

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
**PRIHODNOST TEKSTILNE INDUSTRIJE
V SLOVENIJI**

Ljubljana, maj 2006

MAJA CEGLAR KLJUČEVŠEK

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 tuje.....	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 tekstilni industriji v Sloveniji od leta 1995 do 2004	16
Slika 4: Deleži prodaje po segmentih odjemalcev	35
Slika 5: Število zaposlenih v obravnavanih 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 dejavnosti 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 obravnavanih podjetij	38

1. UVOD

Tekstilni izdelki nas vsakodnevno spremljajo skozi življenje. Občudujemo jih, kupujemo, uporabljamo, vzdržujemo, 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, od kod prihajajo, kdo jih je naredil in kako.

V zadnjih letih nas v dnevnem 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 količinskih 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 objavijo stečaj 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 mnenja 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 sklepom in dognanji iz analize obravnavane problematike.

2. PROBLEMI V SVETOVNI TEKSTILNI INDUSTRIJI

2.1. Značilnosti tekstilne industrije

V zadnjih dveh desetletjih (1984-2004) so bili proizvodi tekstilnega sektorja po obsegu menjave v svetovni trgovini na drugem mestu. Tekstilna industrija je delovno intenzivna panoga. Zanja je značilen velik delež vložka dela v proizvodnjo končnega izdelka in zaposlovanje pretežno nekvalificiranih delavcev ob relativno nizkih plačah. Ker predstavlja delo velik del proizvodnje, je pri zaprtju tekstilnih podjetij še posebno hud socialni problem, ki nastane s presežkom težko zaposeljive delovne sile v podjetjih, ki selijo proizvodnjo v manj razvite države s cenejšo delovno silo, saj z »drago« domačo delovno silo niso konkurenčna.

Tekstilno industrijo v širšem smislu lahko razdelimo na dve področji, **oblačilno** in **tekstilno industrijo v ožjem smislu** (v nadaljevanju tekstilna industrija). Za obe industriji je značilno, da sta delovno intenzivni panogi, vendar je oblačilna še veliko bolj delovno intenzivna kot tekstilna. Tekstilna in oblačilna industrija sta tehnološko in z vidika pogojev trgovanja povezani. Tekstilna industrija proizvaja pretežni del vložkov za oblačilno industrijo, kar pomeni vertikalno povezavo med njima. Mednarodna menjava na multilateralni ravni je bila v obeh sektorjih določena s pravili ATC (Agreement on Textiles and Clothing - Sporazum o tekstilijah in oblačilih), na bilateralni ravni pa menjavo urejajo sporazumi med državami - predpisi o izvoru blaga in preferencialni dostopi do trga določene države (Nordas, 2004, str. 1).

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, železa..),
- 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, prtovi, brisače, zavese 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 spreminjala. 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 avtomatiziral. 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 perilo. 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).

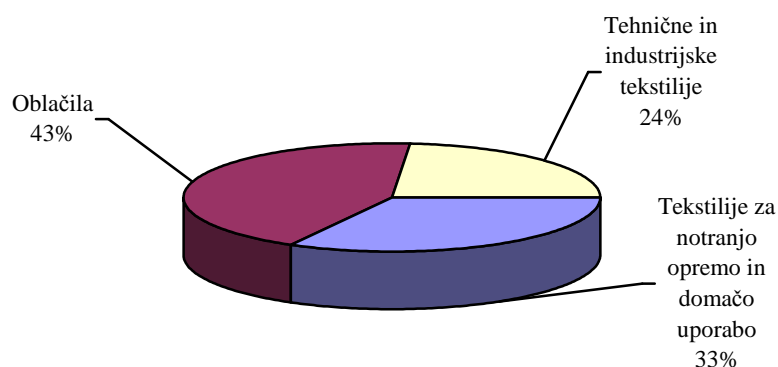
V oblačilnem sektorju je zato marsikaj odvisno od tega, s katerim segmentom proizvodov se podjetje ukvarja. Tako je na **področju visoke mode** značilna sodobna tehnologija, relativno dobro plačani delavci in oblikovalci ter visoka stopnja fleksibilnosti. Konkurenčna prednost podjetij je na tem področju povezana z ustrezno visokimi stroški, ki omogočajo učinkovitost in z zmoglostjo 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

Tekstilna industrija, ki je ponavadi bolj kapitalno intenzivna kot oblačilna industrija, je visoko avtomatizirana, še posebej v razvitih državah. Proizvodnja je sestavljena iz treh osnovnih operacij: predenja, tkanja in končne dodelave. Vse se običajno izvedejo v isti tovarni. Zaradi avtomatizacije procesov je v tej veji industrije zaposlene relativno manj nekvalificirane delovne sile kot v oblačilni industriji. Tekstilna industrija je z vidika prilagajanja okusu potrošnika tudi manj fleksibilna kot oblačilna industrija (Nordas, 2004, str. 7).

Večina proizvedenih tekstilij se še vedno uporablja v proizvodnji oblačil, medtem ko so bile v preteklosti pomemben 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



Vir: Evropska tehnološka platforma za prihodnost tekstilne in oblačilne industrije, 2004, str. 4.

Danes postajajo vse pomembnejše **tehnične ali industrijske tekstilije**, ki v tekstilni industriji predstavljajo najhitreje rastoči segment. Tehnične tekstilije so opredeljene kot tekstilni materiali in proizvodi, ki so proizvedeni zaradi njihovih tehničnih in izvedbenih lastnosti, in ne zaradi njihove estetske ali dekorativne vrednosti (A New World Map in Textiles and Clothing, 2004). Tehnične tekstilije so namenjene končni uporabi pri transportu, pri področju gradnje cest, pri notranji opreми in športni opreми, pri zaščitnih in varovalnih oblačilih, pri kirurških in medicinskih pripomočkih in podobnem (Evropska tehnološka platforma za prihodnost tekstilne in oblačilne industrije, 2004, str. 3). Proces proizvodnje tehničnih tekstilij zahteva relativno dražjo opremo in bolj kvalificirane delavce. Prav zato se danes proizvodnja tehničnih tekstilij pretežno še odvija v razvitih državah (A New World Map in Textiles and Clothing, 2004). Tehnične tekstilije predstavljajo skoraj polovico celotne tekstilne proizvodnje v Nemčiji in Belgiji, pomembne deleže pa dosegajo tudi v državah s tradicionalno oblačilno industrijo (Italija, Francija, Španija in Portugalska). Proizvodnja zahteva poglobljeno znanje na področju materialov, visoke proizvodne standarde in standarde na področju nadzora kakovosti. Pogosto zahteva tudi precejšnje prilagajanje procesov in proizvodne tehnologije, pri kateri je razvoj strojev in opreme bistvenega pomena. Nove uporabe tehničnih tekstilij zahtevajo tudi sodelovanje s končnimi potrošniki v drugih panogah. Zaradi vse večje konkurenčnosti na področju tradicionalnih tekstilnih izdelkov se vse več podjetij v želji po razširitvi poslovanja

obrača prav k tehničnim tekstilijam. Vendar pa sta proizvodnja in razvoj tehničnih tekstilij zahtevna procesa, ki zahtevata dražjo in tehnološko zahtevnejšo opremo, tako da so začetne investicije za podjetja ponavadi precejšnje zalogaj. Konkurence na teh trgih ne predstavljajo nizki stroški proizvajalcev zunaj Evrope, pač pa proizvajalci, ki proizvajajo primerljive izdelke in komponente, narejene iz kovin, plastike in lesa. Tehnične tekstilije poskušajo namreč nadomestiti tudi te izdelke (Evropska tehnološka platforma za prihodnost tekstilne in oblačilne industrije, 2004, str. 11).

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. Visoki stroški dela pa niso edini problem evropske industrije. Ubada se tudi s trgovinskimi ovirami 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).

Tekstilna in oblačilna industrija je pomemben del evropske industrije, ki je v EU pred širitvijo ustvarila 200 milijard evrov prometa in je imela dva milijona zaposlenih. Število zaposlenih se je po širitvi povečalo na približno 2,7 milijona (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 7). Med 15 prvotnimi članicami EU je bila tekstilna in oblačilna industrija skoncentrirana v 5 državah z največ prebivalci: v Italiji, Veliki Britaniji, Franciji, Nemčiji in v Španiji. Južne države (Italija, Grčija, Portugalska) so prispevale več k proizvodnji oblačilnega sektorja, medtem ko so severne države (Velika Britanija, Nemčija, Belgija, Nizozemska in Avstrija) bolj naravnane na segment tekstilne industrije. Veliko novih članic EU je zelo odvisnih od tekstilne in oblačilne industrije, saj je delež zaposlenih v tej industriji velik. Zato predstavlja vrzel v produktivnosti za evropsko politiko velik izziv (Development of the Textiles and Clothing Industry, 2005).

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 pripomogel k ohranitvi visoke stopnje konkurenčnosti, h kateri so še dodatno pripomogli 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 podjemnimi pogodbami ali z relokacijo 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).

Glede na navedbe Evropskega združenja za tekstilno in oblačilno industrijo (EURATEX) se je med letoma 1990 in 1994 število zaposlenih v tekstilni industriji v EU zmanjšalo za 22% (12 držav), med letoma 1995 in 2000 pa še za nadaljnjih 14% (15 držav). Trgovinski deficit na področju tekstila se je med letoma 1995 in 2000 povečal, namesto da bi se zaradi delnega odprtja trgov držav v razvoju zmanjšal (Kunaver, 2003, str. 35). Leti 2001 in 2002 sta bili za tekstilno in oblačilno industrijo v Evropi prav tako težavni. Proizvodnja se je zmanjšala za 8,7%, zaposlenost v tem sektorju pa za 8,4% (Development of the Textiles and Clothing Industry, 2005). Leta 2003 je proizvodnja upadla še za 4,4 % in število zaposlitev še za 7,1 %. Vzrok je v kombinaciji različnih dejavnikov. Najprej je sektor občutil poln udarec gospodarske recesije v EU in na glavnih izvoznih trgih. Nadalje je razvoj menjalnega tečaja med ameriškim dolarjem in evrom še naprej negativno vplival na cenovno konkurenčnost več vrst izdelkov. Razvoj evropsko-sredozemskega območja in priprave na nove razmere po letu 2005 zaradi ukinitve kvot pa so pripeljale nazadnje še do dodatne selitve proizvodnje (Barometer tekstilcev in usnarjev, 2004, str. 3).

Najpomembnejša trga evropske oblačilne industrije so Združene države Amerike (ZDA) in Japonska, saj izvoz na ta dva trga predstavlja 21% vsega izvoza evropske oblačilne industrije. V letih od 2001 do 2003 se je izvoz v ZDA zmanjšal za 24%, izvoz na Japonsko za 15%, izvoz v Rusijo pa se je povečal za 15%. Kitajska in Indija, ki predstavljata visoko potencialna trga, sta ostali na enako nizkem nivoju izvoza, saj je izvoz na ta dva trga v letu 2003 predstavljal le 0,4% celotnega izvoza oblačil (MAIA, 2004, str. 18). Med glavnimi dobavitelji EU izstopa Kitajska s tekstilno in oblačilno industrijo, ki ima ogromno proizvodno zmogljivost, poleg tega pa tudi številno delovno silo in znatno nižje stroške dela od stroškov dela v EU (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 12).

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 te 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 pogajanjem v okviru Svetovne trgovinske organizacije (v nadaljevanju WTO - World Trade Organisation) si EU prizadeva, da bi revnejše članice znižale carinske stopnje, odpravile neloyalne in diskriminacijske trgovinske ovire in z zaščito blagovnih znamk uveljavile dosledno spoštovanje intelektualnih pravic (Kunaver, 2003, str. 35).

Prednosti, ki jih uživa evropska tekstilna in oblačilna industrija zaradi svoje sposobnosti inovacij in oblikovanja novih izdelkov, ogrožajo ponarejeni izdelki. Čeprav je Evropska komisija zaščitila blagovne znamke in dizajn, se blagovne znamke, dizajn in modeli sistematično kopirajo, kar lastnikom povzroča škodo. Veliko malih in srednjih podjetij se v boju s ponarejanjem spopada s težavami, saj jim za pravne tožbe pogosto primanjkuje sredstev. Poskrbeti je treba za jasno označevanje tekstila in oblačil iz EU, kar pomeni jamstvo za kakovost (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 20). Poleg tega se po ukinitvi kvot pojavljajo tudi vprašanja o pravicah delavcev na Kitajskem in o njihovem izkoriščanju.

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 raziskav in razvoja se je pokazalo, da tekstilni in oblačilni sektor tradicionalno nista sektorja, ki bi razvijala nove tehnologije, vendar so bila tista podjetja, ki so vlagala v razvoj in v nove metode predelovanja, uspešna in zmožna konkurirati mednarodnim konkurentom. Zato je komisija predlagala, da sektor še naprej spodbuja vlaganja v raziskave in razvoj, katerih rezultat bo nastanek novih inteligentnih materialov, nove in učinkovite metode predelovanja in kreativni izdelki po konkurenčnih cenah. Pomembno je tudi, da v raziskave vlagata država in industrija, saj je cilj EU povečati vlaganja v evropske raziskave (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 13).

Na področju inovacij, ki so povezane z izdelki, s kakovostjo, s proizvodnimi procesi in z organizacijo ter so pri ohranjanju konkurenčnosti sektorja izredno pomembne, je komisija poudarila nujnost sodelovanja z univerzami in s tehnološkimi inštituti (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

Zaščita tekstilne in oblačilne industrije ima v ZDA in v Evropi že dolgo zgodovino. Začetki protekcionizma na področju trgovine s tekstilom segajo v leto 1956, ko so proizvajalci tekstila v ZDA zahtevali ukrepe proti uvozu tekstila iz Japonske, ki je bila takrat ena glavnih izvoznic. Sledil je podpis sporazuma med Japonsko in ZDA, poznan kot **VER** (Voluntary Export Restraint – prostovoljna izvozna omejitev), ki je določal omejitev japonskega izvoza v ZDA. Položaj Japonske so kmalu prevzele druge azijske države z nižjo ceno delovne sile (Lee, 2005, str. 2). Tako je tudi Velika Britanija leta 1958 podpisala podobne sporazume s Hongkongom in leta 1959 z Indijo in Pakistanom (Hansa, 2005, str. 12).

