DIPLOMSKO DELO
PRIHODNOST TEKSTILNE INDUSTRIJE
V SLOVENIJI

Ljubljana, maj 2006 MAJA CEGLAR KLJUČEVIŠEK
IZJAVA

Študentka Maja Ceglar Ključevšek izjavljam, da sem avtorica diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Miroslava Glasa, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 10.5.2005 Podpis: ____________________
KAZALO

1. UVOD .................................................................................................................................. 1

2. PROBLEMI V SVETOVNI TEKSTILNI INDUSTRIJI .......................................................... 2
   2.1. Značilnosti tekstilne industrije ....................................................................................... 2
      2.1.1. Oblačilna industrija .................................................................................................. 3
      2.1.2. Tekstilna industrija .................................................................................................. 4
   2.2. Evropska tekstilna in oblačilna industrija ....................................................................... 5
   2.3. Problemi s poplavo izdelkov iz Azije .............................................................................. 8
      2.3.1. Zgodovina omejevanja trgovine s tekstilom in tekstilnimi izdelki ......................... 8
      2.3.2. Razmere na svetovnem trgu tekstila pred ukinitvijo kvot ........................................ 9
      2.3.3. Odziv EU po odpravi kvot in poplavi kitajskega blaga ......................................... 12

3. RAZMERE V SLOVENSKI TEKSTILNI IN OBLAČILNI INDUSTRIJI .................................. 14
   3.1. Gibanje števila podjetij in števila zaposlenih v tekstilni in oblačilni industriji ........... 14
   3.2. Spremembe ob vstopu v EU .......................................................................................... 16
   3.3. Vpliv ukinitve kvot za kitajsko blago ........................................................................... 17
   3.4. Predragi slovenski delavci in selitev proizvodnje v tujino .......................................... 17
   3.5. Državne pomoči ............................................................................................................ 19
      3.5.1. Državne pomoči, namenjene slovenski tekstilni in oblačilni industriji ............... 21
   3.6. Investicije v znanje, razvoj kadrov in povezovanje podjetij za večjo konkurenčnost ...... 23
      3.6.1. Povezovanje slovenskih podjetij za večjo konkurenčnost ..................................... 24
   3.7. Različni pogledi na vzroke za slabo stanje slovenske tekstilne in oblačilne industrije in vizije za prihodnost ................................................................. 26

4. PRIMER DVEH PODJETIJ V SLOVENSKI OBLAČILNI INDUSTRIJI .................................. 28
   4.1. LISCA D.D. .................................................................................................................. 28
      4.1.1. Pomen blagovne znamke ....................................................................................... 29
      4.1.2. Ukinjanje delovnih mest v Sloveniji in selitev proizvodnje na tujе ....................... 29
   4.2. MURA D.D. .................................................................................................................. 30
      4.2.1. Poslovanje v preteklih letih .................................................................................... 31
      4.2.2. Pomen Mure za Pomursko regijo, zmanjševanje števila zaposlenih in državna pomoč za prestrukturiranje ............................................................... 31
      4.2.3. Blagovne znamke .................................................................................................... 32
      4.2.4. Strategija razvoja do leta 2015 ............................................................................... 32

5. PRIMER DVEH PODJETIJ V SLOVENSKI TEKSTILNI INDUSTRIJI ........................................ 33
   5.1. PREDILNICA LITIJA d.o.o. ......................................................................................... 33
      5.1.1. Poslovanje v preteklih letih in zmanjševanje števila zaposlenih .............................. 34
      5.1.2. Razvojne smernice 2005-2008 ............................................................................. 34
   5.2. Tekstilna tovarna PREBOLD d.d. ................................................................................. 35
      5.2.1. Slabi poslovni rezultati in stečaj ............................................................................ 36
      5.2.2. Krajevna tragedija in upanje za prihodnost .......................................................... 37

6. SKLEP .................................................................................................................................. 39

LITERATURA .......................................................................................................................... 41

VIRI ....................................................................................................................................... 43

PRILOGE .................................................................................................................................. 1
KAZALO SLIK

Slika 1: Razčlenitev tekstilne proizvodnje na tri področja glede uporabe vlaken v Evropi ........... 4
Slika 2: Regionalni deleži v svetovni trgovini oblačil in svetovni trgovini tekstila, 2004 .......... 10
Slika 3: Število zaposlenih v tekstilnem industriji v Sloveniji od leta 1995 do 2004 .................. 16
Slika 4: Deleži prodaje po segmentih odjemalcev .................................................................... 35
Slika 5: Število zaposlenih v obravnavahtih podjetjih v letih 1990, 2005 in 2006........................ 39

KAZALO TABEL

Tabela 1: Vodilni svetovni izvozniki in uvozniki tekstila v letu 2004 ................................. 11
Tabela 2: Vodilni svetovni izvozniki in uvozniki oblačil v letu 2004 ................................. 11
Tabela 3: Število podjetij v Sloveniji po dejavnostih od leta 1995 do 2004 .............................. 15
Tabela 4: Število zaposlenih v tekstilni industriji od leta 1995 do 2004 .............................. 15
Tabela 5: Stroški dela v dodani vrednosti in dodana vrednost na zaposlenega v Sloveniji........ 18
Tabela 6: Primerjava obravnavahtih podjetij .......................................................................... 38
1. UVOD

Tekstilni izdelki nas vsakodnevno spremljajo skozi življenje. Občudujemo jih, kupujemo, uporabljamo, vzdružujemo, se nanje navežemo in jih odvržemo, ko jih ne potrebujemo več. Uporabljamo jih kot zaščito pred mrazom, soncem in dežjem, za okras v naših domovih, v avtomobilih, so del izdelkov, ki jih uporabljamo vsak dan. Prisotnosti mnogih tekstilij se pogosto niti ne zavedamo, še manj pa se zavedamo, kdo jih je naredil in kako.

V zadnjih letih nas v dnevnom časopisju vse pogosteje pretresajo zgodbe o odpuščenih odvečnih delavcih, ki so predragi celo ob plači, ki v naših razmerah komaj zadošča za solidno preživetje. Na naše trge prodirajo podjetja, ki proizvajajo izdelke s poceni delovno silo. Ker naša podjetja niso konkurenčna, selijo proizvodnjo v države z nižjo ceno delovne sile ali obrate preprosto zaprejo. Tako ostanejo na cesti predvsem manj kvalificirani delavci, pretežno šivilje, ki potem zelo težko najdejo drugo zaposlitev.

Ali se tekstilna industrija "razvitega" sveta lahko spoprime z novimi spremembami na trgu? Kako so se uresničile pesimistične napovedi ob ukinitvi kolonijskih omejitev za uvoz tekstila? Kaj lahko evropska in tudi slovenska podjetja storijo, da bodo konkurenčna manj razvitim gospodarstvom, ki imajo obilo razpoložljive poceni delovne sile? Je rešitev v pomoči države, zaščiti domače industrije? Naj se podjetja vdajo v usodo in objašnjevajo ali poiščejo rešitve, ki bodo zadovoljile tako potrebe delavcev kot lastnikov in potrošnikov?

V diplomskem delu skušam odgovoriti prav na ta vprašanja. Na začetku pojasnim osnovne značilnosti tekstilne industrije kot delovno intenzivne panoge in razdelim tekstilno industrijo v širšem smislu na tekstilno industrijo v ožjem smislu in oblačilno industrijo. Opišem temeljne značilnosti oblačilne in tekstilne industrije ter poudarim pomembnost tehničnih tekstilij. Povzamem temeljne značilnosti dogajanja na evropskem tekstilnem področju in opišem probleme, s katerimi so se spopadali svetovni proizvajalci tekstila v zadnjem času, ko je prišlo do odprave kvot in do poplave kitajskih izdelkov na evropskem in tudi na ameriškem trgu.

V tretjem poglavju se osredotočim na razmere v slovenski tekstilni industriji. Pokažem gibanje števila zaposlenih in gibanje števila podjetij v naši tekstilni in oblačilni industriji v zadnjem desetletju. Dotaknem se sprememb do katerih je v slovenskih podjetjih prišlo ob vstopu v Evropsko unijo (v nadaljevanju EU) in potem, ko so bile s 1. januarjem 2005 odpravljene kvote. Obravnavam problematiko selitve proizvodnje tekstilnih izdelkov v države z nižjo ceno delovne sile. Nekaj pozornosti namenim tudi državnim pomočem, ki so jih dobila slovenska podjetja in problematiki povezani z investicijami v znanje in razvoj kadrov v tekstilni in oblačilni industriji. Podam tudi menja različnih strokovnjakov o načinu konkuriranja slovenskih podjetij v globaliziranem svetu.

Četrto in peto poglavje opisujeta štiri primere posameznih slovenskih podjetij, dveh iz oblačilne industrije (Mura, Lisca) in dveh iz tekstilne industrije (Predilnica Litija, Tovarna Prebold). Vsa štiri podjetja so pri nas znana, saj se pogosto pojavljajo v medijih. Poskušala bom povzeti, kako
so se v zadnjih letih soočala s težavami v panogi in kaj so storila za svojo uspešnost na trgu. Zadnje poglavje sklenem s sklepon in dognanji iz analize obravnavane problematike.

2. PROBLEMI V SVETOVNI TEKSTILNI INDUSTRIJI

2.1. Značilnosti tekstilne industrije


Tekstilna in oblačilna industrija obsegata (Development of the Textiles and Clothing Industry, 2005):
- obdelavo surovih materialov (priprava ali proizvodnja različnih vlaken in preje),
  - naravna vlakna (bombaž, volna, svila.),
  - umetna vlakna - celulozna vlakna (viskoza), sintetična vlakna (poliester, nylon.),
  - vlakna iz anorganskih materialov (iz stekla, žezez.),
- pletenje in tkanje,
- dodelavo (oblikovanje vizualne, fizične in estetske podobe blaga - beljenje, potisk, barvanje, impregnacija.),
- preoblikovanje blaga v proizvode, kot so:
  - oblačila (oblačilna industrija),
  - preproge in ostale tekstilne talne obloge,
  - proizvodi za domačo rabo (posteljnina, prtori, brisače, zavesi itd.),
  - tehnične in industrijske tekstilije.
**2.1.1. Oblačilna industrija**

Oblačilna industrija je delovno intenzivna panoga in ponuja zaposlitev delavcem z nizko izobrazbo v državah v razvoju in tudi v razvitih državah. Med zaposlenimi so večinoma ženske, ki še posebno v revnih državah niso usposobljene za druga dela. To je sektor, kjer se, tudi v revnejših državah, relativno sodobna tehnologija zlahka vpelje v proizvodnjo, saj to ne predstavlja velikih investicijskih stroškov. Zaradi te značilnosti in obilja razpoložljive poceni delovne sile je ta industrija pomenila mnogim revnim državam (Bangladeš, Šrilanka, Vietnam, Mauritius) prvo stopničko do razvoja industrije in do visoke stopnje rasti proizvodnje v tej dejavnosti (Nordas, 2004, str. 1).

