

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**PRIBLIŽEVANJE EU Z VIDIKA ŽIVILSKO –
PREDELOVALNE INDUSTRIJE**

Ljubljana, julij 2002

MARJAN KOLER

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega
diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom _____ in
dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

KAZALO

1	UVOD	1
2	ŽIVILSKOPREDELOVALNA INDUSTRIJA V EVROPSKI UNIJI	2
2.1	SPLOŠNI PREGLED	2
2.2	ZUNANJA TRGOVINA	4
2.3	INDUSTRIJSKA STRUKTURA	5
3	POVPRAŠEVANJE PO HRANI	7
3.1	ZNIŽEVANJE RELATIVNIH IZDATKOV ZA HRANO	7
3.2	DEMOGRAFSKE SPREMEMBE IN PREHRANSKE NAVADE	7
3.3	PRODAJA ŽIVIL NA DROBNO	8
4	PRAVNO-POLITIČNA UREDITEV AGROŽIVILSTVA V EU	9
4.1	SKUPNA KMETIJSKA POLITIKA	9
4.2	SKUPNE TRŽNE UREDITVE	9
4.3	STRUKTURNI UKREPI ZA AGROŽIVILSTVO	10
5	ŽIVILSKOPREDELOVALNA INDUSTRIJA V SLOVENIJI	12
5.1	RAZMERE V AGROŽIVILSTVU	12
5.2	GOSPODARSKA GIBANJA IN STRUKTURA PO DEJAVNOSTIH	13
5.3	ZUNANJA TRGOVINA	15
6	IZZIVI PRISTOPA SLOVENIJE K EVROPSKI UNIJI	18
6.1	PRISTOP SLOVENIJE K EU POSTAJA REALNO DEJSTVO	18
6.2	POZITIVNI MAKROEKONOMSKI UČINKI	18
6.3	VKLJUČITEV NA ENOTNI TRG PRINAŠA KORENITE SPREMEMBE	19
6.4	VPLIV PREVZEMA SKUPNE KMETIJSKE POLITIKE EU	20
6.5	NOVI POLITIČNI UKREPI PODPORE V AGROŽIVILSTVU	21
7	OPREDELITEV PROBLEMATIČNIH PODROČIJ ŽIVILSKO- PREDELOVALNE INDUSTRIJE SKOZI PRIZMO PRISTOPA K EU	21
7.1	NEPRIMERLJIVA IN NEUČINKOVITA INDUSTRIJSKA STRUKTURA	22
7.2	TEHNOLOŠKO ZAOSTAJANJE	22
7.3	DELNA PRILAGOJENOST NORMATIVNIM ZAHTEVAM	23
7.4	DELNO UČINKOVITO OBVLADOVANJE UPRAVLJALSKEGA PROCESA	24

7.5	<i>ZDRUŽEVANJE PODJETIJ NUJEN, VENDAR NE TUDI ZADOSTEN POGOJ ZA USPEH</i>	24
7.6	<i>NEUČINKOVITO DOMAČE KMETIJSTVO BREMENI INDUSTRIJO</i>	26
7.7	<i>NARAŠČAJOČI PRITISKI TRGOVINE</i>	26
7.8	<i>NEZADOSTNA VKLJUČENOST SLOVENSKE ŽIVILSKO-PREDELOVALNE INDUSTRIJE V MEDNARODNE EKONOMSKE TOKOVE</i>	27
7.9	<i>POMANJKLJIVO OBVLADOVANJE TRŽENJSKIH AKTIVNOSTI</i>	28
7.10	<i>SLABOSTI KMETIJSKE POLITIKE</i>	28
8	STRATEGIJA OBVLADOVANJA PROCESOV PRISTOPA	29
8.1	<i>AKTIVNOSTI NA RAVNI PODJETJA</i>	29
8.2	<i>GOSPODARSKA INTERESNA ZDRUŽENJA</i>	31
8.3	<i>POLITIKA DRŽAVE</i>	31
9	SKLEP	31
	LITERATURA	33
	VIRI	33

1 UVOD

Pristop Slovenije k Evropski uniji (EU) postaja osrednje razvojno vprašanje tudi za slovensko živilskopredelovalno industrijo. Ne glede na to, ali bo Slovenija postala članica EU leta 2003 ali 2006, je Evropa že tukaj. Podjetjem, ki se še niso začela resno ukvarjati z morebitnimi posledicami pristopa, je vlak verjetno že odpeljal.

EU bo do temeljev prevetrila ekonomsko in politično okolje. Spremenili se bodo institucionalni okviri. Ti pa bodo zelo zaostri konkurenčne razmere. Medtem ko so bila slovenska podjetja doslej še dokaj zaščitena pred tujo konkurenco, in to delno z zunanjetrgovinsko zaščito, še bolj pa z majhnostjo in značilnostjo trga (jezik, prehranske navade), bodo po pristopu soočena s konkurenco, ki je sposobna pripeljati na trg večje količine proizvodov enake kakovosti.

Prepričanost o izraziti konkurenčni prednosti zaradi posebej visoke kakovosti slovenskih proizvodov se bo razen redkih izjem hitro razblinila. Odločale bodo predvsem cenovna konkurenčnost in ustrezne upravljalne in trženjske strategije. Načrt o donosni proizvodnji za oskrbo tržnih niš bo razen na papirju izpuhtel v trdih pogajanjih s trgovino, ki bo vztrajala pri najnižjih cenah, zadovoljivi kakovosti in kontinuirani dobavi, in to pri nespremenjeni lastni marži. Posledice bo nosilo tudi nekonkurenčno slovensko kmetijstvo.

V večini podjetij bodo potrebne dodatne naložbe, ki jih številna kapitalsko izčrpana podjetja ne bodo zmogla. To, kar danes velja za izvoznike na skupni trg EU, bo v prihodnje veljalo za vse, ki bodo želeli ostati v razmerah skupnega trga. Odstopi bodo mogoči le za manjša, obrtniška podjetja, omejena na lokalne trge. Pristop bo odpravil dosedanjo možnost za izboljšanje donosnosti z nakupi surovin in polizdelkov na svetovnih (sosedskih) trgih. Nakup surovin bo v veliki meri omejen na trge držav članic EU. Le upamo lahko, da bodo ohranjeni prostotrgovinski sporazumi z državami nekdanje Jugoslavije, ki so poglavitni izvozni trg slovenske živilskopredelovalne industrije.

Slovenska živilska panoga je dobro prestala tranzicijo. Po kazalnikih ekonomske uspešnosti je bila celo med najuspešnejšimi panogami gospodarstva. So pa ti ugodni rezultati iz perspektive mednarodne konkurenčnosti zgolj navidezni, realna konkurenčnost panoge je dokaj nizka. Izražajo se v neprimerljivi velikostni strukturi, zelo nizki in regionalno koncentrirani izvozni usmerjenosti, nerealnih stroškovno-cenovnih maržah, preveliki razpršenosti proizvodnih programov, odsotnosti sodobnih upravljalnih in trženjskih strategij. Zato tudi slovenska živilskopredelovalna industrija po pristopu k EU lahko doživi usodo velikega števila avstrijskih in portugalskih živilskih podjetij, ki so ob soočenju z ostro konkurenco evropskega skupnega trga zapirala proizvodnjo ali zapadla v resne težave.

Cilj diplomskega dela je prikazati konkurenčnost slovenske živilskopredelovalne industrije skozi prizmo pristopa k EU. Opredeliti sem želel temeljna pristopna vprašanja panoge ter prispevati k učinkovitejši prilagoditvi ter usposobitvi živilskih podjetij za vključitev na enotni trg.

V prvem delu sem se lotil živilskopredelovalne industrije v EU. Opisal sem značilnosti panoge in trende povpraševanja po živilih ter predstavil pravni red in politične ukrepe, ki učinkujejo na panogo. V drugem delu sem v približno enakem sosledju orisal razmere v Sloveniji, dodal pa analizo uspešnosti poslovanja, ki temelji na računovodskih izkazih podjetij. To je osrednje poglavje diplomskega dela, s predstavitvijo tranzicije in učinkov na

panogo. Posebej sem izpostavil najvplivnejše elemente: industrijska struktura s pregledom ponudbe, vloga trgovine pri povpraševanju, upravljalne strategije ter vloga lastnikov, zaščita panoge in učinki politike na razvoj ter poslovanje podjetij. V sklepnem delu sem primerjal dejavnike konkurenčnosti živilskopredelovalnega sektorja v Sloveniji in EU. Na tej primerjavi temelji predstavitev predvidenih učinkov pristopa ter strategij za učinkovitejši pristop na ravni podjetij, gospodarskih interesnih združenj in države.