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 znašla na nasprotni strani, saj je postala velika uvoznica tekstila in je tako kot druge zahodne države zahtevala omejitve (Lee, 2005, str. 2). Tudi evropski 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 sklepali za kratka obdobja, večinoma med razvitimi državami, ki so štitele 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).

Aprila 1994 je bil v Maroku končan Urugvajski krog pogajanj (začel se je leta 1986) in ustanovljena je bila Svetovna trgovinska organizacija (World Trade Organisation - WTO), v okviru katere je bil sprejet sporazum **ATC** (Agreement on Textiles and Clothing), ki je začel veljati 1. januarja 1995. Sporazum je bil prehodnega značaja, saj je pomenil prehod iz MFA omejitev na sistem mednarodnega trgovanja s tekstilom in oblačili (Nordas, 2004, str. 13). Obsegal je vse tekstilne proizvode in oblačila, ki so bili predmet MFA, in predvidel vključevanje tekstilne in oblačilne industrije v GATT (ko je bil določen proizvod vključen v GATT 1994, uvoz ni bil več omejen z dvostranskimi kvotami, ki jih je uvedel MFA, ampak so zanj začela veljati nediskriminatorna pravila GATT). Vsaka država uvoznica, ki je bila članica WTO, je lahko sama določila, katere proizvode bo v posamezni fazi prilagajanja vključila. Postopna desetletna odprava kvot je bila namenjena državam, ki so bile zaščitene s kvotami, da bi se lažje prilagodile povečani mednarodni konkurenci, vendar so prav te države zavirale odpravo kvot v želji po čim daljšem obdobju zaščite domače industrije. Poleg tega so države uvoznice za vključevanje izbirale proizvode, ki so imeli nizko dodano vrednost in za države izvoznice niso bili tako pomembni (Lee, 2005, str. 4-5). Sporazum je namreč predvideval popolno ukinitvev vseh kvot v štirih fazah. Razvite države so začele z najmanj občutljivimi proizvodi na seznamu, tako da so bili v prvi in drugi fazi vključeni predvsem proizvodi, ki sploh niso imeli omejitev za uvoz. V tretji fazi so bili vključeni proizvodi z nepomembnimi kvotami in tako je za zadnjo fazo ostalo veliko takih proizvodov, ki so bili najbolj občutljivejši in so imeli tudi večjo dodano vrednost. Tako je s 1. januarjem 2005, ko so se ukinitve vse kvote, v večini držav prišlo do težav (Hansa, 2005, str. 5).

Poleg Kitajske in Indije naj bi ob ukinitvi kvot pridobili tudi potrošniki oblačil in tekstila. Kvote so namreč drago stale predvsem potrošnike v razvitih državah. Raziskave so pokazale, da naj bi povprečna evropska družina porabila približno 270\$ več za nakup oblačil in tekstila letno, ker trg ni deloval tako, kot bi moral (Lee, 2005, str. 12). Seveda pa bodo potrošniki pridobili le, če se bodo cene oblačil in tekstila po ukinitvi kvot dejansko znižale.

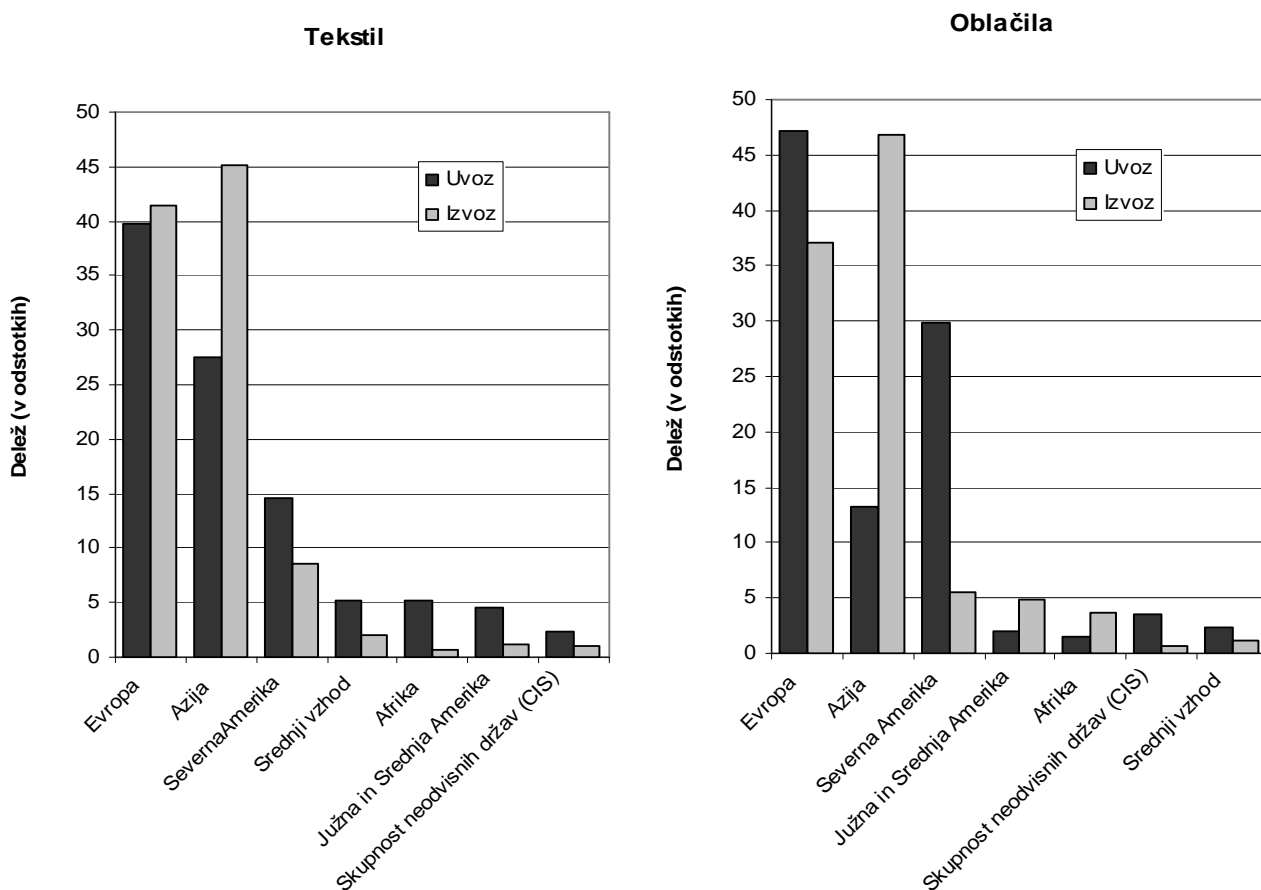
2.3.2. Razmere na svetovnem trgu tekstila pred ukinitvijo kvot

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

oblačili se je povečal od 28% v letu 1970 na 40% v 1990 (Lee, 2005, str. 5). EU je bila drugi največji izvoznik oblačil in največji izvoznik tekstila na svetu, v zadnjih letih pa se je izvoz tekstila iz Azije, še posebno iz Kitajske, močno povečal. Prednost Kitajske je temeljila predvsem na nizkih stroških dela in na dejstvu, da ji ni bilo treba uvažati surovega materiala, saj je bombaž pridelovala sama. Podobne prednosti je imela Indija, vendar je imela dokaj nizko produktivnost. Južna Koreja in Turčija sta prav tako državi, ki sta imeli določene prednosti, Koreja pri sektorjih z visoko dodano vrednostjo (tehnični tekstil, modni segment) in Turčija kot država z geografsko ugodnim položajem blizu EU (Hansa, 2005, str. 9).

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



Vir: International Trade Statistics, 2005.

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

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

Vir: International Trade Statistics, 2005.

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

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

Vir: International Trade Statistics, 2005.

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 nekaterih 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.

EU je imela za uvoz tekstila in oblačil 210 kvot, ki so veljale za 11 članic WTO (Argentina, Kitajska, Hongkong, Indija, Indonezija, Malezija, Peru, Filipini, Tajvan, Južna Koreja in Tajska). V letu 2003 je 25 članic EU uvozilo za 41,7 milijarde evrov oblačil, za katera po 1.1.2005 ni bilo več kvot. To je predstavljalo 63% celotnega tovrstnega uvoza v tem letu. Kvote so veljale za 20% tekstila in oblačil (Kocbek, 2004a, str. 1).

Po ocenah naj bi se tržni delež Kitajske na svetovnem trgu tekstila in oblačil dvignil od 17% v letu 2003 na 50% v treh letih po odpravi kvot. Pred desetimi leti ni nihče pričakoval, da bo kitajska tekstilna in oblačilna industrija, ki konkurenčnost gradi na nizki ceni delovne sile, na dobri infrastrukturi in moderni tehnologiji, postala tako uspešna (Kenda, 2004, str. 11). Zato je bil strah pred Kitajsko razumljiv. Kitajska ima tovarne, kjer se proizvajajo tekstil, iz katerega potem naredijo oblačila, vse v isti tovarni. Indija, tradicionalna tekstilna sila, se bori z nizkimi kapitalskimi investicijami in z nezadostno infrastrukturo, ki Kitajski ni dovolj konkurenčna (Buckman, 2004, str. A6). Države v razvoju so se morale spopasti s povečanim izvozom poceni kitajskih oblačil. Povečan delež Kitajske in Indije na svetovnem trgu oblačil in tekstila (po nekaterih ocenah celo 60%), naj bi povzročil množično odpuščanje v državah, kot sta Honduras in Bangladeš, ki so imele koristi od omejitev uvoza in katerih trgovina z oblačili predstavlja velik delež izvoza države. Tudi v Vietnamu in Kambodži so upali, da bodo lahko obdržali kupce. Le Pakistan naj bi povečal svojo prodajo na račun investicij (Magnusson, 2004, str. 29).

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 razvite, ki so imele občutljivo gospodarstvo z majhno diverzifikacijo proizvodnje in izvoza. Isto je veljalo za ostale države s preferencialnimi sporazumi z EU, npr. za južne in vzhodne sredozemske države, za nekatere afriške, karibske in pacifiške države in za ostale majhne izvoznice. Izvozni prihodki nekaterih od teh držav so bili močno odvisni prav od tekstilij in oblačil (Kambodža, 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 (nekatero sredozemsko državo izvozijo 90 % ali več svoje tekstilne in oblačilne proizvodnje v EU). Ostrejša konkurenca, ki je posledica odprave kvot, naj bi okrepila 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 (Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi, 2003, str. 11).

2.3.3. Odziv EU po odpravi kvot in poplavi kitajskega blaga

Ker se 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).

Na podlagi tega protokola je Evropsko združenje za tekstilno in oblačilno industrijo (EURATEX) v imenu evropske tekstilne in oblačilne industrije 9. marca 2005 uradno zaprosilo Evropsko komisijo, da uveljavi posebno tekstilno zaščitno klavzulo za 12 kategorij izdelkov, ki se uvažajo iz Kitajske. V vseh primerih naj bi šlo za količine in cene, ki so v trgovinski praksi nesprejemljive. Za ta ukrep so se odločili po preučitvi razpoložljivih podatkov marca 2005. Na voljo so jim bili le kitajski podatki o izvozu v mesecu po odpravi kvot, saj EU takrat še ni imela na razpolago vseh podatkov (Mrak, 2005, str. 66).

Evropa se je zaradi izjemno povečanega uvoza aprila 2005, ko je končno od držav EU dobila podatke o uvozu, odzvala s sprejemom smernic za morebitno uvedbo omejitev na uvoz. Nato je v devetih najbolj prizadetih kategorijah sprožila 60-dnevno preiskavo. V primeru majic in lanene preje so se razmere pokazale za alarmantne, zato je Evropska komisija začela pogovore s Kitajsko. Nato je imela Kitajska še 15 dni časa, da sprejme ukrepe, ki bi povrnili stanje izvoza na raven prvih 12 od zadnjih 14 mesecev z dodatkom 7,5%. V nasprotnem primeru bi EU ukrepala sama (Kitajska bo omejila izvoz tekstila, 2005). 10. junija 2005 sta EU in Kitajska v Šanghaju sklenili dogovor o omejitvi uvoza tekstila do konca leta 2008. V skladu s tem dogovorom naj bi Kitajska od 11. junija 2005 do konca leta 2007 obseg izvoza v Evropo določila z rastjo od 8% do 12,5% letno. EU naj bi v zameno ustavila preiskavo izvoza kitajskega tekstila in tekstilnih izdelkov v desetih kategorijah (Kitajska bo zavirala izvoz, 2005).

S tem dogovorom so članice EU pokazale tudi svoje različne interese. Bolj razvite članice, kot so Nizozemska, Švedska, Danska, Velika Britanija in Nemčija, so bile proti kvotam, saj jim več pomeni storitveni sektor. Manj razvite, kot so Francija, Grčija, Španija, Italija in Portugalska, pa so v strahu za svoje tekstilne tovarne zahtevale omejitev uvoza. Tako so se avgusta 2005 uprli trgovci na drobno, ki so svoj protest podprli s številkami. V prodaji na drobno je v EU zaposlenih 26 milijonov ljudi, v tekstilni in oblačilni industriji, ki po njihovih besedah nima perspektive v proizvodnji majic in puloverjev, pa je zaposlenih dobra dva milijona ljudi. Opozarjali so, da bi zapora uvoza tekstila lahko sprožila tudi val odpuščanj in stečajev v trgovini na drobno (Baković, 2005, str. 1). Obstajala je tudi nevarnost za dvig cen zaradi pomanjkanja zalog v evropskih trgovinah, kitajsko blago, ki je bilo poslano v Evropo pred sklenitvijo dogovora, pa je obtičalo v skladiščih evropskih pristanišč. Zato so se začela pogajanja med EU in Kitajsko. Po dogovoru, sklenjenem v začetku septembra 2005 med evropskim komisarjem za trgovino in kitajskim trgovinskim ministrom, je EU sprostila dobro polovico od približno 80 milijonov kosov oblačil, nakopičenih v pristaniščih. Druga polovica kitajskih oblačil naj bi bila po dogovorih odšteta od začasnih kvot za leto 2005 in predvsem za leto 2006. Pri tem naj bi prišlo do menjave kategorij – hlače bo npr. možno odšteti od slabo izkoriščenih kvot za bombažno prejo (Članice EU potrdile dogovor o kitajskem tekstilu, 2005).