Osnovna produkcijska tehnologija se v oblačilni industriji v zadnjem stoletju ni bistveno spremnjala. Čeprav se je čas opravljanja posameznih delovnih operacij skrajšal in so se procesi sistematizirali, je osnova ostala ista. Blago se razreže, razdeli po posameznih skupinah oblačil in sešije. Vsak delavec se specializira za svoje delo, torej za določeno delovno operacijo, ki je le košček celotne proizvodnje. Inovacije pa so vseeno povečale produktivnost posameznih delov proizvodnje in koordinacijo med posameznimi operacijami. Ena večjih inovacij je bil avtomatični stroj za rezanje, ki so ga vpeljali leta 1969 in je del proizvodnje automatiziral. Še vedno ostaja delovno intenziven del proizvodnje, kjer se kosi oblačil sestavljajo – sešijejo. Ta del proizvodnje predstavlja za podjetje velik strošek dela. To vodi do tega, da poizkuša podjetje znižati stroške tako, da prestavi proizvodnjo v obrate v državah, kjer je cena dela nižja, lahko pa poizkuša znižati stroške tudi z večjo produktivnostjo ali celo s prenosom teh stroškov na proizvajalce vložkov – tekstila (Nordas, 2004 str. 5-6).

Oblačilna industrija ima več segmentov. En segment predstavlja množična proizvodnja nizko kvalitetnih in standardnih proizvodov, kot so majice, uniforme in belo spodnje. Ta proizvodnja poteka predvsem v manj razvitih državah (Nordas, 2004, str. 3). Drugi segment oblačilne industrije so proizvodi z visoko dodano vrednostjo, kjer so za konkurenčnost zelo pomembni oblikovanje, raziskave in razvoj izdelka. Še posebej intenzivno se uporablja človeški kapital v oblikovanju in trženju izdelkov na področju visoke mode, pa tudi na področju športnih oblačil, kjer je sta enako pomembna oblika obleke in material, iz katerega je narejena (Nordas, 2004, str. 1).

V oblačilnem sektorju je zato marsikaj odvisno od tega, s katerim segmentom proizvodov se podjetje ukvarja. Tako je na področju visoke mode značilna sodobna tehnologija, relativno dobro plačani delavci in oblikovalci ter visoka stopnja fleksibilnosti. Konkurenčna prednost podjetij je na tem področju povezana z ustreznim visokimi stroški, ki omogočajo učinkovitost in z možnostjo oblikovanja izdelka, ki ustreza okusu in preferencam kupcev, na katere pa lahko tudi sama veliko vpliva in tako narekuje modo. Ta podjetja se nahajajo večinoma v razvitih državah, vendar je tudi v tem segmentu mogoče opaziti trend selitve proizvodnje v države z nižjimi stroški dela in sodelovanje z zunanjimi podjetji (outsourcing), ki jim izdelajo proizvode po nižji ceni (Nordas, 2004, str. 3).
2.1.2. Tekstilna industrija


Večina proizvedenih tekstilij se še vedno uporablja v proizvodnji oblačil, medtem ko so bile v preteklosti pomembni del proizvodnje tekstila tudi tekstilije za notranjo opremo (Evropska tehnološka platforma za prihodnost tekstilne in oblačilne industrije, 2004, str. 3).

Slika 1: Razčlenitev tekstilne proizvodnje na tri področja glede uporabe vlaken v Evropi


2.2. Evropska tekstilna in oblačilna industrija

Evropska tekstilna in oblačilna industrija ima dolgo tradicijo in vodilni položaj pri inovacijah, modi in kreativnosti, vendar se v zadnjih časih spopada s težavami. V zadnjih letih je bila evropska tekstilna in oblačilna industrija podvržena velikim spremembam - tehnološkim spremembam, razvoju različnih proizvodnih stroškov in pojavu novih konkurentov (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 7).

Tekstilna in oblačilna industrija v EU se je že soočila z dolgo zgodovino izzivov, ki so bili posledica prestrukturiranja in modernizacije. Oba pojava sta močno vplivala predvsem na zaposlenost v različnih regijah. Poleg tega na trg vstopajo države, ki imajo v primerjavi z evropskimi državami mnogo nižje stroške dela. Visok i stroški dela pa niso edini problem evropske industrije. Ubada se tudi s trgovskimi ovrami na določenih izvoznih trgih in s strogo zakonodajo na področju okolja in varnosti, ki jo nalaga evropska politika (Evropska tehnološka platforma za prihodnost tekstilne in oblačilne industrije, 2004, str. 4).


V odgovor na pretekle izzive konkurenčnosti je sprejela Evropa dolgoročne programe prestrukturiranja, modernizacije in tehnološkega napredka. Podjetja so izboljšala svojo konkurenčnost z znatnim znižanjem ali celo z odpravo množične proizvodnje in proizvodnje preprostih modnih izdelkov, ki so sedaj bolj ali manj domena tretjih držav, kot so Kitajska, Indija in Pakistan. Namesto tega so se osredotočile na širši spekter proizvodov z visoko dodano vrednostjo (Development of the Textiles and Clothing Industry, 2005).
V Evropi je področje tekstilij dosegalo v preteklosti presežek v izvozu, saj je izredno hiter napredek produktivnosti pri pomagel k ohranitvi visoke stopnje konkurenčnosti, h kateri soše dodatno pri pomagali inovativni izdelki in procesi na področju tehničnih tekstilij, ki postaja tudi vse pomembnejše področje. (Evropska tehnološka platforma za prihodnost tekstilne in oblačilne industrije, 2004, str. 3). Evropski proizvajalci so postali vodilni na področju tehničnih industrijskih tekstilij in vlaknovin, kot so industrijski filtri, geotekstilije, higienski in medicinski izdelki in izdelki za avtomobilsko industrijo. Konkurenčnost je ohranjal sektor tudi s dodatnimi pogodbami ali z relakcijo proizvodnih obratov z delovno intenzivnimi aktivnostmi v države z nizkimi stroški dela, večinoma v evrosredozemsko cono (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 7).


Konkurenčne prednosti tekstilne in oblačilne industrije EU (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 8):
- kakovost in dizajn,
- inovacije in tehnologija,
- izdelki z visoko dodano vrednostjo.

Evropska tekstilna in oblačilna industrija ima konkurenčne izdelke, s katerimi bi lahko dosegala višje tržne deleže na rastočih trgih držav v razvoju, vendar se je države upirajo odprtju svojih
trgov in poskušajo na vse načine zaščititi domačo industrijo. Uporabljajo različne mehanizme zaščite, kot so višje carinske dajatve, diskriminacijska posebna dovoljenja, posebne zahteve po certificiranju izdelkov, določila o dokazovanju porekla blaga, nejasni carinski postopki in določila o označevanju izdelkov. Medtem se bogate države trudijo znižati normativno zaščito domače industrije in odpirajo svoje trge z namenom, da bi se tudi revnejše države bolj odprle. S pogajanji v okviru Svetovne trgovinske organizacije (v nadaljevanju WTO - World Trade Organisation) si EU prizadeva, da bi revnejše članice znižale carinske stopnje, odpravile nelojalne in diskriminacijske trgovinske ovire in o z zaščito blagovnih znak v celoti oskrbovalo poslovanje intelektualnih pravic (Kunaver, 2003, str. 35).


Evropska komisija je za povečanje konkurenčnosti evropske tekstilne in oblačilne industrije predlagala nekaj ukrepov predvsem na področju raziskav in razvoja, inovacij ter informacijske in komunikacijske tehnologije.


Na področju inovacij, ki so povezane z izdelki, s kakovostjo, s proizvodnimi procesi in organizacijo ter so pri ohranjanju konkurenčnosti sektorja izredno pomembne, je komisija poudarila nujnost sodelovanja z univerzami in s tehnološkimi inštitutmi (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 13).

Ker je za tekstilni in oblačilni sektor učinkovito upravljanje informacij postalo ključni dejavnik za ohranjanje konkurenčnosti, na primer za izboljšanje upravljanja dobavne verige, izmenjave informacij, oblikovanja virtualnih mrež, upravljanja majhnih serij izdelkov in skrajševanja časa priprav, je komisija izpostavila, da bi se morala tudi mala in srednja podjetja okrepiti na področju medpodjetniškega sodelovanja na področju elektronskega poslovanja (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 14).
V okviru Evropske tehnološke platforme so oblikovali tri osnovne cilje oz. področja, na katerih bo temeljila konkurenčnost evropske tekstilne industrije v prihodnje (EURATEX, 2005):

- premik od izdelkov množične potrošnje k specializiranim izdelkom,
- razvoj inovativnih vlaken in na tekstilu osnovanih izdelkov za nova področja uporabe,
- premik od množične proizvodnje k proizvodnji, ki se prilagaja željam potrošnikov.

Od posameznega podjetja pa je odvisno, koliko bo upoštevalo predlagane smernice. Dejstvo je, da je za veliko podjetij že prepozno, saj bi se morali na spremembe pripraviti že prej in ne šele zdaj graditi na konkurenčnosti, ko jim teče voda v grlo in jim tudi slabo finančno stanje ne omogoča bistvenih sprememb.

2.3. Problemi s poplavo izdelkov iz Azije

2.3.1. Zgodovina omejevanja trgovine s tekstilom in tekstilnimi izdelki


V začetku šestdesetih let je bil podpisan sporazum LTA (Long-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles – dolgoročni sporazum v trgovini z bombažnim tekstilom), ki naj bi veljal pet let in v tem času zagotavljal državam v razvoju povečanje izvoza za največ 5% letno. Ker je LTA sporazum opredelil omejitev za tkanine, ki so vsebovale 50% ali več bombaža, so se mu izvozniki prilagodili, tako da so bombažu primešali druga vlakna. Zato so konec šestdesetih let proizvajalci tekstila in sindikati v ZDA zahtevali zaščito, ki bi omejevala uvoz vseh tkanin, ne samo bombažnih. Leta 1971 je bil v ZDA podpisan triletni dvostranski sporazum z Japonsko, ki je veljal za volnene tkanine in tkanine iz umetnih vlaken. Podobni petletni sporazumi so bili podpisani tudi s Hongkongom, Tajvanom in s Korejo. Japonska se je pod pritiskom tekstila iz držav v razvoju znašala na nasprotni strani, saj je postala velika uvoznica tekstila in je tako kot druge zahodne države zahtevala omejitve (Lee, 2005, str. 2).

Tudi evropsi proizvajalci tekstila iz Velike Britanije in Francije so od svojih vlad zahtevali zaščito pred uvozom (Hansa, 2005, str. 3).

Zato je bil leta 1974 podpisan mednarodni sporazum MFA (Multi Fibre Arrangement), ki je razširil omejitve tudi na druge vrste tkanin, ne samo na bombažne. Na podlagi tega sporazuma so se kvote uvedle lahko na podlagi dvostranskih sporazumov ali enostranskih ukrepov. Države uvoznice so bile zavezane k 6% letnemu povečevanju kvot. Do leta 1994, ko je sporazum prenehal veljati, je kvotni sistem vključeval veliko več proizvodov kot na začetku. Članice MFA,
razen Kitajske, so bile v večini tudi članice GATT (General Agreement on Trade and Tariffs). Sporazumi so se sklepal za kratka obdobja, večinoma med razvitimi državami, ki so ščitile svojo industrijo, in državami v razvoju, ki so izvažale tekstil in tekstilne izdelke. 6% stopnja povečevanja kvot je bila v dvostranskih sporazumih pogosto tudi znižana (Lee, 2005, str. 2-3). Večja napaka MTA je bila, da ni upošteval pravila GATT »most favoured nation«, ki zahteva, da vsakič, ko članica izboljša pogoje trgovanja z enim partnerjem, stori enako tudi za vse ostale članice in tako omogoči enako obravnavanje oz. enake možnosti za vse članice. Tudi to je bil eden od vzrokov, zaradi katerega je prišlo do odločitve, da se MTA postopoma odpravi in se tekstilna industrija pridruži ostalim panogam, ki so delovale po pravilih GATT (Hansa, 2005, str. 4).