2 ŽIVILSKOPREDELOVALNA INDUSTRIJA V EVROPSKI UNIJI

2.1 SPLOŠNI PREGLED

Živilskopredelovalna industrija ima v EU izrazit gospodarski in tudi javnofinančni pomen. Prispeva okrog 15 odstotkov k skupnemu ustvarjenemu prihodku celotne predelovalne industrije. Po vrednosti proizvodnje je vodilna, po številu zaposlenih pa druga najpomembnejša industrijska panoga. V preteklem desetletju je vrednost proizvodnje hrane v EU preseгла vrednost v ZDA in tako je EU postala vodilna svetovna proizvajalka hrane. Vrednost proizvodnje živilskega sektorja za končno porabo ter kot surovine za nadaljnjo predelavo je v letu 1998 znašala nekaj manj kot 600 milijard evrov. Živilskopredelovalna industrija ZDA je v tem letu proizvedla za približno 460 milijard evrov. Javni in politični pomen proizvodnje hrane v EU je opredeljen z njenim izrazitim vplivom na varovanje zdravja potrošnika ter v strateški navezi in odvisnosti te industrije od ureditveno zahtevnega, protekcionistično naravnanege ter politično vplivnega kmetijstva in kmetijske politike (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 25).

TABELA 1: Splošne značilnosti živilskopredelovalne industrije v EU

	1985	1990	1994	1998*
Proizvodnja (v mio EUR)	337.572	420.458	477.361	591.579
Poraba (v mio EUR)	334.080	415.375	468.420	581.375
Izvoz (v mio EUR)	24.672	24.977	33.359	40.760
Uvoz (v mio EUR)	21.180	19.894	20.250	32.243
Trgovinska bilanca (v mio EUR)	3.492	5.083	13.109	8.517
Število zaposlenih (v 000)	2.418	2.451	2.371	2.593

*Vir: Eurostat, 1996b; *Eurostat, 2000.*

Živilskopredelovalna industrija EU je gospodarska dejavnost v zreli razvojni fazi. Fizična rast porabe in proizvodnje v primerjavi s povprečjem rasti ostalih gospodarskih dejavnosti nekoliko zaostaja. Od začetka devetdesetih je poraba živil rasla z 2,7-odstotno letno rastjo. Med dejavnostmi živilskopredelovalne industrije se stopnje rasti precej razlikujejo. Najvišjo rast dosega predelava in konzerviranje sadja in povrtnin (3 odstotke), kar je v največji meri posledica sprememb prehranskih navad in načina priprave živil. Najmanj se je v istem obdobju povečala poraba industrijske krme in to za manj kot pol odstotka.

Podjetja živilskopredelovalne industrije zaposlujejo 2,6 milijona delavcev, kar predstavlja 12 odstotkov vseh zaposlenih v predelovalni industriji EU. Živilska industrija tako le nekoliko zaostaja za strojno industrijo, ki je po številu zaposlenih vodilna predelovalna panoga EU. V

primerjavi s celotno predelovalno industrijo se število zaposlenih v živilskih podjetjih zmanjšuje počasneje. Proizvodnja hrane je kljub pospešeni avtomatizaciji še vedno delovno intenzivna panoga. Med zaposlenimi v živilskih podjetjih prevladujejo moški (63 odstotkov), razen v Nemčiji in na Finskem, kjer je razmerje med obema spoloma izenačeno (Eurostat, 2000).

Živilskopredelovalna podjetja EU so v sredini devetdesetih let dosegala v povprečju okrog 30.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega. Razpon med državami sega od 9000 evrov na Portugalskem in 17.000 evrov v Grčiji do 44.000 evrov na Danskem in 49.000 evrov na Nizozemskem (Eurostat, 1996a; Eurostat, 1996b). Velike razlike so posledica različnih struktur ponudbe (izdelčni splet), tehnološke učinkovitosti in, ne nazadnje, tudi organiziranosti trga in značilnosti povpraševanja po hrani (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 26).

Obseg prihodkov od prodaje in ustvarjena dodana vrednost so med posameznimi dejavnostmi živilske industrije precej razlikujeta. Največ prihodkov prispeva proizvodnja drugih živil (skupina 15.8 po standardni klasifikaciji dejavnosti), ki vključuje nekatere najpomembnejše živilske dejavnosti (pekarstvo, proizvodnja sladkorja, konditorstvo, proizvodnja čaja, kave in začimb ter proizvodnja ostalih živilskih izdelkov). Delež prihodkov te skupine je leta 1995 presegel 19 odstotkov celotnih prihodkov živilske panoge (114 milijard evrov), sledi dejavnost predelave mesa s 17 odstotki (99 milijard evrov) in predelava mleka s 15 odstotki (okrog 86 milijard evrov). Proizvodnja drugih živil je vodilna tudi po številu zaposlenih (skoraj 15 odstotkov vseh zaposlenih) in dodani vrednosti.

TABELA 2: Glavne značilnosti živilske industrije EU po državah članicah v letu 1993

Država	Št. podjetij	Št. zap.	Povprečno št. zap.	Prihodki (v mio EUR)	Dodana vrednost * (v mio EUR)	Dodana vrednost na zap. (v EUR)
EUR – 15	277.197	3.317.857	13,4	616.971	108.698	29.237
Belgija	11.311	94.103	8,3	22.065	2.226	23.655
Danska	2.460	94.367	38,4	18.289	4.107	43.522
Nemčija	52.560	893.117	17,0	138.865	23.876	26.733
Grčija	1.396	68.202	48,9	6.625	1.147	16.818
Španija ¹	41.087	388.464	9,5	/	13.910	35.808
Francija	51.010	541.893	10,6	115.955	18.196	33.579
Italija ¹	62.009	485.511	7,8	/	10.937	22.527
Luksemburg	238	3.320	13,9	555	147	44.277
Nizozemska	5.348	157.151	29,4	35.671	7.686	48.908
Avstrija	1.048	65.421	62,4	12.509	/	/
Portugalska	11.567	129.448	11,2	10.235	1.137	8.783
Finska	1.802	55.141	30,6	10.097	/	/
Švedska	1.842	65.293	35,4	14.663	/	/
Velika Britanija ¹	20.293	453.980	22,4	42.501	21.631	47.647
Irska	566	9.151	16,2	/	/	/

Opombe: ¹ podatki za leto 1991.

Vir: Eurostat, 1996a; Eurostat, 1996b; Eurostat 2000.

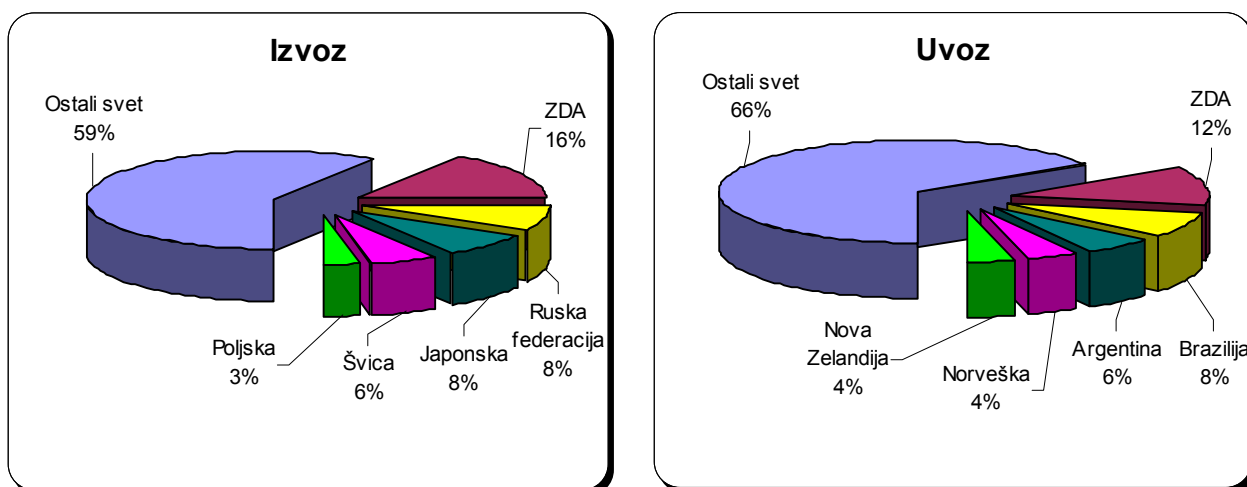
Po relativnih kazalnikih uspešnosti poslovanja je daleč nad povprečjem proizvodnja tobačnih izdelkov, kjer produktivnost dela presega 570.000 evrov, dodana vrednost na zaposlenega pa 173.000 evrov. Proizvodnja masti in olj po produktivnosti ne zaostaja bistveno za tobačnim sektorjem (za 10 odstotkov), pri dodani vrednosti na zaposlenega pa mlinarstvo, druga najuspešnejša dejavnost, ustvari okrog 60 odstotkov manjšo vrednost. Mlinarstvu po dodani vrednosti na zaposlenega sledijo proizvodnja pijač, proizvodnja olj in maščob ter mlečnopredelovalna dejavnost.

