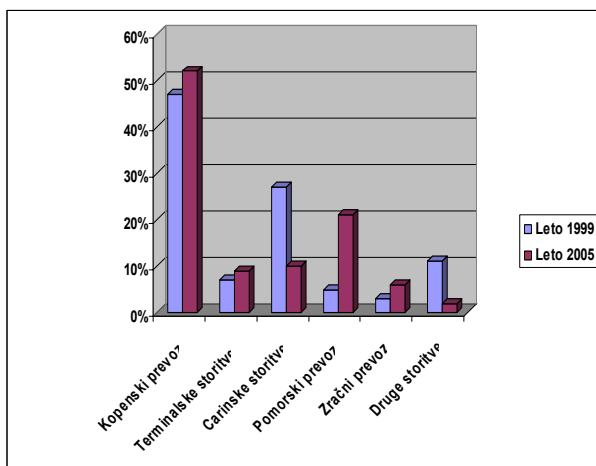
²⁴ "Ponudnik celovitih logističnih storitev" uporabljamo za omejeno število logističnih storitev, saj je področje logistike izjemno široko. Danes namreč še ni podjetja, ki bi lahko opravljalo kopenske, morske, rečne, zračne prevoze vseh tipov tovorov (razsuti, tekoči, kosovni, hitra pošta idr.) v zbirnem prometu ali v zaokroženih pošiljkah od vrat do vrat (Logožar, 2004, str. 152).

posnemajo evropska logistična podjetja pri vpeljevanju novih storitev, s težavami pa se srečujejo pri sredstvih, ki so za to potrebna, saj v Sloveniji ni veliko podjetij, ki bi si takšne naložbe lahko privoščila (Vouk, 2003b, str. 14).

Vodilno slovensko logistično podjetje se prilagaja tržnim potrebam s preobrazbo in dopolnitvijo ponudbe storitev in prehaja od špediterja (t.j. organizatorja transporta in carinskega posrednika) k ponudniku spleta logističnih storitev. Razvojna strategija koncerna je na tem področju usmerjena k izpolnjevanju potreb konkretne stranke in dogovarjanju celovite ponudbe logističnih storitev. Naravnost v celovito logistično ponudbo se odraža v upadanju deleža carinskega posredovanja, ki ga nadomeščajo drugi logistični produkti. Podjetje se je po vzoru evropskih logističnih podjetij vrsto let pripravljalo na vstop Slovenije v EU z večanjem vloge logističnih storitev in z zmanjševanjem odvisnosti od prihodkov, ki izhajajo iz carinskega zastopanja in mejne odprave. S prvega grafa je tako razvidno, da je obravnavano logistično podjetje v letu 2005 največ prihodkov od prodaje ustvarilo na področju kopenskega prevoza (predvsem pri storitvah zbirnega in ekspresnega prevoza), sledijo področja pomorskega prevoza, carinskih storitev ter terminalskih storitev. Tudi v Nemški pošti je opaziti naraščanje logističnih storitev, v okviru katerih se je najbolj povečala logistika v oskrbovalnih verigah, pa tudi pomorski in zračni prevoz, poleg tega pa je uporaba interneta ter e-poslovanja povzročila veliko povečanje ekspresnih storitev in paketne dostave ter hkrati zmanjšanje pisemskega prometa in več možnosti za razvoj novih storitev²⁵, kar je prikazano na spodnjem desnem grafu.

Slika 22: Prihodki po poslovnih področjih v največjem slovenskem in nemškem logističnem podjetju v letu 2005 in 1999

²⁵ Nemška pošta je veliko investirala v razvoj novih storitev, predvsem na področju internetnih tehnologij. Prek svojih dveh portalov, e-Post in e-Filliale, nudi poleg poštnih in paketnih storitev tudi razvijanje digitalnih fotografij na fotografski papir, pisarniški material ter celo distribucijo električne energije (DPWN, 2006, str. 40).



Vir: IE – Letno poročilo, 2005, str. 46; IE – Letno poročilo, 1999, str. 25 ; DPWN – Letno poročilo, 2006, str. 40.

V slovenskem logističnem podjetju je šlo prilagajanje v smeri uvajanja novih storitvenih področij: kopenski prevoz, logistične rešitve in medcelinski prevoz. Po posameznih področjih so bile uvedene dodatne storitve in izboljšave:

- na področju hitre dostave blaga in paketne distribucije je uvedena dodatna storitev, ki je namenjena hitremu prevozu manjših pošiljk,
- na področju zbirnega prevoza so bile uvedene nove zbirne kamionske mednarodne linije za Poljsko in južno Nemčijo, Španijo, Italijo, Švico in v države nekdanje Jugoslavije,
- na področju pomorskega prevoza je bila na novo oblikovana storitev Ro-Ro prometa,
- na področju zračnega prevoza se je okrepila storitev hitre pošte,
- na področju terminalskih storitev je bila poleg skladiščenja vpeljana še celovita storitev distribucije in outsourcinga,
- na področju carinskega zastopanja pa skladno z EU zakonodajo storitev vodenja Intrastat poročanja, kar pomeni mesečno obdelavo in pošiljanje podatkov za statistično poročanje.

Za opravljanje tako širokega spektra storitev so potrebni ustrezni poslovni, skladiščni in manipulativni prostori, prevozna sredstva in sodobna informacijsko-komunikacijska oprema. Za učinkovito opravljanje logistične dejavnosti so torej potrebne naložbe v osnovna sredstva, za katera je obravnavano logistično podjetje v letu 2004 namenilo 7,1 milijarde SIT. Večina

naložb je bila namenjena za nakup in opremo skladiščnih in poslovnih prostorov, informacijske tehnologije in tovornih vozil, kar prikazuje Tabela 13.

Tabela 13: Naložbe v osnovna sredstva v letih 2002–2004 (v mio SIT)

<i>Naložbe v osnovna sredstva</i>	<i>Leto 2004</i>	<i>V %</i>	<i>Leto 2003</i>	<i>V %</i>	<i>Leto 2002</i>	<i>V %</i>
<i>Skladišča, poslovni prostori</i>	2.917	41 %	439	9 %	2.415	55 %
<i>Tovorna in osebna vozila</i>	246	4 %	820	17 %	817	19 %
<i>Informacijska tehnologija</i>	416	6 %	359	8 %	457	10 %
<i>Ostalo</i>	647	9 %	656	14 %	593	13 %
<i>Investicije v teku</i>	2.879	41 %	2.454	52 %	129	4 %
<i>Skupaj</i>	7.105	100 %	4.728	100 %	4.411	100 %

Vir: Letno poročilo 2004, str. 46; Letno poročilo 2003, str. 40; Letno poročilo 2002, str. 31.

Sodobna informacijska tehnologija predstavlja enega od temeljev logističnega razvoja, zato si logistična podjetja danes ne morejo privoščiti zanemarjanja informacijskega področja. Učinkovit informacijski sistem je po mnenju Čoka (2005, str. 27) temelj za uveljavitev in obstoj velikih logističnih koncernov, saj se z združevanjem in prevzemi podjetij pojavlja potreba po ujemanju informacijskih sistemov posameznih podjetij. Sprememba poslovanja je v obravnavanem logističnem podjetju prinesla uvedbo elektronskega povezovanja, ki je bila potrebna zaradi izboljšanja kvalitete poslovanja. Na novo podprt informacijski sistem pa je bil potreben tudi zaradi povezovanja s carinskimi organi na področju računalniške obdelave carinskih dokumentov, ki so od vstopa v Evropsko unijo preko skupnega sistema direktno povezani s centralnim sistemom. Dnevno se po elektronski pošti podjetja izmenja preko 2000 dokumentov tako s poslovnimi partnerji, kot z institucijami. Preko interneta poteka dostop do carinskih tarif, obdelave carinskih dokumentov in intrastat poročanja, naročanje in poizvedovanje po storitvah mednarodnega transporta ter sledljivost pošilk v zbirnem prevozu. Del sredstev pa je bil namenjen opremljenju z najsodobnejšo telekomunikacijsko in navigacijsko tehnologijo (GPS in GSM) za satelitsko spremljanje vozil.

Tehnološke novosti so tudi v drugih logističnih podjetjih zahtevale posodobitev voznega parka zaradi izrabe vozil, pa tudi zaradi strogih ekoloških in varnostnih predpisov, ki veljajo v Evropi. Z naraščanjem pomena ekologije pa naraščajo tudi omejitve glede emisij, hrupa, prepovedi vožnje in druge omejitve. Takšne omejitve zmanjšujejo fleksibilnost logističnih podjetij in jim povzročajo višje stroške zaradi cestnin in ekoloških taks²⁶ (Ogorelc, 2004, str. 234).

Predpisi na področju varovanja okolja so čedalje ostrejši. V Sloveniji upoštevanje ekoloških standardov sicer še ne vpliva bistveno na sklepanje poslov, medtem ko je za sklenitev posla v zahodni Evropi to odločilnega pomena. Za podjetja, ki se ukvarjajo z logistiko je pomembno,

²⁶ Upoštevanje ekoloških standardov in predpisov logističnim podjetjem povečuje stroške zaradi nakupa dražjih, ekološko sprejemljivejših prevoznih sredstev; po drugi strani so najustreznejša vozila deležna nižjih taks, ki jih uvajajo nekatere evropske države (npr. Avstrija, Nemčija, Švica) (Gregorič, 2005, str. 37).

da upoštevajo ekološke standarde tako pri nakupu prevoznih sredstev in naprav kot tudi pri obnovi in gradnji novih objektov (Gregorič, 2005, str. 37).

Za doseganje ekoloških standardov pa le tehnološke izboljšave vozil ne bodo dovolj. Ukrepe je pričakovati predvsem v dveh smereh. Prvi način omejevanja je s povečanjem davčne ali taksativne obremenitve prevoznikov – dražje dizelsko gorivo, prevozne licence, ekološke točke²⁷, obdavčitev transportnih zavarovanj, cestnine (ukrepi Nemčije in Avstrije na področju cestnin za vožnjo tovornjakov po avtocestah) in podobno. Druga smer ekološkega delovanja gre v smeri uveljavljanja oz. podpiranja alternativnih oblik, predvsem pa kombiniranega in oprtnega prevoza, ki pripomoreta k razbremenitvi okolja (npr. programa Evropske komisije Marco Polo I in Marco Polo II za podporo intermodalnih transportov) (Pavlin, 2004, str. 3). Tako bi se za dolge relacije uporabljal ekološko sprejemljivejši železniški prevoz, cestni pa bi služil za razvoz blaga uporabnikom v mestih. Poleg tega je cilj programa Marco Polo doseči tudi trajnostne preusmeritve cestnega tovora na prevoze po morju na kratkih razdaljah (Short sea shipping – Evropski program spodbujanja pomorskih prevozov na kratkih razdaljah). Po predvidevanjih Evropske komisije naj bi vsak porabljen evro preko programa Marco Polo prinesel najmanj šest evrov koristi, izraženih skozi socialne in okoljske ugodnosti.

Slovenska logistična podjetja strogim ekološkim predpisom in zavedanju pomena varovanja okolja med drugim sledijo z nakupi okolju prijaznimi vozili, ki izpolnjujejo zahteve o dovoljenih količinah izpušnih plinov in stopnji hrupa, istočasno pa zadovoljujejo tudi ekološke standarde na področju varovanja okolja, kar potrjujejo z rednimi analizami odpadnih vod in dimnih plinov (Intereuropa d.d., 2006).

Poleg tega slovenski logistični sistem ravnanja z okoljem dokazujejo s standardom ISO 14001, ki odraža sistem celovitega upravljanja kakovosti (angl. Total Quality Management – TQM). Posebne skrbi sta deležna tudi ravnanje z nevarnimi snovmi in njihovo skladiščenje (Logistični center BTC, 2003, str. 7). V skladu s predpisi na področju varovanja okolja je namreč potrebno ustrezno preurediti in opremiti tudi skladišča za skladiščenje nevarnega blaga ter temperaturno občutljivega blaga. Glede na manjko takih skladišč v Sloveniji, bo to zagotovo primerjalna prednost.

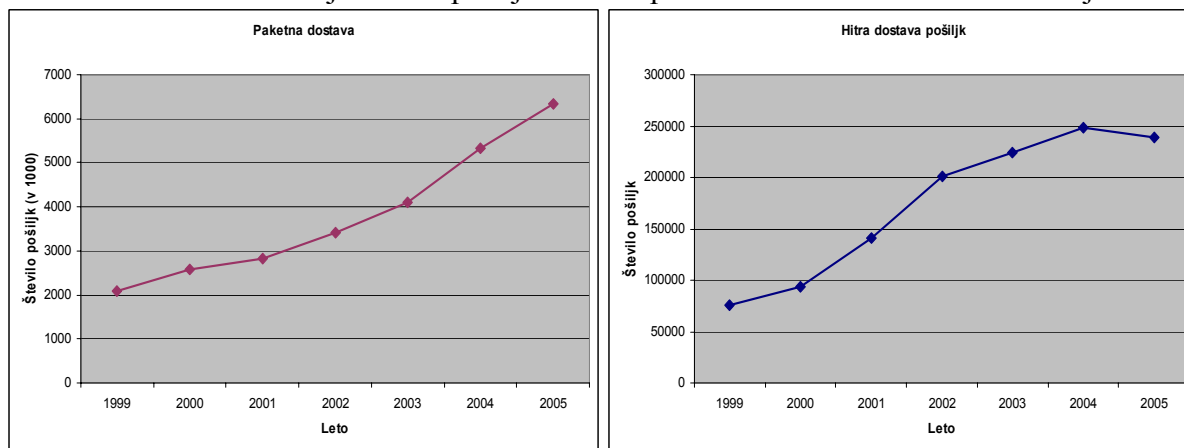
Posledica strožjih ekoloških predpisov se je odrazila tudi v razvoju podsistemov logistike: gre za pojav razbremenilne (povratne) logistike. Le-ta vključuje ravnanje z ostanki, ki nastajajo v procesih proizvodnje, distribucije in porabe, ter vračilo embalaže in proizvodov (zaradi poškodb med prevozom ali zaradi dobave napačni stranki) proizvajalcem. Le-ti so namreč zadolženi za ustrezno razgradnjo določenih proizvodov (npr. v Sloveniji za avtomobile, v drugih državah tudi za belo tehniko in računalniško opremo). Zbiranje, morda pa tudi razgradnja teh izdelkov, bi lahko bila zanimiva tržna priložnost za logistična podjetja. Nemški

²⁷ Znana po tovrstnih omejitvah je Avstrija, kjer na posameznih odsekih avtocest veljajo prepovedi vožnje za tovorna vozila v nočnem času, prepoved vožnje za tovornjake, z izraziteje obremenjujočimi izpušnimi plini, s podeljevanjem omejenega števila ekoloških točk za srednje obremenjujoče tovornjake in tudi z dovolilnicami (Čok, 2005, str. 17).

logistični velikan Hellmann se denimo že ukvarja z zbiranjem in razgradnjo odsluženih računalnikov (Gregorič, 2005, str. 119).

Nov izziv za logistična podjetja po mnenju Gregoričeve (2005, str. 119) ponuja tudi razmah e-trgovine, saj ta oblika trgovine v zadnjih letih beleži visoke stopnje rasti. Tak način trgovanja pa zahteva zelo dodelan sistem distribucije. Obvladovanje distribucije za te trgovine je velika priložnost za mnoga logistična podjetja. Razcvet kataloške in spletne prodaje predstavlja pomemben segment poštne in logističnega poslovanja ter vedno večje potrebe po kakovostnih kurirskih, ekspresnih in paketnih storitvah. Storitve hitre dostave pošilk so v Sloveniji in po svetu med najhitreje rastočimi dejavnostmi (stopnja rasti je dvoštevila, podobna pa so pričakovanja tudi za prihodnja leta), zato je konkurenca²⁸ na tem trgu čedalje večja. V vsakodnevni bitki s časom postaja hitrost tista dimenzija, ki je poleg zanesljivosti, cene in sledljivosti najpomembnejša. Trend naraščanja je prisoten tudi zaradi poslovanja podjetij na podlagi konceptov outsourcinga in JIT, kar po drugi strani pomeni tendenco drobljenja pošilk in s tem problem ekonomske upravičenosti. Na cene in stroške pa imata svoj vpliv tudi konkurenca in možnost izkoriščanja ekonomije obsega, kar cene in stroške teh storitev znižuje. Z razmerami naraščajočega povpraševanja po paketnih in ekspresnih storitvah se srečujejo tudi slovenski ponudniki, med katerimi prevladuje Pošta Slovenije (Slika 23). Zanj namreč velja, da je vodilna na slovenskem trgu pri storitvah prenosa pošilk v istem dnevu in paketni dostavi.