### 2.3.2. Razmere na svetovnem trgu tekstila pred ukinitvijo kvot

Po podatkih Svetovne trgovinske organizacije se je med letoma 1980 in 2000 izvoz tekstila skoraj potrojil, izvoz oblačil pa se je početveril. Azijski delež v svetovni trgovini s tekstilom in

Na Sliki 2 lahko vidimo deleže posameznih svetovnih regij na področju uvoza in izvoza oblačil in tekstilij. Leta 2004 so bile najpomembnejše regije v svetovni trgovini Evropa, Azija in Severna Amerika.

**Slika 2: Regionalni deleži v svetovni trgovini oblačil in svetovni trgovini tekstila, 2004**


Pri izvozu tekstilij je od 71,29 milijarde dolarjev vrednosti izvoza EU le 24,3 milijarde dolarjev (12,5% svetovnega izvoza) blaga izvoženega izven EU. Tako je EU tudi največji uvoznik tekstila. Vodilni azijski izvozniki tekstila so bili Kitajska, Hongkong in Koreja. Severna Amerika je pomembna predvsem z vidika uvoza tekstila. ZDA je na drugem mestu, Kanada pa na osmem med uvoznicami tekstila. Petnajst največjih izvoznic tekstila zavzame kar 91,3%
celotnega svetovnega izvoza tekstilij, medtem ko je uvoz tekstila porazdeljen med več držav (petnajst držav zavzame 69,1% celotnega uvoza tekstila, glej Prilogo, Tabela 4).

**Tabela 1: Vodilni svetovni izvozniki in uvozniki tekstila v letu 2004**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Država izvoznica</th>
<th>Vrednost 2004 (v milijardah $)</th>
<th>Delež v svetovnem izvozu (v %)</th>
<th>Država uvoznica</th>
<th>Vrednost 2004 (v milijardah $)</th>
<th>Delež v svetovnem uvozu (v %)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EU</td>
<td>71,29</td>
<td>36,6</td>
<td>EU</td>
<td>67,97</td>
<td>33,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitajska</td>
<td>33,43</td>
<td>17,2</td>
<td>ZDA</td>
<td>20,66</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Hongkong</td>
<td>14,30</td>
<td>7,3</td>
<td>Kitajska</td>
<td>15,30</td>
<td>7,4</td>
</tr>
<tr>
<td>ZDA</td>
<td>11,99</td>
<td>6,2</td>
<td>Hongkong</td>
<td>14,11</td>
<td>6,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Koreja</td>
<td>10,80</td>
<td>5,6</td>
<td>Mehika</td>
<td>5,79</td>
<td>2,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Evropski izvoz oblačil je potekal večinoma znotraj EU, saj je od skoraj 75 milijard dolarjev vrednosti izvoza le 19 milijard dolarjev (7,4% svetovnega izvoza) blaga izvoženega izven EU. EU je tako največji uvoznik oblačil, sledi ji ZDA. Med izvoznicami oblačil so bile med prvimi petnajstimi večinoma azijske države: Kitajska, Hongkong, Indija, Indonezija, Bangladeš, Tajska, Vietnam, Koreja, Tunizija in Pakistan. Vodilne države na področju uvoza oblačil so bile večinoma razvite države. Petnajst največjih izvoznic oblačil zavzema kar 80,3% celotnega svetovnega izvoza oblačil, uvoz 15 vodilnih držav pa zavzema 93% vsega uvoza (glej Prilogo, Tabela 3).

**Tabela 2: Vodilni svetovni izvozniki in uvozniki oblačil v letu 2004**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Država izvoznica</th>
<th>Vrednost 2004 (v milijardah $)</th>
<th>Delež v svetovnem izvozu (v %)</th>
<th>Država uvoznica</th>
<th>Vrednost 2004 (v milijardah $)</th>
<th>Delež v svetovnem uvozu (v %)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EU</td>
<td>74,92</td>
<td>29,0</td>
<td>EU</td>
<td>121,66</td>
<td>45,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitajska</td>
<td>61,86</td>
<td>24,0</td>
<td>ZDA</td>
<td>75,53</td>
<td>28,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Hongkong</td>
<td>25,10</td>
<td>9,7</td>
<td>Japonska</td>
<td>21,69</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Turčija</td>
<td>11,19</td>
<td>4,3</td>
<td>Hongkong</td>
<td>17,13</td>
<td>6,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Mehika</td>
<td>7,20</td>
<td>2,8</td>
<td>Ruska fed.</td>
<td>5,46</td>
<td>2,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>


V skladu s sporazumom ATC so bile s 1. januarjem 2005 vse države članice WTO dolžne odpraviti vse oblike količinskih omejitev. Sporazum je omejeval le uvoz nekatereh tekstilnih in oblačilnih izdelkov s specifičnimi kvotami. To je nedvomno znotraj EU povečalo konkurenčni pritisk s strani glavnih proizvajalcev oblačil, še posebej Kitajske, pa tudi Indije in Pakistana.


Podatki na spletni strani Svetovne trgovinske organizacije kažejo (glej Priloge, Tabeli 1 in 2), da se je v 15 letih (od 1990 do 2004) izvoz oblačil določenih držav, kot so Bangladeš, Kitajska, Turčija in Indija bistveno povečal. Industrija se je razvila v državah, kjer je prej ni bilo, npr. na Mauritiusu. Tako so te države postale odvisne od oblačilne industrije (Bangladeš, Mauritius, Šrilanka) in so se zato tudi zavzemale za ohranitev kvot.

Pričakovati je bilo, da bo vpliv močnejši v določenih regijah z visoko koncentracijo tekstilne in oblačilne proizvodnje. Prav tako naj bi vplivalo na nekatere države v razvoju, še posebej na najmanj razvijenih državah, ki so imele občutljivo gospodarstvo z majhnim podrobnim in izvozom. Isto je veljalo za ostale države s preferencialnimi sporazumi z EU, npr. za južne in vzhodne sredozemsko območja, karške in pacifiške države in za ostale majhne izvoznike. Izvozni prihodki nekaterih od teh držav so bili močno odvisni prav od tekstilnega izvoza (Bangladeš, El Salvador, Dominikanska republika, Mauritius, Lesoto, Šrilanka, Pakistan, Bangladeš – glej Prilogo, Tabeli 1, 2) in od delovnih mest (do 60% zaposlenosti na področju proizvodnje) in v nekaterih primerih od določenih trgov, predvsem od trgov EU in ZDA (nekatere sredozemsko območja izvozijo 90% ali več svoje tekstilne in oblačilne proizvodnje v EU). Ostrejša konkurenca, ki je posledica odprave kvot, naj bi okreplila pritisk na naravne in človeške vire, saj naj bi izboljšala produktivnost faktorjev in zmanjšala proizvodne stroške v nekaterih tretjih državah, ki na področju socialnih pravic in varovanja okolja ne izvajajo mednarodno dogovorjenih standardov (Prijihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 11).

2.3.3. Odziv EU po odpravi kvot in poplavi kitajskega blaga

Ker je EU bala, da bi se uvoz iz Kitajske preveč povečal, je že ob vstopu Kitajske v WTO dosegla, da sporazum vsebuje protokol, na podlagi katerega bi lahko EU vnovič začasno uvedla kvote, če bi ugotovila, da so se zaradi prevelikega uvoza porušili normalni trgovinski tokovi (Kocbek, 2004, str. 1).


Seveda je bila to le kratkotrajna rešitev, saj se težave letos lahko spet ponovijo. Zato je treba za uvoz kitaškega tekstila in oblačil najti dolgoročno rešitev. Po stališčih v kitaških časnikih bi se morala predvsem Evropa sprijetniti s pogoji proste trgovine, ki ustrezajo potrošnikom, saj dobijo cenejše proizvode. Menim, da je Evropa storila napako, ker ni popolnoma izkoristila desetletnega prehodnega obdobja pred ukinitvijo kvot, ampak je odpravo kvot za
najobčutljivejše proizvode pustila za konec. Tako je sama ustvarila še večji šok za proizvajalce, ki so bili do tedaj zaščiteni in so očitno tudi pričakovali, da bo ta zaščita trajala še dolgo, saj se na odpravo kvot mnogi niso ustrezno pripravili.

3. RAZMERE V SLOVENSKI TEKSTILNI IN OBLAČILNI INDUSTRIJI


Tako so se do sedaj ohranila predvsem podjetja, ki so se znal prilagoditi razmeram in nekatera so pri tem celo zelo uspešna (npr. Predilnica Litija), veliko drugih pa je še danes na robu propada. Z ukinitvijo kvot se porajajo za slovenska podjetja novi izzivi, še posebno v oblačilni industriji, ki je občutljivejša od tekstilne industrije.

3.1. Gibanje števil podjetij in števila zaposlenih v tekstilni in oblačilni industriji od leta 1995 do 2004

V skladu s stanjem v oblačilni in tekstilni industriji se je število podjetij in število zaposlenih v zadnjem desetletju neprestano zmanjševalo. V začetku devetdesetih let je bilo zmanjševanje števila podjetij in s tem števila zaposlenih posledica izgube jugoslovanskega trga in prezadolženosti podjetij. Sledilo je prestrukturiranje, prisilne poravnave, stečaji in propadanje podjetij, s tem pa nove izgube delovnih mest. Nova kriza se je začela leta 2002 zaradi dodatnega zmanjševanja trgov, zaradi nedonosnosti dodelavnih trgov in zaradi selitve proizvodnje na
bližnje tuje trge s cenejšo delovno silo (Lindič-Drugaš, 2004, str. 6). Nato je Slovenija vstopila v EU in s tem mnogo pridobila, hkrati pa je v nekaterih podjetjih prišlo do negativnih učinkov. Vprašanje pa je, kako bo ukinitev kvot še nadalje v plivala na zaposlenost v tekstilni in predvsem v oblačilni industriji.

**Tabela 3:** Število podjetij v Sloveniji po dejavnosti od leta 1995 do 2004

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>DB Proizvodnja tekstilij, usnjeni oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov</td>
<td>3.902</td>
<td>2.364</td>
<td>2.097</td>
<td>1.983</td>
<td>1.869</td>
<td>1.759</td>
</tr>
<tr>
<td>DB17 Proizvodnja tekstilij</td>
<td>1.122</td>
<td>698</td>
<td>643</td>
<td>640</td>
<td>610</td>
<td>565</td>
</tr>
<tr>
<td>DB18 Proizvodnja oblačil, strojenje in dodelava krzna, proizvodnja krznenih izdelkov</td>
<td>2.780</td>
<td>1.666</td>
<td>1.454</td>
<td>1.343</td>
<td>1.259</td>
<td>1.194</td>
</tr>
</tbody>
</table>


**Tabela 4:** Število zaposlenih v tekstilni industriji od leta 1995 do 2004

|--------------------|------|------|------|------|------|------|


Število zaposlenih se je v oblačilni industriji zmanjšalo bolj kot v tekstilni industriji, ki ni tako delovno intenzivna, kar lahko vidimo tudi na Sliki 3 (glej str. 16). Po mojem mnenju je bilo mnogo težje ohraniti delovna mesta v oblačilni industriji, ker se v tekstilni industriji za uspešnost podjetja lahko veliko naredi z raziskavami, s tehnološkimi spremembami in z razvijanjem novih materialov in postopkov. V oblačilni industriji, ki je občutljivejša na cenova dela, se je bilo treba usmeriti na proizvode z višjo dodano vrednostjo, ukinjanje množične proizvodnje pa terja odpuščanje delavcev.
Slika 3: Število zaposlenih v tekstilni industriji v Sloveniji od leta 1995 do 2004


3.2. Spremembe ob vstopu v EU

Ob vstopu v EU 1. maja 2004 so se slovenski tekstilci soočili z negativnimi in pozitivnimi spremembami. Slovenska podjetja so pridobila boljše možnosti za nastopanje na trgu EU, saj je Slovenija s priključitvijo postala del notranjega trga EU. Razumljivo je bilo pričakovati, da bodo imela največje težave podjetja, ki so bila navezana predvsem na domači trg in so se zato težko spopadla s povečano konkurenco. Manj težav naj bi imela podjetja, ki so v preteklosti že izvažala na tuje trge v Nemčijo in v Italijo.