2.2 ZUNANJA TRGOVINA

Evropska unija je največji svetovni neto izvoznik živilskih izdelkov. Izvoz živilskopredelovalne industrije EU se je med letoma 1988 in 1998 praktično podvojil in dosegel vrednost 41 milijard evrov. V istem obdobju je naraščal tudi uvoz živil, vendar bistveno počasneje od izvoza, kar je povzročilo občutno povečanje zunanjetrgovinskega presežka. Opisana ugodna gibanja so deloma tudi posledica ukrepov skupne kmetijske politike, ki je z izvoznimi nadomestili prispevala k večji konkurenčnosti panoge na tujih trgih. V drugi polovici devetdesetih let se je nato zunanjetrgovinski presežek začel zmanjševati in v letu 1998 dosegel 8,5 milijarde evrov (v predhodnem letu še 12 milijard evrov). Vzroke za zniževanje presežka lahko iščemo predvsem v delni liberalizaciji skupne kmetijske politike in zunanjetrgovinskega režima ter v nekaterih kratkoročnih spremembah na svetovnih trgih (npr. azijska in ruska finančna kriza) (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 27).

Najpomembnejši izvozni trgi živilskopredelovalne industrije EU v letu 1998 so bili ZDA, Ruska federacija, Japonska, Švica in Poljska. Struktura izvoznih trgov se je od leta 1989 precej spremenila. Delež ZDA se povečuje, Savdsko Arabijo, ki je bila v preteklem desetletju pomemben izvozni trg, je zamenjala Rusija, med izvozne trge se je uvrstila tudi Poljska. Pri najpomembnejših uvoznih trgih ni prišlo do tako velikih sprememb. Tudi pri uvozu so ZDA najpomembnejši partner EU. Te so v zadnjih letih presegle vrednost uvoza iz Brazilije, sledijo pa Argentina, Norveška in Nova Zelandija. Največji trgovinski primanjkljaj na področju živilskih proizvodov ima EU z Brazilijo, ZDA in Indonezijo, največje trgovinske presežke pa dosega pri trgovanju z Japonsko, Rusijo in Švico (Eurostat, 2000).

SLIKI 1 in 2: Zunanjetrgovinska menjava živilskih proizvodov v EU za leto 1998



Vir: Eurostat, 2000.

Med članicami EU imajo največji trgovinski primanjkljaj na področju živilskih proizvodov Velika Britanija (7 milijard evrov), Nemčija (4 milijarde evrov) in Italija (3 milijarde evrov), medtem ko Nizozemska, Francija in Danska dosegajo zunanjetrgovinske presežke med 4 in 9 milijardami evrov (Eurostat, 2000).

2.3 INDUSTRIJSKA STRUKTURA

Industrijska struktura¹ v precejšnji meri opredeljuje učinkovitost in konkurenčnost podjetij v panogi. Za industrijsko strukturo živilske industrije v EU je značilno, da se med posameznimi dejavnostmi in državami precej razlikuje. Številna podjetja so zelo majhna, z enim ali nekaj zaposlenimi, na drugi strani pa srečamo nekaj multinacionalk z več stotisoč zaposlenimi.

V EU (in v razvitih gospodarstvih sveta) so se izoblikovali trije jasno diferencirani velikostni razredi živilskopredelovalnih podjetij s specifičnimi značilnostmi poslovanja (Trail, 1998):

- multinacionalke s prihodki, merjenimi v milijardah evrov, ter s proizvodnjo v večini dejavnosti živilske industrije;
- velika podjetja s prihodki v sto milijonih evrov, ki v pretežni meri oskrbujejo domače trge;
- majhna podjetja, ki oskrbujejo le lokalne trge.

Uradna industrijska statistika EU uporablja predvsem razvrstitev podjetij po številu zaposlenih. Ocena deležev podjetij živilskopredelovalne industrije v posameznih velikostnih razredih v letu 1990 po številu zaposlenih kaže, da več kot 80 odstotkov podjetij živilskopredelovalne industrije EU zaposluje manj kot 10 delavcev, 99,7 odstotka pa manj kot 500. Večina podjetij živilskopredelovalne industrije tako spada v razred majhnih in srednjih podjetij.

Drugačno sliko daje razvrstitev po prihodkih. Podjetja, ki imajo več kot 500 zaposlenih (0,2 odstotka), so leta 1990 prispevala okrog 40 odstotkov prihodkov celotne panoge. Koncentracija proizvodnje in pomen največjih podjetij pri prihodkih sta se v zadnjih 10 letih zagotovo še povečala, saj živilskopredelovalna industrija spada med panoge z največjo pogostostjo horizontalnih integracij. Proizvodnja je še posebej koncentrirana na živilskih trgih severnoevropskih članic EU. V Veliki Britaniji, na Danskem in Švedskem več kot polovico prihodkov ustvarijo podjetja z več kot 500 zaposlenih. V Nemčiji, Franciji in na Nizozemskem je živilski sektor srednje koncentriran, z deležem največjih podjetij pri prihodku okrog 40 odstotkov, medtem ko je v ostalih članicah stopnja koncentracije nizka, z deležem največjih podjetij okrog 20 odstotkov (Tracy, 1993). Primerljiva vrednost za ZDA znaša približno 30 odstotkov (Conor, Schieck, 1997).

Strnjenost industrijske strukture in prevlada multinacionalk v živilskopredelovalni dejavnosti omogoča velike pozitivne učinke ekonomije obsega, ki ga lahko dosežejo podjetja v največjem velikostnem razredu.

¹ S pojmom industrijska struktura so zajete tiste značilnosti neke industrijske dejavnosti, ki opredeljujejo porazdelitev tržne moči med gospodarskimi subjekti te dejavnosti. Najpogosteje preučujejo spremembe števila podjetij in zaposlenih. Pomemben kazalnik je velikostna porazdelitev podjetij in stopnja koncentracije. Podrobnejše analize lahko preučujejo ovire tržnega vstopa in izstopa, raven diverzifikacije proizvodnih aktivnosti, pogostost in raven vertikalnih in horizontalnih integracij.

Tržna koncentracija je v nekaterih dejavnostih in regijah tako velika, da trge pri posameznih izdelkih obvladuje le nekaj podjetij. Na majhnih in nerazvitih trgih lahko pride celo do položaja, ko posamezni trg obvladuje zgolj eno podjetje. V Španiji je trg s proizvodi iz žit, narejenih za zajtrk, z več kot 85-odstotnim tržnim deležem sredi devetdesetih let obvladovalo podjetje Kellogg. Isto podjetje je imelo v Veliki Britaniji le okrog 43-odstotni tržni delež, vendar je bilo tudi tam vodilno podjetje v tržnem segmentu.

Izrazito visoka stopnja koncentracije ni zaželeno zaradi možnih negativnih vplivov na ekonomsko blaginjo potrošnika. Oligopolna industrijska struktura lahko v primerjavi s trgi z razpršeno strukturo vodi celo v od 5 do 10 odstotkov večje cene končnih izdelkov (Connor, Schiek, 1997). Večje cene so lahko posledica uveljavljanja tržne premoči, vpliva neučinkovitosti zaradi odsotnosti konkurenčnih razmer na trgu in neracionalnega oglaševanja.

Združevanje podjetij in hiter razvoj multinacionalk sta se v evropskem živilskem sektorju začela pojavljati v zgodnjih osemdesetih letih. Rastoča podjetja so na ta način poskušala doseči kritični obseg proizvodnje in si tako zagotoviti konkurenčne prednosti na trgu. Izboljšati so želela tudi svojo pogajalsko moč v odnosih z rastočim trgovskim sektorjem. Največje multinacionalke na področju živilske industrije imajo sicer sedež v ZDA (Philip Morris, Con-Agra, Cargil, Pepsi Co., Coca Cola), vendar ima kar 39 od 100 največjih svetovnih živilskih podjetij sedež v državah EU. Največji evropski multinacionalki sta Unilever (Nizozemska in Velika Britanija) in Nestle s sedežem v Švici, med prvimi desetimi pa je še pet britanskih, dve francoski in ena italijanska družba (ISMEA, 1999).

TABELA 3: Največja živilskopredelovalna podjetja v Evropi leta 1997

Podjetje	Sedež podjetja	Proizvodna usmeritev	Vrednost prodaje (v mio USD)	Število zaposlenih (v 000)
Unilever	V. Britanija /Nizozemska	olja, mleko	51.904	294,0
Nestlé	Švica	mleko	43.770	209,8
Gruppo Danone	Francija	mleko	15.235	56,4
Grand Metropolitan	V. Britanija	brezalk. pijače	13.873	87,2
Eridiana/Beghin-Say	Francija	olja	10.646	25,0
Cadbury Schweppes	V. Britanija	brezalk. pijače, čokolada	8.056	25,8
Guinness	V. Britanija	alkoholne pijače	7.065	23,3

Vir: ISMEA, 1999; Trail 1998.