Slika 23: Prikaz naraščanja števila pošilk storitev paketne in hitre dostave v Sloveniji



Vir: Letno poročilo Pošte Slovenije, 2005–1999.

Na podlagi grafičnega prikaza na Sliki 23, ki prikazuje strmo rast storitev paketne in hitre dostave pošilk, lahko potrdimo pričakovanja o nadaljevanju trenda rasti ter s tem svetli prihodnosti tovrstnih storitev. Čeprav je zaznati hitro rast tako svetovnega kot tudi evropskega trga storitev hitre dostave pošilk, sta za uspešno prihodnost teh storitev najbolj obetavna vzhodnoevropski (kjer naj bi se po napovedih vrednost prodaje teh storitev do leta 2010 več

²⁸ Največji ponudniki storitev hitre dostave pošilk so DHL, UPS, TNT, FedEx, GLS, DPD, ki dominirajo na svetovnem in evropskem trgu ter so prisotni tudi pri nas. UPS na našem trgu posluje prek Intereurope, s katero ima podpisano ekskluzivno pogodbo za opravljanje storitev mednarodne hitre pošte.

kot podvojila in dosegla 2,7 milijarde evrov) in azijski trg, zlasti kitajski in indijski trg. Na te in tudi druge trge pa že širijo svoje poslovanje vsa večja logistična podjetja in tako iščejo možnosti za širitev in dodatni zaslužek.

6.3 Širitev poslovanja na tujih trgih

Slovenija je za ponudnike špediterskih in logističnih storitev relativno perspektiven trg. V zadnjem desetletju so doseženi dobri gospodarski kazalci (4,7 odstotna gospodarska rast v letu 2006) in tudi v prihodnje napovedujejo stopnje gospodarske rasti, ki so večje od stopenj v starih članicah EU, prav tako je napovedana nadaljnja rast mednarodne menjave. Poleg tega ima Slovenija ugoden geografski položaj (lega v osrčju Evrope, dostop do morja s pristaniščem, dostopnost in prehodnost ozemlja), razvito infrastrukturo in prometne povezave ter stičišče dveh koridorjev, kar vse omogoča potencial za razvoj logistike in posredovanje blagovnih tokov v smeri od zahodne proti SV in JV Evropi. Za ponudnike logističnih storitev je priporočljivo, da nadaljujejo z osredotočenostjo matične družbe na slovenski trg, medtem ko naj se tuji trgi pokrivajo preko odvisnih družb. Direktna prodaja na tujih trgih (neposredno pri strankah, ki niso špediterji) lahko namreč, predvsem na področju kopenskega prevoza, povzroči negativne učinke (spori s partnerji), ki bi celo presegali koristi od teh aktivnosti.

Pomemben prodajni trg slovenskih logistov je trg EU, kamor se od leta 2004 uvrščajo tudi Češka, Slovaška, Poljska in Madžarska ter po zadnji priključitvi še Bolgarija in Romunija. Zelo perspektivni, vendar zaradi možnih varnostno-političnih nestabilnosti dokaj tvegani, so trgi držav nekdanje Jugoslavije: Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija, Črna gora ter Makedonija. Med rastoče trge sodi tudi Turčija. Pri vseh omenjeni državah lahko pričakujemo rast blagovnih tokov iz in v Evropsko unijo. V novih članicah EU in državah kandidatkah za vstop v EU se predvidevajo tudi višje stopnje gospodarske rasti.

Po drugi strani pa slovenski špediterji in logisti po vstopu v EU vidijo priložnost za nadaljnji razvoj z vstopom na trge jugovzhodne in vzhodne Evrope ter Rusije, s katerimi Slovenija iz leta v leto povečuje blagovno menjavo. To lahko udejanjijo z ustanavljanjem hčerinskih podjetij v teh državah in oblikovanjem transportno logističnega omrežja podjetij, s poudarkom na izvajanju celovitih logističnih rešitev, kar bi jim omogočilo pospešen vstop na te trge in hkrati utrjevanje vezi na zahodnih trgih.

Posledica vse večjega globaliziranja nabavnih in dobavnih verig je tudi večji obseg trgovanja z deželami na Daljnem vzhodu in Aziji. V kolikor logistično podjetje namerava slediti tem blagovnim tokovom, je smiselno razmisliti o odprtju lastne enote v tem delu sveta (npr. na Kitajskem). Vse pogosteje je pri pomembnejših evropskih logističnih podjetjih mogoče opaziti, da se vse bolj usmerjajo tudi na druge kontinente, saj sledijo blagovnim tokovom. Tako DHL, ponudnik ekspresnih in logističnih storitev Nemške pošte, načrtuje veliko širitev

na Kitajsko in tam išče podjetja za prevzeme. Na kitajski trg se usmerjajo tudi drugi tuji ponudniki logističnih storitev, največja tuja tekmeca sta UPS in Fedex²⁹ (Pavlin, 2006, str. 4).

Na pomenu pridobivajo tudi drugi oddaljeni trgi, npr. turški in egipčanski, saj postajajo te države logistično čedalje zanimivejše (Pavlin, 2004a, str. 8). Ko se bodo evropska in druga podjetja zavedla, da je prevoz časovno manj potraten, če se ladje iz Sueškega prekopa namesto na atlantske luke usmerijo na jadranske in blago od tam nadaljuje pot po kopnem (gre za t. i. južno prevozno pot) (Pavlin, 2002, str. 32), lahko pričakujemo povečan pomen koprskega pristanišča in posledično večji promet na slovenskem ozemlju. S tem se slovenskim logističnim podjetjem ponuja možnost za dejavno vključevanje v te blagovne tokove, kar bi prineslo dodaten posel in tudi prodor na evropski trg.

Pri pregledu večjih slovenskih logističnih družb lahko ugotovimo, da družba Intereuropa že ima lastna podjetja na Češkem, v Avstriji, Nemčiji, Franciji, Ukrajini in v Rusiji ter v državah nekdanje Jugoslavije. Z odprtjem podjetij v drugih državah jugovzhodne in srednje Evrope bi podjetje dopolnilo mrežo lastnih podjetij na tem območju in s tem postalo eden vodilnih igralcev v regiji.

Tudi v družbi Skupina Viator & Vektor, d.d., načrtujejo intenziven prodor na trge Poljske, Ukrajine in Črne gore, kjer bo ustanovitev novih družb pogojena s tržnimi zahtevami in doseženo uspešnostjo na omenjenih trgih. Poleg tega pa nameravajo utrditi logistično mrežo na trgih jugovzhodne Evrope, kjer bodo ključno vlogo odigrale povezane družbe (Letno poročilo 2005, 2006, str. 5).

Logistični center BTC pa si prizadeva postati stičišče blaga, skladišč in prevoznikov, kar bi zagotavljalo doseganje medsebojnih sinergij, kakovosti storitev in ekonomijo obsega. Velike priložnosti vidijo v možnosti opravljanja zbirnih pošilk in prevozov iz EU proti jugovzhodni Evropi ter v obratni smeri (Vouk, 2004, str. 12), saj je Slovenija lahko zaradi lege na stičišču panevropskih prometnih koridorjev (V. – poteka od Barcelone do Kijeva in X. – povezuje evropski sever z jugom) pomemben povezovalec gospodarstev balkanskih, evropskih in drugih držav, slovenska logistična podjetja pa povezovalci blagovnih tokov s teh trgov (Pavlin, 2002, str. 31; Pavlin, 2004a, str. 8).

6.4 Pomen kadrov v logistiki

Za uspešno delovanje logističnega podjetja je pomembno povečevati kakovostno raven intelektualnega kapitala, ker je intelektualni kapital (znanje zaposlenih, podprto s kakovostnimi informacijami in sodobnimi tehnologijami, njihove sposobnosti, kreativnost in inovativnost) zagotovo edini element proizvodnje špeditersko-logističnih storitev. Skladno s tem je kakovost intelektualnega kapitala temeljni dejavnik uspešnega in dobičkonosnega

²⁹ DHL je na kitajski trg vstopil leta 1986 kot prvi tuji prevoznik tovorov in si je do danes pridobil že 40-odstotni tržni delež. Fedex je doslej na Kitajskem osvojil 20-odstotni, UPS pa 10-odstotni tržni delež (Pavlin, 2006, str.4).

poslovanja špediterja kot logističnega operaterja, kar pomeni, da morajo nenehno investirati v znanje, sposobnosti in veščine svojih zaposlenih (kreativnih in operativnih logističnih strokovnjakov ter logističnih managerjev) (Zelenika, Zebec, 2003, str. 153).

Potrebno se je zavedati, da je intelektualni kapital nekaj, čemur je treba posvetiti prav toliko pozornosti kot finančnemu kapitalu. Podjetje lahko znanje pridobi na dva načina: z nabavo ali notranjim razvijanjem. Nabava pomeni pridobitev ključne osebe, patenta ali podjetja, ki ima potrebno znanje in porazdelitev tega znanja po organizaciji (Roos et al., 2000, str. 11). Notranje razvijanje znanja pa lahko podjetje doseže tudi z izobraževanjem zaposlenih.

V preteklosti se izobraževanju kadrov v logistiki ni posvečalo toliko pozornosti kot danes. Danes je prav zaradi vedno hitrejšega tehnološkega napredka v ospredju faktor znanja oziroma intelektualnega potenciala, ki lahko pomeni korak pred drugimi in s tem konkurenčno prednost. Ustrezno izobraženi kadri v logistiki predstavljajo temelj za učinkovito poslovanje. Logistična podjetja jim morajo zagotoviti sodobno organizirane informacijske sisteme, ki so komplementarni in kompatibilni s sistemi aktivnih udeležencev v logističnih verigah. Povečana uporaba informacijske tehnologije na področju logistike je povzročila dvig učinkovitosti, večjo zanesljivost in dvig hitrosti poslovanja.

Zaradi globalnega logističnega dogajanja se morajo logistična podjetja pripravljati na tehnološko, organizacijsko in kadrovsko preobrazbo. Potencialna in resnična proizvodna moč naravnih, tehničnih in informacijskih virov kot dejavnikov uspešnosti sodobnega podjetja je v glavnem odvisna od ljudskih sposobnosti in njihovega znanja. V mnogih logističnih podjetjih se v ospredje postavlja skrb za izboljševanje kadrovske strukture. Z jasnim seznanjanjem slehernega delavca s cilji in interesi podjetja, z ustreznim komuniciranjem in motiviranjem, dosegajo velike uspehe, še posebej v logistiki, ki je delovno intenzivno orientirana dejavnost. Mnoga logistična podjetja v svetu imajo izdelan program, ki daje zaposlenim možnost napredovanja. Za izvajanje programa imajo nekatera velika podjetja lastne šole in akademije.

Logistični podjetniški kadri morajo tako poleg specifičnih logističnih znanj obvladati tudi določena interdisciplinarna in multidisciplinarna znanja, ki jih lahko razdelimo v šest skupin (Zelenika, 1995, str. 64–65):

1. Tehnika prometa, ki proučuje zakonitosti metod projektiranja, konstruiranja, izdelave, izgradnje in investicijskega vzdrževanja prometne infrastrukture (prometni objekti, oprema, ceste, železnice ...) in prometne suprastrukture (prevozna in pretovorna sredstva, ki skupaj z infrastrukturo omogočajo prometne storitve).
2. Tehnologija prometa, katere namen je proučevanje zakonitosti metod, postopkov oziroma procesov proizvodnje prometne storitve. Proučuje zakonitosti eksploatacije in preventivnega vzdrževanja prometne infrastrukture in prometne suprastrukture.
3. Organizacija prometa, ki proučuje zakonitosti postopkov varnega, hitrega in racionalnega organiziranja procesa proizvodnje prometne storitve z vsemi prevoznimi sredstvi in na vseh prevoznih poteh.

4. Ekonomija prevoza kot interdisciplinarna (obsega več znanstvenih disciplin) znanost, ki proučuje ekonomske zakonitosti projektiranja, konstruiranja, izdelave, izgradnje, eksploatacije in vzdrževanja prometne infrastrukture in prometne suprastrukture, ekonomske zakonitosti proizvodnje prometne storitve, ekonomske zakonitosti upravljanja z ljudskimi potenciali v vseh delih in nivojih prometa in prometnega sistema.
5. Prevozno pravo, ki proučuje pravne zakonitosti, načela, zakone, pravila, teorije, obveznosti, pravice in odgovornosti vseh aktivnih in pasivnih udeležencev, ki sodelujejo pri izdelavi, izgradnji, eksploataciji in vzdrževanju prometne infrastrukture in prometne suprastrukture v procesu proizvodnje prometne storitve, v upravljanju z ljudskimi potenciali v vseh delih in na vseh nivojih prometa in prometnega sistema.
6. Druge discipline špediterskih znanosti, kamor spadajo tudi ekologija, kibernetika, management, logistika.

Za pridobitev teh znanj pa so potrebni tako naravnani izobraževalni sistemi. V EU je tovrstno izobraževanje že uveljavljeno, v Sloveniji pa so vidna prizadevanja v tej smeri tako v okviru Univerze v Ljubljani kot Univerze v Mariboru, ter novo ustanovljene Fakultete za logistiko. Za poglobitev in razširitev znanja zaposlenih v logističnih podjetjih ni pomembno le formalno izobraževanje in izpopolnjevanje, temveč tudi njihovo permanentno usposabljanje na specialističnih poslovnih šolah, tečajih pa tudi njihovo organiziranje in motiviranje. Tudi pri nas so v to smer narejeni že prvi koraki. Ker potrebe po tovrstnih kadrih nenehno naraščajo, so npr. v podjetju Intereuropa ustanovili zasebno Šolo poslovne logistike, v kateri zaposleni pridobivajo zaokrožena znanja s področja logistike. V Intereuropini šoli skušajo problem pomanjkanja kadrov rešiti z doizobraževanjem in prekvalifikacijo zaposlenih. Predmetnik izobraževanja so uskladili s Fakulteto za pomorstvo in promet, predavanja in usposabljanja pa vodijo Intereuropini strokovnjaki in zunanji predavatelji.

Po podatkih Statističnega urada RS o stopnji izobrazbe zaposlenih v dejavnosti I (Promet, skladiščenje in zveze) standardne klasifikacije dejavnosti za leto 2004 lahko ugotovimo, da je v tej dejavnosti 3 % zaposlenih z dokončano visoko stopnjo izobrazbe, 5 % z višjo stopnjo izobrazbe in 7 % zaposlenih s srednjo stopnjo izobrazbe³⁰. V primerjavi z dejavnostjo L (Javna uprava, obramba, socialno zavarovanje), kjer je stopnja izobrazbe zaposlenih precej višja (16,5 % zaposlenih z visoko, 12 % z višjo in 10,4 % zaposlenih s srednjo stopnjo izobrazbe), in glede na glavne smernice sprememb v svetu na področju logistike, bo potreben še večji poudarek na izobraževanju in izpopolnjevanju zaposlenih. Predvsem na področju informacijske tehnologije je v logistiki zaslediti bliskovit napredek in takšnemu trendu ni videti konca. Za uspešno poslovanje in prilagajanje hitremu ritmu sprememb, pa je potrebno imeti kadre, ki v osnovi popolnoma razumejo delovanje in vpliv logistike, poleg tega pa so sposobni slediti, razumeti in obvladati novosti na tem področju. Kajti ustrezno izobraženi

³⁰ Največje slovensko logistično podjetje ima z vidika dejavnosti dobro izobrazbeno strukturo zaposlenih, saj je bilo v letu 2003 64 % zaposlenih z dokončano srednjo stopnjo izobrazbe in 24 % zaposlenih z izobrazbo med VI. in VIII. stopnjo (Letno poročilo 2003, str. 42). Morda je delež zaposlenih z višjo in visoko izobrazbo celo previsok (v primerjavi s špedicijami v Evropi), kar lahko pripelje do »bega možganov« iz podjetja.

kadri predstavljajo in bodo predstavljali ključno konkurenčno prednost, saj bo le tako mogoče slediti spremembam in s tem ostati konkurenčen na domačem in svetovnem trgu.

7 SKLEP

Namen magistrskega dela je bil analizirati in ugotoviti vpliv globalizacije na razvoj sodobne logistike, pri čemer je bilo potrebno najprej opredeliti globalizacijo in njene dejavnike. Glavni dejavniki, ki spodbujajo ekonomsko globalizacijo so predvsem tehnološki napredek, izboljšave v transportu, napredek na področju telekomunikacij in informacijske tehnologije, razvoj multinacionalnih podjetij, liberalizacija mednarodne trgovine ter nenehna rast konkurenčnosti na svetovnem trgu, ki povzroča potrebe po racionalizaciji v proizvodnji in distribuciji. Vsi ti dejavniki pomembno vplivajo tudi na dejavnost logistike, njen razvoj in potrebe po preoblikovanju.