Pred vstopom v EU je tekstilna in oblačilna industrija predstavljala 9% slovenske proizvodnje, povprečje v EU pa je bilo 4,2% (Textiles and Clothing, 2005). S tem je Slovenija padla v sklop držav, v katerih je bil delež tekstilne industrije v nacionalni proizvodnji dokaj visok. Slovenska tekstilna in oblačilna podjetja so po vstopu v EU začela nastopati s pozicije bogatih podjetij, čeprav sama večinoma niso dosegala takih rezultatov. Tako so tekstilci z odpravo zaščite domače industrije plačali ceno dejstva, da so ostale slovenske gospodarske panoge v primerjavi s svojimi partnerji v EU uspešnejše kot tekstilna panoga v širšem smislu (Kunaver, 2003, str. 35).
Vstop v EU pa ni povzročil toliko težav kot globalizacija, saj imajo težave tudi tekstilna podjetja drugod po Evropi. Problem celotne tekstilne in predvsem oblačilne industrije zahodnega sveta so predvsem cenejši izdelki iz azijskih držav.

3.3. Vpliv ukinitve kvot za kitajsko blago

Odprava kvot za države članice WTO, ki je stopila v veljavo 1. januarja 2005, je bila dogovorjena že v letu 1995, ko je bil sklenjen sporazum o tekstilu in oblačilih v okviru pogajanj o sproščanju svetovne trgovine. Kvote, ki jih je EU uporabljala za uvoz tekstilnih izdelkov, so bile glede na splošna pravila WTO namreč izjema, zato je bilo dogovorjeno, da se v desetletnem prehodnem obdobju postopno odpravijo. Slovenska tekstilna podjetja v tem času še vedno niso bila dovolj konkurenčna v primerjavi s tistimi v EU, pa tudi dodana vrednost ni bila dovolj visoka, zato so bila pričakovanja nadaljnega poslabšanja razmer v slovenski tekstilni industriji razumljiva (Nad tekstilno industrijo se zgrinjajo novi črni oblaki, 2005).

Na začetku leta 2005 je skokovito povečanje števila izdanih uvoznih dovoljenj za kitajski tekstil dalo slutiti povečan uvoz. Kasneje so podatki pokazali, da se je v prvem tromesečju leta po odpravi kvot v Sloveniji najbolj povečal uvoz ženskih bluz (za 100 odstotkov več v primerjavi z enakim obdobjem leta 2004) in nogavic (za 70 odstotkov več v primerjavi z enakim obdobjem leta 2004) iz Kitajskih. Povečal se je tudi uvoz majic in moških hlač, medtem ko se uvoz puloverjev ni bistveno spremenil (Križnik, 2005, str. 3).


Podjetja v Sloveniji so se v glavnem strinjala s ponovno uvedbo omejitve uvoza, čeprav je po njihovem mnenju škoda že narejena in bo prišlo do nadaljnega zmanjševanja števila zaposlenih. Tovarna Beti je bila eno tistih podjetij, ki so odpravo kvot še posebej občutila. V prvih mesecih leta 2005 se je prodaja izdelkov z njihovo blagovno znamko zmanjšala za petino, pri dodelavnih poslih pa je bilo zmanjšanje kar 50% (Glavič, 2005, str. 22). Odpravo kvot naj bi občutila predvsem tista podjetja, ki proizvajajo pretežno proizvode množične proizvodnje, ki jih azijski proizvajalci naredijo z manjšimi stroški in za nižjo ceno.

3.4. Predragi slovenski delavci in selitev proizvodnje v tujino

V slovenskih medijih pogosto zasledimo negativno nastrojenost nad nesposobnimi podjetji, ki v želji po dobičku selijo proizvodnjo v države, kjer je cena delovne sile nižja in pri tem ne mislijo na domače ljudi, ki ostanejo tako brez zaposlitve. Eno od njih je tudi Lisca d.d., proizvajalec spodnjega perila, ki je del proizvodnje preselila na Kitajsko in v druge države s cenejšo delovno
silo. Februarja letos je selitev velikoserijske proizvodnje avtomobilskih prevlek v države z nižjimi stroški dela, kot so Rusija, Maroko in BIH (Bosna in Hercegovina), napovedalo tudi zadnja leta zelo uspešno tekstilno podjetje Prevent. Kot vzroke za selitev navajajo težke razmere v avtomobilski panogi in posledično pritisk glavnih naročnikov, da zmanjšajo stroške. Tako bodo v Sloveniji obdržali samo proizvodnjo zahtevnejših izdelkov (Praprotnik, 2006, str. 11). V opravičilo tem podjetjem se selitev proizvodnje lahko razlaga kot nujno za preživetje podjetja. Množična proizvodnja ni več domena razvitih držav, ki bi se morale usmeriti predvsem v tehnoško in razvojno zahtevnejšo proizvodnjo. Cilj današnje Evrope je proizvodnja izdelkov z višjo dodano vrednostjo, katerih cena lahko prenese tudi višjo ceno delovne sile.

V Veliki Britaniji so se tega že dolgo zavedali, saj se je množična proizvodnja enostavnih oblačil že od sredine devetdesetih let selila na tuj. Zato odprava kvot ni bila tako pomembna in krzna za njihovo tekstilno industrijo, ki je bila nekoč zelo pomembna panoga v državi, ki je pred stoletjem proizvedla 80% vseh oblačil na svetu. Veliko ljudi je ostalo brez zaposlitve, veliko podjetij je šlo v stečaj, saj je bilo nemogoče tekmovati s poceni izdelki azijskih držav. Danes se zgledujejo po tistih, ki več pozornosti namenjajo enkratnim proizvodom, ki se prilagajajo potrošnikom, in ki iščejo svoje priložnosti v nišah. Svoje izdelke bi radi prodali tistim, ki jim nekaj pomeni sloves in ugled znamke, ki običajno predstavlja tudi kakovost (Hall, 2004, str. 3).

**Tabela 5: Stroški dela v dodani vrednosti in dodana vrednost na zaposlenega v Sloveniji**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Stroški dela v dodani vrednosti (v%)</th>
<th>Dodana vrednost na zaposlenega (v 000 SIT)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>2004</td>
<td>2003</td>
</tr>
<tr>
<td>D Predelovalne dejavnosti</td>
<td>63,7</td>
<td>63,8</td>
</tr>
<tr>
<td>DB Proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov</td>
<td>82,4</td>
<td>82,7</td>
</tr>
<tr>
<td>DB17 Proizvodnja tekstilij</td>
<td>74,3</td>
<td>73,6</td>
</tr>
<tr>
<td>DB18 Proizvodnja oblačil, strojenje in dodelava krzna, proizvodnja krznenih izdelkov</td>
<td>97,3</td>
<td>98,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Za slovensko tekstilno in oblačilno industrijo je značilna nizka dodana vrednost in slaba konkurenčnost v primerjavi s to panogo v EU. Najbolj zaskrbljujoč je podatek, da podjetja v slovenski tekstilni industriji kar 83,4% dodane vrednosti porabijo za pokrivanje stroškov dela. Največji je ta delež pri proizvajalcih oblačil, kjer znaša kar 97,3% (Weissbacher, 2005, str. 36).

Tu vidimo razliko v pomembnosti stroškov delovne sile za tekstilno in oblačilno industrijo. Zato je treba ločeno obravnavati dejavnost proizvodnje tekstila in dejavnost proizvodnje oblačil, ko se iščejo vzroki za odpuščanje delavcev, znižanje prodaje in cen. V prvi gre za kapitalno intenzivno dejavnost z relativno nižjim deležem stroškov dela v celotnih stroških, v drugi pa za kapitalno manj zahtevno dejavnost z visokim deležem stroškov dela v celotnih stroških, česar ni mogoče spremeniti z nikakršno tehnologijo ali avtomatizacijo, ker ta za to dejavnost ne obstaja. Zato se proizvodnja oblačil že dobrih 35 let seli iz razvitega okolja v manj razvito. Nekoč je slovensko
okolje s tem pridobivalo, po letu 1990 pa izgublja (Rakovec, 2005, str. 149). Ker so v tekstilni in oblačilni industriji zaposlene večinoma ženske, se pojavlja tudi problem odsotnosti z dela zaradi bolniškega dopusta, saj so raziskave pokazale, da imajo moški bistveno manj bolniškega dopusta kot ženske. To razmere v podjetjih še dodatno poslabša.


Na eni strani so sindikati, ki se borijo za pravice delavce in menijo, da je nedopustno, da država dovoljuje hitro odpuščanje delavcev in zapiranje obratov. Menijo, da država ne bi smela pomagati podjetjem, ki selijo proizvodnjo na tuje, saj tako rešujejo le svojo upravo in management, ne pa tudi delavcev. Na drugi strani se je treba sprijazniti z globalizacijo. Ne moremo pričakovati, da bo slovenska tovarna delala enostavne proizvode v višjo ceno delovne sile kot v tujini in ohranila konkurenčno cenovni proizvod. Treba je skleniti kompromis, preusmeriti proizvodnjo na izdelke z višjo dodano vrednostjo in poiskati rešitve, ki bodo zadovoljile potrebe delavcev in tudi potrebe lastnikov. Naloga države je, da poskrbi za odvečne delavce, jih dodatno izobrazi in usposobi za druga dela. Na nekaterih tovarnah, ki so šle v stečaju, so stečajni upravitelji poskušali ublažiti šok za okolico s tem, da so poskušali najti nadomestne delodajalce, ki bi prevzeli obrate in zaposlene. Tako je Liscin obrat v Krmelju kupila Intima design, nekaj proizvodnih hal Prebolda pa je kupil nemški proizvajalec delov za avtomobilsko industrijo.

3.5. Državne pomoči

Ko zaide podjetje v težave, se pogosto vmeša država, ki želi z državnimi pomočmi omogočiti podjetju, da preživi. Pogosto ukrepa država tako tudi zato, da bi ugodila pritiskom javnosti, ki želi začiniti domač in predvsem zaščititi domač podjetje. Pri tem obstaja nevarnost, da država poseže v zdravo konkurence. Izkušnje so pokazale, da v kriznih situacijah tudi druga podjetja računajo na pomoč države, namesto da bi se nanje same pripravile in bi se bile tako nanje sposobne pravočasno in učinkovito odzvati.

Državne pomoči lahko na eni strani povečujejo blaginjo, na drugi strani pa lahko izkrlivljajo konkurentko in tako blaginjo zmanjšujejo. To se zgodi predvsem takrat, ko je pomoč dodeljena podjetjem, ki niso učinkovita (Grlj, 2004, str. 6). Državne pomoči so ob upoštevanju predpostavke, da tržni mehanizmi na idealen način zagotavljajo maksimiranje družbene blaginje,
upravičene le v primeru prisotnosti tržnih nepopolnosti (Polšak, 2003, str. 3). Čeprav je namen državnih pomoči odpravljanje tržnih nepopolnosti, te pomoči prinašajo tudi negativne učinke, kot so učinek izkrivljanja konkurence, tekmovanje med državami pri dodeljevanju pomoči, prerezdeljevanje dohodka (Polšak, 2003, str. 7).