Seveda je bila to le kratkotrajna rešitev, saj se težave letos lahko spet ponovijo. Zato je treba za uvoz kitajskega tekstila in oblačil najti dolgoročno rešitev. Po stališčih v kitajskih časnikih bi se morala predvsem Evropa sprijazniti 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

Slovenska oblačilna industrija se je po razpadu Jugoslavije znašla v kritičnem položaju, saj je izgubila velik del trga, ki je bil dokaj nezahteven. Svojo celotno proizvodnjo je bila prisiljena usmeriti na mali slovenski trg, ki ni bil sposoben absorbirati celotne proizvodnje. Od takrat se je pomen slovenske tekstilne in oblačilne industrije neprestano zmanjševal. Od približno 70.000 zaposlenih leta 1990 jih je leta 2001 delalo samo še okrog 30.000, leta 2004 pa samo še okrog 20.000. Globalizacija in prestrukturiranje podjetij sta terjali svoj davek. Država je poskušala pomagati z državnimi pomočmi na različnih področjih, ki pa so bile za večino podjetij v globokih težavah prenizke. Nekatera podjetja so preselila del proizvodnje v države z nižjo ceno delovne sile, druga so obrate zaprla. Problem slovenskih podjetij je tudi v premajhnem vlaganju v raziskave in opremo, saj imajo pogosto preveč stroškov z zaposlenimi in z odpravninami in tako ostane za razvoj premalo sredstev. Nekateri vidijo rešitev za slovenska podjetja v povezovanju v razne razvojne in industrijske centre ter v grozde. Tudi pri tem pa je marsikaj odvisno od vodstev podjetij, od njihove vizije in želje po uspehu.

Slovenska tekstilna in oblačilna industrija je poskušala najti kupce na tujih trgih, vendar je še vedno mnogo podjetij ostalo odvisnih od tradicionalnih trgov. Z vstopom v EU so proizvajalci dobili možnost vstopa na večji trg, vendar je vsi niso bili zmožni izkoristiti. Polovica izvoza tekstilne industrije je bila v letu 2004 usmerjena v tri evropske države, izvoz v države izven Evrope pa je bil zanemarljiv. Najpomembnejši izvozni trg za tekstilije je bila Italija z 32%, sledila je Nemčija z 10% in Hrvaška s 7%, za trg oblačil pa Nemčija z 39%, sledila je Italija s 16% in Hrvaška z 12% (Weissbacher, 2005, str. 36).

Tako so se do sedaj ohranila predvsem podjetja, ki so se znala 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 števila 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-Dragaš, 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 ukinitve kvot še nadalje vplivala na zaposlenost v tekstilni in predvsem v oblačilni industriji.

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

	Število podjetij					
	1995	1998	2000	2002	2003	2004
DB Proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	3.902	2.364	2.097	1.983	1.869	1.759
DB17 Proizvodnja tekstilij	1.122	698	643	640	610	565
DB18 Proizvodnja oblačil, strojenje in dodelava krzna, proizvodnja krznenih izdelkov	2.780	1.666	1.454	1.343	1.259	1.194

Vir: Število podjetij: spletni portal SURS, 2005; lasten prikaz.

Rezultati poslovanja družb tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije (TOUPI – zajeti so podatki 618 družb, ki so oddale poročila za leto 2004) kažejo, da se je njihov pomen v predelovalnih dejavnostih v od 2001 do 2004 stalno zmanjševal. Leta 2004 se je močno spremenila struktura podjetij po velikosti. Zmanjšalo se je število velikih in srednjih družb, povečalo se je število majhnih družb, ki so nastale po stečaju velikih in srednjih podjetij, predvsem v oblačilni industriji (Barometer tekstilcev in usnjarjev, 2005, str. 2-3).

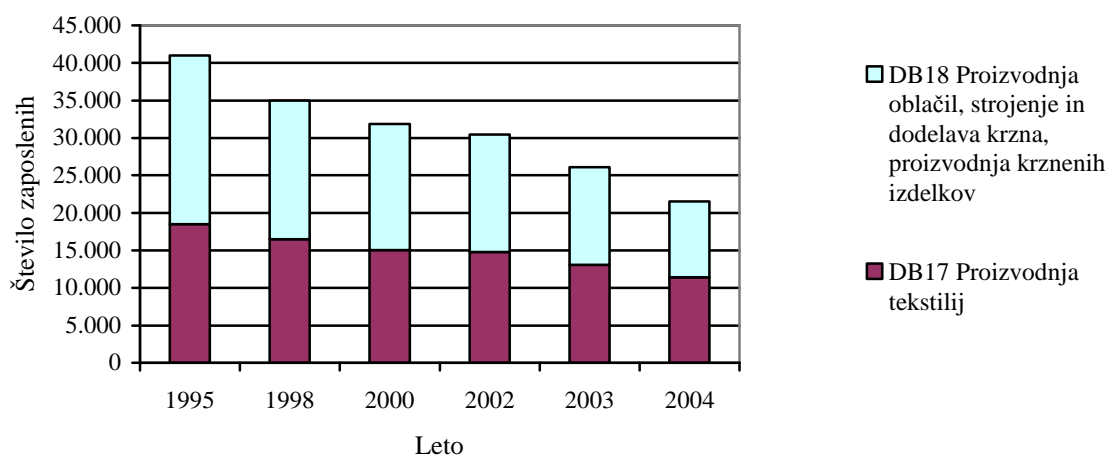
Tabela 4: Število zaposlenih v tekstilni industriji od leta 1995 do 2004

	Število zaposlenih					
	1995	1998	2000	2002	2003	2004
DB Proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	40.988	34.981	31.877	30.464	26.083	21.535
DB17 Proizvodnja tekstilij	18.490	16.477	15.055	14.789	13.062	11.408
DB18 Proizvodnja oblačil, strojenje in dodelava krzna, proizvodnja krznenih izdelkov	22.498	18.504	16.822	15.675	13.021	10.127

Vir: Poslovanje podjetij po dejavnosti: Spletni portal SURS, 2005; lasten prikaz.

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 ceno dela, se je bilo treba usmeriti na proizvode z višjo dodano vrednostjo, ukinjanje množične proizvodnje pa terjala odpuščanje delavcev.

Slika 3: Število zaposlenih v tekstilni industriji v Sloveniji od leta 1995 do 2004



Vir: Poslovanje podjetij po dejavnosti: Spletni portal SURS, 2005; lasten prikaz.

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.

Med **pozitivne spremembe** na carinskem področju spada predvsem odprava oz. bistveno zmanjšanje števila carinskih postopkov pri poslovanju z državami članicami EU, kar pomeni odpravo stroškov špedicije, znižanje administrativnih stroškov in pospešitev postopkov. Poleg tega je slovensko blago dobilo oznako poreklo blaga iz EU, kar naj bi mu omogočalo boljše pogoje za doseganje višjih cen in lažji prodor na določena tržišča. **Negativne posledice** vstopa v EU se na carinskem področju kažejo v zmanjšanju zaščite domačih proizvajalcev zaradi zmanjšanja carin, v ponovni uvedbi carinskih dajatev na *hrvaškem in makedonskem trgu*, kjer je imela Slovenija že uveden režim prostocarinskega trgovanja, in v uvedbi posebnih carinskih postopkov za oplemenitje blaga (Kunaver, 2003, str. 35).

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 Kitajske. Povečal se je tudi uvoz majic in moških hlač, medtem ko se uvoz puloverjev ni bistveno spremenil (Križnik, 2005, str. 3).

Od leta 2000 do 2003 se je uvoz tekstila iz Kitajske v Slovenijo povečal za 58%. Slovenija je leta 2004 iz Kitajske uvozila za 56 milijonov tolarjev tekstila, kar je skoraj dvakrat toliko kot leta 2000. Uvoz majic iz Kitajske se je v prvih letošnjih mesecih povečal za skoraj 190% v primerjavi z enakim lanskim obdobjem, uvoz lanene preje pa za 56%. Preiskava, ki jo je sprožila Evropska komisija, je pokazala, da se je v prvih mesecih leta 2005 uvoz majic v EU iz Kitajske povečal za 187%. Proizvodnja majic je v Sloveniji padla za 8%, v Grčiji za 12%, na Portugalskem pa za 30%-50% (Rakovec, 2005, str. 149).

Podjetja v Sloveniji so se v glavnem strinjala s ponovno uvedbo omejitev 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 tehnološko 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 tuje. Zato odprava kvot ni bila tako pomembna in krizna 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

	Stroški dela v dodani vrednosti (v%)		Dodana vrednost na zaposlenega (v 000 SIT)	
	2004	2003	2004	2003
D Predelovalne dejavnosti	63,7	63,8	6.225	5.741
DB Proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	82,4	82,7	3.460	3.215
DB17 Proizvodnja tekstilij	74,3	73,6	4.229	3.892
DB18 Proizvodnja oblačil, strojenje in dodelava krzna, proizvodnja krznenih izdelkov	97,3	98,9	2.594	2.456

Vir: Barometer tekstilcev in usnjarjev, 2004, 2005; lasten prikaz.

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. Nekeč 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.

Proizvodnja tekstila in oblačil ima v Evropi prihodnost le tam, kjer so se podjetja sposobna hitro prilagoditi in so inovativna. Selitve proizvodnje enostavnih izdelkov v cenejše države nima smisla zadrževati, saj bi s tem zgubljali čas za razvoj novih tehnološko zahtevnejših in inovativnejših dejavnosti (Kocbek, 2005, str. 17). Po mnenju Franca Lesjaka, direktorja Predilnice Litija, je selitev proizvodnje lahko nujnost ali pa neumnost, če stroški delovne sile v celotnih stroških niso tako pomembni. Kapitalsko intenzivni izdelki naj se delajo tam, kjer je delovna sila draga. Predenje bo ostalo v Evropi, tkanje bi tudi v Sloveniji lahko preživel. Šivanje je treba seliti v tiste evropske in afriške države, ki imajo nizko ceno delovne sile. Zelo težko ali skoraj nemogoče je, da bi slovenski proizvajalci oblačil preživel z dodelavnimi posli in s standardnimi izdelki. Pri teh je odločilna cena delovne sile (Pahor, 2005, str. 44).

Na eni strani so sindikati, ki se borijo za pravice delavcev 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 z višjo ceno delovne sile kot v tujini in ohranila konkurenčno ceno proizvoda. 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. V nekaterih tovarnah, ki so šle v stečaj, 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 zaščito domačih podjetij in predvsem zaščito zaposlenih. Pri tem obstaja nevarnost, da država poseže v zdravo konkurenco. 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 izkrivljajo konkurenco 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, prerazdeljevanje 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 oddaljene kraje ali na otoke), blažitev recesije v določenih panogah (npr. ladjedelništvo), podpora panogam, ki so močno izpostavljene naravnim pogojem (npr. kmetijstvo), vzdrževanje ravni dohodkov proizvajalcev, popraviljanje 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, poročstva, 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 varstvo okolja, 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 zgoljčasne 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.

Pomoči za reševanje in prestrukturiranje imajo večji potencialni vpliv na konkurenco kot druge horizontalne pomoči. Lahko namreč negativno vplivajo na konkurenčnost podjetij, ki se prestrukturirajo brez pomoči države. Pomoč za reševanje je začasna pomoč podjetju v težavah in mu omogoča preživetje, dokler se ne izdelata plan prestrukturiranja ali likvidacije. Pomoč za prestrukturiranje izhaja iz dolgoročnega načrta prestrukturiranja, ki bo po končanem prestrukturiranju podjetju omogočilo sposobnost za preživetje. Načrt mora vključevati vsaj enega izmed naslednjih ukrepov: reorganizacijo ali racionalizacijo dejavnosti podjetja, opustitev nedobičkonosnih dejavnosti in prestrukturiranje tistih obstoječih dejavnosti, ki lahko zagotovijo preživetje podjetja (Grlj, 2004, str. 15).

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.

Slovenski tekstilni in oblačilni industriji je bilo do sedaj namenjenih že več pomoči. Zaradi nizke dodane vrednosti in slabe konkurenčnosti v primerjavi s tekstilno in oblačilno industrijo znotraj EU je slovenska vlada v letu 1999 sprejela **Program prilagajanja slovenske tekstilne in oblačilne industrije pogojem notranjega trga za obdobje 2000 – 2003**. Program je bil v EU posebej izprošen. Gospodarsko ministrstvo je denar usmerilo na tri področja, ki naj bi bila ključna za uspešno poslovanje in v nekaterih primerih celo za preživetje podjetij: trženje, tehnološka posodobitev in kadrovska prenova (Avšič, 2005, str. 7).

Cilj omenjenega programa je bil zagotoviti podporo podjetjem v panogi v procesih prilagajanja pogojem notranjega trga v obdobju 2000 - 2003. Program se je začel izvajati že leta 2000, vseboval pa je štiri podprograme (Bergant, 2002, str. 12):

- 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 jeder v podjetjih ter spodbujanje projektov tehnološkega razvoja v podjetjih),
- četrti podprogram **razvoja človeških virov** (prenova podjetij in spodbujanje posodabljanja dela).

Na podlagi tega programa je bilo leta 2000 tekstilni in oblačilni industriji namenjenih 182 milijonov SIT državnih pomoči (Tretje poročilo o državnih pomočeh v Sloveniji, 2001, str. 13). Leta 2002 je bilo za shemo Prilagajanje tekstilne in oblačilne industrije pogojem notranjega trga EU 2001-2003 namenjenih 48.874.696 SIT, v letu 2003 pa 929.886.375 SIT. Leta 2002 je bilo za to shemo namenjenih tudi 104.893.321 SIT v okviru **pomoči za zaposlovanje**. Te pomoči so bile ocenjene kot neučinkovite, saj program ob grozeči daljnovzhodni konkurenci ni zagotovil dolgoročnega obstoja tekstilne industrije (Sedmo poročilo o državnih pomočeh v Sloveniji, 2005, str. 42-43). Ta ugotovitev o nizki učinkovitosti pomoči poraja dvom v smotrnost državne pomoči in v politiko, ki jo je vodilo Ministrstvo za gospodarstvo.