V poglavju, kjer je bila izvedena analiza mednarodne trgovine blaga in storitev, je bilo ugotovljeno, da mednarodna menjava močno narašča, še posebno v razvitih državah. Trgovanje se je prav po zaslugi multilateralnega trgovinskega sistema ter delovanja WTO izjemno povečalo, saj v zadnjih 50 letih blagovni izvoz narašča povprečno 6 odstotkov na leto, trgovinska menjava pa je bila leta 1997 14-krat večja kot leta 1950. Visoke stopnje rasti dosega tako blagovna trgovina kot tudi menjava storitev, ki je bila v letu 2004 deležna največje rasti v sektorju transporta. Poleg tega se odraža prostorska dimenzija v širitvi blagovnih tokov, ne le preko državnih meja, temveč tudi preko kontinentov. Razdalje prevoza blaga se povečujejo, zato se vedno bolj uporabljajo medcelinski načini prevoza, kjer pridobivata na pomenu ladijski in letalski transport. Poleg večje intenzivnosti mednarodne trgovine, se je spremenila tudi njena sestava. Voluminozno blago so zamenjale kakovostne in manjše pošiljke, pri katerih je potrebno upoštevati posebne lastnosti posameznih vrst pošiljk (stroji, zdravila, farmacevtski proizvodi, živila, aparati, deli pohištva) in ki zahtevajo dostavo ob točno določenem času. Obseg mednarodne trgovine se torej povečuje, rast trgovine spremlja tudi rast blagovnih tokov, kar pa vpliva tudi na rast trga logističnih storitev.

Hitro rast logistike potrjujejo tudi razpoložljivi podatki, s katerimi smo rast logistike primerjali z rastjo BDP in rastjo industrijske proizvodnje. Ugotovimo lahko, da tako na svetovnem, evropskem kot tudi na nivoju Slovenije, gibanju BDP sledijo tudi gibanje transporta, promet blaga v pristaniščih ter sklenjena transportna zavarovanja, ki predstavljajo nekatere od aktivnosti logistike. Primerjava posameznih aktivnosti logistike z rastjo BDP v zadnjem desetletju prikazuje močno korelacijo med njimi, podane pa so tudi napovedi o nadaljnji hitri rasti teh spremenljivk. Logistika predstavlja torej pomemben segment v gospodarstvu, saj je ocenjena velikost globalnega logističnega trga v letu 2005 na 5.400 milijard evrov, kar znaša 13,8 % svetovnega BDP.

Globalizacijski vplivi se odražajo tudi v stopnjevanju kompleksnosti sodobnega poslovanja, internacionalizaciji ter nenehni rasti konkurenčnosti na svetovnem trgu. V prihodnje bo mednarodna konkurenčnost podjetij vse bolj odvisna od njihove sposobnosti, da hitro in pravočasno dostavijo izdelke, prilagojene željam strank, in to kjerkoli po svetu. To pa pomeni, da bodo logistične storitve tiste, ki bodo ustvarjale dodano vrednost. Vedno večja konkurenčnost pa povzroča tudi potrebe po racionalizaciji v proizvodnji in distribuciji, kar je privedlo do uvedbe in uporabe koncepta »just in time«, ki zahteva bistveno večje število fizičnih dobav, hkrati pa je povprečna velikost tovara vse manjša. Tako morajo biti tovari prepeljani v vedno krajšem času, prihraniti je treba pri vseh stroških, tudi pri skladiščenju in distribuciji blaga. Poleg tega gre tudi za prisotnost trenda osredotočanja podjetij na svojo primarno dejavnost (core bussines), ki je zanje strateškega pomena, ostale dejavnosti pa prepustijo zunanjemu izvajalcu – koncept outsourcinga, ki z zapletenostjo logističnih procesov in pomanjkanjem izkušenj v mednarodnem trgovanju vedno bolj pridobiva na pomenu. Iz tega izhaja, da globalizacijski vplivi omogočajo logistiki, da dobiva pri vsem tem odločilen vpliv na stroške in kakovost storitev, ki sta najmočnejši orožji v konkurenčnem boju.

Vpliv globalizacijskih dejavnikov pa je zaznati tudi v sami spremembi poslovanja logističnih podjetij. Vse bolj je prisoten trend združevanj in prevzemov ter nastanek velikih logističnih koncernov s široko geografsko prisotnostjo in širokim naborom logističnih storitev. Za opravljanje širokega spektra storitev pa so potrebne investicije v transportne, skladiščne in manipulativne zmogljivosti ter v sodobno informacijsko-komunikacijsko opremo. Napredek v informacijski tehnologiji predstavlja enega od temeljev logističnega razvoja, zato si logistična podjetja danes ne morejo privoščiti zanemarjanja informacijskega področja. Nenazadnje pa je potrebno vlagati tudi v intelektualni kapital, saj pri storitvenih podjetjih, ki so delovno intenzivna, znanje igra ključno vlogo in bo tudi v prihodnosti predstavljalo pomembno konkurenčno prednost.

Prilagajanje logistične storitvene dejavnosti novim razmeram, ki jih povzročata globalizacija in internacionalizacija, gre v smeri ponudbe organiziranja celovitih logističnih storitev ter zadovoljevanja vedno večjih potreb po kakovostnih kurirskih, ekspresnih in paketnih storitvah. Konkurenčna prednost ni več samo pravi proizvod na pravem mestu in ob pravem času, ampak zlasti zanesljivost dobave v kakršnihkoli pogojih, hitra odzivnost na potrebe in zahteve kupca ter partnerstvo med udeleženci oskrbovalne verige. Hitrost, zanesljivost, točnost, varnost, kakovost in varčnost je šest glavnih zapovedi, ki so hkrati tudi merila za delovanje in uspešnost sodobnih družb, ki se ukvarjajo s špediterskimi in logističnimi sistemi ter storitvami.

Na podlagi teh ugotovitev lahko potrdimo v uvodu zastavljeno hipotezo, ki se je glasila, da so spremembe in razvoj na trgu logističnih storitev posledica vpliva globalizacijskih dejavnikov, ki imajo na logistiko tako neposreden vpliv, katerega odraz je v spremembi poslovanja logističnih podjetij kot tudi posreden vpliv v povečanju mednarodne trgovine (količinsko in

prostorsko povečanje blagovnih tokov) in v spremembi načina poslovanja sodobnih nelogičnih podjetij, kar vse pred izvajalce logističnih storitev postavlja nove zahteve po ponudbi hitrih, zanesljivih in celovitih logističnih storitev.

LITERATURA IN VIRI

LITERATURA

1. Archibugi Daniele: The Globalisation of Technology and the European Innovation System. Italian National Research Council, Directorate for General Affairs, Statistical Department. Paris: 2000. 28 str.
[URL:http://www.knowledgesystems.org/e100mty/inputs/General_KBD_inputs/kbd_files/010_european_community/kbe_2.pdf], 15.4.2006
2. Balaam David N. in Veseth Michael: Introduction to international political economy. 2nd Edition. New Jersey: Prentice Hall, 2001. 486 str.
3. Balanya B., A. Doherty, O. Hoedeman, A. Ma'anit and E. Wesselius: Europe Inc. Regional & Global Restructuring and the Rise of Corporate Power. London, Sterling, UK. Virginia, USA: Pluto Press, 2000. 317 str.

4. Ballou Ronald H.: Basic Business Logistics: Transportation, Materials Management, Physical Distribution. 2nd Edition. New Jersey : Prentice–Hall. Inc., 1987. 438 str.
5. Bardi J. Edvard, Coyle J. John, Langley C. John: Management of Business Logistics: Supply Chain Perspective. 7th Edition. Mason (Ohio) : South–Western/Thomson Learning, 2003. 707 str.
6. Becker A., Rosemann J.: Logistic and distribution. Muenster, 1998. 336 str.
7. Beškovnik Bojan: Rast pretovora v pomorskem prometu tudi v prihodnjih letih. Logistika & transport (Priloga Dela), Ljubljana, 2006, 7, str. 8–11.
8. Bešter Miha: »Outsourcing« logistične dejavnosti: nujnost, izziv ali boleča izkušnja? 3. GV-konferenca Poslovna logistika. Ljubljana: GV izobraževanje, 2004, str. 67–77.
9. Bhagwati Jagdish: In Defence of Globalization. New York: Oxford University Press, 2004. 308 str.
10. Bhagwati Jagdish: International Trade in Services and its Relevance for Economic Development. Giarrini Orio, ed., The Emerging Service Economy. Oxford, New York: Pergamon Press, 1987. 448 str.
11. Bjelić Predrag: Svetska trgovinska organizacija. Beograd: IGP Prometej, 2002. 262 str.
12. Bobek Vito in Tjaša Živko: Poslovni vodnik po skupni zunanjetrgovinski politiki Evropske Unije. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije, 2002. 130 str.
13. Bobek Vito: Doktrine in instrumenti mednarodne menjave. Maribor: Ekonomsko–poslovna fakulteta, 2002. 312 str.
14. Bučar Maja in Stare Metka: Strategija gospodarskega razvoja Slovenije: Posledice in odzivi na prehod v storitveno (informacijsko družbo). Ljubljana, 1999. 32 str.
[URL: <http://www.sigov.si/umar/projekti/sgrs/diskusij/stare.html>], 15.4.2006.
15. Caf Dušan: Deregulacija telekomunikacij in gospodarska rast. Sedma delavnica o telekomunikacijah. Brdo pri Kranju, 1998.
16. Caharijas Domen: Spletni nakupi v EU so "težki" več kot 100 milijard evrov. Dnevnik, 17.2.2007.
17. Christopher Martin: Logistics and Supply Chain Management. London: Pitman Publishing, 1998. 294 str.
18. Cohn Laura, Brady Diane, Welch David Welch: B2B: The Hottest Net Bet Yet? Business Week, New York, 2000. 27–28 str.
19. Cooper James, Browne Michael, Peters Melvyn: European Logistics: markets, management and strategy. 2nd ed. Oxford : Blackwell, 1994. 331 str.
20. Čavničar Mirjana: Globalizacija – realnost turbulentnega okolja. Naše gospodarstvo 49(3–4), 2003, str. 175–195.
21. Čok Borut: Strateški načrt združene Intereurope in Luke Koper. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 125 str.
22. Dicken Peter: Global Shift: Transforming the World Economy. London, New York, New Delhi: Sage, 1998. 496 str.
23. Dunning John H.: Regions, globalization and the knowledge economy: The issue started. Dunning John H., ed., Regions, globalization and the knowledge economy. New York: Oxford University Press, 2000. 520 str.

24. Flere Sergej: Sociologija. Maribor: Pravna fakulteta, 2000. 322 str.
25. Frazelle H. Edward: Trends in Transportation. The Logistics Institute at Georgia Tech. [URL: http://www.tli.gatech.edu/news/GT_Frazelle.pdf], 15. 06. 2006
26. Gregorič Dorjana: Strateška analiza podjetja Intereuropa. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 130 str.
27. Hanna N., Guy K. in Arnold E.: The Diffusion of Information Technology– Experience of Industrial Countries and Lessons for Developing Countries. World Bank Discussion Paper No. 281. Washington: World Bank, 1995. 207 str.
28. Hedley R. Alan: Running Out of Control: Dilemmas of Globalization. Bloomfield: Kumarian Press, 2002. 288 str.
29. Herbert W. Davis: Logistics Cost and Service 2004. Fort Lee, New Jersey: Establish, Inc./Herbert W. Davis and Company, 2005, 18 str.
30. Hollensen Svend: Global Marketing: A Market-Responsive Approach. London: Financial Times : Prentice Hall, 2001. 667 str.
31. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje v vrtincu novih priložnosti. Ljubljana : GV, 2001. 338 str.
32. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1990. 422 str.
33. Jaklič Andreja in Svetličič Marjan: Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 2005. 162 str.
34. Jakomin Igor, Veselko Gregor: Koncept "Just in time" je za sproščanje zalog in kapitala. Logistika & transport (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 2, str. 6–9.
35. Jakomin Igor, Medeot Marino: Kako bo za špediterje po vstopu Slovenije v EU?. Logistika & transport (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2003, 5, str. 12–14.
36. Jelenc Milan: Temelji logistike in špedicije. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2006. 30 str.
37. Jelenc Milan: Trendi: Globalizacija v logistiki. Logistika & transport (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2000, 49(21), str. 4.
38. Jelenc Milan: Špediter – partner v mednarodnih logističnih operacijah. Logistika 1999 – XXII. Posvetovanje Globalizacija gospodarstva in njen vpliv na podjetniško logistiko v Sloveniji. Maribor : Ekonomsko–poslovna fakulteta, Inštitut za transport in logistiko, 1999, str. 89–99.
39. Jelenc Milan: Špedicija – Nove zasnove logističnih procesov. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1999a, (44)40.
40. Jelenc Milan: Mednarodni in integralni transport blaga. Ljubljana: ČGP Delo, Gospodarski vestnik, 1983. 342 str.
41. Kenda Vladimir: Osnove mednarodnih ekonomskih odnosov. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta, 2003. 355 str.
42. Kleinert Jörn: The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview. Kiel Working Papers No.1069. Kiel: Kiel Institute of World Economics, 2001. 32 str. [URL: <http://www.unikiel.de/ifw/pub/kap/2001/kap1069.htm>], 27.4.2006.
43. Kovačič Andrej: Informatizacija poslovanja. Ljubljana:Ekonomska fakulteta,1998. 214str.
44. Kolodko Grzegorz W.: Globalization and Transformation: Illusions and Reality. Paris: OECD, 2001, Technical Paper No. 176. 45 str.

45. Koželj Uroš: Kdaj in zakaj logistične storitve izločiti (outsourcing iz podjetja). *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2003, 2, str. 4-7.
46. Lambert Douglas M., James R. Stock: *Strategic logistics management*. Homewood: Irwin, 1993. 820 str.
47. Logožar Klavdij: *Poslovna logistika: elementi in podsistemi*. Ljubljana : GV Izobraževanje, 2004. 265 str.
48. Logožar Klavdij: Informacijske povezave med partnerji v logistični verigi. *Logistika 2002 – XXV. Posvetovanje*. Maribor : Ekonomsko – poslovna fakulteta, Inštitut za transport in logistiko, 2002, str. 33–47.
49. Logožar Klavdij: Razbremenilna logistika, *Logistika&Transport*, Ljubljana, 2002, 7, str. 10.
50. Malačič Štefan: *Outsourcing logistike v Sloveniji*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2005. 53 str.
51. Marsič Edi: Preoblikovanje Intereurope d.d. v globalnega logističnega operaterja. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003. 110 str.
52. McGrew Anthony G.: *The Globalisation Debate: Putting the Advanced Capitalist State in its Place*. Canterbury, UK: Global Society: Journal of Interdisciplinary International Relations, September 1998, Volume 12, Issue 3, str. 299–322.
53. Millen Robert et al.: *Benchmarking Australian firms' usage of contract logistics services. A comparison with American and Western European practice*. Benchmarking for Quality Management & Technology, Bradford, 1997, 4, str. 34–46.
54. Morozov Sebastjan: Prednosti in slabosti outsourcinga v transportu pri nas. *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 9, str. 6–9.
55. Oblak Henrik: *Mednarodna poslovna logistika*. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta, 1997. 362 str.
56. Ogorelc Anton: *Mednarodni transport in logistika*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2004. 456 str.
57. Ogorelc Anton: *Logistika*. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta, 1991. 380 str.
58. Palley Thomas I.: *The Economics of Globalization: Problems and Policy Responses*. Washington: AFL–CIO, 1999. 31 str.
59. Pavlin Barbara: Logistične niti v lastnih rokah. *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 3, str. 14–15.
60. Pavlin Cveto: DHL stavi na Kitajsko in Azijo. *Logistika & transport* (priloga Dela), Ljubljana, 2006, 2(10), str. 4.
61. Pavlin Cveto: Program Marco Polo podaljšan do leta 2013. *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 8, str. 3.
62. Pavlin Cveto: Blago je treba obvladovati na čim daljši transportni poti. *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004a, 1, str. 8–9.
63. Pavlin Cveto: At the Crossroads. *Slovenian Business Report*, Ljubljana, 2002, 2, str. 30–32.
64. Pavlin Cveto: Tovornjaki nič več brez nadzora. *Gospodarski vestnik – Logistika in transport*, Ljubljana, 2001, str. 7–8.
65. Perišić Risto: *Logistika, transport, distribucija, juče, danes, sutra*. Logistika, Beograd, 1990, 1–2, str. 1–9.