Za dodelitev državnih pomoči obstajajo številni vzroki: pospeševanje ekonomske aktivnosti na določenih področjih, zagotavljanje proizvodov in storitev, ki jih trg sam po sebi ne bi zagotavljal (npr. transport dobrin in potnikov v odročne kraje ali na otoke), blažitev recesije v določenih panogah (npr. ladjedelništvo), podpora panogam, ki so močno izpostavljene naravnim pogojem (npr. kmetijstvo), vzdrževanje ravnih dohodkov proizvajalcev, popravljanje ostalih tržnih nepopolnosti (s pomočmi za raziskave in razvoj, za varstvo okolja in podobno) in pospeševanje zaposlovanja (Grlj, 2004, str. 6).

Poznamo več oblik državnih pomoči. To so dotacije, posojila, poroštva, davčne oprostitve in odlogi, kapitalske naložbe in nefinančne oblike pomoči (Polšak, 2003, str. 45).

Pomoči lahko delimo po ciljih oz. po namenih pomoči na (Grlj, 2004, str. 13):

- **Horizontalne pomoči**: namenjene so vsem podjetjem in imajo zato manjši negativen vpliv na konkurenco kot sektorske pomoči. Glavne kategorije horizontalnih pomoči so: pomoči malim in srednjim podjetjem, pomoči za raziskovanje in razvoj, pomoči za zaposlovanje, pomoči za usposabljanje, pomoči za varčevanje z energijo ter pomoči za reševanje in prestrukturiranje.

- **Sektorske pomoči**: te pomoči bolj izkrivljajo konkurenco in njihov namen v splošnem ni odpravljanje tržnih nepopolnosti. Pogosto se dogaja, da take pomoči samo prelagajo potrebne reforme pri panogah v težavah na kasnejši čas, zato bi morale biti zgolj začasne narave. K sektorskim pomočem štejemo: pomoči tekstilni industriji, industriji motornih vozil, ladjedelništvu, premogovništvu, transportu, ribištvu in nekaterim specifičnim sektorjem, kot sta bančni in poštni sektor.

- **Regijske pomoči**: cilj regijskih pomoči je preprečiti koncentracijo proizvodnje na določenih področjih in pospešiti ekonomski razvoj manj razvitih regij.

3.5.1. Državne pomoči, namenjene slovenski tekstilni in oblačilni industriji

V Sloveniji so bile vedno tarča kritik državne pomoči tekstilni in oblačilni industriji, ali zaradi premajhnih zneskov ali zaradi neustreznega področja financiranja ali zato, ker so bile namenjene samo določenim podjetjem. Razumljivo je, da vsa podjetja, ki so v težavah, ne morejo dobiti ustrezne pomoči, saj so sredstva omejena, podjetij v tekstilni in oblačilni industriji pa je veliko. V mnogih primerih je država pomagala podjetjem, od katerih je bila odvisna zaposlitev v določenih regijah.


- podprogram izdelčne in tržne preusmeritve podjetij (spodbujanje razvoja blagovnih znamk, strateških partnerstev in prilagajanje podjetij poslovanju na enotnem trgu EU),
- drugi podprogram spodbujanja povezovanja podjetij in razvoja skupne poslovne infrastrukture,
- podprogram tehnološke prenove (razvoj kadrov in krepitev razvojnih jader v podjetjih ter spodbujanje projektov tehnološkega razvoja v podjetjih),
- četrti podprogram razvoja človeških virov (prenova podjetij in spodbujanje posobljanja dela).


Gospodarsko ministrstvo je ugotovilo, da je v programu večina podjetij sodelovala vsa štiri leta in da si je z njegovo pomočjo zastavila cilje in jih tudi dosegla. V tekstilnih podjetjih so sicer skozi vsa štiri leta opominjali, da je denarja premalo, vendar se je izkazalo, da so bila podjetja na


Državna pomoč in podporni programi so smiselni le, če država podjetjem pomaga pri iskanju novih tržnih priložnosti, pri spremembi programa in pri prešolanju zaposlenih za delo v drugih panogah. Industrijska politika EU bi morala pomagati podjetjem, da ohranijo visoko kakovostno in tehnološko zahtevno proizvodnjo oz. se zanjo prestrukturirajo. Za državo je bolje, da poskrbi za ljudi, ki ostanejo brez zaposlitve, kot da vлага v podjetja, ki nimajo prihodnosti (Kocbek, 2005, str. 17). Menim, da se je na tem mestu treba vprašati, ali je sploh smiselno pomagati podjetjem, ki so že globoko v težavah, saj razmere na svetovnem trgu obetajo le še težje pogoje. Če se naša podjetja niso mogla soočiti z njimi do sedaj, je težko verjeti, da se bo dajali zmene. Težave so večje v oblačilni industriji, saj je z inovacijami možno biti uspešen v tekstilni industriji, ki je bolj odprt za tehnološke inovacije in za novo uporabo proizvodov. Prav tako razumem nezadovoljstvo podjetij, ki niso dobili podpore in so tiste, ki so dobile, ali pa zaradi tega uspešneji.

3.6. Investicije v znanje, razvoj kadrov in povezovanje podjetij za večjo konkurenčnost

Perspektiva slovenske tekstilne in oblačilne industrije je podobna perspektivi evropske. Njen položaj je in bo v marsiščem odvisen od ukrepov, ki bodo povečevali njeno konkurenčno prednost. Tako kot evropska bi morala tudi slovenska tekstilna in oblačilna industrija vlagati v raziskave in razvoj, spodbujati inovacije in voditi ustrezno kadrovsko politiko.

44). To kaže na veliko togost in na nezanimanje slovenskih raziskovalcev za tekstilno in oblačilno industrijo.

Če upoštevamo dejstvo, da je konkurenčna prednost evropske tekstilne in oblačilne industrije močno odvisna od kakovosti in ustvarjanja, od razvoja in raziskav, od inovacij, znanja in spremnosti, je treba izvajati aktivnosti in sprejemati pobude, ki podpirajo in izboljšujejo napore v prid tekstilnemu in oblačilnemu sektorju. V tekstilnem sektorju mnogi vidijo prihodnost v razvijanju tehničnega teksta. Pri vstopanju v proizvodnjo tehničnega teksta pa so začetni stroški veliki, saj je potrebno investirati v opremo in v strokovnjake, ki bodo razvijali nova vlakna. V oblačilnem sektorju je situacija malce težja, saj se je treba zavzeti za prepoznavnost blagovnih znakov in delati na kakovosti, ki bi privabila zahtevnejše kupce.

3.6.1. Povezovanje slovenskih podjetij za večjo konkurenčnost

V želji po konkuriranju mednarodnim podjetjem je prišlo do povezovanja med podjetji v tekstilni in oblačilni panogi. Leta 2000 so se predvsem velika in srednja podjetja povezala v tri industrijske centre (Rakovec, 2005a, str. 149):

- Zavod IRSPIN (Industrijski razvojni center slovenske predilne industrije) – podjetja Predilnica Litija, Gorenjska predilnica, Tekstina Ajdovščina, TT Prebold, Novoteks tkana, Tovarna volnenih izdelkov Majšperk,
- Zavod IRC MS (IBI Kranj, Inplet pletiva, Lokateks, Svila, Svilanit, Tekstina, TT Prebold, Tovarna volnenih izdelkov Majšperk, Zvezda Kranj, BPT),
- Zavod IRCKON (Industrijski razvojni center za konfekcijsko industrijo) – podjetja Aidi, Almira, Beti, Elkroj, IKA, Komer, Kors, Kroat, Labod, Lisca, Mik, Mont, Pik, Rašica, Scala Zarje, Triglav konfekcija, Trikon, Univerzale, priključili sta se jim tudi fakulteti za tekstilstvo iz Ljubljane in Maribora.

Vidimo, da so se povezala praktično vsa velika in srednja podjetja, razen Mure iz Murske Sobote. Vendar se je kmalu izkazalo, da program povezovanja, kot ga je vzpodobljalo Ministrstvo za gospodarstvo, ni reševal vseh potreb, zaradi katerih so se podjetja povezala. Posamezna podjetja so se namreč vključevala v več centrov. Tako sta se leta 2004 združila Zavod IRSPIN in IRC MS. Tako se je smiselno povezala dejavnost predilnic, tkalnic in kemijskega plemenitvena (Rakovec, 2005a, str. 149).

Osnovni namen **povezovanja v grozde** je dvigniti konkurenčno sposobnost, doseči prepoznavnost in zaustaviti negativne trende na področju proizvodnje tekstilij in izdelkov. Obtarna zbornica Slovenije oz. njena sekcija tekstilcev je stanje v panogi ocenila in ugotovila, da se samostojni podjetniki srečujejo z vedno težjimi pogoji poslovanja, da se bodo morale obratovnice prestrukturirati zaradi previsokih stroškov delovne sile in da je velika večina obrtnikov še vedno samozaposlena brez možnosti obdelave večjega mednarodnega trga. Zato je smiselno, da se manjša podjetja povežejo v grozde (Rakovec, 2005a, str. 149):

- Tako je leta 2003 pod okriljem podjetja Svilanit Kamnik oblikoval prvi slovenski tekstilni grozd SLOTIC. Sestavljajo ga podjetja, ki izdelujejo pohištveni tekstil, podjetja, ki uporabljajo te izdelke, pralnice in oba visokošolska oddelka za tekstilstvo.

- **Celjska tekstilna podjetja** so se leta 2001 povezala v konfekcijski grozd Cetex.

- Ljubljanski modni konfekcijski grozd Oktober temelji na povezovanju skupne informacijske in promocijske platforme, saj ga sestavljajo podjetja, ki imajo dopolnjujoče se storitve in izdelke. Nosilec ljubljanskega grozda je podjetje Oktober, ki je znano po razvoju in trženju blagovne znamke obalom višjega cenovnega razreda.

- Skupina Smer: Gornji trg, prodajno konfekcijski grozd, vključuje generacijo slovenskih modnih oblikovalec, ki se je soočila s tranzicijo in s propadom slovenske tekstilne industrije in uspela s svojo strategijo preživetja zgraditi blagovne znamke, podprte z imenom in priimkom in s konceptom unikatno-obrtniške umetniške smeri oblikovanja obal in tekstilij.

- Grozd Design Klinik@ deluje z namenom povezati sodobne tehnologije z izkušnjami, s pridobljenimi znanji in veštinami. Želijo postati informacijsko središče za celovito strokovno pomoč v razvoju izdelkov in tehnologij.

Povezovanje podpira tudi vodja Predilnice Litija, Franc Lesjak, saj meni, da so v tržnih razmerah, ko velika podjetja iz Kitajske prevzemajo tržne deleže, priložnosti zlasti za mala in srednja podjetja, ki so precej bolj inovativna in prilagodljiva od velikih sistemov. Mala podjetja se morajo povezovati v poslovna partnerstva (grozde in mreže), saj lahko le tako ustvarjajo pogoje za vrhunski razvoj in za nenehne inovacije na področju procesov in izdelkov na tehnološkem in na natehnološkem področju (kreativnost in moda). V takih partnerstvih se po verigi od začetka do konca procesa dodajajo inovacije. Lesjak meni, da tega naboja inovacij v izdelku Kitajci ne morejo zlahka kopirati (Pahor, 2005, str. 44).