Multinacionalke si še nadalje prizadevajo širiti proizvodnjo in prodajne trge, kar jim omogoča njihova kapitalska moč. Prevzemajo podjetja z dovolj velikimi tržnimi deleži in uveljavljenimi blagovnimi znamkami. Ob povečanju svojega tržnega deleža s prevzemom izrinejo tudi konkurenta. Evropske multinacionalke veliko investirajo v ZDA, Latinsko Ameriko ter Daljni vzhod. Naložbe v manj razvite regije EU so se precej zmanjšale. Francoska, nemška, belgijska in italijanska podjetja so v zadnjem desetletju začela investirati tudi v tranzicijskih državah srednje in vzhodne Evrope. Pričakovati je, da bodo po naslednji širitvi EU na vzhod multinacionalke še v lažji meri vlagale v ta prostor. Želele bodo izkoristiti dodane trge ter lažji dostop do cenениh surovin in delovne sile razširjenega enotnega trga.

3.1 ZNIŽEVANJE RELATIVNIH IZDATKOV ZA HRANO

Pomembna značilnost živilskih trgov, ki vpliva na ekonomski položaj živilskega sektorja v EU, je zaostajanje rasti povpraševanja po hrani za rastjo agregatnega povpraševanja ter za povečevanjem kupne moči prebivalstva. EU je gospodarski prostor z eno najnižjih dohodkovnih elastičnosti za živila. Ob hitri rasti realnih dohodkov prebivalstva, se delež porabljenih sredstev za hrano v izdatkih gospodinjstev stalno zmanjšuje. Porabniki se zaradi zasičenosti živilskih trgov nenehno srečujejo z različnimi oblikami pospeševanja porabe in vplivanja na izbiro. Podjetja poskušajo konkurente preseči tudi s stalnimi inovacijami in spremembami tehnologij. Skupni učinek je stalno zniževanje porabe osnovnih (tradicionalnih) živilskih proizvodov ter padec relativnih cen (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 31).

Po podatkih Eurostata (2000) so leta 1980 gospodinjstva v EU namenila še 21 odstotkov za živila, do leta 1997 pa se je delež zmanjšal na 12 odstotkov. Med državami članicami obstajajo precejšnje razlike. V državah z najvišjim življenjskim standardom (Nemčija, Velika Britanija, Luksemburg) je bil delež okrog 10 odstotkov, medtem ko so v manj razvitih državah (Portugalska in Grčija) gospodinjstva v povprečju za hrano namenila več kot 25 odstotkov svojih izdatkov. Za primerjavo velja navesti, da so leta 1993 v ZDA za prehrano gospodinjstva namenila 8 odstotkov svojih izdatkov, delež pa se še naprej zmanjšuje. Na razlike med državami poleg dohodkovne ravni nedvomno vpliva tudi tradicionalna vloga in odnos do hrane. Nekateri narodi in regije posvečajo prehranjevanju bistveno več pozornosti, časa in dohodka, pomembne pa so tudi relativne cene živil.

Kljub zmanjševanju deleža izdatkov porabljenih za hrano, se v premožnejših slojih absolutni izdatki za hrano povečujejo. S povečanjem dohodkov porabniki posegajo po kakovostnejši in dražji hrani. Hitro narašča povpraševanje po pripravljenih in zamrznjenih živilih ("ready to eat", "ready to heat"), živilih s posebnimi značilnostmi (lahka, bio, vegetarijanska) ter prehranjevanje zunaj doma (restavracije, hitra prehrana) (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 32).

3.2 DEMOGRAFSKE SPREMEMBE IN PREHRANSKE NAVADE

Sočasno z rastjo dohodkov potekajo v EU tudi izrazite demografske spremembe, ki pomembno vplivajo na prehranske navade. Najpomembnejše so:

- zmanjševanje povprečne velikosti gospodinjstva, povečevanje skupnega števila gospodinjstev in gospodinjstev brez otrok;
- povečevanje deleža zaposlenih žensk;
- višja stopnja izobraženosti prebivalstva in spremembe v strukturi delovne sile;
- povečevanje povprečne starosti (staranja) prebivalstva.

Najizraziteje so na vzorce prehranjevanja vplivale spremembe v demografski strukturi gospodinjstev in povečevanje zaposlenosti žensk. Med letoma 1978 in 1990 se je povprečno

gospodinjstvo v EU zmanjšalo z 2,65 člana na 2,43 člana (Trail, 1998). Izrazito narašča število gospodinjstev z eno osebo, izoblikovala se je tudi posebna kategorija gospodinjstev "DINK" (double income no kids), to je dveh zaposlenih družinskih članov brez otrok. Vzorci prehranjevanja takih gospodinjstev so značilno drugačni od tradicionalnih. Leta 1994 je bilo na Danskem v strukturi delovno aktivnega prebivalstva več žensk (55 odstotkov) kot moških, v Španiji pa je ta delež znašal le 30,2 odstotka (Eurostat, 1996c). Delovno aktivne ženske posvečajo pripravi hrane praviloma manj časa, zato se spreminja tudi vzorec povpraševanja po živilih (poraba živil za hitro pripravo, prehranjevanje zunaj doma).

Višja stopnja izobraženosti prebivalcev je privedla do večje osveščenosti pomena ustreznega prehranjevanja za zdravje, znatno pa je napredovala tudi znanost na področju dietetike. To je privedlo do zelo velikih sprememb prehranjevalnih navad, ki se najizraziteje kažejo v zmanjševanju porabe živalskih maščob. Mediji obširno poročajo o pravilnem prehranjevanju, saj je to področje, ki mu sodoben porabnik namenja čedalje več pozornosti. Na vzorce prehranjevanja pa vpliva tudi sprememba strukture poklicev. Z gospodarskim razvojem se povečuje število zaposlenih v storitvenih dejavnostih, delovnih mest, ki zahtevajo fizični napor, je čedalje manj. Prehranske navade in zahteve se med tema dvema skupinama poklicev znatno razlikujejo.

3.3 PRODAJA ŽIVIL NA DROBNO

Sodoben porabnik s spremembami življenjskega sloga spreminja tudi način, mesto in čas nakupa hrane. Večina potrošnikov že nekaj časa hrane ne kupuje več dnevno, v majhnih, specializiranih lokalnih trgovinah, ampak se oskrbuje na tedenskih "nakupovalnih izletih" v velikih samopostrežnih trgovinah. Na ta način potrošniki v EU kupijo 96 odstotkov pakiranih živil, 82 odstotkov pijač, 78 odstotkov sira, 53 odstotkov svežega sadja, 42 odstotkov svežega mesa in 30 odstotkov kruha (Trail, 1998). Spremembe nakupovalnih navad vodijo v drastično zniževanje števila majhnih živilskih trgovin. Povečuje se povprečna velikost samopostrežnih trgovin - supermarketov (od 400 do 2499 kvadratnih metrov prodajnih površin) in še večjih, hipermarketov (nad 2500 kvadratnih metrov prodajnih površin), ki poleg živilskih prodajajo tudi neživilske izdelke, vendar ostaja njihova temeljna dejavnost prodaja hrane. Majhne trgovine se izrazito specializirajo in svojo ponudbo osredotočajo na izdelke višjega kakovostnega razreda in specialitete. Ostajajo tradicionalne samostojne špecerije v blokovskih naseljih, prodajalne s sadjem in zelenjavo, pekovskimi izdelki, mesnice, ribarnice. Tudi prodajalne tobaka in časopisov ter bencinske črpalke v svojo ponudbo vključujejo vse več živil.

Koncentracija je v evropski trgovini na drobno še izrazitejša kot v živilskopredelovalni industriji. Tržni delež petih vodilnih trgovskih družb je najvišji v severnejših in gospodarsko razvitejših članicah (Finska 83 odstotkov, Francija 70 odstotkov, Avstrija 69 odstotkov, Nemčija 62 odstotkov, Velika Britanija 62 odstotkov). Ti deleži so v sredozemskih članicah bistveno manjši (Španija 17 odstotkov, Italija 16 odstotkov, Portugalska 5 odstotkov in Grčija 3 odstotke). Trgovska podjetja dosegajo večje tržne deleže z združevanjem in prevzemi, v zadnjem desetletju v vse večjem obsegu tudi podjetij v drugih državah. Najbolj mednarodno prodorna podjetja v širšem evropskem prostoru so Tesco, Metro, Tengelmann in Carrefour, ki se širijo tudi na trge tranzicijskih držav. Zahodnoevropske trgovske družbe imajo na trgih Poljske, Madžarske in Češke v lasti okrog 80 odstotkov sodobnih super- in hipermarketov (OECD, 1998a).

4.1 SKUPNA KMETIJSKA POLITIKA

Kmetijstvo v EU je uravnava s protekcionistično kmetijsko politiko, kar ima učinke tudi na druge člene agroživilske verige. Učinki na živilskopredelovalno industrijo so različni; zaščita kmetijstva ji lahko koristi ali pa pomeni dodatne stroške. Učinki skupne kmetijske politike (SKP) se med živilskopredelovalnimi dejavnostmi razlikujejo in so odvisni od stopnje reguliranosti kmetijske pridelave ter povezanosti posamezne živilske dejavnosti s kmetijstvom².