66. Planinc Damjan: Napovedujejo 12–odstotno rast logističnega trga. *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 5, str. 16.
67. Požar Danilo: Notranja in zunanja logistika podjetja v logistični verigi, Zbornik. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2002. 77 str.
68. Požar Danilo: Teorija in praksa (transporta in) logistike. Maribor: Založba Obzorja, 1985. 268 str.
69. Ray James Lee; Kaarbo Juliet: *Global Politics*. Eighth Edition. Houghton Mifflin Company. Boston. New York, 2004. 591 str.
70. Rebernik Miroslav: Podjetništvo, inovacije in obvladovanje tveganj. Maribor : Ekonomsko – poslovna fakulteta, 1998. 65 str.
71. Roos Johan, Roos Göran, Edvinsson Lief, Dragonetti Nicola: *Intelektualni kapital*. Ljubljana: Inštitut za intelektualni kapital, 2000. 97 str.
72. Shangquan Gao: *Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention*. China Research Society for Restructuring the Economic System, 2000. 6 str.
[URL: <http://www.un.org/esa/analysis/devplan/cdp00p32.pdf>], 27.4.2006.
73. Sink Harry L., Langley John C. Jr., Gibson Brian J.: Buyer observations of the US third party logistics market. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Bradford, 26(1996), 3, str. 38–46.
74. Skok Petra: Je sledenje trendom zmeraj (stroškovno) upravičeno? *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 8, str. 16–17.
75. Stergar Aleš: Mobitel s hitrostjo ISDN. *Delo*, Ljubljana, 11.10.1999, str. 4.
76. Streeten Paul: *Globalisation: Threat or Opportunity?* 1st ed. Copenhagen: Copenhagen Business School, 2001. 190 str.
77. Svetličič Marjan: Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 2004. 205 str.
78. Svetličič Marjan: Globalizacija: možnosti in priložnosti slovenskega gospodarstva. Teorija in praksa, Ljubljana, 1998, 6, str. 1015–1027.
79. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje : izzivi mednarodne proizvodnje. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.
80. Urbanija Anamarija: Miti in legende o outsourcingu. *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 9, str. 10–11.
81. Urbanija Anamarija: Četrta razsežnost logistike. *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2002, 6, str. 116.
82. Veselko Gregor: Pravega logista ni lahko najti. *Logistika & transport* (Priloga Dela), Ljubljana, 2006, 13, str. 16–18.
83. Veselko Gregor, Jakomin Igor: Uporaba radiofrekvenčne identifikacije (RFID) v oskrbovalnih verigah. *Logistika & transport* (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 8, str. 4–7.
84. Veselko Gregor, Jakomin Igor: Je outsourcing čudežno sredstvo za zmanjševanje stroškov?. *Logistika & transport*(priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004a,3, str.6-9.

85. Vouk Tomaž: Sodobnih skladišč še vedno ni dovolj. Logistika & transport (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2004, 8, str. 9–12.
86. Vouk Tomaž: »Rent a logistika« se v Sloveniji počasi uveljavlja. Logistika & transport (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2003, 2, str. 8–11.
87. Vouk Tomaž: Najemanje tujih storitev – logistične storitve 3PL nasproti storitvam 4PL. Logistika & transport (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2003a, 7, str. 118–120.
88. Vouk Tomaž: Pri nas naredimo vse, kar si stranke želijo. Logistika & transport (priloga Gospodarskega vestnika), Ljubljana, 2003b, 3, str. 14–17.
89. Zelenika Ratko: Temelji logističke špedicije. Rijeka: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2005. 672 str.
90. Zelenika Ratko, Zebec Sabina: Logistična špedicija za 21. stoletje. Naše gospodarstvo, Maribor, 2003, 1–2, str. 141–155.
91. Zelenika Ratko: Prometni sustavi – Tehnologija – Organizacija – Ekonomika – Logistika – Menadžment. Rijeka: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2001. 636 str.
92. Zelenika Ratko in Pupovac Drago: Suvremeno promišljanje osnovnih fenomena logističnog sustava. Zagreb: Ekonomski pregled, 2001, 52, str. 354–378.
93. Zelenika Ratko, Jakomin Livij, Lipičnik Martin: Prometne i logistične znanosti u kaleidoskopu kompatibilnosti i komplemantarnosti. Rijeka: Naše More, 1998, 45(1–2). 65 str.
94. Zelenika Ratko: Interdisciplinarno i transdisciplinarno obrazovanje i usavršavanje prometnih menadžera. Rijeka: "Naše more", 1995, 42(3–4), 142 str.
95. Zupančič Samo: Mednarodni transport in transportno zavarovanje. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2006. 120 str.
96. Zupančič Samo: Outsourcing je pri nas redek. Finance, Ljubljana, 2005, 236, str. 31.
97. Zupančič Samo: Vpliv liberalizacije trgovine s prevoznimi storitvami na vključevanje Slovenije v Evropske gospodarske povezave. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 272 str.

VIRI

1. Banka Slovenije – Letno poročilo za leto 2005. Ljubljana, 2006. 116 str.
[URL: <http://www.bsi.si/>], 17.5.2006.
2. Banka Slovenije – Letno poročilo za leto 2004. Ljubljana, 2005. 116 str.
[URL: <http://www.bsi.si/>], 17.5.2006.
3. Banka Slovenije – Letno poročilo za leto 2003. Ljubljana, 2004. 107 str.
[URL: <http://www.bsi.si/>], 17.5.2006.
4. Banka Slovenije – Letno poročilo za leto 2002. Ljubljana, 2003. 102 str.
[URL: <http://www.bsi.si/>], 17.5.2006.
5. CEA – Comité Européen des Assurances : European Insurance in Figures. CEA Statistics N° 24. Brussels, 2006. 82 str.
6. Commission of the European Communities : Keep Europe moving – Sustainable mobility for our continent Mid-term review of the European Commission's 2001 Transport White Paper. Brussels, 2006, 29 str.

7. CSCMP – Council of Supply Chain Management Professionals: Glossary of Terms. 2006. 167 str. [URL: <http://www.cscmp.org/Downloads/Resources/glossary03.pdf>], 17.12.2006.
8. Državni zbor RS: Nacionalni program razvoja telekomunikacij, 2000, 65 str. [URL: [http://mid.gov.si/mid/mid.nsf/V/K5E1245093C9D6A7BC1256DCF005E8263/\\$file/Nacionalni_program_razvoja_TK_2000.zip](http://mid.gov.si/mid/mid.nsf/V/K5E1245093C9D6A7BC1256DCF005E8263/$file/Nacionalni_program_razvoja_TK_2000.zip)], 7.5.2006.
9. DPWN – Letno poročilo Deutsche Post World Net 2005. Bonn, 2006. 154 str. [URL: http://investors.dpwn.com/sitecentral_resources/attachments/content_documents/publikationen/de/DPWN_d_GB_2005.pdf], 7.11.2006.
10. EC – European Commission: Statistical overview of transport in the European Union. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. 104 str.
11. European Commission: White Paper, European transport policy for 2010: time to decide. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001. 126 str. [URL: http://ec.europa.eu/transport/white_paper/documents/doc/lb_texte_complet_en.pdf], 23.6.2006.
12. ECETD – Economic Commission for Europe Transport Division: Handbook of Transport Statistics. UN: New York and Geneva, 2006. 75 str.
13. ECMT – European Conference of Ministers of Transport : Trends in the Transport Sector. Paris : OECD, 2006. 63 str.
14. EUROSTAT : Europe in figures – Eurostat yearbook 2006–07. European Commission, 2007. 357 str.
15. EUROSTAT – Transport database, 2007. [URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>], 13.4.2007.
16. Gospodarski vestnik – GV. Ljubljana, 1999, 1, str. 11.
17. Insurance Information Institute: International Insurance Fact Book. New York, 2006.
18. Intereuropa d.d.: Interglas – Jerman Damjana: Intereuropa je skupaj z Luko Koper, s Pošto Slovenije in Holdingom SŽ podpisala pismo o nameri. Koper: Interglas – Intereuropa, 2006, 18, str. 2.
19. Intereuropa d.d.: O storitvah; Poslovna mreža, 2005. [URL: http://www.intereuropa.si/home_slo.htm], 23.6.2006.
20. Intereuropa d.d.: Varstvo okolja (Zelena logistika), 2005. [URL: http://intereuropa.hal.si/slo/intereuropa_10.asp], 3.9.2006.
21. Intereuropa d.d.: Letno poročilo 2003. Koper: Intereuropa, Globalni logistični servis, d.d., 2004, 120 str.
22. Interglas – interno glasilo Intereurope. Koper: Intereuropa, junij 2004, št. 11, 24 str.
23. Internet World Stats: Top 20 Countries with the highest Number of Internet Users. [URL: <http://www.internetworldstats.com/top20.htm>], 7.5.2006.
24. Izvozno okno: Oddajanje poslovnih funkcij za nižje stroške in večjo učinkovitost. Ljubljana: objava 10.6.2004. [URL: http://www.izvoznookno.si/novice.php?mode=seznam&menu=novice&akcija=izbrana_novica&id=2961], 15.4.2006.
25. Komisija evropskih skupnosti – Commission of the European Communities: Freight Transport Logistics in Europe – the key to sustainable mobility. Brussels, 28.6.2006.

- [URL: http://ec.europa.eu/transport/logistics/overview/doc/2006_06_28_communication_en.pdf], 15.9.2006.
26. Liberalizing International Transactions in Services. A Handbook. New York : United Nations on Trade and Development, 1994. 182 str.
27. Lippstreu Klaus: Schenker & Co AG, Austria & South East Europe. Gradivo s konference Port management and Logistics, Portorož: 2004
[URL: <http://www.luka-kp.si/custom/PML.asp?lang=en>]
28. Logistični center BTC. Ljubljana : BTC d.d., 2003. 16 str.
29. MCC – Mennonite Central Committee: Economic Globalization, 2006.
[URL: <http://www.mcc.org/economicglobalization/>], 10.5.2006.
30. Ministrstvo za finance: Carinska uprava Republike Slovenije tujino: Poročilo o delu carinske službe v letu 2004. Ljubljana, 2005.
[URL: http://carina.gov.si/slov/letno_porocilo_2004.pdf], 15.4.2006.
31. OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development: Economic survey of the euro area, 2005. OECD Policy Brief.
32. OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development: Transport Logistics – Shared Solutions to common Challenges, 2002, 53 str.
33. OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development: Advanced logistic and road freight transport: report prepared by an OECD Scientific Expert Group. Paris: Organisation for Economic – Cooperation and Development, 1992. 180 str.
34. Pošta Slovenije: Letno poročilo 2005. Maribor: Pošta Slovenije, d.o.o., 2006, 107 str.
35. RIS: Uporabniki interneta, 2006.
[URL: <http://www.ris.org/index.php?fl=0&p1=276&p2=621&p3=&p4=636&id=640>], 7.5.2006
36. Skupina Viator & Vektor, d.d.: Letno poročilo 2005. Ljubljana: Skupina Viator & Vektor, d.d., 2006. 91 str.
37. Slovensko zavarovalno združenje: Statistični zavarovalniški bilten. Ljubljana, 2006. 74 str.
38. SURS – Statistični urad Republike Slovenije: Statistični letopis Republike Slovenije. Ljubljana, 2006.
39. SURS – Statistični urad Republike Slovenije: Svetovni dan telekomunikacij, posebna objava 16.5.2006. [URL: http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=188], 17.5.2006.
40. SURS – Statistični urad Republike Slovenije: Klasifikacija, 2006.
[URL: http://www.stat.si/iskanje_novo.asp?strNiz=klasifikacija], 12.11.2006.
41. SURS – Statistični urad Republike Slovenije : Slovenija v številkah. Ljubljana : SURS, 2005. 79 str. [URL: http://www.stat.si/doc/pub/slo_figures_05.pdf], 17.4.2006.
42. SURS – Statistični urad Republike Slovenije: SKD – Standardna klasifikacija dejavnosti, 2002. [URL: <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=1891>], 17.4.2006.
43. UMAR – Urad za makroekonomske analize in razvoj: Dejavnosti slovenskega gospodarstva v luči poslovanja gospodarskih družb v letu 2004. Delovni zvezek 11/2005. Ljubljana, 2005. [URL: <http://www.gov.si/umar/public/dz/2005/11-05.pdf>], 17.4.2006.
44. UMAR – Urad za makroekonomske analize in razvoj: Ekonomsko ogledalo 2003 – Ekonomska gibanja v letu 2003 (izbor prispevkov), 2003.
[URL: <http://www.sigov.si/zmar/arhiv/kazalo03.php>], 27.4.2006.

45. UMAR – Urad za makroekonomske analize in razvoj: Ekonomsko ogledalo 2002 – Ekonomska gibanja v letu 2002 (izbor prispevkov), 2002.
[URL: <http://www.sigov.si/zmar/arhiv/kazalo02.php>], 27.4.2006.
46. UMAR – Urad za makroekonomske analize in razvoj: Strategija gospodarskega razvoja Slovenije – Slovenija v Evropski uniji. Ljubljana, 2001. 122 str.
[URL: <http://www.gov.si/umar/projekti/sgrs/dokument.html>], 17.4.2006.
47. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development: Review of Maritime Transport. New York and Geneva, 2006. 160 str.
48. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development: World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York, 2004. 468 str.
[URL: http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf], 27.4.2006.
49. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development: World Investment Report 2003. New York: FDI Policies for Development: National and International Perspectives, 2003. [URL: http://www.unctad.org/en/docs/wir2003_en.pdf], 27.4.2006.
50. UNSD – United Nations Statistics Division: International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Third Revision, (ISIC, Rev.3), 2004.
[URL: <http://unstats.un.org/unsd/cr/family2.asp?Cl=2>], 27.4.2006.
51. UNSD – United Nations Statistics Division: Central Product Classification, (CPC), 2004a.
[URL: <http://unstats.un.org/unsd/cr/family2.asp?Cl=3>], 27.4.2006.
52. Uredba o pogojih za elektronsko poslovanje in elektronsko podpisovanje (Uradni list RS, št.77/2001).
53. USITC – United States International Trade Commission: Logistic Services: An Overview of the Global Market and Potential Effects of Removing Trade Impediments. Investigation no. 332–463. Washington DC: USITC Publication 3770, 2005.
[URL: <http://hotdocs.usitc.gov/docs/pubs/332/pub3770.PDF>], 7.4.2006.
54. Veliki slovar tujk. Ljubljana : Cankarjeva založba, 2002. 1303 str.
55. Wikipedia – the free Encyclopedia: Globalization, 2006.
[URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Globalization#Definitions>], 7.11.2006.
56. WB – World Bank: World development indicators database, 2006.
[URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/>], 10.4.2007.
57. WTO – World Trade Organization: Understanding the WTO: The organization; Members and Observers, 2007.
[URL: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm], 17.1.2007.
58. WTO – World Trade Organization: World Trade Report 2006. Exploring the Links between Subsidies, Trade and the WTO. 266 str.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report06_e.pdf], 5.9.2006.
59. WTO – World Trade Organization: World Trade 2004, Prospects for 2005. Developing countries' goods trade share surges to 50-year peak. Press/401, 14, 2005.
[URL: http://www.wto.org/english/news_e/pres05_e/pr401_e.htm], 20.3.2006.

60. WTO – World Trade Organization: World Trade Report 2005. Exploring the Links between Trade, Standards and the WTO, 2005a.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_eworld_trade_report05_e.pdf], 9.3.2006
61. WTO – World Trade Organization: The World Trade Organization, 2005b.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/doload_e/inbr_e..pdf], 20.3.2006.
62. WTO – World Trade Organization: Understanding the WTO, 2005c.
[URL: http://www.wto.org/english/thewto_e/tif_e/organigram_e..pdf], 20.3.2006.
63. WTO – World Trade Organization - Statistics: International Trade Statistics 2005. World trade in 2004 — Overview, 2005d.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_overview_e.htm], 20.3.2006.
64. WTO – World Trade Organization: Ten benefits of the WTO trading system, 2004.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/doload_e/10b_e.pdf], 1.7.2005.
65. WTO – World Trade Organization: Annex 1B: General agreement on trade in services, 2003. [URL: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf], 20.3.2006.
66. WTO – World Trade Organization: International Trade Statistics 2002. Geneva : World Trade Organization, 2003a. 218 str.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2002_e/its2002_e.pdf], 20.3.2006.
67. WTO – World Trade Organization: International trade statistic 2002: Technical Notes, 2003b. [URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2002_e/tech_e.pdf], 20.3.2006.
68. WTO – World Trade Organization: International Trade Statistics 2000. Geneva: World Trade Organization, 2000. 215 str.
[URL: http://www.wto.org/English/res_e/statis_e/stats2000_e.pdf], 20.3.2006.
69. WTO – World Trade Organization: A Review of Statistics on Trade Flows in services: S/C/W27. Council for Trade in Services: World Trade Organization, 2000. 46 str.
[URL: http://www.diplomaticwebsites.ch/ISTIA/wtopapers/S_C_W_27_Add.1.pdf], 23.6.2006
70. WTO – World Trade Organization: International Trade Statistics 1999. Geneva: World Trade Organization, 1999. 159 str.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anre99_e.pdf], 20.3.2006.
71. WTO – World Trade Organization: A Review of Statistics on Trade Flows in services: S/C/W27. Council for Trade in Services: World Trade Organization, 1997. 63 str.
72. WTO – World Trade Organization: Services Sectoral Classification List. Geneva : GATT Secretariat, MTN.GNS/W/120, 1991.
[URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/mtn_gns_w_120_e.doc], 27.4.2006.
73. Zakon o elektronskem poslovanju in elektronskem podpisu – ZEPEP (Uradni list RS, št.57/2000).