Mogoče se zdi, da je povezovanje podjetij prišlo prepozno, je pa dejstvo, da je tudi Evropska komisija predlagala povezovanja kot sredstvo za večjo konkurenčnost. Prihodnost bo pokazala, kako so bile povezave v Sloveniji uspešne, saj se učinki vidijo na daljši rok. Še posebno se mi
zdi smiselno povezovanje med raziskovalnimi institucijami in podjetji, saj tako podjetja dobijo znanje, ki ga sama težko razvijajo.

3.7. Različni pogledi na vzroke za slabost slovenske tekstilne in oblačilne industrije in vizije za prihodnost


Po besedah Antona Rozmana, generalnega sekretarja Sindikata tekstilne in usnjarsko predelovalne industrije Slovenije, bi se moralo prestrukturiranje slovenske tekstilne industrije začeti že pred dvajsetimi leti, ko so v EU že videli, kako kruta je globalizacija. Poleg tega bi morali za tekstilno industrijo izboljšati tudi pogoje gospodarjenja (Nad tekstilno industrijo se zgrinjajo novi oblaki, 2005). Po mojem mnenju je vsi omenjeni vzroki skupaj botrovali današnjim razmeram v slovenski tekstilni in oblačilni industriji.

Za prihodnost se večina strokovnjakov strinja, da se je treba usmeriti v proizvode z višjo dodano vrednostjo, v tržne niše in v specializacijo. V tekstilni industriji vidijo prihodnost v razvijanju tehničnega tekstila, v oblačilni industriji poudarjajo razvoj in utrditev lastnih blagovnih znamk. Tako Smole meni, da se morajo slovenska podjetja usmeriti v proizvode z višjo dodano vrednostjo in v dvig tehnološke ravni, kakor tudi v notranjo organizacijo podjetij. Usmeriti se je treba v segmente, ki imajo perspektivo, v specializacijo za tržne niša, kjer delujejo že sedaj, ali v iskanje povsem novih proizvodov (Smole, 2003, str. 148). Po besedah Jožice Weissbacher,


Leta 1993 ustanovljeno podjetja Aquasava, katerega lastnik je italijanska holdinška skupina, danes zaposluje nekaj manj kot 500 ljudi in je v enajstih letih investiralo 50 milijonov evrov. Svoj uspeh je našlo v specializaciji proizvodnje bombažne preje in tkanin za športni program, pri čemer je pomembno, da preja visoke kakovosti s posebnimi lastnostmi omogoča izdelavo različnih vrst tkanin. Čeprav so zaradi izgube ameriškega trga morali opustiti program plemenitjenja tiskanih tkanin, so se pravočasno usmerili v proizvodnjo in barvanje džinsa. Poudarjajo pomembnost sodelovanja s kupci in hitrega odzivanja na njihove želje (Lotrič, 2005, str. 17).

Seveda je lahko govoriti, kaj je šlo narobe in česa niso naredili. Prav tako je lahko povzemati študije in se strinjati z ugotovitvami, kaj je treba narediti. Težje je smernice in strategije uresničiti in vpeljati v prakso. Samo upamo lahko, da bodo ideje postale resničnost in da se naša tekstilna in oblačilna podjetja, ki so še ostala, tudi z bistveno manj zaposlenimi kot nekoč uspešno delovala.

4. PRIMER DVEH PODJETIJ V SLOVENSKI OBLAČILNI INDUSTRIJI

V naslednjem poglobu bom na kratko opisala dve podjetji iz slovenske oblačilne industrije. Obe sta bili in sta še vedno pomembni za zaposlovanje v regiji, kjer delujejo, zato je bilo odpuščanje v teh dveh podjetjih deležno tudi velike medijske pozornosti. V obeh podjetjih je razvoj blagovnih znamk pomembno orodje za večjo konkurenčnost. Podjetje Lisca d.d. je proizvajalec spodnjega perila, izdelka, ki ga množijo tudi azijski tekstilci. To podjetje je v preteklost že selilo proizvodnjo v države z nižjo ceneno delovno silo. Podjetje Mura je največje oblačilno podjetje pri nas. Izbrala pa sem ga tudi zaradi državnih pomoči, ki so mu bile namenjene v preteklih letih.

4.1. LISCA D.D.

4.1.1. Pomen blagovne znamke


Izdelke lastnih blagovnih znamk, sedaj združenih pod skupno krovno blagovno znamko Lisca, tržijo neposredno in preko lastnih oz. pooblaščenih distributerjev v Sloveniji, Nemčiji, Avstriji, Bosni, Makedoniji, Rusiji, Švici, Turčiji, Grčiji, Izraelu, na Nizozemskem, Hrvaškem, Češkem, Slovaškem, Madžarskem, Švedskem, Norveškem, Poljskem in na Malta. Ob prodaji izdelkov lastne blagovne znamke se ukvarjajo še s prodajo izdelkov lastnih kreacij pod blagovnimi znamkami kupcev in s prodajo storitev. Lisca je zaradi uveljavljenih kakovost, produktivnosti, tehnološke razvitosti, zanesljivosti in prilagodljivosti zanimiv partner za mnoge tujne naročnike. Tako bo tudi v prihodnje, čeprav nameravajo delež izdelkov lastne blagovne znamke v naslednjih letih še naprej povečati (Žičkar, 2003, str. 3).


4.1.2. Ukinjanje delovnih mest v Sloveniji in selitev proizvodnje na tuje


Za prebivalce Senovega je bila to prava tragedija, saj je po zaprtju tamkajšnjega rudnika veliko ljudi postalo odvisnih od zaposlitve v Liscinem obratu. Po mnenju sindikata je bilo odpuščanje tudi odraz prepoznega odziva managerjev na spremembe na svetovnem trgu, saj niso storili
vsega za pridobitev tržnih niš (Predvidena odpuščanja v Lisci kot svojevrstna lokalna socialna bomba, 2005). V Lisci naj bi s selitvijo proizvodnje zagotovili ustrezno znižanje prodajnih cen in večjo konkurenčnost.

4.2. MURA D.D.

Podjetje s sedežem v Murski Soboti izvira iz tradicije dveh šivalnic, ustanovljenih leta 1925. Današnja Mura je najstarejši in največji slovenski proizvajalec oblačil in je eno največjih oblačilnih podjetij v Evropi. Ukvarja se s trženjem in s proizvodnjo moških in ženskih oblačil. Za lastne in svetovne modne blagovne znamke opravljajo različne storitve. To so oblikovanje, razvoj modelov, izdelava osnovnega kroja in razmnoževanje krojev v ustreznih velikostih, izdelava prototipov, optimiranje krojnih slik, izdelava kolekcij, organizacija in operativna izvedba nabave in proizvodnje, logistika, delno ročna izdelava oblačil in izdelava oblačil po meri za nosilce blagovnih znamk (proizvajalce), trgovino (trgovske blagovne znamke) in za zahtevne individualiste (Murin spletni portal, 2006).

Mura ima nekaj odvisnih družb (Murin spletni portal, 2006):

- **MURA – EVROPSKA HIŠA MODE d. o. o. (66 zaposlenih):** dejavnost družbe je razvoj in trženje oblačil lastne blagovne znamke, trženje licenčnih blagovnih znamk in modnih dodatkov v mreži prodajnih mest Mura in v veleprodaji. Družba upravlja tudi z odvisnima družbama Mura d.o.o. Zagreb in Mura d.o.o. Beograd, ki tržita prodajni program na hrvaškem in srbskem trgu.

- **MURALIST d.o.o. (687 zaposlenih):** družba posluje kot invalidsko podjetje, ki za matično družbo proizvaja srajce, bluze in kravate ter izvaja še druge poslovne storitve (ekspedit, vzdrževanje okolja, čiščenje, vzdrževanje skupnega značaja in drugo).


- **MURA d.o.o. ZAGREB (38 zaposlenih):** odvisna družba za trženje lastnih blagovnih znamk Mura, dopolnilnega programa in drugih licenčnih blagovnih znamk v mreži prodajnih mest Mura in v veleprodaji na hrvaškem trgu, je v 99,1% lasti delniške družbe Mura. Letno ustvari okoli 5 mio EUR prometa.

- **MURA d.o.o. BEOGRAD (25 zaposlenih):** družba si prizadeva za ponovno umestitev oblačil blagovne znamke Mura med vodilne blagovne znamke na srbskem tržišču. Letno ustvari okoli 3 mio EUR prometa.
4.2.1. Poslovanje v preteklih letih


4.2.2. Pomen Mure za Pomursko regijo, zmanjševanje števila zaposlenih in državna pomoč za prestrukturiranje

Mura je imela v pokrajini ob Muri vsekozi velik pomen pri ustvarjanju zaposlovalnih možnosti za mlade. Za gospodarsko nerazvito pomursko regijo je že pred desetletjem veljalo, da bi morebiten propad tovarne pomenil socialno bombo. Tudi v današnjih časih tržnega gospodarstva se Pomurci in odgovorni v vladi bojijo njenega morebitnega propada (Gerenčer, 2004a, str. 6).


Vzrok za krizo Mure bi lahko iskali v neustreznem vodenju v ključnih letih. Program prestrukturiranja je prišel pozno. Po Mehovih besedah so v podjetju delali bolj »po domače«, vodenje je temeljilo bolj na prijateljskih vezah in manj na strokovnosti. Tudi kraje v podjetju pričajo o svojevrstnem problemu.

4.2.3. Blagovne znamke


V Muri so spoznali, da je širjenje mreže lastnih trgovin najboljši način za uspešno prodajo lastnih blagovnih znamk. S sprejetjem Programa prestrukturiranja v letu 2003 so dali poseben poudarek razvoju blagovnih znamk in s tem posredno tudi razvoju prodajne mreže. Odločili so se, da bodo maloprodajno mrežo razvijali na tradicionalnih trgih, kar pomeni na domačem in še na trgih bivše Jugoslavije, Madžarske, Rusije in Ukrajine, postopoma pa naj bi osvajali tudi trge srednje Evrope (Mura širi prodajno mrežo, 2005).


4.2.4. Strategija razvoja do leta 2015


Danes je vse očitno, da slovenska podjetja ne morejo uspeti z množično proizvodnjo, zato je Muro prava pot, da se usmeri v lastne blagovne znamke. V zahodnem svetu je po mojem mnenju vedno več potrošnikov, ki zahtevajo kvalitetne in modne izdelke in ki so zanje pripravljeni tudi več plačati. Žal Muri to do sedaj ni popolnoma uspelo, čeprav nekaj časa že dela na tem. Upamo lahko, da ji bo v prihodnosti z novimi strategijami uspelo svoje blagovne znamke dvigniti in jih približati večjemu številu potrošnikov po vsej Evropi.

5. PRIMER DVEH PODJETIJ V SLOVENSKI TEKSTILNI INDUSTRIJI

Za primer podjetij iz tekstilne industrije sem si izbrala dve na področju uspešnosti poslovanja popolnoma različni podjetji. Prvo podjetje Litija d.o.o. (Predilnica Litija) je eno najuspešnejših podjetij v slovenski tekstilni industriji, drugo nekaj uspešno podjetje Tovarna Prebold je že skozi stečajo. Prvo podjetje bi bilo lahko zgled drugim podjetjem in dokaz, da v tekstilni industriji ni vse tako črno, kot zasledimo v medijih in konkretno v primeru Prebolda.