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

pomoč preslabo pripravljena, saj niso porabila celotnega ponujenega zneska pomoči. Tako so leta 2000 porabila samo 77%, 2001 pa že 93% odobrenega denarja. Zadnje leto, ko je ministrstvo združilo vse cilje programa (tržno preusmeritev in preusmeritev izdelkov, tehnološko in kadrovske prenovi ter modernizacijo dela) v en sam razpis, namenjen le uspešnim podjetjem, so ta porabila 96% pomoči. Po besedah ministrstva je neporabljeni denar večinoma posledica zamika izplačil v naslednje proračunsko leto. Dejstvo, da podjetja niso izrabila vsega ponujenega denarja, je bilo posledica nesposobnosti podjetij, da bi zagotovila svoj delež pri financiranju projekta. Država je deloma prisluhnila kritikam podjetij, da bodo velik del denarja dobila svetovalna podjetja, medtem ko njim primanjkuje denarja za tehnološko prenovi, in je temu prilagodila razpise. Tako je bilo v zadnjem letu 80% naložb namenjenih tehnološki prenovi (Avšič, 2005, str. 7).

Na Ministrstvu za gospodarstvo so bili prepričani, da so bili razvojni programi, ki jih je pripravljalo ministrstvo, učinkoviti, vendar je bilo od vsakega podjetja odvisno, v kolikšni meri je sodelovalo v razvojnem programu in povečalo svojo konkurenčnost z usmeritvijo v tehnološko zahtevnejše procese, v razvoj novih izdelkov z visoko dodano vrednostjo in vpeljavo inventivnosti na vseh področjih poslovanja. Le taka usmeritev je lahko dejansko zaščita pred nizko ceno delovne sile, saj so formalni zaščitni ukrepi le kratkoročnega značaja (Rakovec, 2005, str. 149). Dejali so, da je bilo učinkovitost programa težko izmeriti tudi zaradi višine sredstev, ki so imela bolj motivacijski učinek, niso pa bila močna finančna spodbuda. Poleg tega je marsikaj odvisno tudi od pravih potez vodstva posameznega podjetja. Anketa med podjetji je pokazala, da čeprav neposrednih učinkov še ni bilo mogoče izmeriti, večina podjetij opaža večjo konkurenčnost, višjo dodano vrednost proizvodov in večje vlaganje v razvoj in v znanje zaposlenih (Avšič, 2005, str. 7). Jože Smole, sekretar Združenja za tekstilno, oblačilno in usnjarsko predelovalno industrijo pri Gospodarski zbornici Slovenije, je povedal, da je država izvajala program, ki se je ves čas dopolnjeval in dosegel mnogo pozitivnih učinkov, vendar so bila sredstva za njegovo realizacijo bistveno prenizka, na kar je združenje ves čas opozarjalo, zato so bili tudi rezultati temu primerni. (Rakovec, 2005, str. 149).

Državna pomoč za prestrukturiranje, je bila dodeljena tudi enemu večjih slovenskih tekstilnih podjetij, Muri d.d. Od junija 2003 do februarja 2004 je podjetje Mura d.d. dobilo 2.333.200.000 SIT (10 milijonov evrov) državne pomoči v obliki dotacij. Program prestrukturiranja je predvideval tudi precejšnje odpuščanje, vendar bi bilo v primeru propada podjetja število odpuščenih delavcev bistveno večje. Zato je bilo s strani države smiselno program prestrukturiranja podpreti (Sklep komisije za nadzor nad državnimi pomočmi, 2003).

Državna pomoč je bila dodeljena tudi Jutranjki iz Sevnice, ki je imela težave že od sredine devetdesetih let. V dobrih časih je zaposlovala 1600 delavcev, v letu 2002 le 500, leta 2003 pa le še 320 delavcev (Sečen, 2003, str. 12). V letu 2003 je vlada Jutranjki na podlagi programa prestrukturiranja dodelila državno pomoč v obliki dolgoročnega posojila v višini 150 milijonov SIT in v obliki subvencije v znesku 35,5 milijona SIT. Ta državna pomoč je dobila epilog na sodišču, saj naj sredstva ne bi bila porabljena v skladu z nameni, ampak jih je Miha Rabič, bivši direktor Jutranjke, prelel na račune drugih družb. Čeprav je denar po tistem, ko so se za

poslovanje družbe začeli zanimati kriminalisti vrnil, je bil v februarju 2006 na sevniškem okrajnem sodišču spoznan za krivega in obsojen na 11 mesecev zapora. Seveda se je na razsodbo pritožil, Jutranjka pa je šla v stečaj že poleti 2005 (Sečen, 2006, str. 13).

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 vlaga 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 sedaj kaj spremenilo. Težave so večje v oblačilni industriji, saj je z inovacijami možno biti uspešen v tekstilni industriji, ki je bolj odprta za tehnološke inovacije in za novo uporabo proizvodov. Prav tako razumem nezadovoljstvo podjetij, ki niso dobila pomoči in so s tem na slabšem položaju kot tista, ki so pomoči dobila in so zaradi tega uspešnejša.

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 marsičem 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 kadrovske politiko.

Na **kadrovskem področju** je položaj še posebej pereč zaradi popolnega razpada srednješolskega izobraževanja v stroki, najprej na področju tekstilne industrije, sedaj pa tudi na področju oblačilne industrije. Zanimanje za klasične tekstilne poklice namreč upada, kar je zaradi množičnega propadanja tekstilnih podjetij in govorjenja o nizkih plačah po svoje razumljivo. Treba bi bilo pripraviti nove programe, da bi se bili bodoči diplomanti sposobni spopasti z izzivi in izpolniti pričakovanja tekstilne in oblačilne industrije (Sluga, 2004, str. 185). Da se bo tekstilna industrija lažje spopadala z izzivi v prihodnosti, je pomembno, da delovno silo izobrazimo in usposobimo, da bo znala izkoristiti nove priložnosti in izzive trga. Tako bo tekstilna in oblačilna industrija v svoje vrste lahko pritegnila najsposobnejše mlade ljudi (Pahor, 2005, str. 44). Za razvoj, še posebno v tekstilnem delu, so potrebni dobri kadri, ki pa jih po mnenju Lesjaka, direktorja Predilnice Litija, enostavno ni. Na fakultetah v Mariboru in Ljubljani je več kot 60 doktorjev in magistrrov znanosti s področja tekstila, ki predstavljajo dober potencial, vendar je bil premalo vpet v razvoj tekstilne industrije. **Sodelovanje med znanostjo in podjetji** namreč ni bilo razvito v zadostni meri, zato se sedaj v okviru Industrijskega razvojnega centra slovenske predilne industrije (IRSPIN) trudijo za večje sodelovanje (Lesjak, 2005b, str. 230). Izkušnje kažejo, da je premalo sodelovanja med univerzo in gospodarstvom, saj se je na razpis za projekt Rainbow Predilnice Litija prijavil inštitut iz Poljske (Poljaki morajo 40% denarja dobiti na trgu, če hočejo preživeti), iz Slovenije pa ni bilo odziva (Pahor, 2005, str.

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 spretnosti, 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 tekstila. Pri vstopanju v proizvodnjo tehničnega tekstila 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 znamk 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 tkanina, 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, Kroj, 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 vzpodbujalo 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 plemenitenja (Rakovec, 2005a, str. 149).

Tudi upravni odbor Združenja za tekstilno, oblačilno in usnjarsko predelovalno industrijo, ki ga predstavlja 25 direktorjev največjih podjetij slovenske tekstilne industrije, aktivno podpira vsa prizadevanja za uspešno povezovanje podjetij. Februarja 2002 so ministrstvu predstavili razvoj grozdov, kar je eden od ukrepov v programu za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti od leta 2002 do 2006. Ministrstvo je tako za leto 2003 in 2004 namenilo za razvoj grozdov 350 milijonov tolarjev, od katerih je bilo več kot 262 milijonov namenjenih **malim podjetjem**, 52 srednje velikim, 35 pa velikim (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. Obrtna 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 obratovalnice 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 se 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 oblačil višjega cenovnega razreda.
- Skupina **Smer: Gornji trg, prodajno konfekcijski grozd**, vključuje generacijo slovenskih modnih oblikovalcev, 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 primkom in s konceptom unikatno-obrtniške umetniške smeri oblikovanja oblačil in tekstilij.
- Grozd **Design Klinik@** deluje z namenom povezati sodobne tehnologije z izkušnjami, s pridobljenimi znanji in veščinami. 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 netehnološkem 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).

IRSPIN je dal avgusta 2005 pobudo za razvoj Slovenske tekstilne tehnološke platforme in tako sta bili v obdobju od oktobra do decembra 2005 izvedeni dve nacionalni delavnici s 60 udeleženci. Vzpostavljena je bila organizacija tekstilne tehnološke platforme. Njen namen je omogočiti prenos znanja med znanostjo in industrijo (Lesjak, 2005b, str. 230).

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 razvijejo.

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

V medijih zasledimo različna mnenja o vzrokih za stanje, v kakršnem je slovenska tekstilna in oblačilna industrija. Predvsem vodstva podjetij s težavami stanje opravičujejo s težkimi razmerami v svetovni tekstilni trgovini, z izgubo trgov po razpadu Jugoslavije in v zadnjem času tudi s posledicami odprave kvot na azijsko blago. Pritožujejo se nad visokimi stroški dela, nad težavnim prestrukturiranjem, nad nelojalno konkurenco azijskih držav, pa tudi nad neustrezno pomočjo države. Jože Smole, sekretar Združenja za tekstilno, oblačilno in usnjarsko predelovalno industrijo, je povedal, da so glavne *slabosti* slovenske tekstilne industrije predvsem financiranje oz. dostop do virov sredstev, visoka cena delovne sile, nedokončano prestrukturiranje in izredno negativen ugled tekstilne industrije v okolju, kjer posluje (Smole, 2003, str. 148).

Na drugi strani sindikati in nekateri ekonomisti krivdo za neuspeh večine slovenskih tekstilnih in oblačilnih podjetij pripisujejo nesposobnemu managementu v podjetjih, prepočasnemu odzivanju na spremembe in prepoznavnemu prestrukturiranju. Predsednik Zveze svobodnih sindikatov Slovenije Dušan Semolič je na decembrski novinarski konferenci pred odpravo kvot dejal, da je bil datum sprememb znan že deset let in da je predstavljal in da še predstavlja velik izziv za državo, managerje, lastnike in sindikate. Ob tem je poudaril, da je v Sloveniji marsikatero podjetje propadlo zaradi **slabih odločitev managerjev**, ne pa zaradi Kitajske ali Evropske unije, zato je treba postaviti sposoben management, saj so norme delavk ponekod že kitajske (Nad tekstilno industrijo se zgrinjajo novi črni oblaki, 2005). Tudi Maks Tajnikar, dekan Ekonomske fakultete, je poudaril, da nobeno od podjetij, ki so na dnu, ni naredilo nikakršne radikalne poteze, da bi bilo sposobno konkurirati gospodarstvom Vzhoda. Lastniki in nadzorni sveti v preteklosti niso spodbujali razvoja, ampak so poskušali iz podjetij izvleči največ (Manfreda, 2004, str. 20). 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 črni 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 niše**, kjer delujejo že sedaj, ali v iskanje povsem novih proizvodov (Smole, 2003, str. 148). Po besedah Jožice Weissbacher,

samostojne svetovalke v GZS, je z državami, ki imajo poceni delovno silo, nemogoče tekmovati v cenovni bitki za standardne izdelke. Priložnosti je treba iskati v tržnih nišah, ki zaradi svoje majhnosti niso zanimive za države, kot je Kitajska. To so izdelki, ki zahtevajo kratek odzivni čas (modni izdelki), veliko znanja in inovativnosti. Sčasoma se bo evropska tekstilna industrija prestrukturirala v **tehnične tekstilije** (Pahor, 2005, str. 44). Tudi Lojze Sočan, predavatelj na Fakulteti za družbene vede, se strinja s tem, da je treba programe, ki jih zna svet narediti za nižjo ceno, opustiti in hitro uvesti **nove z visoko dodano vrednostjo**. Po njegovem mnenju sloni uspeh na dobrem inovacijskem sistemu in na hitrem pretoku znanja med izobraževalnimi institucijami in gospodarstvom (Manfreda, 2004, str. 20). Povezovanje med podjetji in med podjetji ter znanstvenimi institucijami je ključnega pomena tudi po mnenju Franca Lesjaka, direktorja Predilnice Litija. Meni namreč, da morajo biti vodstvo podjetja in zaposleni v nenehnem stiku s trgom, nenehno se morajo izobraževati in razvijati nove izdelke. Strinja se, da bo tekstilna industrija v Evropi ostala le, če bodo vodilni delavci pri iskanju in ustvarjanju tržnih niš dovolj spretni in strokovno usposobljeni (Pahor, 2005, str. 44).

Rozman vidi rešitev predvsem v večjih vlaganjih v kadre, v razvoj in raziskave, trženje in tehnološko prenavo in v medsebojnem povezovanju (Zagorac, 2004, str. 8). Primož Kunaver iz ITEO svetovanja d.o.o. navaja, da se dolgoročno preživetje tekstilne industrije lahko doseže samo ob razumevanju procesov globalizacije, s selitvijo proizvodnje na področja z nizko ceno delovne sile, z globalnim trženjem, s strateškimi povezavami in z usmeritvijo v zahtevne tehnologije in izdelke z visoko dodano vrednostjo ne pa z umetno zaščito domače industrije (Kunaver, 2003, str. 35). Po Smoletovem mnenju ima država ključno vlogo na področju socialnih transferjev in kadrovskega prestrukturiranja in lahko pomaga z uspešnimi in finančno podprtimi ukrepi za izboljševanje konkurenčnosti naših podjetij. Potrebne so investicije v nove kadre glede izobrazbene strukture in glede same usposobljenosti. Podjetja bodo morala uvesti inventivne pristope na področju oblikovanja izdelkov, posvetiti se notranji organizaciji dela in delati na agresivnejšem trženju, ki mora postati globalno. To pomeni preskok iz ozkega kroga delovanja in poslovanja med slovenskimi in evropskimi partnerji v širše povezave, v selitev proizvodnje v druge države ob ohranitvi trženja in distribucije in preskok v nabavo surovin in pomožnih materialov na svetovnih trgih (Smole, 2003, str. 148).