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

BDP – Bruto domači proizvod

CEFTA – Central European Free Trade Agreement (Sporazum o prosti trgovini srednjeevropskih držav)

CPC – Central Product Classification (Centralna klasifikacija proizvodov ZN)

ECE – Economic Commission for Europe (Ekonomska komisija ZN za Evropo)

EDI – Electronic Data Interchange (**RIP** – računalniška izmenjava podatkov)

EDIFACT – Electronic Data Interchange for Administration, Commerce & Transport (Računalniška izmenjava podatkov v administraciji, trgovini in prevozu)

EFTA – European Free Trade Agreement (Evropski sporazum o prosti trgovini)

EU – European Union (Evropska unija)

EUROSTAT – (Statistični urad EU)

FIATA – Federation des Associations des Transporteurs et Assimiles (Mednarodna organizacija špediterjev)

GATS – General Agreement on Trade in Services (Splošni sporazum o trgovini s storitvami)

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade (Splošni sporazum o carinah in trgovini)

IMF – International Monetary Fund (Mednarodni denarni sklad)

ISIC – (Mednarodna standardna industrijska klasifikacija)

ITO – International Trade Organization (Mednarodna trgovinska organizacija)

JIT – Just in Time (dobava ob dogovorjenem času)

MFN-načelo – Most-Favoured-Nation Treatment (Načelo največjih ugodnosti/Načelo nediskriminacije)

NACE – Classification of Economic Activities in the European Community (Klasifikacija dejavnosti EU)

NAFTA – North American Free Trade Agreement (Severno-ameriški prostotrgovinski sporazum)

NHM – Nomenclature Harmonisee Marchandises (Harmonizirani sistem kodiranja blaga v mednarodni trgovini)

OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj)

UNCITRAL – United Nations Commission on International Trade Law (Komisija Združenih narodov za mednarodno gospodarsko pravo)

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (Organizacija ZN za trgovino in razvoj)

WB – World Bank (Svetovna banka)

WTO – World Trade Organization (Svetovna trgovinska organizacija)

SEZNAM UPORABLJENIH TUJIH IZRAZOV

ANGLEŠKI IZRAZ	SLOVENSKI PREVOD
<i>3PL (Third-Party Logistics)</i>	Logistika, ki jo ponuja »tretja stran«, tj. specializirani ponudniki logističnih storitev.
<i>4PL (Fourth-Party Logistics)</i>	Logistika, ki jo ponuja »četrti stran«, tj. organizatorji logističnih storitev, logistična podjetja brez lastnih zmogljivosti.

<i>Business-to-Business (B2B)</i>	Elektronska izmenjava podatkov med poslovnima partnerjema.
<i>Business-to-Consumer (B2C)</i>	Elektronska izmenjava podatkov med poslovnim partnerjem in končnim porabnikom.
<i>Business Logistics</i>	Poslovna oz. podjetniška logistika – proces oskrbe proizvodnje in kupcev, ki zajema nabavno, notranjo, prodajno in poprodajno logistiko.
<i>Core business</i>	Primarna dejavnost.
<i>DOOR – TO – DOOR Transport Services</i>	Sistem prevoza od vrat do vrat.
<i>Foreign direct investment (FDI)</i>	Neposredne tuje investicije (NTI)
<i>(Freight) forwarding</i>	Špedicija – specializirana gospodarska dejavnost, ki se ukvarja z organizacijo odprave blaga in drugimi posli s tem v zvezi.
<i>Just in Time (JIT)</i>	Dobava ob dogovorjenem času.
<i>Logistics</i>	Logistika – proces načrtovanja, uresničevanja in nadzora učinkovitosti tokov in skladiščenja proizvodov, storitev in pripadajočih informacij od izvirne točke do točke porabe z namenom prilagajanja kupčevim potrebam.
<i>Multinational enterprise (MNE)</i>	Multinacionalno podjetje (MNP)
<i>Offshoring</i>	Oddaja del v tujino.
<i>Outsourcing</i>	Zunanje, pogodbeno izvajanje storitev.
<i>Physical distribution</i>	Fizična distribucija – uravnavanje toka proizvodov od prodajalca do kupca z namenom zadostiti zahtevam porabnikov.
<i>Supply Chain</i>	Logistična veriga.
<i>Supply Chain Management (SCM)</i>	Poslovođenje, upravljanje preskrbovalnih oz. logističnih verig.
<i>Total Quality Management (TQM)</i>	Sistem celovitega upravljanja kakovosti.
<i>Twenty-foot Equivalent Unit (TEU)</i>	Standardna enota, ki temelji na ISO kontejnerju, dolžine 20 čevljev (6,10 m).

PRILOGE

Tabela 1: Vodilni izvozniki in uvozniki svetovne blagovne trgovine v letu 2004 (vrednost v milijardah USD in odstotkih)	2
Tabela 2: Vodilni izvozniki in uvozniki svetovne trgovine tržnih storitev v letu 2004 (vrednost v milijardah USD in odstotkih)	3
Tabela 3 : Rast vrednosti svetovnega izvoza tržnih storitev (v odstotkih), po kategorijah, v obdobju 1990–2004	4
Tabela 4: Vrednost svetovnega izvoza transportnih, potovalnih in ostalih tržnih storitev (v milijardah dolarjev) in njihov delež v izvozu celotnih tržnih storitev (v odstotkih), v obdobju 1992–2004	4
Tabela 5: Regionalna razčlenitev blagovne menjave Slovenije v obdobju 2001–2005 (v mio EUR).....	5
Tabela 6: Struktura slovenske storitvene menjave v obdobju 2001–2003 (v mio EUR)	6
Tabela 7: Regionalna struktura slovenske menjave storitev v letih 1995, 2000 in 2003 (v mio SIT in v odstotkih).....	6
8. Klasifikacijski seznam storitvenih dejavnosti – GNS/W/120	7
Graf 1: Primerjava svetovne rasti BDP in industrijske proizvodnje z nekaterimi aktivnostmi logistike (v odstotkih).....	11
Graf 2: Primerjava svetovne rasti BDP in industrijske proizvodnje s posameznimi panogami transporta (v odstotkih)	11
Graf 3: Primerjava svetovne rasti BDP in kontejnerskim prometom blaga v pristaniščih do leta 2020 (v odstotkih).....	12
Graf 4: Primerjava rasti svetovne blagovne trgovine in premij neživiljenjskih zavarovanj (v odstotkih).....	12
Graf 5: Primerjava rasti BDP in industrijske proizvodnje v EU z nekaterimi aktivnostmi logistike (v odstotkih).....	13
Graf 6: Primerjava rasti BDP in industrijske proizvodnje v EU s posameznimi panogami transporta (v odstotkih)	13
Graf 7: Primerjava rasti BDP in panog transporta v EU do leta 2020 (v odstotkih).....	14
Graf 8: Primerjava rasti blagovne trgovine in premij neživiljenjskih zavarovanj v EU (v odstotkih).....	14
Graf 9: Primerjava slovenske rasti BDP in industrijske proizvodnje z nekaterimi aktivnostmi logistike (v odstotkih).....	15
Graf 10: Primerjava slovenske rasti BDP in industrijske proizvodnje s posameznimi panogami transporta (v odstotkih)	15
Graf 11: Primerjava slovenske rasti blagovne trgovine in premij neživiljenjskih zavarovanj (v odstotkih).....	16
Graf 12: Delež posameznih vrst neživiljenjskega zavarovanja v obračunanih premijah neživiljenjskih zavarovanj leta 2005 (v odstotkih).....	16

Tabela 1: Vodilni izvozniki in uvozniki svetovne blagovne trgovine v letu 2004 (vrednost v milijardah USD in odstotkih)

Rang	Izvozniki	Vrednost	Delež v %	Letna sprememba v %	Rang	Uvozniki	Vrednost	Delež v %	Letna sprememba v %
1	Nemčija	914,8	10,0	22	1	ZDA	1526,4	16,1	17
2	ZDA	819,0	9,0	13	2	Nemčija	717,5	7,6	19
3	Kitajska	593,4	6,5	35	3	Kitajska	561,4	5,9	36
4	Japonska	565,5	6,2	20	4	Francija	464,1	4,9	16
5	Francija	451,0	4,9	15	5	Velika Britanija	462,0	4,9	18
6	Nizozemska	358,8	3,9	21	6	Japonska	454,5	4,8	19
7	Italija	346,1	3,8	16	7	Italija	349,0	3,7	17
8	Velika Britanija	345,6	3,8	13	8	Nizozemska	319,9	3,4	21
9	Kanada	322,0	3,5	18	9	Belgija	287,2	3,0	22
10	Belgija	308,9	3,4	21	10	Kanada	275,8	2,9	13
11	Hong Kong, Kitajska	265,7	2,9	16	11	Hong Kong, Kitajska	273,0	2,9	17
12	Koreja	253,9	2,8	31	12	Španija	249,8	2,6	20
13	Mehika	188,6	2,1	14	13	Koreja	224,4	2,4	26
14	Ruska federacija	183,2	2,0	35	14	Mehika	206,4	2,2	16
15	Taipei	181,4	2,0	21	15	Taipei	167,9	1,8	32
16	Singapur	179,5	2,0	25	16	Singapur	163,8	1,7	28
17	Španija	179,0	2,0	15	17	Austria	115,1	1,2	16
18	Malezija	126,5	1,4	21	18	Švica	111,5	1,2	16
19	Švedska	121,0	1,3	19	19	Avstralija	107,8	1,1	21
20	Saudova Arabija	119,6	1,3	28	20	Malezija	105,2	1,1	26
21	Švica	118,4	1,3	18	21	Švedska	97,6	1,0	17
22	Avstrija	115,7	1,3	19	22	Turčija	97,2	1,0	40
23	Irska	104,1	1,1	12	23	Tajska	95,4	1,0	26
24	Tajska	97,7	1,1	22	24	Indija	95,2	1,0	34
25	Brazilija	96,5	1,1	32	25	Ruska federacija	94,8	1,0	28
26	Avstralija	86,6	0,9	21	26	Poljska	87,8	0,9	29
27	Norveška	82,0	0,9	22	27	Češka rep.	67,9	0,7	31
28	Združeni Arabski Emirati	79,5	0,9	21	28	Danska	67,2	0,7	17
29	Danska	75,6	0,8	14	29	Brazilija	65,9	0,7	30
30	Poljska	74,1	0,8	38	30	Irska	60,1	0,6	12
	Svet	9123,5	100,0	21		Svet	9458,3	100,0	21

Vir: WTO – World Trade 2004, Prospects for 2005. Developing countries' goods trade share surges to 50-year peak. Press/401, 14 April 2005.

Tabela 2: Vodilni izvozniki in uvozniki svetovne trgovine tržnih storitev v letu 2004
(vrednost v milijardah USD in odstotkih)

Rang	Izvozniki	Vrednost	Delež v %	Letna sprememba v %	Rang	Uvozniki	Vrednost	Delež v %	Letna sprem. v %
1	ZDA	318,3	15,0	11	1	ZDA	260,0	12,4	14
2	Velika Britanija	171,8	8,1	18	2	Nemčija	193,0	9,2	13
3	Nemčija	133,9	6,3	15	3	Velika Britanija	136,1	6,5	14
4	Francija	109,5	5,1	12	4	Japonska	134,0	6,4	22
5	Japonska	94,9	4,5	25	5	Francija	96,4	4,6	18
6	Španija	84,5	4,0	11	6	Italija	80,6	3,8	10
7	Italija	82,0	3,9	17	7	Nizozemska	72,4	3,5	11
8	Nizozemska	73,0	3,4	16	8	Kitajska	71,6	3,4	31
9	Kitajska	62,1	2,9	34	9	Irska	58,4	2,8	12
10	Hong Kong, Kitajska	53,6	2,5	18	10	Kanada	55,9	2,7	12
11	Belgija	49,3	2,3	14	11	Španija	53,7	2,6	18
12	Avstrija	48,3	2,3	14	12	Koreja	49,6	2,4	25
13	Irska	46,9	2,2	24	13	Belgija	48,3	2,3	14
14	Kanada	46,8	2,2	11	14	Avstrija	47,1	2,2	14
15	Koreja	40,0	1,9	27	15	Indija	40,9	2,0	...
16	Indija	39,6	1,9	...	16	Singapur	36,2	1,7	23
17	Švedska	37,8	1,8	25	17	Danska	33,4	1,6	18
18	Švica	36,8	1,7	11	18	Švedska	33,0	1,6	15
19	Singapur	36,5	1,7	19	19	Ruska federacija	32,8	1,6	24
20	Danska	36,3	1,7	15	20	Taipei	29,9	1,4	20
21	Grčija	33,2	1,6	37	21	Hong Kong, Kitajska	29,8	1,4	16
22	Luksemburg	33,1	1,6	34	22	Avstralija	25,6	1,2	22
23	Norveška	25,9	1,2	21	23	Norveška	24,0	1,1	21
24	Taipei	25,5	1,2	11	24	Tajska	23,0	1,1	28
25	Avstralija	24,8	1,2	20	25	Luksemburg	22,3	1,1	35
26	Turčija	23,8	1,1	25	26	Indonezija	21,3	1,0	...
27	Ruska federacija	20,2	0,9	25	27	Švica	21,1	1,0	10
28	Tajska	18,9	0,9	21	28	Mehika	19,3	0,9	10
29	Malezija	16,7	0,8	24	29	Malezija	18,8	0,9	8
30	Izrael	14,2	0,7	16	30	Brazilija	16,1	0,8	12

Vir : WTO – Statistics: International Trade Statistics 2005. World trade in 2004 — Overview, str. 23

Tabela 3 : Rast vrednosti svetovnega izvoza tržnih storitev (v odstotkih), po kategorijah, v obdobju 1990–2004

	Vrednost (v mrd USD)	Letne stopnje rasti v odstotkih (%)			
	1998	1990-98	1996	1997	1998
Vse tržne storitve	1320	7	7	4	0
Transport	310	4	2	2	-2
Potovanja	430	6	8	0	0
Ostale tržne storitve	580	9	9	8	1

Vir: WTO – International trade statistics 1999, 1999, str. 12.

	Vrednost (v mrd USD)	Letne stopnje rasti v odstotkih (%)			
	2001	1990-01	1999	2000	2001
Vse tržne storitve	1460	6	3	6	0
Transport	340	4	3	8	-1
Potovanja	465	5	4	4	-2
Ostale tržne storitve	655	8	2	7	1

Vir : WTO – International trade statistics 2002 ; WTO – Trade by sector, 2003d, str. 106.

	Vrednost (v mrd USD)	Letne stopnje rasti v odstotkih (%)			
	2004	2000-04	2002	2003	2004
Vse tržne storitve	2125	9	7	14	18
Transport	500	10	4	14	23
Potovanja	625	7	4	10	18
Ostale tržne storitve	1000	11	10	16	16

Vir : WTO – International trade statistics 2005, str. 3.

Tabela 4: Vrednost svetovnega izvoza transportnih, potovalnih in ostalih tržnih storitev (v milijardah dolarjev) in njihov delež v izvozu celotnih tržnih storitev (v odstotkih), v obdobju 1992–2004

	1992	1995	1998	2001	2004
Transport	243	299	308	340	500
Delež	26	25	23	23,3	23,5
Potovanja	317	399	432	465	625
Delež	34,4	33,6	32,5	31,8	29,4
Ostale tržne storitve	361	489	591	655	1000
Delež	39,2	41,2	44,4	44,8	47

Vir: WTO – International trade statistics 2000, 2000, str. 155-159; WTO – International trade statistics 2005, 2005, str. 3 ; Lastni izračun deležev.