Kmetijstvo je še vedno pomemben dejavnik evropskih integracijskih procesov. Skupnega trga ter carinske unije leta 1957 ni bilo mogoče oblikovati brez določitve osnov skupne kmetijske politike. K medsebojnemu usklajevanju kmetijskih politik je ustanovne članice prisilil že takrat vzpostavljeni protekcionizem do kmetijstva ter njegov strateški in politični pomen. Pomembna je bila tudi vloga Francije, ki je kmetijstvu dajala velik pomen, probleme pa je reševala administrativno in centralistično. Z zaščitniško politiko za kmetijstvo je pogojevala pristop Nemčije in poskušala omejiti njeno gospodarsko premoč.

Skupna kmetijska politika je bila določena že v prvotnem besedilu Pogodbe o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti (EGS), podpisane 25. marca 1957 v Rimu. Enotnost med skupnim trgom in skupno kmetijsko politiko štejejo za najpomembnejšo določbo na področju kmetijstva v ustanovni pogodbi. Poleg enotnosti trga k temeljnim načelom skupne kmetijske politike prištevamo še prednost skupnosti (v smislu zunanjetrgovinske zaščite kmetijstva) ter finančno solidarnost, ki jo razumemo kot povod za oblikovanje skupnega proračuna za skupno kmetijsko politiko (Erjavec, Volk, 2001, str. 21-22).

Skupna kmetijska politika si prizadeva zagotavljati primerno življenjsko raven kmetijskim pridelovalcem, stabilizirati kmetijske trge, povečati storilnost ter zagotavljati nemoteno oskrbo s hrano po sprejemljivih cenah. Splošni cilji SKP se niso spremenili vse do danes in v ničemer ne opredeljujejo metod za doseganje teh ciljev. SKP tvorita dva stebra: skupne tržne ureditve in politika razvoja podeželja.

4.2 SKUPNE TRŽNE UREDITVE

Skupne tržne ureditve se izvajajo z raznovrstnimi ukrepi kmetijske politike, ki jih lahko združimo v naslednje skupine ukrepov:

- I. Ukrepi zunanjetrgovinske politike ob uvozu in izvozu kmetijskih in živilskih proizvodov. Za povečanje cen na notranjem trgu nad svetovno raven, je bilo treba v prvi vrsti podražiti uvoz. Splošne (v odstotkih izražene) uvozne dajatve *ad valorem* v kmetijstvu niso zadostovale, zato so uvedli posebne uvozne dajatve, ki se spreminjajo v odvisnosti od razmer na trgu (cene, obseg ponudbe). V primeru resnih motenj SKP uporablja tudi posebne zaščitne ukrepe in dodatne carinske dajatve. Evropska unija je za določene količine sprostila ali znižala uvozne dajatve v obsegu uvoznih kvot. V

² Poglavje temelji na Slovensko kmetijstvo in Evropska unija (Cunder, 1997) in CAP Monitor (2000).

skupino zunanjetrgovinskih ukrepov spadajo še izvozna nadomestila, ki omogočajo odprodajo presežkov na svetovnih trgih. Vrednost izvoznih nadomestil se določa na podlagi razlike med ceno na domačem trgu in ceno na svetovnem trgu. Obstajajo različni sistemi podeljevanja izvoznih nadomestil, za vse pa so obvezne izvozne licence.

- II. Z ukrepi za omejevanje proizvodnje poskuša EU zmanjšati presežke na notranjih trgih. Za najbolj kritične proizvode (mleko, sladkor) so določene nacionalne ali individualne kvote - količine, ki jih ni dovoljeno preseči. Če država ali pridelovalec kvoto preseže, je denarno kaznovan (mleko). Druga oblika kvot je omejevanje obsega neposrednih plačil na državo članico.
- III. Intervencijski nakupi in druge oblike umika blaga s trga so instrumenti, s katerimi EU blaži sezonska in ciklična nihanja cen in obsega ponudbe, ki so značilen pojav na kmetijskih trgih. Stabiliziranje kmetijskih trgov je pomemben cilj SKP, vzpostavljen že v ustanovitveni Rimski pogodbi. Vzpostavljen je bil sistem intervencijskih agencij, ki po pooblastilu in navodilih EU izvajajo intervencijski odkup. Obstajajo tudi sorodni ukrepi z enakim ciljem, npr. podpore zasebnemu skladiščenju in umik s trga.
- IV. Neposredna plačila pridelovalcem postopoma nadomeščajo cenovne podpore. Z neposrednimi plačili kmetijska politika zagotavlja zaželeno dohodkovno raven s proračunskimi transferji, kar razbremeni kupca in zmanjša izkrivljanja na mednarodnih trgih. Neposredna plačila so preglednejši in ciljno bolj naravnan ukrep.
- V. Neposredna plačila živilskopredelovalni industriji se dodeljujejo podjetjem v dejavnosti predelave sadja in zelenjave. Živilska podjetja, ki pridelovalcem surovin jamčijo administrativno raven odkupne cene za določene pridelke, so upravičena do proračunskih sredstev.
- VI. S standardi kakovosti in proizvodnje so bile poenotene zahteve, ki jih morajo dosegati kmetijski proizvodi na trgu EU. Standardi so najostrejši pri vinu, mleku ter sadju in zelenjavi.

4.3 STRUKTURNI UKREPI ZA AGROŽIVILSTVO

Živilskopredelovalna industrija ima v EU poleg možnosti vključevanja v strukturne programe, ki so odprti za vse gospodarske panoge (socialni, regionalni programi), tudi možnost vključitve v posebne ukrepe za živilskopredelovalno industrijo v sklopu kmetijske strukturne politike³ v okviru SKP.

Kmetijska strukturna politika EU sledi cilju "krepitve kmetijstva in gozdarstva, izboljševanja konkurenčnosti podeželskih območij ter ohranjanja naravnih virov in kulturnega izročila podeželja". Pravna podlaga za njeno izvajanje je krovna uredba o spodbudah za razvoj podeželja iz jamstvenega in usmerjevalnega kmetijskega sklada EAGGF⁴ (Uredba Sveta EU

³ Za kmetijsko strukturno politiko se v zadnjem času v SKP uveljavlja tudi ime politika razvoja podeželja (Erjavec, Kuhar, 2000, str.56).

⁴ EAGGF - European Agricultural Guidance and Guarantee Found (Evropski jamstveni in usmerjevalni kmetijski sklad, znan tudi po kratici FEOGA - Fonds Européen d'Orientation et Garantie Agricoles).

1257/99), ki opredeljuje obseg ukrepov, vrste podpor ter načela njihovega načrtovanja in izvajanja. Sklad je finančno ogrodje SKP oziroma skupno ime za proračunske izdatke, ki jih ima skupnost s kmetijstvom in je finančno popolnoma odgovoren za izvajanje skupno dogovorjene politike. Za tržno-cenovne podpore gre večinski del proračunske pogače, zajemajo pa predvsem stroške, povezane z izvajanjem tržnih ureditev. Strukturna politika usmerja pomoč v posodobitev in prilagajanje kmetijske pridelave na ravni kmetije, vključuje pa tudi programe za podporo razvoja podeželja (Erjavec, Juvančič, 1999, str.72).

Odločitve o izbiri ukrepov in obsegu njihovega izvajanja (in s tem povezanega sofinanciranja) so predmet samostojne odločitve držav članic, v skladu z izraženimi prioritetami in potrebami. Te morajo biti jasno zapisane v državnih razvojnih načrtih, ki jih države članice predložijo EU v sprejem v obliki izvedbenih načrtov za večletno proračunsko obdobje. Po uskladitvi med državami članicami in uradni potrditvi strukturnega programa Komisija EU zagotovi odobrena sredstva, država pa se obveže, da bo program dosledno izvajala. Kmetijska strukturna politika loči med naslednjimi vsebinsko zaokroženimi skupinami ukrepov:

- podpore naložbam v kmetijska gospodarstva;
- človeški viri (podpore mladim kmetom, podpore za predčasno upokojevanje kmetov, podpore za delovno usposabljanje);
- izravnalna plačila za območja s težjimi razmerami za kmetijstvo;
- kmetijski okoljski ukrepi (predvsem neposredna plačila);
- podpore za izboljšave v predelavi in trženju kmetijskih proizvodov (posebne podpore za živilskopredelovalno industrijo);
- podpore gozdarstvu (naložbene strukture, trženje, zaščita pred naravnimi nesrečami in vzdrževanje ekološkega ravnovesja v gozdovih);
- podpore za strukturne prilagoditve in razvoj podeželskih območij (izboljševanje proizvodne sposobnosti zemljišč, zemljiški ukrepi, podpore trženju).