Čeprav je večina slovenske tekstilne industrije v rdečih številkah, lahko naštejemo nekaj podjetij, ki so bila v iskanju novih priložnosti uspešna. Čeprav je skupina podjetij, ki so se uvrstila med 500 gazel v letu 2003, zelo različna, imajo eno značilnost skupno, to je ozka specializacija. Tako v primorski **Interveli** izdelujejo posebna jadra za priznane tekmovalne jadrnice, v **Uni&formi** so se povsem usmerili v proizvodnjo uniform, medtem ko v **Kobetekstilu** izdelujejo le spodnje perilo. Poleg specializacije so v Uni&formi v poslovni model vnesli tudi inovacijo, ki je v tujini preizkušeni outsourcing. S šivanjem uniform se ne ukvarjajo sami, ker to za njih naredijo kooperanti. V podjetju skrbijo le za iskanje kupcev, izbiro materialov, za dizajn oblačil in koordinacijo dela kooperantov. V Kobetekstilu nasprotno vse naredijo sami. Celo tkanje tkanine opravijo v lastnem podjetju. S svojim prodajnim programom so se zasidrali na zahtevnem nemškem trgu, kamor so v letu 2003 prodali 80% oblačil (Basle, 2003).

Leta 1993 ustanovljeno podjetje **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 plemenitenja 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 bodo 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 poglavju bom na kratko opisala dve podjetji iz slovenske oblačilne industrije. Obe sta bili in sta še vedno pomembni za zaposlovanje v regiji, kjer delujeta, 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 množično proizvajajo tudi azijski tekstilci. To podjetje je v preteklost že selilo proizvodnjo v države z nižjo ceno delovne sile. 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.

Podjetje s sedežem v Sevnici se je razvilo iz majhne obrtne delavnice, ki se je ukvarjala s popravilom nogavic in s preoblačenjem gumbov. V letu 1955 je nastalo podjetje, ki je doživelo hiter napredek in širitev. Podjetje se je kasneje specializiralo za perilo in doseglo hiter razvoj. Leta 1979 so dosegli največji obseg proizvodnje. V letu 1989 je bilo v podjetju zaposlenih več kot 2300 delavk in delavcev, ki so izdelali in prodali okrog 10 milijonov izdelkov. V tem obdobju so imeli organizirano proizvodnjo v šestih različnih krajih (Žičkar, 2003, str. 2). Glavna dejavnost podjetja je proizvodnja in prodaja ženskega spodnjega perila, ženskih, moških in otroških kopalk, bluz, nogavic in spalnega programa. V letu 2001 je 980 zaposlenih, od tega okrog 90% žensk, izdelalo in prodalo 4,8 milijona kosov perila, 441.000 kopalnih oblek in 96.000 ženskih bluz in tako ustvarilo 5,8 milijard tolarjev čistih prihodkov. S takšnim obsegom proizvodnje, katere 87% izvozi v 26 evropskih držav, spada Lisca med največje evropske proizvajalce ženskega perila (Žičkar, 2003, str. 3). V začetku leta 2006 je bilo v podjetju 614 zaposlenih, dobro leto prej pa 942 (E-katalog tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije, 2006).

4.1.1. Pomen blagovne znamke

Razvojna strategija podjetja je usmeritev v sodobno, inovativno evropsko podjetje. Dolgoročno strategija je intenzivno vključevanje v mednarodno trgovino z agresivnim tržnim pristopom in učinkovite povezave s partnerji v tujini. Prizadevajo si tudi za ohranitev lastne identitete doma in v tujini ter za nadaljnjo uveljavitev lastne blagovne znamke, za širitev povezav z uglednimi trgovskimi hišami v svetu in za krepitev tržne pozicije (Žičkar, 2003, str. 2). Blagovna znamka Lisca je namenjena različnim tipom potrošnic glede na njihov življenjski stil in glede na priložnosti oz. namene uporabe. Po mnenju podjetja je sinonim za izvirnost kreacije, za vrhunsko kvaliteto izdelave, za preizkušeno krojev in tudi za cenovno dostopnost. Blagovna znamka Cheek je namenjena modno osveščenim mlajšim ženskam, ki iščejo spodnje perilo, ki je uporabno na več načinov in ima tudi značilnosti vrhnjih oblačil. Blagovna znamka The Fairsex je namenjena modno zahtevnejšim ženskam in predstavlja tudi cenovno dražje izdelke (Liscin spletni portal, 2006).

Izdelke lastnih blagovnih znamk, sedaj združenih pod skupno krovno blagovno znamko Lisca, tržijo neposredno in preko lastnih oz. mešanih podjetij in pooblaščenih distributerjev v Sloveniji, Nemčiji, Avstriji, Bosni, Makedoniji, Rusiji, Švici, Turčiji, Grčiji, Izraelu, na Nizozemskem, Hrvaškem, Češkem, Slovaškem, Madžarskem, Švedskem, Norveškem, Poljskem in na Malti. 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 uveljavljene kakovosti, produktivnosti, tehnološke razvitosti, zanesljivosti in prilagodljivosti zanimiv partner za mnoge tuje naročnike. Tako bo tudi v prihodnje, čeprav nameravajo delež izdelkov lastne blagovne znamke v naslednjih letih še naprej povečevati (Žičkar, 2003, str. 3).

Lisce naj odprava kvot ne bi neposredno prizadela, saj za kopalke in spodnje perilo ni bilo posebnih omejitev. Občutljivejša je na razmere na nemškem trgu in na tamkajšnjo recesijo, saj je na ta trg močno vezana. Nevarnost vidijo v kitajskih podjetjih, ki na evropskem trgu nastopajo s svojimi blagovnimi znamkami. V razvojnih načrtih poudarjajo predvsem krepitev blagovne znamke in učinkovito trženje na obstoječih trgih, predvsem v Nemčiji in na območju bivše Jugoslavije (Hrvaška, Srbija), pa tudi na Nizozemskem (Košir, 2004, str. 13).

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

Lisca je v preteklosti že iskala možnosti za selitev proizvodnje na Daljni vzhod, svoje izdelke pa šiva že v Srbiji in Turčiji. Preučevala je tudi možnosti sodelovanja s kitajskimi podjetji, pri katerih bi kupovala izdelke (Košir, 2004, str. 13). V letu 2005 so ukinili proizvodno dejavnost v proizvodnih enotah v Krmelju (100 zaposlenih) in na Senovem (150 zaposlenih). Spomladi 2005 so zaprli obrat v Krmelju in ga z vso opremo prodali družbi Intima design, ki je prevzela tudi vseh 100 tam zaposlenih (Košir, 2005, str. 13).

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).
- *TRENDLINE GmbH (39 zaposlenih)*: družba Trendline, Bekleidungs- und Textilhandels GmbH, Weiden si z oblačili blagovnih znamk Classic in Carla Degen prizadeva zadovoljiti skupino potrošnic, ki prisegajo na večno modno klasiko iz kakovostnih tkanin in vrhunske izdelave. Družba se je usmerila v tržno nišo; specializirala se je za trženje ženskih kostimov, plaščev in jaken izbranim potrošnicam, ki na trgu iščejo visoko kakovostna oblačila uveljavljene blagovne znamke. Prodaja na ciljnih trgih Nemčije, Avstrije in držav Beneluxa.
- *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

Zaradi razpada bivše Jugoslavije in s tem zmanjšanja trga za lastno blagovno znamko je leta 1991 sledila preusmeritev 95% proizvodnih zmogljivosti v izvoz. Leta 1996 je bil končan proces privatizacije, Mura je postala delniška družba. Leta 2002 je bil sprejet program prestrukturiranja. V letnem poročilu za leto 2003 je bila prikazana čista izguba v višini 1,6 milijarde tolarjev. V letu 2004 je ustvarila okoli 80 milijonov EUR prihodkov in izvozila za 44,2 milijona EUR proizvodov (največ v Nemčijo, Francijo, na Nizozemsko in v Švico). Skupina Mura izdelava preko 20 milijonov kosov oblačil na leto in pri tem predela približno 9 milijonov m² osnovnih tkanin. Svoje proizvodne kapacitete namenja za izdelavo oblačil lastnih blagovnih znamk (17%) in za mednarodno kooperacijo (83%). V letu 2004 je bilo prodanih 410.000 kosov oblačil lastne blagovne znamke, kar predstavlja 36,5 mio EUR prihodkov od prodaje. Največ izdelkov lastne blagovne znamke so prodali v Sloveniji (38%., sledili sta Nemčija (22%) in Hrvaška (11%). Maloprodajna mreža obsega 62 prodajnih mest v Sloveniji, Hrvaški, BiH, Makedoniji, Srbiji in Črni gori, Ukrajini, Madžarski, Rusiji in Poljski (Murin spletni portal, 2006).

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

Mura je imela v pokrajini ob Muri vseskozi 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).

Leta 1994 je imela Mura največje število zaposlenih, potem se je število zaposlenih vsako leto zmanjševalo. V podjetju je bilo leta 2002 zaposlenih 5181 delavcev (E-katalog tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije, 2005), konec prve polovice leta 2005 je imela skupina Mura 4580 zaposlenih (Mura d.d. 3725 zaposlenih, ostalo odvisne družbe). Od 1. avgusta 2002, ko je vodenje podjetja prevzel Borut Meh, do 31. avgusta 2005 se je število delavcev v Muri zmanjšalo za 1060 delavcev. 500 se jih je upokojilo, za 400 delavcev pa je Mura našla novo zaposlitev, skoraj za vse v podjetjih Efin in RLS Moda (manjšinski lastnik tudi Mura). Boe podjetji sta v nekdanjih Murinih obratih ustanovila Murina nemška partnerja Escada (v Gornji Radgoni) in René Lezard (Gornji Petrovci). Oba sta v celoti izpolnjevala za Muro zelo pomembno dolgoročno pogodbo o zagotavljanju poslov (Gerenčer, 2005, str. 13).

Ker je Mura v svoji regiji zelo pomembna, ji je država leta 2003, ko je doživljala vrhunec dolgo prikrivane krize, dodelila državno pomoč za prestrukturiranje v obdobju 2002-2006. Vlada je sredstva odobrila na podlagi Zakona o pomoči za reševanje in prestrukturiranje gospodarskih družb, ki so v težavah. Program prestrukturiranja je imel dve pomembni točki: **zmanjšanje števila zaposlenih** in **utrditev lastne blagovne znamke** (Dora, 2004, str. 9). Pomoč v višini 10 milijonov evrov naj bi pomagala Muri, da bi se preoblikovala iz proizvodnega v tržno naravnano podjetje. Na podlagi pridobljenih sredstev naj bi podjetje poslovalo brez izgube že v letu 2004, kar pa se ni zgodilo, saj naj bi denar v Muro prišel prepozno. Veliko denarja so porabili tudi za odpravnine in plače, zato ga za razvoj ni ostalo.

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

Do leta 1989 je Mura na jugoslovanskem trgu vodila strategijo enotne krovne blagovne znamke Mura. V teh letih je bila prepoznavnost blagovne znamke velika. Leta 1989 je Mura začela na trg uvajati še blagovni znamki J. Gallus (nadomestili so jo s Carniolus, saj je bila prejšnja že zaščitena) in LeOna. V začetni fazi uvajanja je veliko vložila v oglaševanje obeh blagovnih znamk, ki pa vseeno nista bili tako prepoznavni. Zato so se leta 2001 odločili za strategijo uvedbe močne krovne blagovne znamke Mura, imena blagovnih znamk pa so obdržali kot podznamke za kolekcije – linije znotraj krovne blagovne znamke Mura (Cigut, 2003, str. 13).

Kritika zaradi neuresničenih ciljev na področju lastnih blagovnih znamk je upravičena, saj je od sredine devetdesetih let prodaja oblačil lastnih blagovnih znamk padala. Rezultati prodaje oblačil lastne blagovne znamke so bili v letu 2003 zelo slabi. Za primerjavo služita podatka, da je Mura pred desetletjem s prodajo oblačil lastne blagovne znamke zaslužila 3,58 milijarde tolarjev, leta 2003 pa samo 2,5 milijarde tolarjev (Gerenčer, 2004, str. 13). V preteklosti vodstvu ni uspelo utrditi lastne blagovne znamke v tolikšni meri, kot bi bila za uspešno poslovanje potrebna.

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).

Aprila 2005 so ustanovili družbo MURA-EHM, ki naj bi pomenila temelj in novo organizacijsko obliko za hitrejši in uspešnejši razvoj lastnih blagovnih znamk in prodor na tuje trge (Mura predstavila strategijo razvoja, 2005). Že v letih 2004 in 2005 naj bi se po Mehovih besedah proizvodnja in prodaja domačih blagovnih znamk povečala (Gerenčer, 2005, str. 13).

4.2.4. Strategija razvoja do leta 2015

Mura je konec decembra 2005 predstavila strategijo razvoja do leta 2015. V tem obdobju naj bi od proizvodnega podjetja postopno prešli v modno podjetje, saj želi postati Mura vodilni strokovnjak za kompleksni modni inženiring v srednji in severovzhodni Evropi. Število zaposlenih naj bi se zmanjšalo na največ 1950, skupni prihodki naj bi se povečali na 127 milijonov evrov (od 85 milijonov evrov v letu 2006). Murine blagovne znamke bodo tržili v Sloveniji in v državah nekdanje Jugoslavije, srednje in jugovzhodne Evrope in tudi na trgih zahodne Evrope. Cenovno bodo usmerjeni na srednji, srednji višji in višji cenovni razred. Ključnega pomena bo spremenjena filozofija prodajnega mesta, saj bodo gradili na lojalnosti

kupcev. Pričakujejo povečanje števila prodajnih mest in prihodkov na zaposlenega (od 19.105 evrov na 65.128 evrov). Na področju mednarodne kooperacije bo Mura v okviru proizvodno-logističnega inženiringa skrbela za oblikovanje in razvoj modelov in za izdelavo kolekcij, organizirala bo in izvajala proizvodnjo in celovito logistiko – skladiščenje, organizacijo in distribucijo oblačil na prodajna mesta (Mura predstavila strategijo razvoja, 2005).