Tabela 5: Regionalna razčlenitev blagovne menjave Slovenije v obdobju 2001–2005 (v mio EUR)

	IZVOZ					UVOZ					SALDO				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
EU (25)*	6435	7407	7551	8505	9688	7675	8838	9255	11647	12722	-1239	-1431	-1705	-3142	-3034
Avstrija	773	774	827	955	1149	944	956	1052	1864	1940	-170	-182	-225	-909	-791
Francija	702	734	638	822	1169	1205	1190	1229	1166	1164	-503	-455	-591	-344	5
Italija	1294	1328	1478	1664	1803	2004	2070	2240	2673	2997	-710	-742	-762	-1009	-1194
Nemčija	2715	2714	2611	2760	2849	2178	2216	2359	2872	3149	536	499	252	-112	-300
Nove članice EU**	828	892	956	1068	1233	1081	968	1023	1247	1438	-252	-76	-67	-179	-205
Češka	188	201	205	245	317	278	288	308	345	378	-90	-87	-103	-101	-61
Madžarska	175	196	223	249	282	352	341	352	540	599	-177	-145	-129	-291	-317
Poljska	271	305	311	344	362	161	168	189	189	237	110	137	121	155	125
Slovaška	122	132	162	174	211	156	162	163	173	209	-34	-31	-1	1	2
EFTA	134	207	176	166	219	192	202	221	240	219	-59	5	-45	-74	0
Neevrop. članice OECD	400	447	586	633	561	732	715	761	596	548	-332	-268	-175	38	13
ZDA	273	297	410	400	294	333	334	294	166	145	-60	-36	116	234	149
Kanada	20	28	21	20	26	29	36	46	40	43	-9	-9	-25	-20	-17
Južna Koreja	12	16	19	13	15	70	72	82	73	70	-58	-56	-62	-60	-55
Države nekdanje Jugoslavije	1750	1952	1967	2251	2476	604	575	613	805	1027	1146	1377	1354	1446	1449
BiH	445	492	471	491	515	70	69	78	152	206	375	423	393	339	309
Hrvaška	894	954	1007	1167	1304	451	419	444	510	605	443	536	562	656	699
Srbija in Črna Gora	264	347	143	139	134	53	61	22	27	29	211	285	121	112	105
Makedonija	138	159	346	455	523	21	26	68	113	187	117	133	278	341	336
Države nekdanje SZ	417	455	498	604	686	355	336	374	384	389	61	119	124	220	297
Ruska federacija	315	320	348	420	468	315	269	311	316	334	1	51	36	104	134
Druge države	382	494	507	624	685	706	908	1015	471	823	-324	-414	-508	153	-138
SKUPAJ	10347	10962	11285	12783	14315	11344	11574	12239	14143	15728	-998	-612	-954	-1360	-1413

Opomba: EU (25)* - do leta 2004 je bilo 15 članic, od maja 2004 pa 25 držav članic EU.

Nove članice EU** - do leta 2004 so bile članice CEFTE, nato so pristopile v EU.

Vir: Banka Slovenije, Letno poročilo 2005, str. 20; Letno poročilo 2004, str. 20; Letno poročilo 2003, str. 16.

Tabela 6: Struktura slovenske storitvene menjave v obdobju 2001–2003 (v mio EUR)

	<i>IZVOZ</i>			<i>UVOZ</i>			<i>SALDO</i>		
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Storitve skupaj	2193,8	2449,2	2464,6	1634,2	1822,4	1923,6	559,5	626,9	540,9
<i>Transport</i>	<i>559,2</i>	<i>634,5</i>	<i>678,7</i>	<i>356,0</i>	<i>384,8</i>	<i>419,6</i>	<i>203,2</i>	<i>249,7</i>	<i>259,1</i>
<i>Potovanja</i>	<i>1120,8</i>	<i>1142,7</i>	<i>1182,2</i>	<i>594,2</i>	<i>637,8</i>	<i>666,5</i>	<i>526,6</i>	<i>504,8</i>	<i>515,7</i>
<i>Ostale storitve</i>	<i>513,8</i>	<i>672,1</i>	<i>603,6</i>	<i>684,0</i>	<i>799,8</i>	<i>837,5</i>	<i>-170,6</i>	<i>-127,7</i>	<i>-233,9</i>
Komunikacijske storitve	37,8	60,5	61,4	67,0	89,0	94,7	-29,3	-28,4	-33,3
Konstruksijske storitve	78,8	95,5	69,9	52,1	60,4	72,2	26,7	35,0	-2,3
Zavarovalniške storitve	8,5	7,9	5,7	11,2	13,2	13,8	-2,7	-5,3	-8,1
Finančne storitve	12,2	48,6	17,1	28,0	30,5	28,6	-15,8	18,1	-11,6
Računalniške in informacijske storitve	71,7	84,2	78,1	64,3	85,1	88,3	7,4	-0,9	-10,2
Licence, patenti in avtorske pravice	16,2	7,9	9,4	67,4	82,8	79,4	-51,2	-74,9	-69,9
Ostale poslovne storitve	266,8	346,2	339,1	335,6	380,7	398,3	-68,7	-34,4	-59,3
- Posredovanje	97,0	149,5	109,0	57,5	60,4	59,0	39,6	89,2	50,0
Osebnе, kulturne in rekreacijske storitve	18,0	15,8	18,3	41,1	40,2	44,0	-23,1	-24,4	-25,7
Državne storitve	3,8	5,4	4,5	17,4	17,9	18,1	-13,5	-12,5	-13,6

Vir : Ekonomsko ogledalo, 2002, str. 3; Ekonomsko ogledalo, 2003, str. 2.

Tabela 7: Regionalna struktura slovenske menjave storitev v letih 1995, 2000 in 2003 (v mio SIT in v odstotkih)

	<i>IZVOZ</i>			<i>UVOZ</i>			<i>SALDO (v mio SIT)</i>		
	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2003</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2003</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2003</i>
Skupaj (v mio SIT)	239,565	421,440	576,317	170,723	321,642	449,960	68,843	99,798	126,357
Skupaj (v %)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			
EU-15	65,3	64,7	65,7	63,7	53,0	51,5	47,647	102,398	146,810
Ex-Yu	16,6	18,8	17,0	12,9	23,0	26,1	17,763	5,403	-19,416
Druge evropske drž.	7,1	7,4	7,6	10,7	9,7	9,1	-1,336	-0,02	2,995
EFTA	4,2	3,3	4,0	3,5	4,4	3,4	4,107	-37	8,023
OECD-neevoropske	3,1	4,1	3,5	4,7	8,1	6,9	-0,606	-8,817	-11,226
Ostalo	3,8	3,6	2,2	4,6	5,9	3,0	1,269	-3,835	-0,829

Vir: Ekonomsko ogledalo 6/2002, str. 7; Ekonomsko ogledalo 6/2004, str. 20.

8. Klasifikacijski seznam storitvenih dejavnosti – GNS/W/120

I. POSLOVNE STORITVE

A. Poklicne storitve

- a) Pravne storitve
- b) Računovodske, revizijske in knjigovodske storitve
- c) Davčne storitve
- d) Arhitekturne storitve
- e) Inženirske storitve
- f) Povezane inženirske storitve
- g) Urbano planiranje in pokrajinsko-arhitekturne storitve
- h) Medicinske in zobozdravstvene storitve
- i) Veterinarske storitve
- j) Storitve, ki jih opravljajo babice, medicinske sestre, psihoterapevti in paramedicinsko osebje
- k) Drugo

B. Računalniške in sorodne storitve

- a) Svetovalne storitve, ki se nanašajo na inštalacijo strojne opreme
- b) Storitve, ki se nanašajo na implementacijo programske opreme
- c) Storitve obdelav podatkov
- d) Storitve, ki izhajajo iz baz podatkov
- e) Drugo

C. Raziskovalne in razvojne storitve

- a) Raziskovalne in razvojne storitve v naravoslovnih vedah
- b) Raziskovalne in razvojne storitve v družboslovnih in humanističnih vedah
- c) Interdisciplinarne raziskovalne in razvojne storitve

D. Storitve v zvezi z nepremičninami

- a) Storitve, ki vključujejo lastno in najeto posest
- b) Storitve na podlagi honorarja ali pogodbe

E. Storitve izposojanja/leasinga brez upravljalcev

- a) Storitve v zvezi z ladjami
- b) Storitve v zvezi z letali
- c) Storitve v zvezi z drugo transportno opremo
- d) Storitve v zvezi z drugimi stroji in opremo
- e) Drugo

F. Druge poslovne storitve

- a) Storitve oglaševanja
- b) Tržne raziskave in raziskave javnega mnenja
- c) Storitve managerskega svetovanja
- d) Storitve v zvezi z managerskim svetovanjem
- e) Storitve tehničnega preizkušanja in analiz
- f) Storitve, ki se nanašajo na kmetijstvo, lov in gozdarstvo
- g) Storitve, ki se nanašajo na ribolov
- h) Storitve, ki se nanašajo na rudarstvo
- i) Storitve, ki se nanašajo na proizvodnjo
- j) Storitve, ki se nanašajo na distribucijo energije
- k) Storitve namestitve in oskrbe osebja
- l) Preiskave in varnost
- m) Povezane znanstvene in tehnične svetovalne storitve
- n) Vzdrževanje in popravila opreme (niso vključena morska plovila, letala in druga prevozna oprema)
- o) Storitve čiščenja stavb
- p) Fotografske storitve

- q) Storitve pakiranja
- r) Tiskarstvo, založništvo
- s) Storitve v zvezi s shodi
- t) Drugo

II. KOMUNIKACIJSKE STORITVE

- A. Poštne storitve
- B. Kurirske storitve
- C. Telekomunikacijske storitve
 - a) Storitve glasovne telefonije
 - b) Storitve prenosa podatkov s preklapljanjem paketov
 - c) Storitve prenosa podatkov s preklapljanjem cirkuitov
 - d) Teleks storitve
 - e) Telegrafske storitve
 - f) Faksimilske storitve
 - g) Storitve privatnih najetih vodov
 - h) Elektronska pošta
 - i) Glasovna pošta
 - j) On-line informacije in uporaba baz podatkov
 - k) Računalniška izmenjava podatkov (RIP)
 - l) Storitve faksimila z dodano vrednostjo, vključno s shranjevanjem in posredovanjem ter shranjevanjem in vračilom
 - m) Pretvorba kod in protokolov
 - n) On-line informacije in/ali obdelava podatkov (vključno z obdelavo transakcij)
 - o) Drugo
- D. Audiovizualne storitve
 - a) Storitve filmske in videokasetne produkcije ter distribucije
 - b) Storitve filmske projekcije
 - c) Radijske in televizijske storitve
 - d) Storitve radijskega in televizijskega oddajanja
 - e) Zvočno snemanje
 - f) Drugo
- E. Drugo

III. GRADBENE IN SORODNE INŽENIRSKÉ STORITVE

- A. Splošna gradbena dela za stavbe
- B. Splošna gradbena dela za civilno inženirstvo
- C. Inštalacije in montažna dela
- D. Dograditev stavb in končna dela
- E. Drugo

IV. DISTRIBUCIJSKE STORITVE

- A. Posredniške storitve
- B. Trgovina na debelo
- C. Trgovina na drobno
- D. Franšizing
- E. Drugo

V. IZOBRAŽEVALNE STORITVE

- A. Osnovno šolstvo
- B. Srednje šolstvo
- C. Višje in visoko šolstvo
- D. Izobraževanje odraslih
- E. Ostale izobraževalne storitve

VI. STORITVE VAROVANJA OKOLJA

- A. Storitve, povezane s komunalnimi odpadki
- B. Storitve, povezane s komunalnimi odpadki
- C. Sanitarne in podobne storitve
- D. Drugo

VII. FINANČNE STORITVE

- A. Zavarovanje in sorodne storitve
 - a) Življenjsko, nezgodno in zdravstveno zavarovanje
 - b) Neživljenjsko zavarovanje
 - c) Pozavarovanje in retrocesija
 - d) Pomožne storitve na področju zavarovanja (vključujejo posredovanje in agencijske storitve)
- B. Bančne in druge finančne storitve (razen zavarovanja)
 - a) Sprejemanje depozitov in drugih denarnih vlog od javnosti
 - b) Vse vrste posojil, vključno potrošniška, hipotekarska posojila, faktoring in financiranje poslovnih transakcij
 - c) Finančni leasing
 - d) Opravljanje plačilnega prometa in storitev posredovanja denarja
 - e) Garancije in poročila
 - f) Trgovanje na lastni račun ali za račun strank, ali na urejenem, ali prostem trgu, ali drugače:
 - z instrumenti denarnega trga (čeki, menice, blagajniški zapisi, itd.)
 - s tujo valuto
 - z finančnimi derivati, vendar ne omejeno na terminske posle in opcije
 - z tečajnimi instrumenti in z obrestnimi merami, vključno s swapi in z dogovori o obrestni meri
 - s prenosljivimi obveznicami
 - z drugimi vrednostnimi papirji in finančnimi sredstvi, vključno z zlatom v palicah
 - g) Sodelovanje pri izdajanju vseh vrst obveznic, vključno z zavarovanjem izdaje, posredniško (javno ali privatno) in preskrba s storitvami povezanimi s takimi posli
 - h) Posredovanje denarja
 - i) Upravljanje premoženja kot upravljanje denarja ali portfelja, vse oblike upravljanja kolektivnega vlaganja, upravljanje pokojninskih skladov, hramba in skrbniški posli
 - j) Storitve kliringa in poravnave finančnih sredstev, vključno z obveznicami, deriviranimi proizvodi in/ali drugimi tržnimi instrumenti
 - k) Svetovanje in opravljanje drugih pomožnih finančnih storitev v zvezi z vsemi dejavnostmi naštetimi v členu 1B seznama MTN.TNC/W/50, ki vključujejo kreditno boniteto in analize, raziskave in svetovanje v zvezi z naložbami in portfeljem, svetovanje o prevzemih in o restrukturiranju podjetij in oblikovanju strategij
 - l) Dajanje in prenos finančnih informacij, obdelava finančnih informacij in povezanih programov drugih ponudnikov finančnih storitev
- C. Drugo

VIII. ZDRAVSTVENE STORITVE IN STORITVE SOCIALNEGA VARSTVA

(druge od tistih navedenih pod I.A.h-j)

- A. Storitve bolnišnic
- B. Druge zdravstvene storitve
- C. Socialne storitve
- D. Drugo

IX. TURIZEM IN STORITVE, POVEZANE S POTOVANJI

- A. Hoteli in restavracije (vključno catering)
- B. Turistične agencije in storitve organizatorjev potovanj
- C. Storitve turističnih vodnikov
- D. Drugo

X. REKREACIJSKE, KULTURNE IN ŠPORTNE STORITVE

- A. Razvedrilne storitve (vključno s gledališčem, živo glasbo in cirkusom)

- B. Storitve časopisnih agencij
- C. Storitve v zvezi z knjižnicami, arhivi, muzeji in druge kulturne storitve
- D. Športne in druge rekreacijske storitve
- E. Drugo