5.1. PREDILNICA LITIJA d.o.o.


Predilnica Litija je uspešno slovensko tekstilno podjetje, ki se hitro in učinkovito prilagaja novim razmeram na trgu. Podjetje v tujini in doma sodeluje v številnih partnerstvih, v katerih razvijajo nove tekstilne izdelke visoke kakovosti in z njimi konkurirajo na trgih po svetu in doma. V evropski tekstilni industriji so vse bolj iskani predvsem kot partnerji v razvojnih projektih. V okviru evropskega programa Eureka vodijo projekt Rainbow (v sodelovanju z avstrijskim proizvajalcem in poljskim znanstvenim inštitutom razvijajo mavrične tkanne in pletenine), s projektom Gasilec Samo želijo priti med proizvajalce zaščitnih in negorljivih izdelkov, Čarobna hiša je projekt, v katerem žimbice ne gorijo, zavese lovijo elektronski smog. Sodelovali so tudi v projektu iz strukturnih skladov, imenovanem Uvajanje inovacij evropske...
kemijske industrije v tekstilno industrijo Slovenije, ki ga vodijo preko IRSPIN (Pahor, 2005, str. 44).

5.1.1. Poslovanje v preteklih letih in zmanjševanje števila zaposlenih


V podjetju se je število zaposlenih od izgube jugoslovanskega trga v začetku devetdesetih let stalno zmanjševalo. Leta 1990 je bilo v podjetju 923 zaposlenih, proti koncu devetdesetih se je število zmanjšalo na okoli 450 zaposlenih (Dobravec, 2003, str. 3). V Predilnici Litija imajo nezavidljivo izobrazbeno strukturo delavcev, saj je od 380 zaposlenih kar 270 nekvalificiranih delavcev in 17% invalidov (Lesjak, 2005a, str. 1).

Vstop v EU je predilnicu koristil, saj sedaj iščejo inovacije lahko tudi pri japonskih in ameriških proizvajalcih vlaken, česar prej zaradi zahteve, da je v proizvodu samo deset odstotkov neevropskih surovin, niso mogli (Avšič, 2005, str. 7).

5.1.2. Razvojne smernice 2005-2008


**Slika 4:** Deleži prodaje po segmentih odjemalcev

![Diagram](attachment:image.png)


Po mnenju direktorja je mogoče preživeti s proizvodnjo tehničnega tekstila. Litija je vključena v nekatere projekte, ki jih vodijo največji evropski centri znanja. Za razvoj tovrstnih tekstilij je v okviru enega podjetja težko dobiti kritično maso znanja, zato se morajo podjetja povezovati (Avšič, 2005a, str. 7).

Način planiranja za prihodnja leta in sodelovanje v raznih razvojnih projektih, zanimanje in naročanje raziskav na področju prihodnjih pogojev poslovanja (Popis normativnih sprememb in njihov vpliv na konkurenčnost slovenske tekstilne industrije ob vstopu Slovenije v EU in uveljavitvi sporazuma ATC – ITEO svetovanje) kažejo na resen pristop Predilnice Litija k izzivom, ki se pojavljajo na področju tekstilne industrije. S tem kažejo zanimanje ne samo za obstoj podjetja, ampak tudi za še večji njegov uspeh v prihodnosti.

**5.2. Tekstilna tovarna PREBOLD d.d.**

Podjetje s sedežem v Preboldu je bilo ustanovljeno leta 1976. Ukvarjalo se je s tkanjem tekstilij, s plemenitjem tekstilij, s proizvodnjo tekstilnih izdelkov, razen oblačil, in s proizvodnjo nogavic. Proizvodni program je obsegal enobarvne in tiskane tkanine, medvloge za lahko in
težko konfekcijo in za čevljarsko industrijo, ženske nogavice, program za gospodinjstvo in zaščitna oblačila (E-katalog tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije, 2005).


5.2.1. Slab poslovni rezultati in stečaj

Zaradi slabih poslovnih rezultatov v letu 2000 je Tekstilna tovarna Prebold leta 2001 pripravila program prestrukturiranja, ki je za znižanje stroškov predvideval izločanje nepotrebnih dejavnosti in s tem zmanjšanje števila delavcev od tedanjih 570 na 387. Vendar naj bi 150 delavcev od 183 presežnih prerazporedili na druga delovna mesta in tudi posledice zapiranja trga in zniževanja cen izdelkov (Grušovnik, 2001, str. 13).


imeli hipotekarni upniki pri izplačilu terjatev prednost, je bilo za terjatve delavcev malo možnosti za celotno poplačilo (Einspieler, 2004, str. 15).

V programu nogavic, ki je deloval še v marcu 2005, je delalo 70 ljudi. V maju 2005 je tudi tu prišlo do odpuščanja, saj so delavke izpolnile vsa naročila, ki so bila sprejeta pred stečajem, in so porabile vse zaloge materiala. Tako je izgubilo delo še 50 delavk, za potrebe stečaja, računovodstva in trgovine pa je ostalo v tovarni zaposlenih še 15 do 17 delavcev (V tekstilni tovarni Prebold s 1. majem brez dela še 50 delavk, 2005).

5.2.2. Krajevna tragedija in upanje za prihodnost


**Tabela 6: Primerjava obravnavanih podjetij**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>LISCA d.d.</th>
<th>MURA d.d.</th>
<th>PREDILNICA LITIJA d.o.o.</th>
<th>Tekstilna tovarna PREBOLD d.d. (v stečaju)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Glavna dejavnost</td>
<td>Proizvodnja spodnjega perila, kopalk, bluz</td>
<td>Proizvodnja moških in ženskih oblačil</td>
<td>Priprava in predenje tekstilnih vlaken</td>
<td>Tkanje tekstilij</td>
</tr>
<tr>
<td>Št. zaposlenih pred razpadom Jugoslavije</td>
<td>2300</td>
<td>6300</td>
<td>920</td>
<td>1860</td>
</tr>
<tr>
<td>Št. zaposlenih 2005</td>
<td>942</td>
<td>5181</td>
<td>308</td>
<td>578</td>
</tr>
<tr>
<td>Št. zaposlenih 2006</td>
<td>614</td>
<td>3864</td>
<td>236</td>
<td>83</td>
</tr>
<tr>
<td>Delež izvoza v prihodku</td>
<td>77%</td>
<td>83%</td>
<td>92%</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Ukrepi za izboljšanje konkurenčnosti</td>
<td>Uveljavitev lastne blagovne znamke, trženje, selitev proizvodnje v države z nižjo cenodrevno sile</td>
<td>Prestrukturiranje-utrditev lastne blagovne znamke, zmanjšanje števila zaposlenih</td>
<td>Povezovanje za razvoj, sledenje razvoju novih materialov in tehnologij, usmeritev v tehnične tekstilije, hišni tekstil.</td>
<td>Prestrukturiranje (neuspešno)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Vir: E-katalog tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije, 2005, 2006; lasten prikaz.
**Slika 5:** Število zaposlenih v obravnavanih podjetjih v letih 1990, 2005 in 2006

![Diagram showing the number of employees in studied companies in years 1990, 2005, and 2006.](image)

Vir: E-katalog tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije, 2005, 2006; lasten prikaz.

### 6. SKLEP

Tekstilna in oblačilna industrija je imela v zgodovini veliko vlogo v evropskem in v slovenskem gospodarstvu. Zaradi težav v poslovanju in zaradi globalizacije je v zadnjih dveh desetletjih propadlo veliko podjetij, zaradi prestrukturiranja podjetij je veliko delavcev izgubilo zaposlitev. Na svetovnem trgu tekstila in oblačil so začele nastopati države z nižjo ceno delovne sile, ki so prevzele posle evropskim državam. Podjetja iz razvitrih držav so začela seliti proizvodnjo v manj razvite države, ki so naredile izdelek za nižjo ceno. V zadnjem času je v osredju predvsem Kitajska, ki s svojimi zmogljivostmi in cenami delovne sile konkurira svetovnim proizvajalcem oblačil in tekstila in je z ukinitvijo kvot na določene tekstilne izdelke s 1. januarjem 2005 še pridobila. Čeprav je bilo desetletno predhodno obdobje namenjeno postopni prilagoditvi držav na popolno odpravo kvot, so države odlašale z odpravo kvot za najbolj občutljive izdelke. To je še dodatno povečalo težave s poplavo izdelkov na evropski in ameriški trg. Medtem ko so proizvajalci zahtevali ponovno uvedbo omejitve, so trgovci zahtevali sprostitev blaga. Začasno je EU sicer ponovno uvedla kvote, vendar se je treba sprijazniti z globalizacijo in odprtim trgom, ki ne dopušča takšne zaščite domačih proizvajalcev in hkrati poudarja prednosti za potrošnike z vidika nižjih cen izdelkov.

Razmere so se v slovenski tekstilni industriji po razpadu Jugoslavije poslabšale zaradi izgube pomembnega trga. Prestrukturiranju in prezadolženosti podjetij so sledili stečaji in odpuščanje delavcev. V oblačilni industriji se je število zaposlenih in podjetij zmanjšalo bolj kot v tekstilni industriji. Država je nekaterim podjetjem poskušala pomagati z državnimi pomočmi, ki pa niso bile učinkovite v takšni meri kot bi želeli. Vzroki za pomoč so bili pogosto povezani s pomenom, ki so ga imela tekstilna in oblačilna podjetja za regijo in tamkajšnje prebivalce. Z vstopom v EU so slovenski proizvajalci pridobili lažji dostop na evropske trge, na drugi strani so
se poslabšali pogoji trgovanja z državami, s katerimi je imela Slovenija pred pridružitvijo sklenjene dvostranske sporazume. Odprava kvot naj bi prizadela predvsem podjetja, ki se ukvarjajo z množično proizvodnjo izdelkov, ki jih azijske države naredijo ceneje, saj imajo nižjo ceno delovne sile. Tu se pojavi dilema o upravičenosti selitve proizvodnje slovenskih podjetij v te države in s tem problem odpuščanja domačih delavcev. Večinoma so to ženske, ki težko najdejo drugo zaposlitev. Selitev je smiselna za množično proizvodnjo enostavnih izdelkov, kjer je strošek dela bistvenega pomena, saj je nemogoče konkurrirati z višjo ceno delovne sile.

Primeri nekaterih slovenskih podjetij so pokazali, da obstaja za tekstilno in oblačilno industrijo v Sloveniji še upanje. Seveda so mnoga druga podjetja tudi propadla, tista podjetja, ki se uspešno spopadajo z izzivi, pa so lahko zgled ostalim.


Čeprav je prihodnost industrije v največji meri odvisna od podjetij samih in od njihove sposobnosti odzivanja in prilagajanja nenehno razvijajočemu se okolju, so javne oblasti tiste, ki morajo zagotoviti zakonske in ostale pogoje, v katerih sektor s primerno prilagoditvijo in razvojno politiko lahko uspeva. Hkrati morajo varovati interese potrošnikov in uvoznikov, zato ne smejo podpirati proizvajalcev, ki niso sposobni prilagajanja.
LITERATURA

29. Lee Andrew: Trade Restrictions and Hong Kong’s Textiles and Clothing Industry. Hong Kong: Asia Case Research Centre, The University of Hong Kong, 2005. 22 str.
42. Praprotnik Ivan: V prvem valu na cesto skoraj dvesto delavk. Delo, Ljubljana, 23.3.2006, str. 11.