Danes je vse očitneje, 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 nekoč uspešno podjetje Tovarna Prebold je že šlo v stečaj. 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 bila ustanovljena leta 1976. Delniška družba je postala leta 1995, ko je pridobila vsa potrebna soglasja za lastninsko preoblikovanje. Lastniki so postali večinoma zaposleni, upokojenci in bivši zaposleni v podjetju, ki so konec leta 1997 ustanovili družbo pooblaščenko Predilnica Litija holding d.d. (Dobravec, 2003, str. 2). Predilnica Litija je proizvajala sprva samo prejo iz bombažnih vlaken, nato je postopoma širila svoj proizvodni program na preje iz sintetičnih vlaken in iz mešanic naravnih in sintetičnih vlaken, v zadnjih letih pa tudi na preje z elastanom. Po širini svojega proizvodnega programa spada med največje evropske predilnice. V zadnjih letih so v podjetju intenzivno razvijali nove izdelke, kar je bilo povezano z razvojem tehnologije in z večjimi investicijami (Dobravec, 2003, str. 3).

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 tkanine in pletenine), s projektom Gasilec Samo želijo priti med proizvajalce zaščitnih in negorljivih izdelkov, Čarobna hiša je projekt, v katerem žimnice 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 letu 2001 so prodali 3600 ton preje, v letu 2002 4100 ton. V letu 2005 so proizvedli in prodali 5000 ton preje v vrednosti 22 mio evrov. Glede na leto poprej se količina ni povečala, zaradi zahtevnejše strukture izdelkov pa je narasla njena vrednost. Dobiček se je povečal in naj bi znašal več kot 500.000 evrov. Namenili naj bi ga za nadaljnji razvoj in krepitev finančne moči podjetja. V letu 2006 planirajo povečanje produkcije na 5200 ton preje in prodajo v višini 23,5 mio evrov (7% porast glede na prejšnje leto) tudi na račun usmeritve delovanja na trge zunaj Evrope in na področje tehničnih in dekorativnih materialov (Lesjak, 2005a, str. 1).

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

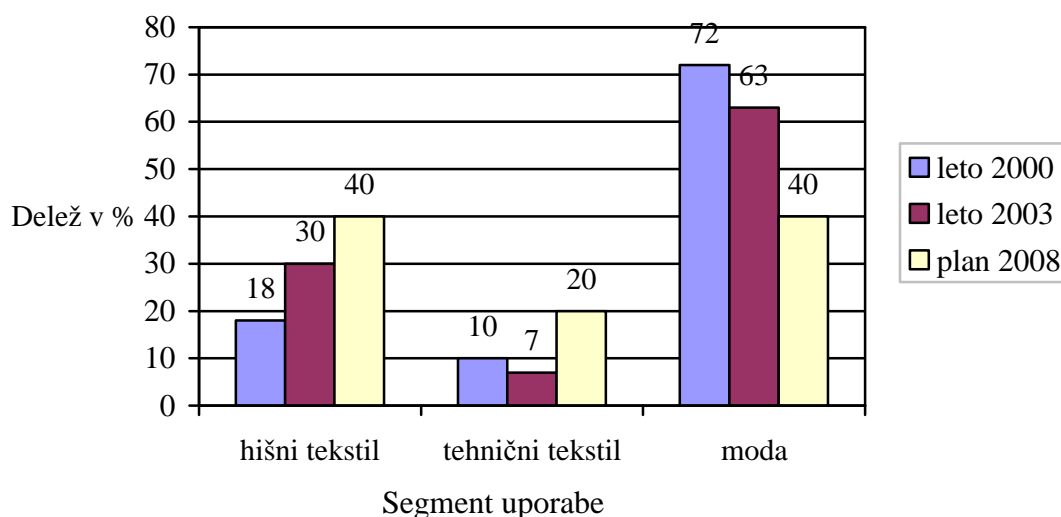
5.1.2. Razvojne smernice 2005-2008

Že leta 2000 so v Predilnici Litija pripravili razvojni načrt za obdobje od 2000 do 2004, ki so mu uspešno sledili in dosegli večino zastavljenih ciljev. Leta 2004 so pripravili tudi smernice za obdobje do leta 2008. Osredotočili so se na štiri osnovna področja: trge, segmente uporabe, produkte in zaposlenost. Ker se povpraševanje na tradicionalnih **trgih** zmanjšuje, so se opredelili za hitrejše usmerjanje na nove trge in za povezovanje s kupci v Evropi, ki proizvajajo specialne tkanine in pletenine. Tako bodo sposobni konkurirati na svetovnem trgu. Delež prodaje v državi Evropske unije pred razširitvijo naj bi se zmanjšal, povečal naj bi se delež prodaje v pridružene članice in na druge panevropske trge, predvsem v Turčiji (Lesjak, 2005, str. 1).

Posledica selitve oblačilnega sektorja iz Evrope v Azijo je že več let zniževanje proizvodnje tkanin in pletenin za modni segment odjemalcev v Evropi. Zato se v Predilnici Litija usmerjeno odmikajo iz modnega segmenta k proizvajalcem **hišnega tekstila** in **uporabnikom tekstila za tehnične izdelke**. Osredotočili naj bi se na nove materiale in izvedbe, povezane z inovacijami v tehnologiji. Na Sliki 4 (glej str. 35) vidimo, da naj bi se delež modnega tekstila v letu 2008 zmanjšal, delež hišnega tekstila pa nekoliko povečal. Vstop na segment tehničnega tekstila je zahteven in dolgotrajen proces, ki je povezan z visokimi vstopnimi stroški in z veliko nezaupljivostjo uporabnikov do novih dobaviteljev. V Predilnici Litija bodo poskušali slediti razvoju novih materialov in tehnologij, da bodo pravočasno izrabili ponujene priložnosti. Zato v tem segmentu planirajo v letu 2008 povečanje prodaje (Lesjak, 2005, str. 2).

Temeljna usmeritev Predilnice Litija je razvoj finejših prej iz specialnih vlaken in njihovih mešanic. Sledili naj bi razvoju novih materialov in novih tehnologij in tako razvijali izdelke, ki bi imeli posebne lastnosti. V ta namen so izpostavili povezovanje z raziskovalnimi institucijami. Na področju zaposlovanja predvidevajo zmanjševanje števila delavcev na približno 345 delavcev leta 2008, od tega gre za 40 delavcev s polovičnim delovnim časom. Zmanjševanje števila delavcev bi šlo predvsem na račun upokojitev, saj naj bi v tem času celo na novo zaposlili približno 30 delavcev (Lesjak, 2005, str. 2).

Slika 4: Deleži prodaje po segmentih odjemalcev



Vir: Lesjak, 2005, str. 2.

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 plemenitjenjem 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 čevljarstvo industrijo, ženske nogavice, program za gospodinjstvo in zaščitna oblačila (E-katalog tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije, 2005).

V najboljših časih je imela tovarna zaposlenih 1860 delavcev (Bergant, 2002, str. 4). To je bilo še pred razpadom bivše Jugoslavije. Ta je bila za preboldske tekstilce izredno pomemben trg, posebno še zato, ker je imela tovarna dva obrata tudi na Hrvaškem (Grušovnik, 2002, str. 10). Z osamosvojitvijo Slovenije je preboldska tovarna izgubila velik trg, kar je botrovalo težavam v prihodnosti.

5.2.1. Slabi 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 znotraj tovarne, tako da bi jih dejansko brez dela ostalo le 30. Načrtovali so tudi odprtje nove sodobne tkalnice, kar bi bil rezultat sodelovanja z italijanskim partnerjem (Grušovnik, 2001, str. 13).

Konec februarja 2002 je okrožno sodišče v Celju sprejelo sklep o začetku postopka prisilne poravnave v Tekstilni tovarni Prebold. Na ta način se je podjetje želelo rešiti iz težav, da bi se uspešno prestrukturiralo. Največje težave naj bi imela tovarna zaradi ogromnih proizvodnih hal in zaradi zelo visokih stroškov za energijo in plin, ki so v letu 2001 znašali celo več kot so namenili za plače. Generalni direktor Vinko Žohar je takrat trdil, da so podjetje močno prizadele tudi posledice zapiranja trga in zniževanja cen izdelkov (Grušovnik, 2002, str. 10). Izguba iz preteklih let se je povečala na 1,2 milijarde tolarjev, kar je predstavljalo več kot polovico osnovnega kapitala podjetja. (Bergant, 2002, str. 4). Tako je tovarna zaradi izgube jugoslovanskih trgov, globalizacije, vsesplošne krize v tekstilni industriji in zaradi prepočasne odzivnosti na spremembe počasi umirala.

Konec oktobra 2004 je bil na celjsko okrožno sodišče podan predlog za uvedbo prisilne poravnave, ki je bil v sredini novembra 2004 spremenjen v predlog o uvedbi stečaja. Proizvodnja v tovarni je bila takrat že skoraj ustavljena, saj je v programih tkanin in konfekcije primanjkovalo naročil. V programu nogavic je sicer bilo dovolj naročil, vendar podjetje, ki je takrat imelo le še 213 zaposlenih, ni imelo denarja za nakup potrebnega materiala (Tovarna Prebold gre v stečaj, 2004).

Stečajni upravitelj je postal Branko Đorđević, ki je vodil tudi še ne v celoti dokončano prisilno poravnavo. Po njegovih podatkih naj bi bila tovarna ob koncu julija 2004 obremenjena s 646 milijoni tolarjev vrednimi hipotekami in imela med 900 milijoni in eno milijardo tolarjev drugih obveznosti. Vsi zaposleni so konec novembra 2004 dobili odločbe o prenehanju delovnega razmerja. V tovarni so za določen čas potrebovali le še 30 delavcev v programu proizvodnje nogavic (Plano, 2004, str. 3). Celjska območna organizacija ZZZS je decembra 2004 stečajnemu senatu Tovarne Prebold prijavila terjatve za 213 delavcev v višini 400 milijonov tolarjev. Ker so

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

Z odpuščanjem je 16 % brezposelnost v občini Prebold še dodatno narasla (Grušovnik 2004, str. 34). Delavcem je pomagal Rdeči križ Slovenije. V letu 2004 jim je dvakrat poslal pakete pomoči v vrednosti enega milijona tolarjev, saj so delavci nazadnje dobili plačo v začetku oktobra 2004, vendar samo tretjino. Tovarna jim je med drugim dolgovala tudi plače od avgusta 2004 in tri regrese za letni dopust (Plano, 2004, str. 3). Zato je bil razumljiv interes občine, da bi v prostore nekdanje Tovarne Prebold dobili lastnika, ki bi z vzpostavitvijo proizvodnje zagotovil delo vsaj nekaj odpuščenim delavcem. Stečajni upravitelj je ustanovil posebno ekipo, ki je skušala vsakega morebitnega kupca stečajnega premoženja motivirati in mu posredovati zelene informacije. Želel je, da bi stečajno premoženje kupilo kapitalsko močno podjetje, ki bi nadaljevalo s proizvodnjo kateregakoli izdelka. Proizvodnih hal ni hotel prodati za skladišča, ampak je od morebitnih kupcev zahteval, da bi zaposlili vsaj 140 delavcev, ki so po uvedbi stečaja ostali brez dela (Za nakup stečajnega premoženja Tekstilne tovarne Prebold vlada precejšnje zanimanje, 2005).

Na prvem dražbenem naroku marca 2005 je hčerinsko podjetje nemškega podjetja Schefenacker SAPS s sedežem v Slovenskih Konjicah kupilo del stečajnega premoženja (predilnica in tkalnica) po izklicni ceni 346 milijonov tolarjev in sprejelo nakupne pogoje, da mora v okviru pridobljenega premoženja organizirati proizvodnjo in zaposliti 60% odpuščenih delavcev. Nemška družba je prvotno želela v Zagorju zgraditi proizvodno halo in je celo pridobila 275 milijonov tolarjev državne subvencije za odpiranje novih delovnih mest. Vendar se je pri pridobitvi ustreznih soglasij zataknilo. Tako so novo lokacijo za svojo dejavnost našli v Preboldu (Hčerinsko podjetje Schefenackerja SAPS kupec dela stečajnega premoženja Tekstilne tovarne Prebold, 2005).

Vseeno je ta rešitev vzbudila nekaj pomislekov, saj tudi v avtomobilski industriji niso lahki pogoji poslovanja. Zato so si vsi oddahnili, ko je novembra 2005 nemška družba tovarno uradno odprla. 4,5 milijona evrov je namenila za obnovo proizvodnih hal in znova uvedla proizvodnjo v prostore stare tovarne Prebold. Že septembra 2005 so začeli izdelovati zadnje luči in tretjo zavorno luč za osebne avtomobile. Tako je približno 47 delavk v relativno kratkem času znova dobilo delo. V prihodnje nameravajo proizvodnjo še razširiti in tako zaposliti še več ljudi (Grušovnik, 2005, str. 11).

Tovarno nogavic Prebold je junija 2005 kupilo kranjsko zasebno podjetje M&D, ki se ukvarja s proizvodnjo tekstila. Podjetje se je zavezalo, da bo zaposlilo od 25 do 30 delavcev nekdanje tovarne (Tovarno nogavic Prebold kupilo kranjsko podjetje M&D, 2005). Tako naj bi vsaj del delavcev, ki so izgubili službo, dobilo nove možnosti za preživetje.