Podpore za izboljšave v predelavi in trženju kmetijskih proizvodov so namenjene usposobitvi živilskopredelovalne industrije za delovanje v razmerah večje konkurence, iskanju novih tržnih možnosti in prilagajanju proizvodnje tržnim razmeram. Vse to so dejavniki, ki odločilno vplivajo tudi na konkurenčnost kmetijstva in so zaradi tega deležni posebne pozornosti v okviru kmetijske strukturne politike. Ukrepi morajo zagotoviti dolgoročno prestrukturiranje živilskopredelovalne industrije, kar naj bi vodilo v zmanjšanje potreb po ukrepih tržno-cenovne politike. Do finančnih podpor EU so upravičene investicije, ki se nanašajo na dodelavo in predelavo kmetijskih proizvodov in zagotavljajo dolgotrajne ekonomske koristi tudi kmetijstvu. Do sofinanciranja so upravičene naložbe v nepremičnine z izjemo nakupa zemljišč, v novo proizvodno opremo in mehanizacijo ter splošne stroške (stroške priprave razvojnih projektov, izdelave tržnih raziskav), ki lahko dosegajo skupno največ 12 odstotkov vseh stroškov investicije. Ukrep ima določenih precej prednostnih vsebin, omejitev in izključitev posameznih dejavnosti, ki omejujejo horizont možnih projektov. Na splošno imajo prednost predvsem naložbe, ki upoštevajo vidik varstva okolja, tehnološke inovacije, ki prispevajo k zniževanju stroškov pripravljenih proizvodov, izboljšanju kakovosti ali higienskih razmer in predelavi ekoloških proizvodov. Izločene so vse naložbe na ravni trgovine na drobno, investicije v predelavo in trženje izdelkov iz tretjih

držav, naložbe, kjer za izdelke ni realnih možnosti prodaje, naložbe v skladiščne zmogljivosti ali globoko zmrznjene proizvode in nadomestne naložbe. Oblika pomoči je načeloma subvencionirana obrestna mera, določeni pa so nujni deleži sofinanciranja s strani držav članic (najmanj 5 odstotkov) in najvišja možna soudeležba s strani EU (75 odstotkov).

5 ŽIVILSKOPREDELOVALNA INDUSTRIJA V SLOVENIJI

5.1 RAZMERE V AGROŽIVILSTVU

Kmetijstvo in živilskopredelovalna industrija imata v slovenskem bruto domačem proizvodu (BDP) majhna in podobna deleža; v letu 1998 sta bila, merjeno v stalnih cenah, 3,6 in 3,4 odstotka. Ker sta se v zadnjih desetletjih rahlo zniževala, je skupni delež teh dveh dejavnosti v obdobju od leta 1990 do leta 1998 padel z 8 na 7 odstotkov. Te ocene pa ne upoštevajo učinka sprememb cen, ki bi še dodatno okrepil skupni padec deleža kmetijstva in živilskopredelovalne industrije v slovenskem gospodarstvu. Tako ocene, ki temeljijo na tekočih cenah in so na razpolago le za sektor kmetijstva, kažejo, da je delež tega sektorja v BDP upadel bolj, kot to izkazujejo serije na temelju stalnih cen.

TABELA 4: Pomen kmetijstva in živilskopredelovalne industrije v gospodarstvu Slovenije v obdobju 1990-1999

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Delež kmetijstva v BDP, v %, tekoče cene	5,0	5,2	5,2	4,5	4,0	3,9	3,9	3,7	3,6
Delež kmetijstva v BDP, v %, cene 1997	4,2	4,5	4,4	4,1	4,1	4,0	3,9	3,7	3,6
Delež živilskopred. ind. v BDP, v %, cene 1997	3,8	4,0	3,5	3,3	3,3	3,2	3,4	3,4	3,4
Delež zaposlenih v kmetijstvu od celotnega št. zaposlenih, v %	8,1	8,3	7,7	7,5	6,9	6,4	5,9	5,7	5,6
Delež zaposlenih v živilskopred. ind. od celotnega števila zaposlenih, v %	2,6	2,8	2,8	2,6	3,0	3,0	3,1	3,0	2,9

Vir: KIS, 2000.

Skupni delež kmetijstva in živilskopredelovalne industrije v zaposlenosti je bil leta 1998 nekoliko višji od deleža BDP, saj je znašal 8,5 odstotka. Čeprav kmetijstvo zaposluje skoraj dvakrat toliko delavcev kot živilskopredelovalna industrija, je število zaposlenih na kmetijskih gospodarstvih v obdobju po osamosvojitvi močno padlo (za več kot 40 odstotkov med letoma 1990 in 1999). Delež kmetijstva v skupni zaposlenosti presega delež te dejavnosti v BDP, medtem ko je položaj nasproten v živilskopredelovalni industriji. To kaže, da je produktivnost delovne sile v kmetijstvu nižja od povprečja v vsem gospodarstvu, medtem ko je v živilskopredelovalni industriji nadpovprečna.

Slovenija se uvršča med države srednje in vzhodne Evrope z najnižjim deležem kmetijstva v BDP. Podobne deleže imajo Latvija, Estonija in Slovaška, nekoliko nižje EU in Češka, višje pa Bolgarija, Romunija, Litva, Hrvaška, Madžarska in Poljska. Pomen kmetijstva se bo v Sloveniji verjetno še zmanjšal, predvsem zaradi razvoja nekmetijskih gospodarskih dejavnosti. Vsekakor bo to zmanjšanje manj izrazito, kot je bilo v devetdesetih.

Kljub razmeroma majhnemu deležu kmetijske dejavnosti v Sloveniji več kot polovica prebivalstva živi na podeželju. Kmetijstvo je torej vpeto v gospodarsko, socialno in kulturno tkivo podeželja, saj prispeva k razvoju teh območij in k splošni socialni stabilnosti. Kmetijstvo za velik del slovenskih gospodinjstev predstavlja vir hrane in dodaten vir dohodka. Ta gospodinjstva zagotavljajo hrano tudi drugim prebivalcem na podeželju, ki kmetijske proizvode kupujejo neposredno na majhnih zasebnih kmetijah. V začetnem prehodnem obdobju je kmetijstvo delovalo tudi kot pomemben blažilec negativnih socialno-gospodarskih učinkov prehodnega obdobja, na primer padca dohodkov in naraščajoče brezposelnosti. Poleg vsega tega je kmetijstvo s kar 99 odstotkov kmetijskih gospodarstev v zasebni lasti v obdobju socializma odigralo zelo pomembno vlogo pri ohranjanju zgodovinske kontinuitete zasebne lastnine in nekaterih osnovnih tržnih institucij v Sloveniji (Pregled kmetijske politike, 2001, str. 40).

Za celovito analizo povpraševanja po živilskih proizvodih je nujna obsežna in natančna baza statističnih podatkov, ki je v Sloveniji za zdaj še nimamo. Zato se lahko osredotočimo predvsem na osnovne značilnosti povpraševanja na končni stopnji porabe. Na podlagi razpoložljivih podatkov je mogoče oceniti, da so značilnosti povpraševanja po živilskih proizvodih in gibanja porabe v Sloveniji podobna gibanjem v EU. V Sloveniji se dohodki prebivalstva povečujejo, kar vpliva na povpraševanje po hrani, zato prihaja tudi do podobnih sprememb v prehranskih navadah. Prehod v tržno gospodarstvo v Sloveniji ni povzročil izrazitejšega poslabšanja življenjskega standarda. Delež izdatkov za prehrano je v Sloveniji nekoliko višji kot v gospodarstvih s primerljivo ravno BDP. Ob vrednosti BDP 10.000 dolarjev na prebivalca se delež teh izdatkov giblje pod 20 odstotki. Večji del izdatkov za nakup živil lahko pojasnimo s sorazmerno visokimi cenami živil, verjetno pa vpliva tudi dejstvo, da Slovenci posegajo po živilih boljše kakovosti kot povprečni potrošniki v EU.

Kot je to značilno za razvite države, tudi v Sloveniji delež izdatkov za nakup živil stalno pada. Leta 1970 so gospodinjstva v povprečju namenila še 34,4 odstotka celotnih izdatkov za živila, leta 1980 31,1 odstotka, leta 1993 pa le še 23 odstotkov. Kljub takemu hitremu zmanjševanju pa lahko ugotovimo, da so razvite države EU podobne deleže dosegale že v začetku osemdesetih let.

Struktura izdatkov za živilske proizvode kaže, da slovenska gospodinjstva največji delež izdatkov za živila namenijo za nakup mesa, kruha in izdelkov iz žit ter mleko. Te skupine so v letu 1997 predstavljale več kot polovico vseh izdatkov za živila. V primerjavi z letom 1993 se je delež izdatkov najbolj povečal pri kruhu in izdelkih iz žit (z 2,4 na 3,5 odstotka), nekoliko se je povečal tudi delež izdatkov za ribe. Deleži izdatkov za ostale skupine živil se niso bistveno spremenili (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 82).