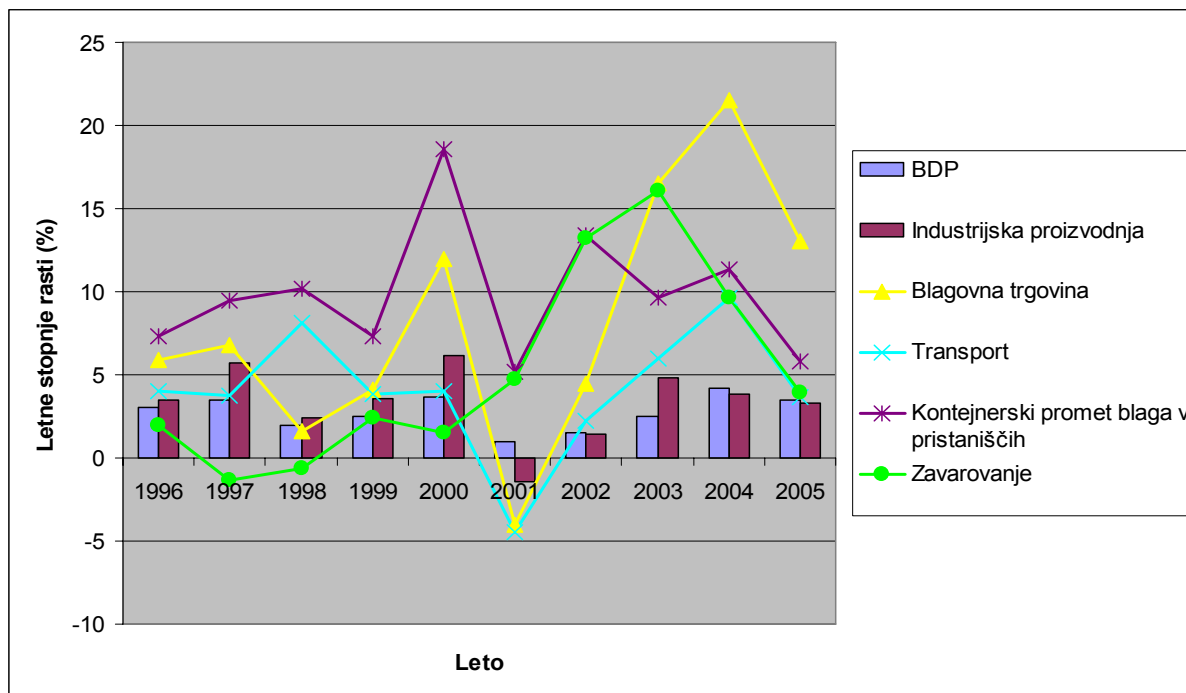
XI. PREVOZNE STORITVE

- A. Pomorski prevoz
 - a) Prevoz potnikov
 - b) Prevoz tovora
 - c) Najem ladij s posadko
 - d) Vzdrževanje in popravilo ladij
 - e) Storitve porivanja in vlečenja
 - f) Vzdrževalne storitve v pomorskem prevozu
- B. Prevoz po notranjih vodnih poteh
 - a) Prevoz potnikov
 - b) Prevoz tovora
 - c) Najem ladij s posadko
 - d) Vzdrževanje in popravilo ladij
 - e) Storitve porivanja in vlečenja
 - f) Vzdrževalne storitve v prevozu po notranjih vodnih poteh
- C. Letalski prevoz
 - a) Prevoz potnikov
 - b) Prevoz tovora
 - c) Najem letal s posadko
 - d) Vzdrževanje in popravilo letal
 - e) Vzdrževalne storitve v letalskem prevozu
- D. Vesoljski prevoz
- E. Železniški prevoz
 - a) Prevoz potnikov
 - b) Prevoz tovora
 - c) Storitve porivanja in vlečenja
 - d) Vzdrževanje in popravilo železniške opreme
 - e) Pomožne storitve v železniškem prevozu
- F. Cestni prevoz
 - a) Prevoz potnikov
 - b) Prevoz tovora
 - c) Najem komercialnih vozil z operaterjem
 - d) Vzdrževanje in popravilo opreme za cestni prevoz
 - e) Pomožne storitve v cestnem prevozu
- G. Storitve cevovodov
 - a) Prevoz goriva
 - b) Prevoz drugega blaga
- H. Storitve, povezane z vsemi prevoznimi panogami
 - a) Storitve upravljanja s tovorom
 - b) Storitve skladiščenja in shranjevanja
 - c) Storitve prevoznih agencij storitve
 - d) Drugo
- I. Druge prevozne storitve

XII. STORITVE, KI NISO VKLJUČENE DRUGJE

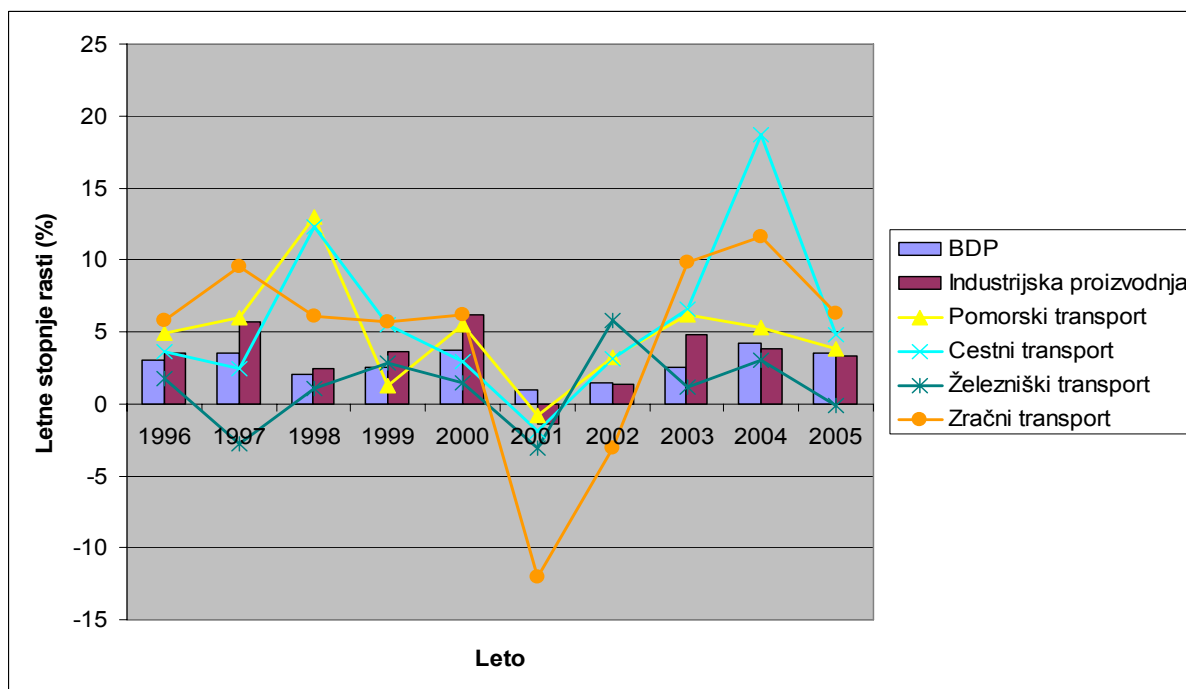
Vir: World Trade Organisation, 2004.

Graf 1: Primerjava svetovne rasti BDP in industrijske proizvodnje z nekaterimi aktivnostmi logistike (v odstotkih)



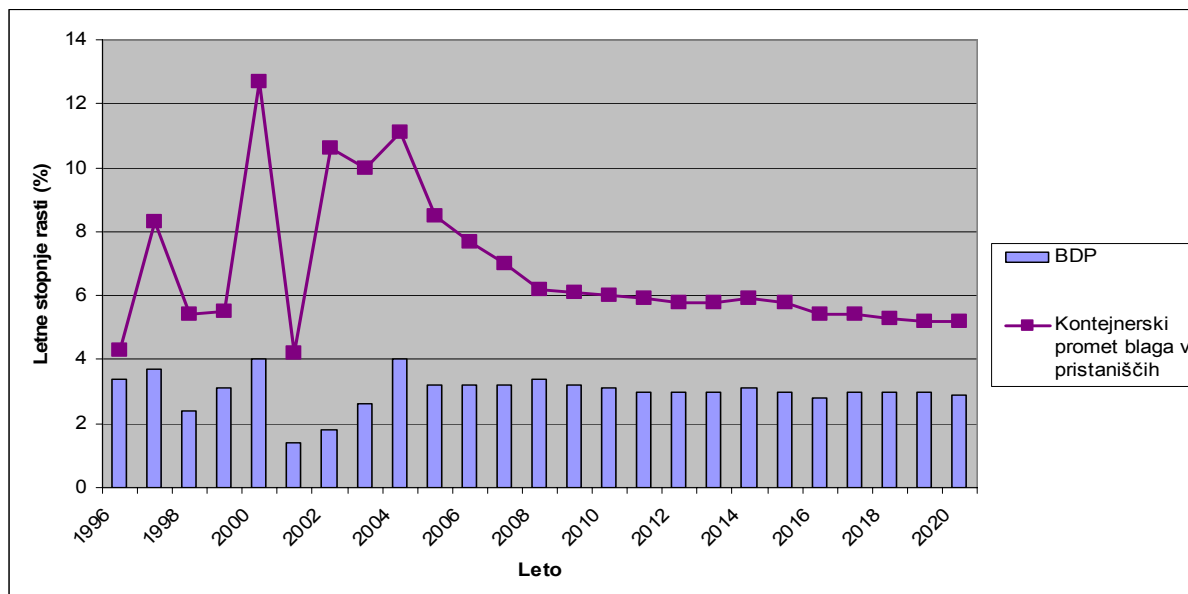
Vir: WTO – World Trade Report 2000–2006; WB – World development indicators database, 2006; UNCTAD – Review of Maritime Transport, 2006; ECETD – Handbook of Transport Statistics, 2006; Insurance Information Institute – International Insurance Fact Book, 2006.

Graf 2: Primerjava svetovne rasti BDP in industrijske proizvodnje s posameznimi panogami transporta (v odstotkih)



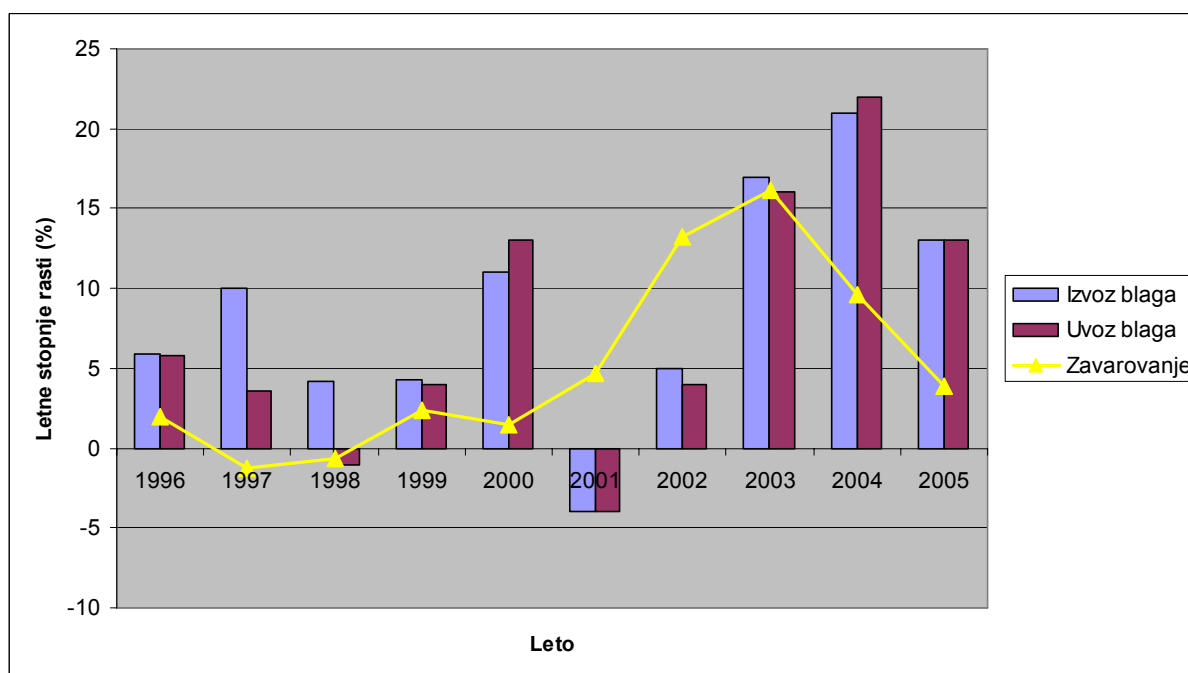
Vir : WTO – World Trade Report 2000–2006; UNCTAD – Review of Maritime Transport, 2006; ECETD – Handbook of Transport Statistics, 2006.

Graf 3: Primerjava svetovne rasti BDP in kontejnerskim prometom blaga v pristaniščih do leta 2020 (v odstotkih)



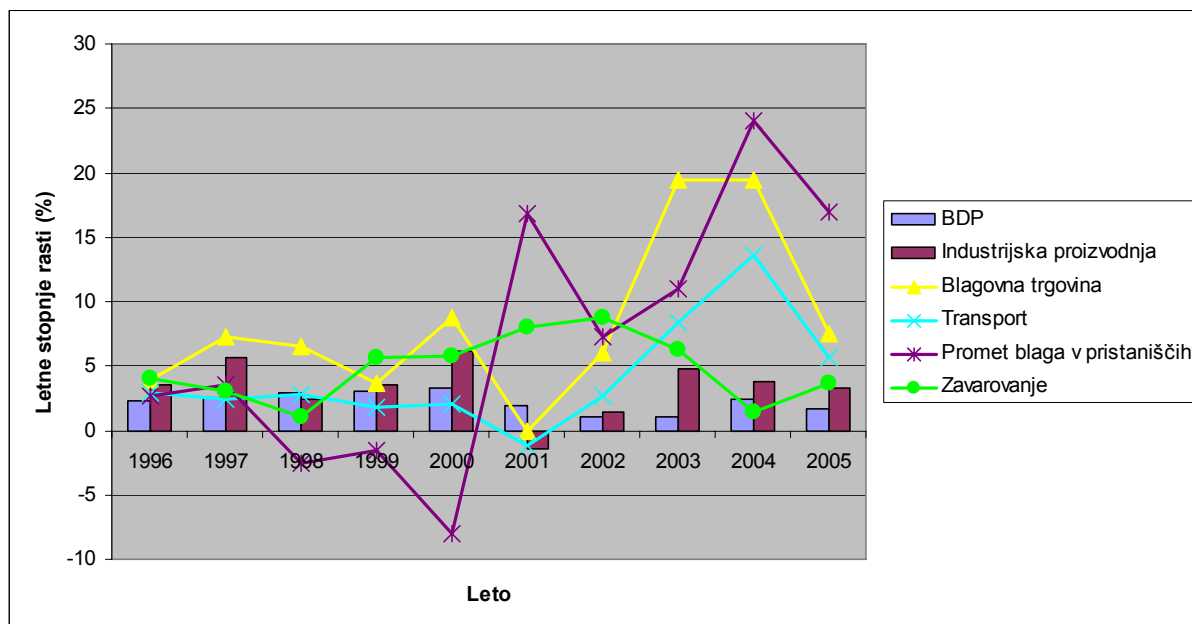
Vir : UNCTAD – Review of Maritime Transport, 2005–2006.

Graf 4: Primerjava rasti svetovne blagovne trgovine in premij neživljenjskih zavarovanj (v odstotkih)



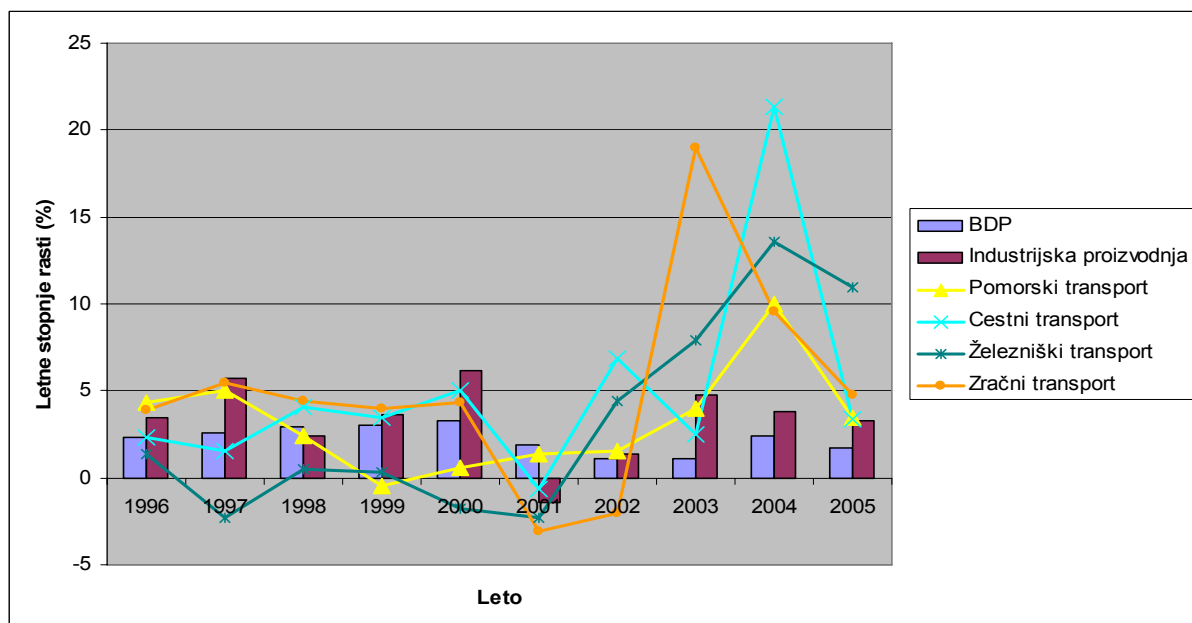
Vir : WTO – World Trade Report 2000–2006; Insurance Information Institute – International Insurance Fact Book, 2006.