VIRI

6. Članice EU potrdile dogovor o kitajskem tekstilu.
8. EURATEX: The European Technology Platform for the Future of the Textiles and Clothing takes further important steps. Brusej.


25. Spletna stran Gospodarske zbornice Slovenije.


31. V Tekstilni tovarni Prebold s 1. majem brez dela še 50 delavk.

32. Za nakup stečajnega premoženja Tekstilne tovarne Prebold vlada precejšnje zanimanje.
### PRILOGE

Tabela 1: Izvoz oblačil izbranih držav od leta 1990 do 2004

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Vrednost (v mio $)</th>
<th>Delež v celotnem izvozu države</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Svet</td>
<td>108129</td>
<td>197413</td>
</tr>
<tr>
<td>Bangladeš</td>
<td>643</td>
<td>3907</td>
</tr>
<tr>
<td>Dominikanska Republika b</td>
<td>782</td>
<td>2868</td>
</tr>
<tr>
<td>El Salvador b</td>
<td>184</td>
<td>1673</td>
</tr>
<tr>
<td>Evropska unija (25)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>intra-EU (25) izvoz</td>
<td>-</td>
<td>53273</td>
</tr>
<tr>
<td>extra-EU (25) izvoz</td>
<td>-</td>
<td>39729</td>
</tr>
<tr>
<td>Filipini b</td>
<td>1733</td>
<td>2536</td>
</tr>
<tr>
<td>Hong Kong, Kitajska</td>
<td>15406</td>
<td>24214</td>
</tr>
<tr>
<td>Domač izvoz</td>
<td>9266</td>
<td>9935</td>
</tr>
<tr>
<td>re-izvoz</td>
<td>6140</td>
<td>14279</td>
</tr>
<tr>
<td>Indija</td>
<td>2530</td>
<td>6178</td>
</tr>
<tr>
<td>Indonezija</td>
<td>1646</td>
<td>4734</td>
</tr>
<tr>
<td>Kambodža</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kitajska</td>
<td>9669</td>
<td>36071</td>
</tr>
<tr>
<td>Lesotho</td>
<td>-</td>
<td>261</td>
</tr>
<tr>
<td>Malezija</td>
<td>1315</td>
<td>2257</td>
</tr>
<tr>
<td>Mauritius</td>
<td>619</td>
<td>948</td>
</tr>
<tr>
<td>Mehika b</td>
<td>587</td>
<td>8631</td>
</tr>
<tr>
<td>Pakistan</td>
<td>1014</td>
<td>2144</td>
</tr>
<tr>
<td>Šrilanka b</td>
<td>638</td>
<td>2812</td>
</tr>
<tr>
<td>Tajska b</td>
<td>2817</td>
<td>3757</td>
</tr>
<tr>
<td>Tunizija</td>
<td>1126</td>
<td>2227</td>
</tr>
<tr>
<td>Turčija</td>
<td>3331</td>
<td>6533</td>
</tr>
<tr>
<td>Vietnam b</td>
<td>-</td>
<td>1821</td>
</tr>
<tr>
<td>ZDA</td>
<td>2565</td>
<td>8629</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Opombe:

a: ali najbližje leto
b: vključuje predvidevanja organizacije

Tabela 2: Izvoz tekstila izbranih držav od leta 1990 do 2004

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Vrednost (v mio $)</th>
<th>Delež v celotnem izvozu države</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Svet</td>
<td>104354</td>
<td>154571</td>
</tr>
<tr>
<td>Bangladeš</td>
<td>343</td>
<td>355</td>
</tr>
<tr>
<td>Brazilija</td>
<td>769</td>
<td>897</td>
</tr>
<tr>
<td>Kanada</td>
<td>687</td>
<td>2204</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitajska</td>
<td>7219</td>
<td>16135</td>
</tr>
<tr>
<td>Evropska Unija (25)</td>
<td>-</td>
<td>56456</td>
</tr>
<tr>
<td>intra-EU (25) izvoz</td>
<td>-</td>
<td>39184</td>
</tr>
<tr>
<td>extra-EU (25) izvoz</td>
<td>-</td>
<td>17272</td>
</tr>
<tr>
<td>Hong Kong, Kitajska</td>
<td>8213</td>
<td>13441</td>
</tr>
<tr>
<td>Domači izvoz</td>
<td>2171</td>
<td>1176</td>
</tr>
<tr>
<td>re-izvoz</td>
<td>6042</td>
<td>12265</td>
</tr>
<tr>
<td>Indija</td>
<td>2180</td>
<td>5998</td>
</tr>
<tr>
<td>Indonezija</td>
<td>1241</td>
<td>3505</td>
</tr>
<tr>
<td>Japonska</td>
<td>5871</td>
<td>7023</td>
</tr>
<tr>
<td>Koreja</td>
<td>6076</td>
<td>12710</td>
</tr>
<tr>
<td>Malezija</td>
<td>343</td>
<td>1270</td>
</tr>
<tr>
<td>Mauritius</td>
<td>36</td>
<td>81</td>
</tr>
<tr>
<td>Mehika b</td>
<td>713</td>
<td>2571</td>
</tr>
<tr>
<td>Pakistan</td>
<td>2663</td>
<td>4532</td>
</tr>
<tr>
<td>Švica</td>
<td>2557</td>
<td>1503</td>
</tr>
<tr>
<td>Taipei, Kitajska</td>
<td>6128</td>
<td>11891</td>
</tr>
<tr>
<td>Tajska b</td>
<td>928</td>
<td>1960</td>
</tr>
<tr>
<td>Turčija</td>
<td>1440</td>
<td>3672</td>
</tr>
<tr>
<td>ZDA</td>
<td>5039</td>
<td>10952</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Opombe:
a: ali najbližje leto
b: vključuje predvidevanja organizacije

Tabela 3: Vodilni izvozniki in uvozniki oblačil, 2004

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Vrednost (v milijardah $)</th>
<th>Delež v svetovnem izvozu/uvozu (v %)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>IZVOZNIKI</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Evropska unija (25)</td>
<td>74,92</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>extra-EU (25) exports</td>
<td>19,13</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitajska</td>
<td>61,86</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Hongkong, Kitajska</td>
<td>25,10</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Domači izvoz</td>
<td>8,14</td>
<td>11,5</td>
</tr>
<tr>
<td>re-exports</td>
<td>16,96</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Turčija</td>
<td>11,19</td>
<td>0,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Mehika a</td>
<td>7,20</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Indija b</td>
<td>6,62</td>
<td>1,7</td>
</tr>
<tr>
<td>ZDA</td>
<td>5,06</td>
<td>3,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Romunija</td>
<td>4,72</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Indonezija</td>
<td>4,45</td>
<td>0,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Bangladeš</td>
<td>4,44</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Tajska a</td>
<td>4,05</td>
<td>0,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Vietnam a</td>
<td>3,98</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Koreja</td>
<td>3,39</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Tunizija</td>
<td>3,27</td>
<td>0,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Pakistan</td>
<td>3,03</td>
<td>0,3</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Skupaj</strong></td>
<td><strong>206,32</strong></td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UVOZNIKI</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EU (25)</td>
<td>121,66</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>extra-EU (25) imports</td>
<td>65,86</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>ZDA</td>
<td>75,73</td>
<td>16,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Japonska</td>
<td>21,69</td>
<td>3,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Hongkong</td>
<td>17,13</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Retained imports</td>
<td>0,17</td>
<td>0,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ruska federacija a</td>
<td>5,46</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Kanada</td>
<td>5,22</td>
<td>1,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Švica</td>
<td>4,34</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Koreja</td>
<td>2,75</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Avstralija</td>
<td>2,67</td>
<td>0,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Mehika a</td>
<td>2,58</td>
<td>0,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Singapur</td>
<td>2,06</td>
<td>0,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Retained imports</td>
<td>0,56</td>
<td>0,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Združeni arabski emirati a, b</td>
<td>2,05</td>
<td>0,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Norveška</td>
<td>1,67</td>
<td>1,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitajska</td>
<td>1,54</td>
<td>0,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Savdska Arabija b</td>
<td>1,03</td>
<td>1,6</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Skupaj</strong></td>
<td><strong>250,61</strong></td>
<td>-</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Opombe:
a: vključuje predvidevanja organizacije

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Vrednost (v milijardah $)</th>
<th>Delež v svetovnem izvozu/uvozu (v %)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>IZVOZNIKI</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EU (25)</td>
<td>71,29</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>extra-EU (25)</td>
<td>24,31</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitajska a</td>
<td>33,43</td>
<td>4,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Hongkong, Kitajska</td>
<td>14,30</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>domestic exports</td>
<td>0,68</td>
<td>1,7</td>
</tr>
<tr>
<td>re-exports</td>
<td>13,61</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>ZDA</td>
<td>11,99</td>
<td>6,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Koreja</td>
<td>10,84</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Tajpe, Kitajski</td>
<td>10,04</td>
<td>3,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Japonska</td>
<td>7,14</td>
<td>9,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Indija b</td>
<td>6,85</td>
<td>2,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Turčija</td>
<td>6,43</td>
<td>0,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Pakistan</td>
<td>6,12</td>
<td>1,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Indonezija</td>
<td>3,15</td>
<td>0,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Tajska c</td>
<td>2,63</td>
<td>0,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Kanada</td>
<td>2,43</td>
<td>0,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Mehika c</td>
<td>2,24</td>
<td>0,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Švica</td>
<td>1,60</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Skupaj</strong></td>
<td>176,85</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UVOZNIKI</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EU (25)</td>
<td>67,97</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>extra-EU (25)</td>
<td>20,99</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>ZDA</td>
<td>20,66</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitajska a</td>
<td>15,30</td>
<td>1,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Hongkong</td>
<td>14,11</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>retained imports</td>
<td>0,50</td>
<td>3,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Mehika c</td>
<td>5,79</td>
<td>0,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Japonska</td>
<td>5,60</td>
<td>2,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Turčija</td>
<td>4,17</td>
<td>0,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Kanada</td>
<td>4,11</td>
<td>2,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Koreja</td>
<td>3,38</td>
<td>0,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Vietnam c</td>
<td>3,35</td>
<td>...</td>
</tr>
<tr>
<td>Romunija</td>
<td>3,33</td>
<td>...</td>
</tr>
<tr>
<td>Združeni Arabski Emirati</td>
<td>2,15</td>
<td>0,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ruska federacijad</td>
<td>2,10</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Avstralija</td>
<td>1,83</td>
<td>2,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Tajska c</td>
<td>1,81</td>
<td>0,3</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Skupaj</strong></td>
<td>142,06</td>
<td>-</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Opombe:
a: v 2004 je Kitajska poročala o uvozu tekstila iz Kitajske v vrednosti skoraj 2 milijard
c: vključuje predvidevanja organizacije

Tabela 5: Bolniški stalež v tekstilni, oblačilni in usnjarsko preidelovalni industriji

<table>
<thead>
<tr>
<th>Šifra dejavnosti</th>
<th>% BS (odstotek izgubljenih delovnih dni na zaposlenega delavca)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>2001</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>V breme delodajalca</td>
</tr>
<tr>
<td>D Predelovalne dejavnosti</td>
<td>4,7</td>
</tr>
<tr>
<td>DB 17 Proizvodnja tekstilij</td>
<td>6,3</td>
</tr>
<tr>
<td>DB 18 Proizvodnja oblačil</td>
<td>6,6</td>
</tr>
<tr>
<td>DC 19 Proizvodnja usnja</td>
<td>5,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Slika 1: Bolniški stalež v TOUPI