5.2 GOSPODARSKA GIBANJA IN STRUKTURA PO DEJAVNOSTIH

Najpomembnejši dejavnosti po številu podjetij in zaposlenih sta pekarstvo in predelava mesa, pri čemer po številu zaposlenih pekarstvo izrazito prevladuje (tretjina vseh zaposlenih v panogi). Po ustvarjenih prihodkih izstopata predelava mesa in mleka. Skoraj petino vseh

prihodkov od prodaje na tujih trgih ustvari tobačna industrija, nekoliko manj pa predelava sadja in vrtnin ter mesa. Podjetja v dejavnosti proizvodnje tobačnih izdelkov in proizvodnje piva ustvarijo po petino vsega neto čistega dobička panoge. V letu 1999 sta le mlinarstvo in predelava škroba izkazovala neto izgubo.

Slovenska živilskopredelovalna industrija je v primerjavi s povprečjem predelovalnih dejavnosti izrazito nizko izvozno usmerjena. Manj kot 16 odstotkov prihodkov od prodaje podjetja ustvarijo na tujih trgih, medtem ko je povprečje predelovalnih dejavnosti 52 odstotkov. Znotraj živilske panoge izstopa panoga predelave tobaka, visoko nad povprečjem so tudi predelava rib, predelava sadja in vrtnin, konditorstvo ter predelava čaja in kave.

TABELA 5: Gibanje pomembnejših kazalnikov industrijske strukture in poslovanja živilskopredelovalne dejavnosti v obdobju 1996-1999

	1996	1997	1998	1999	Indeks 1999/96
Število podjetij	368	368	369	383	104,3
Število zaposlenih	19169	18708	18038	19724	102,9
Sredstva (v mrd SIT)	248,0	281,9	313,2	368,4	148,5
Prihodki od prodaje (v mrd SIT)	253,5	277,4	293,9	326,4	128,7
Prihodki od izvoza (v mrd SIT)	33,1	37,4	42,8	51,5	155,6
Izvozna usmerjenost (v %)	13,7	13,47	14,55	15,8	120,9
Produktivnost (v 000 SIT)	13.226	14.830	16.292	16.546	125,1
Dodana vrednost na zap. (v 000 SIT)	3.350	3.864	4.196	4.158	124,1
Dobiček/Izguba na zap. (v 000 SIT)	302,8	573,3	619,6	656,9	217,0
Donosnost sredstev (v %)	2,34	3,80	3,57	3,52	150,4
Donosnost prodaje (v %)	2,29	3,87	3,80	3,97	173,4

Vir: Izračuni Združenja agroživilstva pri GZS na podlagi publikacij APP.

Dejavnosti živilskopredelovalne industrije so po relativnih kazalnikih uspešnosti poslovanja v letu 1999 še vedno znatno nad povprečjem vsega predelovalnega sektorja, vendar se razlike hitro zmanjšujejo. Produktivnost vse predelovalne industrije, izražena z vrednostjo prihodkov na zaposlenega, je za četrtno nižja kot v živilskopredelovalni industriji. V slednji z rezultati pozitivno izstopajo predelava tobaka, proizvodnja rastlinskih olj, proizvodnja piva in predelava mleka. Značilno nizko produktivnost dosegajo izrazito delovno intenzivne dejavnosti (pekarstvo), kakor tudi tiste, ki zaostajajo pri racionalizaciji proizvodnje (vinarstvo, mesnopredelovalna industrija).

Daleč največjo neto profitabilnost na zaposlenega dosegajo v predelavi tobaka, izrazito nad povprečjem panoge je tudi pivovarstvo. Zaskrbljujoče nizek dobiček na zaposlenega ustvarijo v predelavi rib, mesnopredelovalni industriji, vinarstvu in konditorstvu. Primerjava

ustvarjenega neto čistega dobička na zaposlenega v živilskopredelovalni industriji in povprečja predelovalnih dejavnosti kaže na skoraj za dve tretjini višjo donosnost v živilstvu. Predelava tobaka in vinarstvo sta vodilni dejavnosti tudi po ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega. Tudi po obeh kazalnikih donosnosti prodaje in sredstev so živilskopredelovalne dejavnosti bistveno nad povprečjem predelovalne industrije. Znotraj panoge znova izstopata tobakna industrija in pivovarstvo, dobro donosnost prodaje in sredstev pa dosegajo v predelavi čaja in kave, pekarstvu ter proizvodnji krmil. Donosnost je izrazito nizka v predelavi rib, oljarstvu, vinarstvu in predelavi mesa.

TABELA 6: Gibanje deležev pododdelka Proizvodnja hrane, pijač in tobaknih izdelkov (DA) v celotnem oddelku Predelovalne dejavnosti (D) v obdobju 1996-1999: Delež DA v D (D=100)

	1996	1997	1998	1999	Indeks 1999/96
Zaposleni	8,72	8,71	8,53	9,32	107
Sredstva	13,09	13,14	12,95	13,60	104
Prihodki	13,53	12,71	12,22	12,69	94
Dodana vrednost	12,64	11,94	11,86	11,18	88
Dobiček	21,89	18,47	17,25	14,41	66
Izguba	4,33	2,60	5,16	4,87	113
Izvoz	3,57	3,28	3,32	3,81	107

Vir: Izračuni Združenja agroživilstva pri GZS na podlagi publikacij APP.

5.3 ZUNANJA TRGOVINA

Slovenija je tradicionalna neto uvoznica agroživilskih izdelkov. Pokritost uvoza z izvozom je le okrog 45-odstotna. Slovensko kmetijstvo in živilska industrija sta vpeta v mednarodne trgovinske tokove. Najpomembnejši izvozni trgi so trgi držav nastalih na ozemlju nekdanje SFRJ (Hrvaška, Makedonija, Bosna in Hercegovina). Na uvozni strani največ blaga prihaja s skupnega trga EU (Pogajalska izhodišča Republike Slovenije za pogajanja o pristopu k Evropski uniji, 2000, str. 82).

Leta 1999 je vrednost uvoza kmetijskih in živilskih izdelkov znašala 559 milijonov dolarjev, izvoza pa 286 milijonov dolarjev. Primanjkljaj v blagovni menjavi agroživilskih proizvodov je tako dosegel 273 milijonov dolarjev, kar je manj kot v letu 1998 (311 milijonov dolarjev), vendar je to tudi rezultat tečajnih razlik in cenovnih depresij na nekaterih živilskih trgih. Delež agroživilstva v vrednosti izvoza je znašal 7 odstotkov, v vrednosti uvoza pa 4 odstotke, prispevek k skupnemu zunanjetrговinskemu primanjkljaju pa je bil 23,8 odstotka. Delež agroživilstva v zunanjetrговinskem primanjkljaju se v zadnjem obdobju sicer zmanjšuje.

TABELA 7: Pregled zunanjetrgovinske menjave s kmetijskimi in živilskimi proizvodi v obdobju 1993-1999, v mio USD

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Indeks 1999/93
Izvoz	224,3	248,7	206,1	235,9	277,5	298,5	285,5	127,3
Uvoz	436,9	495,4	489,4	520,3	610,5	610,4	558,5	127,8
Bilanca	-212,6	-246,7	-283,3	-284,4	-333,0	-311,9	-273,0	/
Pokritost (uvoz/izvoz)	51,3	50,2	42,1	45,3	45,5	48,9	51,1	99,6

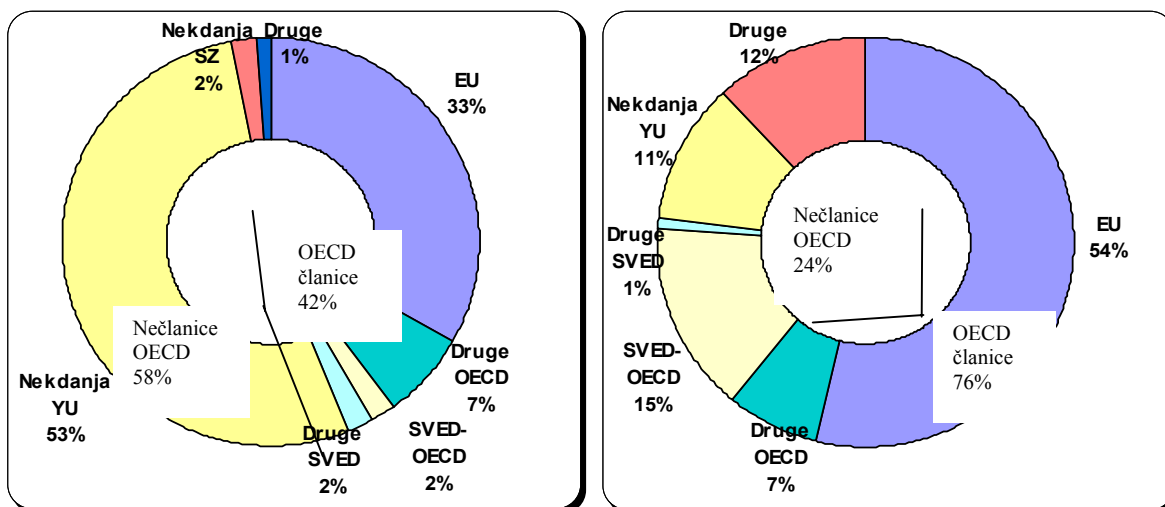
Vir: MKGP, 1993-1999.