Graf 5: Primerjava rasti BDP in industrijske proizvodnje v EU z nekaterimi aktivnostmi logistike (v odstotkih)



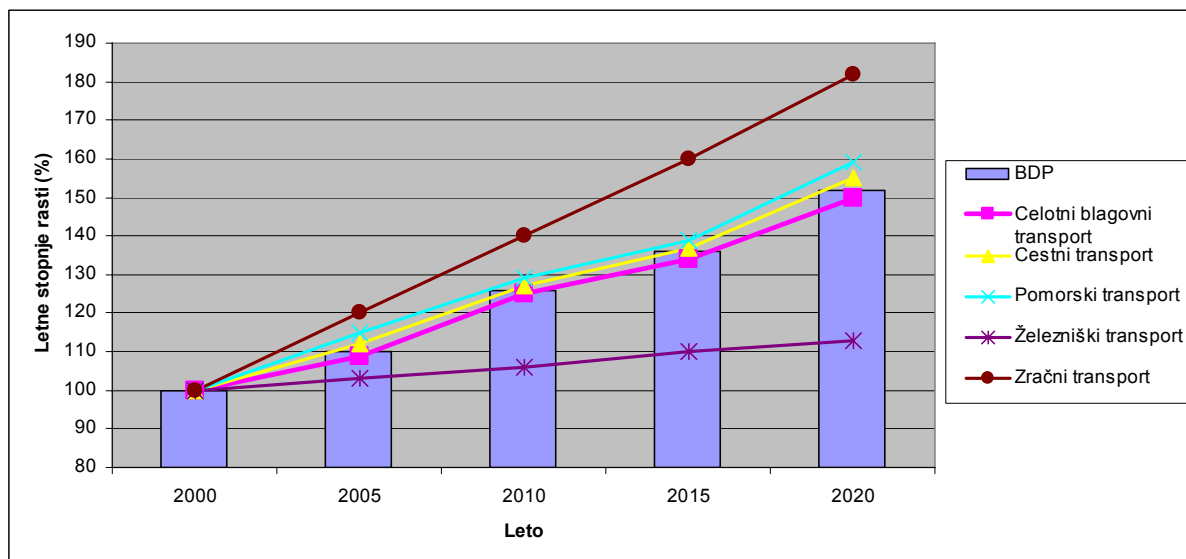
Opomba : Podatki so do 1.maja 2004 prikazani za 15 držav članic EU, od 1.maja 2004 pa za 25 držav članic EU. Vir : EUROSTAT – Europe in figures, 2007; EUROSTAT – Transport database, 2007; EC - Statistical overview of transport in the European Union, 2003 ; ECMT – Trends in the Transport Sector, 2006; CEA – European Insurance in Figures, 2006.

Graf 6: Primerjava rasti BDP in industrijske proizvodnje v EU s posameznimi panogami transporta (v odstotkih)



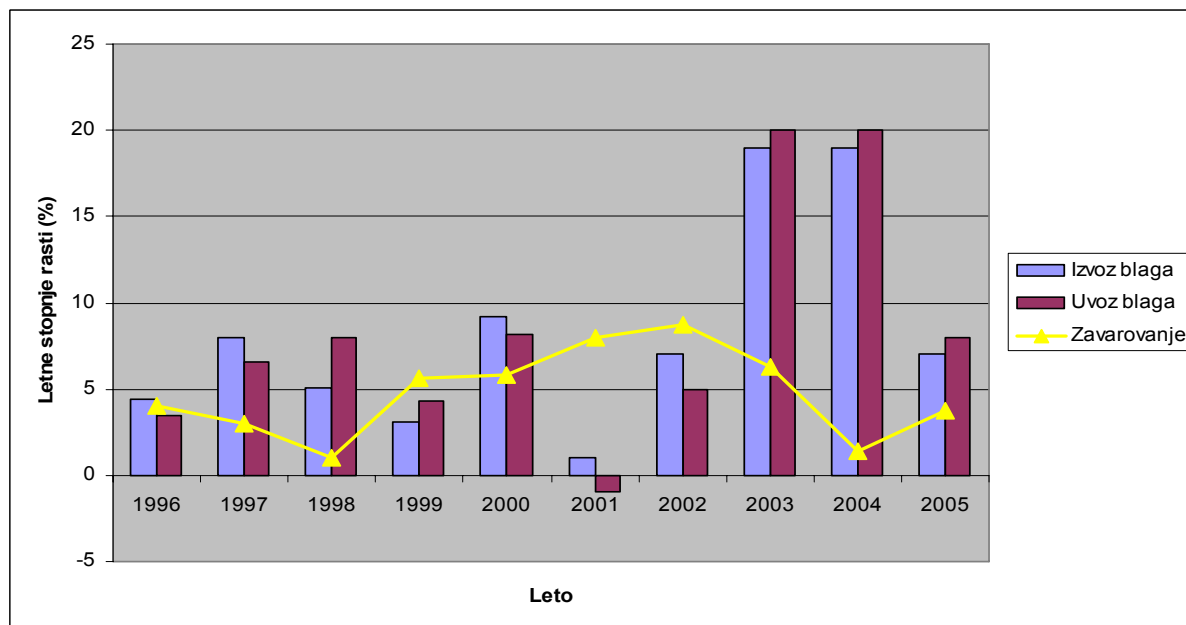
Opomba : Podatki so do 1.maja 2004 prikazani za 15 držav članic EU, od 1.maja 2004 pa za 25 držav članic EU. Vir : EUROSTAT – Europe in figures, 2007; EUROSTAT – Transport database, 2007; EC – Statistical overview of transport in the European Union, 2003 ; ECMT – Trends in the Transport Sector, 2006.

Graf 7: Primerjava rasti BDP in panog transporta v EU do leta 2020 (v odstotkih)



Opomba : Podatki so do 1.maja 2004 prikazani za 15 držav članic EU, od 1.maja 2004 pa za 25 držav članic EU.
Vir : EUROSTAT – Europe in figures, 2007; Commission of the European Communities, 2006, str.26.

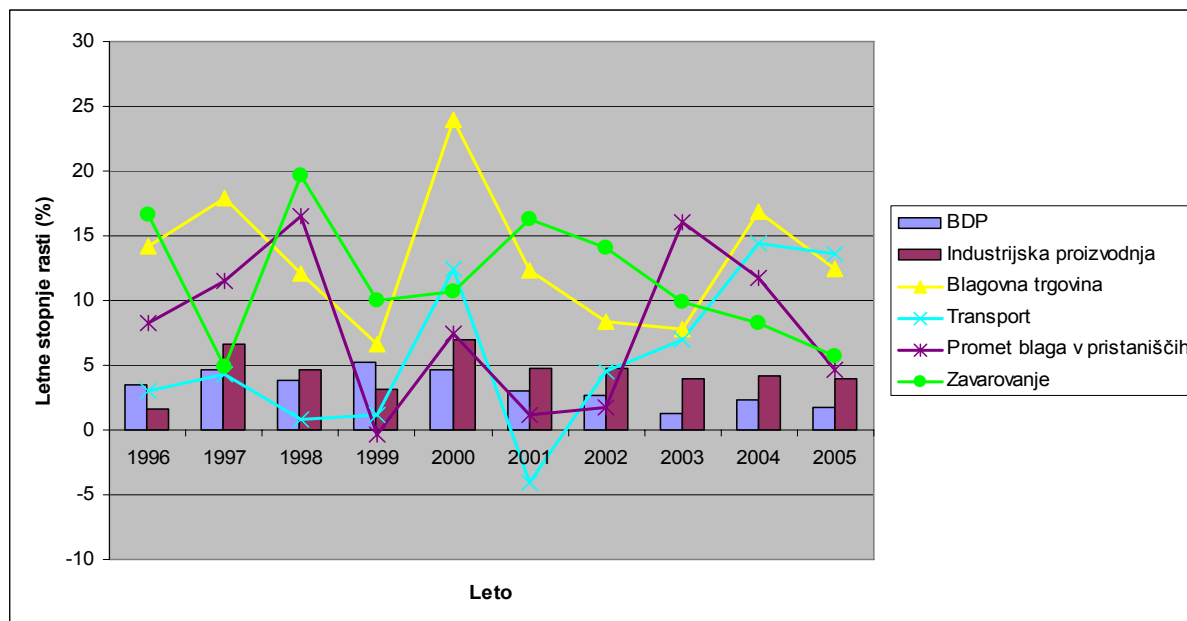
Graf 8: Primerjava rasti blagovne trgovine in premij neživljenjskih zavarovanj v EU (v odstotkih)



Opomba : Podatki so do 1.maja 2004 prikazani za 15 držav članic EU, od 1.maja 2004 pa za 25 držav članic EU.
Vir : EUROSTAT – Europe in figures, 2007; CEA – European Insurance in Figures, 2006.

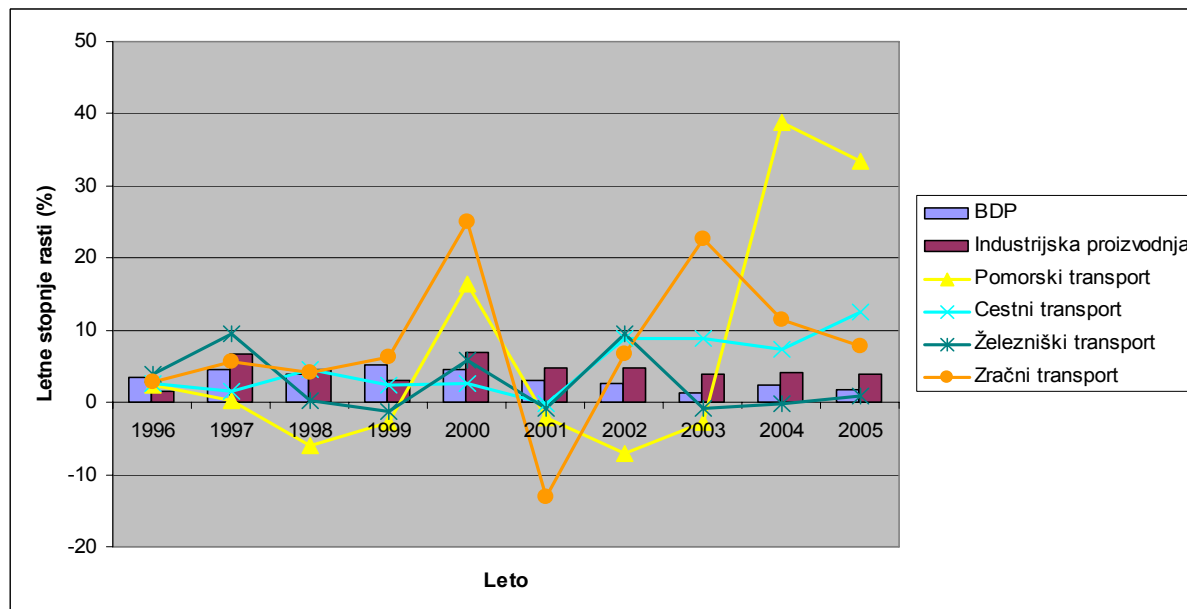
Pri podanih stopnjah rasti neživljenjskih (premoženjskih) zavarovanj je potrebno upoštevati, da posamezne zavarovalne vrste teh zavarovanj dosegajo naslednje deleže : zavarovanje prevoznih sredstev 33,6 %, nezgodno in zdravstveno zav. 25 %, zav. premoženja 21 %, zav. odgovornosti 8,4 %, navtično, letalsko in transportno zavarovanje (MAT – Maritime Aviation Transport Insurance) 3,4 %, zavarovanje pravne zaščite 1,4 % in ostalo 6,9 %.

Graf 9: Primerjava slovenske rasti BDP in industrijske proizvodnje z nekaterimi aktivnostmi logistike (v odstotkih)



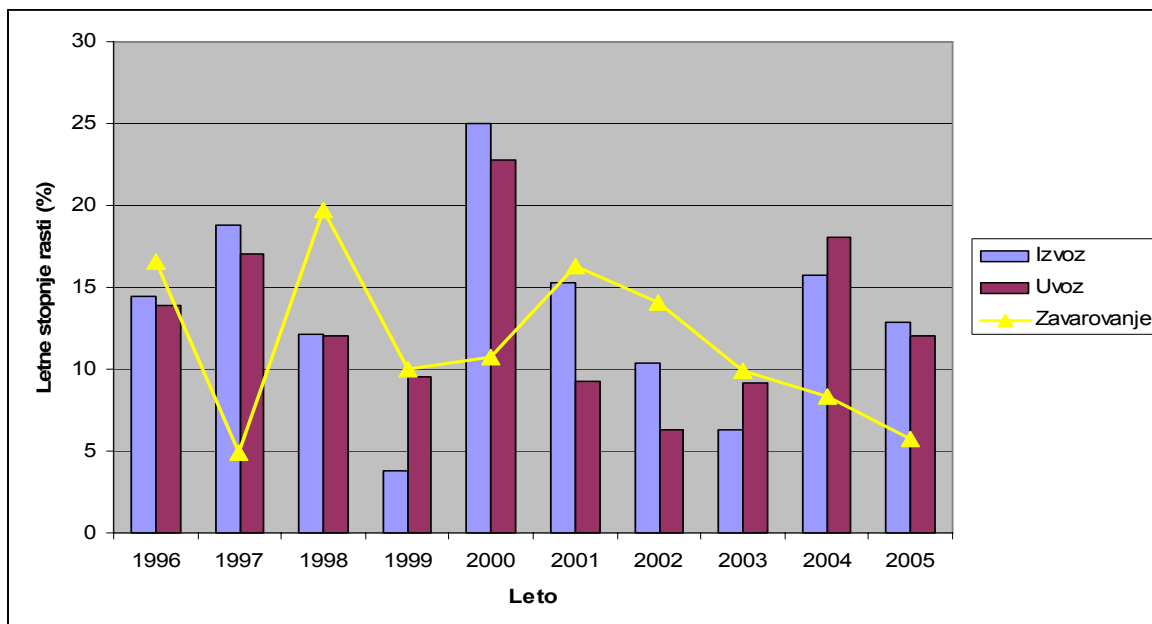
Vir: SURS – Statistični letopis Republike Slovenije, 2006; Slovensko zavarovalno združenje – Statistični zavarovalniški bilten, 2006.

Graf 10: Primerjava slovenske rasti BDP in industrijske proizvodnje s posameznimi panogami transporta (v odstotkih)



Vir: SURS – Statistični letopis Republike Slovenije, 2006.

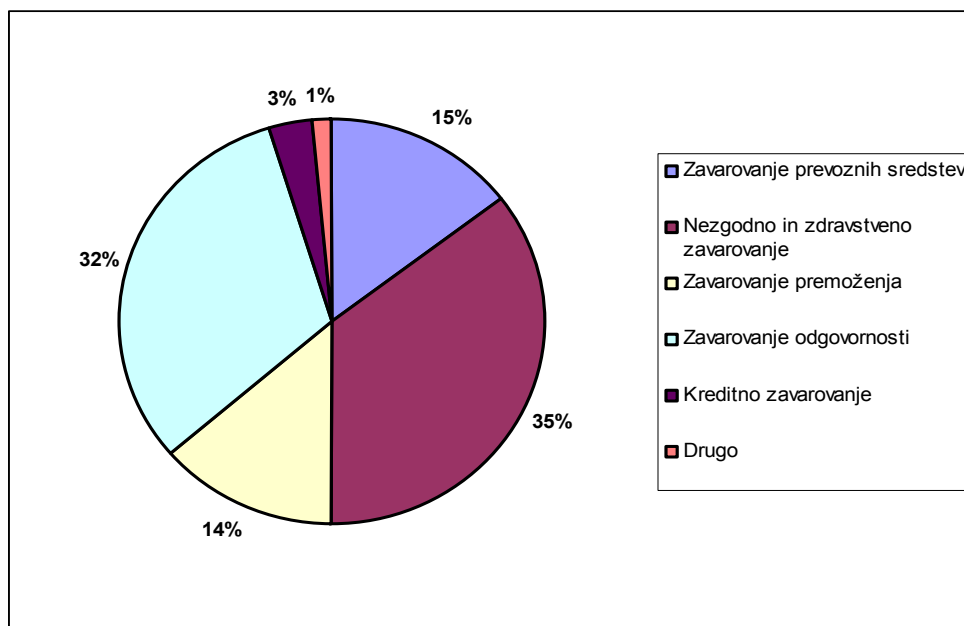
Graf 11: Primerjava slovenske rasti blagovne trgovine in premij neživljenjskih zavarovanj (v odstotkih)



Vir: SURS – Statistični letopis Republike Slovenije, 2006; Slovensko zavarovalno združenje – Statistični zavarovalniški bilten, 2006.

Pri podanih stopnjah rasti neživljenjskih (premoženjskih) zavarovanj je potrebno upoštevati, da posamezne zavarovalne vrste teh zavarovanj dosegajo naslednje deleže, prikazane v spodnjem grafikonu.

Graf 12: Delež posameznih vrst neživljenjskega zavarovanja v obračunanih premijah neživljenjskih zavarovanj leta 2005 (v odstotkih)



Vir: Slovensko zavarovalno združenje – Statistični zavarovalniški bilten, 2006.