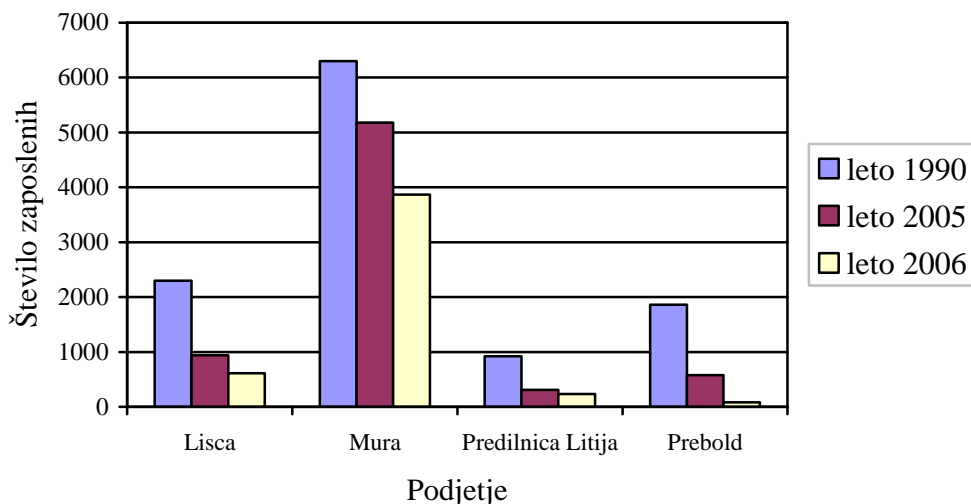
Tako se je v preboldski občini vsaj začasno zaposlilo vsaj nekaj ljudi. Vseeno je zaprtje tovarne za mnoge delavce pomenilo negotovo prihodnost. Ob dejstvu, da se je podjetje odločilo za prestrukturiranje leta 2000, se vprašam, zakaj tako pozno. Kako je mogoče, da povezave s tujimi partnerji niso uspele, in zakaj v podjetju niso našli načina, da bi se spopadli s konkurenco kot npr. Predilnica Litija? Tu mogoče drži trditev, da je marsikaj odvisno od vodstva podjetja. Če nima vizije, ne pomagajo tudi najnižje plače delavcev in ves njihov trud. Na koncu ostanejo le brezposelni delavci, večinoma ženske, medtem ko nesposoben management odide.

Tabela 6: Primerjava obravnavanih podjetij

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

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



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 razvitih držav so začela seliti proizvodnjo v manj razvite države, ki so naredile izdelek za nižjo ceno. V zadnjem času je v ospredju 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 omejitev, 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 konkurirati 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.

Če velja, da ima evropska tekstilna in oblačilna industrija prihodnost, velja to tudi za slovensko, vendar pod določenimi pogoji. Prihodnost ene in druge je na splošno v izdelkih z višjo dodano vrednostjo, v visoki kakovosti in vrhunskem oblikovanju, v kreativnih izdelkih prihodnosti, v tehničnih tekstilijah in tržnih nišah. Med oblačilno in tekstilno industrijo so razlike, ki so vidne tudi danes. V tekstilni industriji je namreč možno marsikaj storiti na področju inovacij in razvoja proizvodov z visoko dodano vrednostjo, oblačilna industrija pa se mora bolj osredotočiti na blagovne znamke in pozabiti na izdelke množične proizvodnje, ki jih države z poceni delovno silo naredijo skoraj zastoj. Rešitev za slovenska podjetja mnogi vidijo v povezovanju med podjetji ali med podjetji in raziskovalnimi institucijami. V Sloveniji je na tem področju še posebno dejaven IRSPIN, ki združuje proizvajalce tekstila.

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

1. Avšič Vera: Učinek je težko izmeriti. Delo, Ljubljana, 7.2.2005, str. 7.
2. Avšič Vera: V boju s Kitajci je mogoče preživeti. Delo, Ljubljana, 7.2.2005a, str. 7.
3. Baković Zorana: Kitajski modrčki v evropskem zrcalu. Delo, Ljubljana, 27.8.2005, str. 1.
4. Bergant Darja: Prisilne poravnave in stečaji tekstilnih podjetij pred vstopom Slovenije v Evropsko unijo. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 37 str.
5. Buckman Rebecca, Larkin John: Textile-Export Tax Won't Turn Tide against China. The Wall Street Journal Europe, Bruselj, 15.12.2004, str. A6.
6. Cigut Nina: Pomen blagovne znamke pri moških oblačilih z zornega kota podejtja Mura d.d. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 39 str.
7. Dobravec Sašo: Analiza poslovanja podjetja Predilnica Litija d.d. v letu 2002. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska Fakulteta, 2003. 48 str.
8. Dora Milena: Mura že vrnila pomoč. Dnevnik, Ljubljana, 11.9.2004, str. 9.
9. Einspieler Vili: Prijavili so terjatve. Delo, Ljubljana, 10.12.2004, str. 15.
10. Gerenčer Ivan: Posel z nemškim René Lazardom. Delo, Ljubljana, 16.7.2004, str. 13.
11. Gerenčer Ivan: Neboleče krčenje števila zaposlenih. Delo, Ljubljana, 6.12.2004a, str. 6.
12. Gerenčer Ivan: Meh kljub izgubi optimist. Delo, Ljubljana, 9.9.2005, str. 13.
13. Glavič Bojan: Tekstilna podjetja hitijo zbirat podatke. Dnevnik, Ljubljana, 12.5.2005, str. 22.
14. Grlj Rihard: Državne pomoči: Alstom. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 44 str.
15. Grušovnik Mojca: Skupno vlaganje s tujci. Dnevnik, Ljubljana, 19.6.2001, str. 13.
16. Grušovnik Mojca: Tekstilci so v hudi negotovosti. Dnevnik, Ljubljana, 27.2.2002, str. 10.
17. Grušovnik Mojca: Tovarna je bila naš drugi dom. Dnevnik, Ljubljana, 27.11.2004, str. 34.
18. Grušovnik Mojca: Schefenacker odprl tovarno v Preboldu. Dnevnik, Ljubljana, 16.11.2005, str. 11.
19. Hall William: Birthplace of spinning jenny weaves its way into decline. Financial Times, London, 20.8.2004, str. 3.
20. Hansa Iyengar: Textile and Clothing Industry – ATC and Beyond. Bangalore : ICFAI Business School, 2005. 15 str.
21. Kenda Albina: Kitajski tekstil ne da spati ne EU ne ZDA. Finance, Ljubljana, 8.12.2004, str.11.
22. Kocbek Darja: Kitajsko blago bo preplavilo EU. Delo, Ljubljana, 18.11.2004, str. 1.

23. Kocbek Darja: Po desetih letih priprav. Delo, Ljubljana, 14.12.2004a, str. 1.
24. Kocbek Darja: Preprečiti uvoz oblek, ki jih šivajo otroci. Delo, Ljubljana, 30.3.2005, str. 17.
25. Košir Matej: Bo odpuščala tudi Lisca? Delo, Ljubljana, 14.12.2004, str. 13.
26. Košir Matej: Lisca zaprla obrat na Senovem. Delo, Ljubljana, 4.10.2005, str. 13.
27. Križnik Božena, Kocbek Darja, Tekavec Vanja: Omejiti uvoz tekstila. Delo, Ljubljana, 26.4.2005, str. 1, 3.
28. Kunaver Primož: Vpliv prihajajočih normativnih sprememb na konkurenčnost slovenske tekstilne industrije. Tekstilec, Ljubljana, 46(2003), 1/2, str. 35.
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.
30. Lesjak Franc: Razvojne smernice 2005-2008. Litijski predilec, Litija, 5(2005), 2, str. 1-2.
31. Lesjak Franc: Na pragu leta 2006. Litijski predilec, Litija, 5(2005a), 3, str. 1.
32. Lesjak Franc: Slovenska tehnološka platforma za tekstil – priložnost za preobrat. Tekstilec, Ljubljana, 48(2005b), 10/12, str. 230.
33. Lindič-Dragaš Zdenka: Delo najde znova le petina odpuščenih. Delo, Ljubljana, 27.12.2004, str. 6.
34. Lotrič Tatjana: Hitro odzivanje na želje kupcev. Delo, Ljubljana, 19.3.2005, str. 17.
35. Magnusson Paul: Who'll Survive the Textile Trade Shakeout?. Business Week, New York, 20.12.2004, str. 29.
36. Manfreda Dragica: V desetih letih ob sto tisoč delovnih mest? Dnevnik, Ljubljana, 16.11.2004, str. 20.
37. Mrak Marinka: Tekstilna in oblačilna industrija EU uradno zaprosila za zaščito pred kitajskimi izdelki. Tekstilec, Ljubljana, 48(2005), 1/3, str. 66.
38. Nordas Hildegunn Kyvik: The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. WTO Publications. 37 str.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf], 2004.
39. Pahor Nives: Kitajska – grožnja ali izziv?. Podjetnik, Ljubljana, 14(2005), 4, str. 44.
40. Plano Brane: Poslovilni zbor. Delo, Ljubljana, 20.11.2004, str. 3.
41. Polšak Blaž: Dodeljevanje državnih pomoči v Evropski uniji in v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003, 93 str.
42. Praprotnik Ivan: V prvem valu na cesto skoraj dvesto delavk. Delo, Ljubljana, 23.3.2006, str. 11.
43. Rakovec Blanka: Zakaj umirajo tekstilne tovarne. Tekstilec, Ljubljana, 48(2005), 4/6, str. 149.

44. Rakovec Blanka: Povezovanje za večjo konkurenčnost. Tekstilec, Ljubljana, 48(2005a), 4/6, str. 149.
45. Sečen Ernest: Država pomaga Jutranjki. Dnevnik, Ljubljana, 14.11.2003, str. 12.
46. Sečen Ernest: Bivši direktor Jutranjke je kriv. Dnevnik, Ljubljana, 23.2.2006, str. 13.
47. Sluga Franci: Bolonjski proces in perspektiva tekstilne in oblačilne industrije. Tekstilec, Ljubljana, 47(2004), 5/6, str. 185.
48. Smole Jože, Kunaver Primož: Prihodnost slovenske tekstilne in oblačilne industrije. Tekstilec, Ljubljana, 46(2003), 5/6, str. 148.
49. Zagorac Željka: Tekstilne delavke bodo prve čutile posledice širitve. Finance, Ljubljana, 6.1.2004, str. 8.
50. Žičkar Nina: Analiza zadovoljstva porabnic s podjetjem Lisca d.d. – modna oblačila. Diplomski delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 45 str.
51. Weissbacher Jožica, Smole Jože: Temni tekstilni oblaki. Glas gospodarstva, Ljubljana, 2005, 8/9, str. 36.

VIRI

1. A New World Map in Textiles and Clothing. OECD Policy Brief. 7 str.
[URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/43/12/33824605.pdf>], oktober 2004.
2. Barometer tekstilcev in usnjarjev. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije - Združenje za tekstilno, oblačilno in usnjarsko predelovalno industrijo, december 2004. 12 str.
3. Barometer tekstilcev in usnjarjev. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje za tekstilno, oblačilno in usnjarsko predelovalno industrijo, julij 2005. 16 str.
4. Basle Andreja: Kitajci prihajajo (fotokopija članka).
5. Development of the Textiles and Clothing Industry.
[URL: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/development.htm>], 3.12.2005.
6. Članice EU potrdile dogovor o kitajskem tekstilu.
[URL: <http://www.delo.si/article.print.php?ID=85857>], 7.9.2005.
7. E-katalog tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije. Gospodarska zbornica Slovenije. [URL: <http://www.gzs.si/katalogi>], 27.2.2006.
8. EURATEX: The European Technology Platform for the Future of the Textiles and Clothing takes further important steps. Bruselj.
[URL: <http://www.euratex.org/download/publications/pressreleases>], 30.6.2005.

9. Evropska tehnološka platforma za prihodnost tekstilne in oblačilne industrije. GZS – Združenje za tekstilno, oblačilno in usnjarsko predelovalno industrijo. 15 str. [URL: <http://www.gzs.si/DRNivo2.asp?ID=23187&IDpm=225>], 2.11.2004.
10. Hčerinsko podjetje Schefenackerja SAPS kupec dela stečajnega premoženja Tekstilne tovarne Prebold. [URL: <http://poslovni.dnevnik.si/clanekb.asp?id=114090>], 23.2.2005.
11. International Trade Statistics 2005: Trade by sector. [URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_bysector_e.htm], 2005.
12. Kitajska bo zavirala izvoz. Delo, Ljubljana, 11.6.2005, str. 1.
13. Kitajska bo omejila izvoz tekstila. [URL: <http://www.delo.si/article.print.php?ID=68287>], 10.6.2005.
14. Liscin spletni portal. [URL: <http://www.lisca.si>], 10.3.2006.
15. MAIA - Market Access Analysis to identify and update the existing information on trade barriers in third countries affecting EU exports of textile and clothing, footwear and leather. Bruselj. 354 str. [URL: http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/september/tradoc_124689.pdf], 15.12.2004.
16. Mura predstavila strategijo razvoja. [URL: http://poslovni.dnevnik.si/clanek_natisni.asp?id=157620], 22.12.2005.
17. Mura širi prodajno mrežo. [URL: http://www.24ur.com/bin/article_print.php?id=2049757], 22.11.2005.
18. Murin spletni portal. [URL: <http://www.mura.si>], 10.3.2006.
19. Nad tekstilno industrijo se zgrinjajo novi črni oblaki. [URL: <http://www.finance-on.net/?MOD=show&id=108520>], 1.1.2005.
20. Poslovanje podjetij po dejavnosti. Spletni portal Statističnega urada Republike Slovenije. [URL: http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/14_poslovni_subjekti/02_14157_SSP/01_14504_letna/01_14504_letna.asp], 2005.
21. Predvidena odpuščanja v Lisci kot svojevrstna lokalna socialna bomba. [URL: <http://poslovni.dnevnik.si/clanekb.asp?id=114090>], 23.2.2005.
22. Prihodnost tekstilne in oblačilne industrije v razširjeni Evropi. Bruselj : Komisija evropske skupnosti, 2003. 41 str.
23. Sedmo poročilo o državnih pomočeh v Sloveniji (za leta 2002, 2003, 2004). 64 str., 16 pril. [URL: http://www.gov.si/mf/slov/nadz_pom/porocilo_sedmo.pdf], junij 2005.

24. Sklep komisije za nadzor nad državnimi pomočmi: Program prestrukturiranja Mura d.d., Ljubljana. 3 str.
[URL: http://www.gov.si/mf/slov/nadz_pom/prestrukt/0006_5715334_2003.pdf], 20.6.2003.
25. Spletna stran Gospodarske zbornice Slovenije.
[URL: <http://www.gzs.si/Natisni.asp?ID=27832>], 7.4.2006.
26. Število podjetij. Spletni portal Statističnega urada Republike Slovenije.
[URL: http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/14_poslovni_subjekti/01_14188_podjetja/01_14188_podjetja.asp], 2005.
27. Textiles and Clothing: Enlargement. [URL: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/enlarg.htm>], 3.12.2005.
28. Tovarno nogavic Prebold kupilo kranjsko podjetje M&D. [URL: http://poslovni.dnevnik.si/clanek_natisni.asp?id=127682], 1.6.2005.
29. Tovarna Prebold gre v stečaj. 24ur.com.
[URL: http://www.24ur.com/bin/article_print.php?id=2048546], 12.11.2004.
30. Tretje poročilo o državnih pomočeh v Sloveniji (za leta 1998, 1999, 2000). 18 str.
[URL: http://www.gov.si/mf/slov/nadz_pom/porocilo2000.pdf], junij 2001.
31. V Tekstilni tovarni Prebold s 1. majem brez dela še 50 delavk.
[URL: http://poslovni.dnevnik.si/clanek_natisni.asp?id=122765], 25.4.2005.
32. Za nakup stečajnega premoženja Tekstilne tovarne Prebold vlada precejšnje zanimanje.
[URL: http://poslovni.dnevnik.si/clanek_natisni.asp?id=117642], 20.3.2005.

PRILOGE

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

	Vrednost (v mio \$)					Delež v celotnem izvozu države	
	1990	2000	2002	2003	2004	2000	2004 a
Svet	108129 I	197413	203038	232488	258097	3,1	2,9
Bangladeš	643	3907	3947	4461	4442	61,2	54,5
Dominikanska Republika b	782	2868	2366	2278	2262	50,0	39,3
El Salvador b	184	1673	1841	1964	2083	56,9	63,2
Evropska unija (25)	-	53273	57958	68455	74921	2,2	2,0
intra-EU (25) izvoz	-	39729	42785	51249	55793	2,4	2,2
extra-EU (25) izvoz	-	13544	15173	17206	19128	1,7	1,6
Filipini b	1733	2536	2611	2250	2270	6,4	5,7
Hong Kong, Kitajska	15406	24214	22430	23158	25097	11,9	9,5
Domač izvoz	9266	9935	8338	8202	8138	42,2	40,7
re-izvoz	6140	14279	14091	14956	16960	8,0	6,9
Indija	2530	6178	6037	6625	-	13,7	10,5
Indonezija	1646	4734	3945	4105	4454	7,2	6,2
Kambodža	-	970	1313	1600	1981	69,8	70,8
Kitajska	9669	36071	41302	52061	61856	14,5	10,4
Lesotho	-	261	234	290	335	77,7	46,1
Malezija	1315	2257	2000	2057	2326	2,3	1,8
Mauritius	619	948	949	980	939	60,9	46,9
Mehika b	587	8631	7751	7343	7197	5,2	3,8
Pakistan	1014	2144	2228	2710	3026	23,8	22,6
Šrilanka b	638	2812	2350	2513	2763	51,8	48,0
Tajska b	2817	3757	3571	3615	4050	5,4	4,2
Tunizija	1126	2227	2696	2722	3268	38,1	33,7
Turčija	3331	6533	8057	9962	11193	23,5	17,7
Vietnam b	-	1821	2633	3555	3982	12,6	15,5
ZDA	2565	8629	6032	5537	5059	1,1	0,6

Opombe:

a: ali najbližje leto

b: vključuje predvidevanja organizacije

Vir: International Trade Statistics, 2005; lasten prikaz.

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

	Vrednost (v mio \$)					Delež v celotnem izvozu države	
	1990	2000	2002	2003	2004	2000	2004 a
Svet	104354	154571	154304	172470	194732	2,5	2,2
Bangladeš	343	355	443	476	388	5,6	4,8
Brazilija	769	897	841	1106	1244	1,6	1,3
Kanada	687	2204	2181	2264	2431	0,8	0,8
Kitajska	7219	16135	20562	26900	33428	6,5	5,6
Evropska Unija (25)	-	56456	57040	64907	71287	2,3	1,9
intra-EU (25) izvoz	-	39184	38557	43720	46980	2,4	1,9
extra-EU (25) izvoz	-	17272	18483	21187	24307	2,2	2,0
Hong Kong, Kitajska	8213	13441	12422	13087	14296	6,6	5,4
Domači izvoz	2171	1176	980	757	684	5,0	3,4
re-izvoz	6042	12265	11441	12330	13612	6,8	5,5
Indija	2180	5998	6028	6846	-	13,3	10,9
Indonezija	1241	3505	2896	2923	3152	5,4	4,4
Japonska	5871	7023	6030	6431	7138	1,5	1,3
Koreja	6076	12710	10945	10779	10839	7,4	4,3
Malezija	343	1270	994	1017	1227	1,3	1,0
Mauritius	36	81	68	77	83	5,2	4,2
Mehika b	713	2571	2210	2096	2237	1,5	1,2
Pakistan	2663	4532	4790	5811	6125	50,2	45,8
Švica	2557	1503	1421	1499	1604	1,9	1,4
Taipei, Kitajska	6128	11891	9531	9303	10038	8,0	5,8
Tajska b	928	1960	1897	2161	2625	2,8	2,7
Turčija	1440	3672	4244	5262	6428	13,2	10,2
ZDA	5039	10952	10664	10886	11989	1,4	1,5

Opombe:

a: ali najbližje leto

b: vključuje predvidevanja organizacije

Vir: International Trade Statistics, 2005; lasten prikaz.

Tabela 3: Vodilni izvozniki in uvozniki oblačil, 2004

	Vrednost (v milijardah \$)	Delež v svetovnem izvozu/uvozu (v %)			
		2004	1980	1990	2000
IZVOZNIKI					
Evropska unija (25)	74,92	-	-	27,0	29,0
extra-EU (25) exports	19,13	-	-	6,9	7,4
Kitajska	61,86	4,0	8,9	18,3	24,0
Hongkong, Kitajska	25,10	-	-	-	-
Domači izvoz	8,14	11,5	8,6	5,0	3,2
re-exports	16,96	-	-	-	-
Turčija	11,19	0,3	3,1	3,3	4,3
Mehika a	7,20	0,0	0,5	4,4	2,8
Indija b	6,62	1,7	2,3	3,1	2,8
ZDA	5,06	3,1	2,4	4,4	2,0
Romunija	4,72	-	0,3	1,2	1,8
Indonezija	4,45	0,2	1,5	2,4	1,7
Bangladeš	4,44	0,0	0,6	2,0	1,7
Tajska a	4,05	0,7	2,6	1,9	1,6
Vietnam a	3,98	-	-	0,9	1,5
Koreja	3,39	7,3	7,3	2,5	1,3
Tunizija	3,27	0,8	1,0	1,1	1,3
Pakistan	3,03	0,3	0,9	1,1	1,2
Skupaj	206,32	-	-	78,6	80,3
UVOZNIKI					
EU (25)	121,66	-	-	39,9	45,0
extra-EU (25) imports	65,86	-	-	20,9	24,4
ZDA	75,73	16,4	24,0	32,4	28,0
Japonska	21,69	3,6	7,8	9,5	8,0
Hongkong	17,13	-	-	-	-
Retained imports	0,17	0,9	0,7	0,8	0,1
Ruska federacija a	5,46	-	-	1,3	2,0
Kanada	5,22	1,7	2,1	1,8	1,9
Švica	4,34	3,4	3,1	1,5	1,6
Koreja	2,75	0,0	0,1	0,6	1,0
Avstralija	2,67	0,8	0,6	0,9	1,0
Mehika a	2,58	0,3	0,5	1,7	1,0
Singapur	2,06	0,3	0,8	0,9	0,8
Retained imports	0,56	0,2	0,3	0,3	0,2
Združeni arabski emirati a, b	2,05	0,6	0,5	0,7	0,8
Norveška	1,67	1,7	1,1	0,6	0,6
Kitajska	1,54	0,1	0,0	0,6	0,6
Savdska Arabija b	1,03	1,6	0,7	0,4	0,4
Skupaj	250,61	-	-	93,7	93,0

Opombe:

a: vključuje predvidevanja organizacije

b: 2003 namesto 2004.

Vir: International Trade Statistics, 2005; lasten prikaz.

Tabela 4: Vodilni izvozniki in uvozniki tekstila, 2004

	Vrednost (v milijardah \$)	Delež v svetovnem izvozu/uvozu (v %)			
	2004	1980	1990	2000	2004
IZVOZNIKI					
EU (25)	71,29	-	-	36,5	36,6
extra-EU (25) exports	24,31	-	-	11,2	12,5
Kitajska a	33,43	4,6	6,9	10,4	17,2
Hongkong, Kitajska	14,30	-	-	-	-
domestic exports	0,68	1,7	2,1	0,8	0,4
re-exports	13,61	-	-	-	-
ZDA	11,99	6,8	4,8	7,1	6,2
Koreja	10,84	4,0	5,8	8,2	5,6
Tajpei, Kitajski	10,04	3,2	5,9	7,7	5,2
Japonska	7,14	9,3	5,6	4,5	3,7
Indija b	6,85	2,4	2,1	3,9	4,0
Turčija	6,43	0,6	1,4	2,4	3,3
Pakistan	6,12	1,6	2,6	2,9	3,1
Indonezija	3,15	0,1	1,2	2,3	1,6
Tajska c	2,63	0,6	0,9	1,3	1,3
Kanada	2,43	0,6	0,7	1,4	1,2
Mehika c	2,24	0,2	0,7	1,7	1,1
Švica	1,60	2,8	2,5	1,0	0,8
Skupaj	176,85	-	-	92,1	91,3
UVOZNIKI					
EU (25)	67,97	-	-	33,8	33,0
extra-EU (25) imports	20,99	-	-	9,9	10,2
ZDA	20,66	4,5	6,2	9,8	10,0
Kitajska a	15,30	1,9	4,9	7,8	7,4
Hongkong	14,11	-	-	-	-
retained imports	0,50	3,7	3,8	0,9	0,2
Mehika c	5,79	0,2	0,9	3,6	2,8
Japonska	5,60	2,9	3,8	3,0	2,7
Turčija	4,17	0,1	0,5	1,3	2,0
Kanada	4,11	2,3	2,2	2,5	2,0
Koreja	3,38	0,7	1,8	2,1	1,6
Vietnam c	3,35	0,8	1,6
Romunija	3,33	...	0,1	1,0	1,6
Združeni Arabski Emirati	2,15	0,8	0,9	1,3	1,2
Ruska federacijad	2,10	-	-	0,8	1,0
Avstralija	1,83	2,0	1,3	1,0	0,9
Tajska c	1,81	0,3	0,8	1,0	0,9
Skupaj	142,06	-	-	70,7	69,1
Opombe: a: v 2004 je Kitajska poročala o uvozu tekstila iz Kitajske v vrednosti skoraj 2 milijard b: 2003 namesto 2004. c: vključuje predvidevanja organizacije					

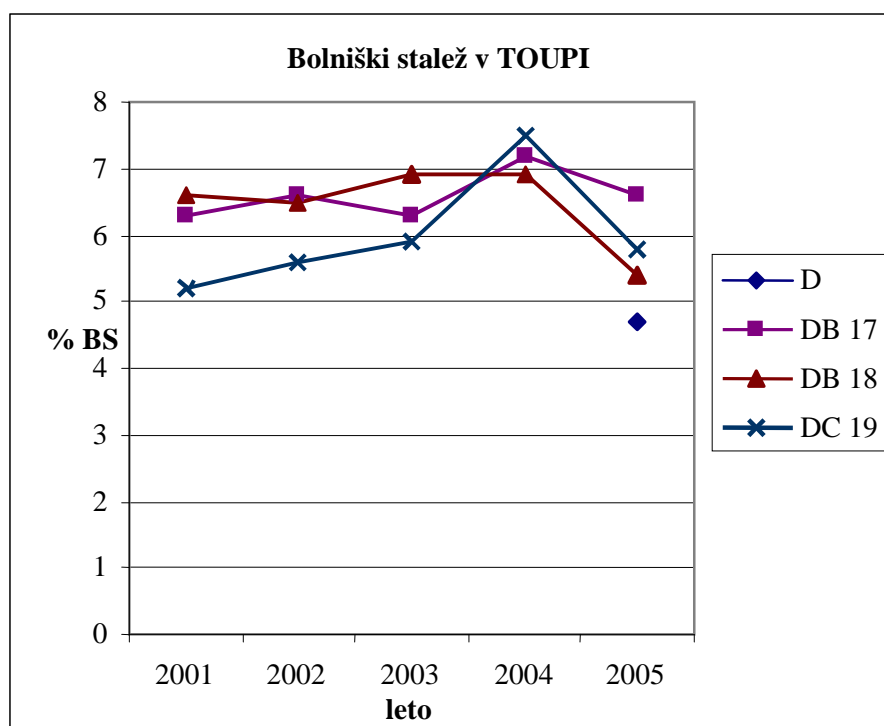
Vir: International Trade Statistics, 2005; lasten prikaz.

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

Šifra dejavnosti	% BS (odstotek izgubljenih delovnih dni na zaposlenega delavca)						
	2001	2002	2003	2004	2005		
						V breme delodajalca	V breme ZZZS
D Predelovalne dejavnosti					4,7	2,9	1,8
DB 17 Proizvodnja tekstilij	6,3	6,6	6,3	7,2	6,6	3,8	2,8
DB 18 Proizvodnja oblačil	6,6	6,5	6,9	6,9	5,4	3,2	2,2
DC 19 Proizvodnja usnja	5,2	5,6	5,9	7,5	5,8	3,4	2,4

Vir: Spletna stran Gospodarske zbornice Slovenije, 2006.

Slika 1: Bolniški stalež v TOUPI



Vir: Spletna stran Gospodarske zbornice Slovenije, 2006.

Podatki Inštituta za varovanje kažejo, da je odsotnost z dela največja v proizvodnji tekstilij in da je v opazovanem obdobju (2001 do 2005) dosegla vrh v letu 2004. Kljub zmanjšanju deleža BS v vseh dejavnostih, TOUPI še vedno presega povprečje predelovalnih dejavnosti, in sicer v DB 17 za 40%, v DB 18 za 15% in v DC 19 za 23% (Spletna stran Gospodarske zbornice Slovenije, 2006).