Glavni slovenski izvozni proizvodi so meso in mesni izdelki, pijače (tudi kakovostna vina), mleko, mlečni izdelki in jajca, pripravljena živila, tobak, sadje in vrtnine ter kože. Ti proizvodi so v obdobju 1997-1999 predstavljali skoraj 80 odstotkov skupnega agroživilskega izvoza. Vendar so bili trgovinski presežki stalni le pri prvih treh skupinah izdelkov, le leta 1999 so bili rezultati pozitivni tudi v trgovini s tobakom in kožami. Struktura agroživilskega izvoza po proizvodih se v obdobju tranzicije ni bistveno spremenila, manjši premiki so bili le pri mesu, sadju in vrtninah ter pri tobaku, pijačah, mlečnih izdelkih in kožah.

Slovenija je v glavnem uvoznica nepredelanih proizvodov, predvsem žita ter sadja in vrtnin. Tretja največja skupina so kava, kakav in začimbe. Drugi uvozni proizvodi (meso, druga živila, kmetijske surovine, olja in maščobe) zavzemajo razmeroma enake deleže v skupnem izvozu, in sicer od 6 do 8 odstotkov. Tako kot pri izvozu se tudi struktura uvoza v obdobju tranzicije ni veliko spremenila (Pregled kmetijske politike, 2001, str. 45).

V letu 1999 so bile največje uvoznice slovenskih agroživilskih proizvodov države nekdanje Jugoslavije in EU, saj so predstavljale kar 80 odstotkov vsega slovenskega agroživilskega izvoza. EU je glavni kupec slovenskih kož, živih živali, tobaka, sladkorja in živalske krme, v države nekdanje Jugoslavije pa Slovenija izvažajo predvsem druga živila, pijače, mleko in jajca. Izvoz v srednje- in vzhodnoevropske države je predstavljal le 4 odstotke, v države, ki so nastale na ozemlju nekdanje Sovjetske zveze, pa 2 odstotka vsega izvoza v letu 1999.

SLIKI 3 in 4: Regionalna struktura agroživilskega izvoza in uvoza, 1999



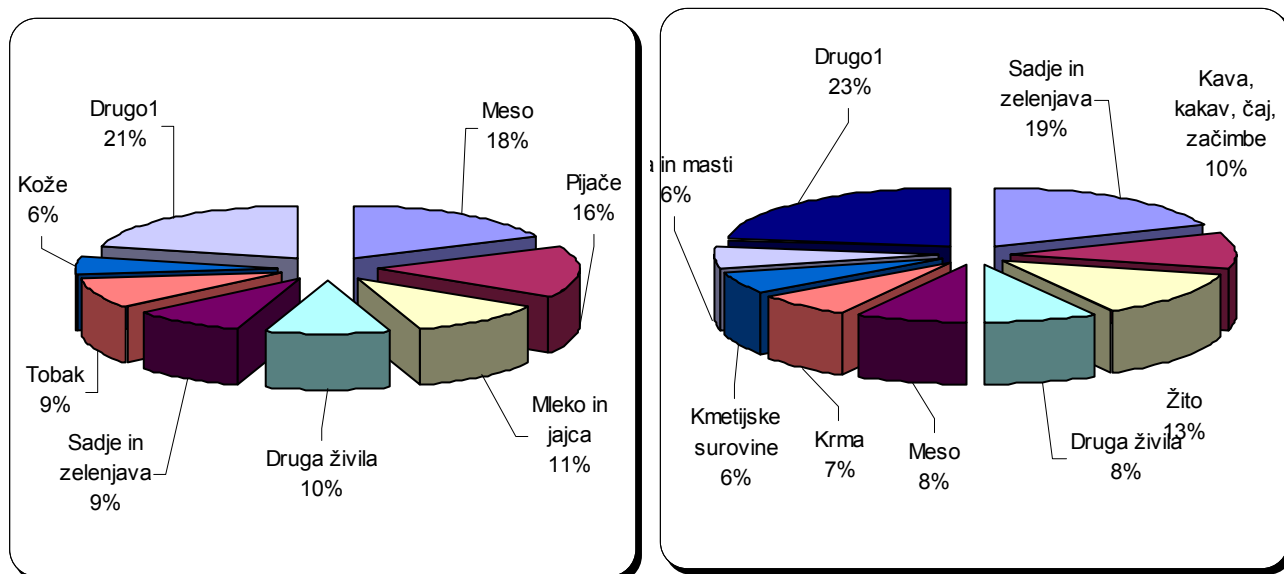
Opomba: SVED – srednje in vzhodnoevropske države.

Vir: OECD Secretariat, 2001.

Evropska unija je najpomembnejša dobaviteljica agroživilskih izdelkov v Slovenijo, saj je v letu 1999 uvoz s tega območja predstavljal kar 50 odstotkov vsega uvoza teh izdelkov. Od leta 1993 se je ta delež skoraj podvojil, predvsem zaradi povečanega uvoza svežega in predelanega sadja, živalske krme in predelanega žita. V izvozno-uvozni bilanci z EU je zato precejšen primanjkljaj, ki znaša približno 300 milijonov evrov.

Drugi največji trgovinski partner Slovenije so države srednje in vzhodne Evrope, predvsem Madžarska, od koder prihaja kar 80 odstotkov vsega uvoza s tega območja. Tretja glavna skupina pa so države nekdanje Jugoslavije, vendar je njihov delež pri uvozu precej manjši kot pri izvozu. Skoraj dve tretjini vsega uvoženega mleka, jajc, rib, sadja in vrtnin, oljnic, žit, živil in pijač prihaja v Slovenijo iz EU. Poljska, Madžarska in Češka so glavne dobaviteljice živih živali, mesa in žit, iz držav nekdanje Jugoslavije pa prihajajo mleko in mlečni proizvodi, jajca, druga živila, pijače in tobak (Pregled kmetijske politike, 2001, str. 46-47).

SLIKI 5 in 6: Struktura agroživilskega izvoza in uvoza po proizvodih, povprečje 1997-1999



Opombe: 1 - skupine proizvodov z manjšim deležem od 5%.

Vir: SURS, 1997-1999.

Od začetka tranzicije je Slovenija podpisala številne večstranske, regionalne in dvostranske trgovinske sporazume in tako postopoma odpirala svoje meje za široko paleto kmetijskih proizvodov, hkrati pa izboljševala dostop slovenskim proizvodom na tuje trge. Slovenija je oktobra 1994 postala članica Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (GATT) in je ena od ustanovnih članic Svetovne trgovinske organizacije (WTO). Konec leta 1995 je podpisala Sporazum o prosti trgovini med državami srednje Evrope (CEFTA) in junija 1996 Evropski sporazum z Evropsko unijo. V drugi polovici devetdesetih let je Slovenija podpisala še nekaj več- in dvostranskih prostotrgovinskih sporazumov (EFTA, Makedonija, Estonija, Latvija, Litva, Hrvaška, Turčija, Izrael), v okviru katerih za uvoz določenih kmetijskih in živilskih proizvodov veljajo znižane carinske stopnje ali pa uvoz poteka v okviru določenih tarifnih kvot z znižanimi uvoznimi dajatvami.

6.1 PRISTOP SLOVENIJE K EU POSTAJA REALNO DEJSTVO

Pristopna pogajanja Slovenije z EU se pomikajo v odločilni del. Država sprejema nove zakonske ureditve, ki v temeljih spreminjajo razmere gospodarjenja za slovensko živilskopredelovalno industrijo. Spopadanje z večjo konkurenco postaja vsakdanje dejstvo, sedanje razmere pa še zdaleč ne nakazujejo ostrine razmer po pristopu, ko bo Slovenija postala del več kot 400-milijonskega enotnega trga. Čeprav datuma in natančne oblike pristopa v začetku leta 2002 še ni mogoče opredeliti, lahko dokaj realno napovedujemo vsebino sprememb, ki so povezane s pristopom.

Slovenska živilskopredelovalna industrija se bo spopadla predvsem s spremembami, ki so povezane:

- z makroekonomskim okoljem;
- z vključitvijo na enotni trg;
- s prevzemom skupnih kmetijskih tržnih ureditev;
- s prevzemom strukturne politike.

Slovenija se je obvezala, da bo za pristop usposobljena do 31. decembra 2002. To pomeni, da bi se EU teoretično lahko pridružila leta 2003. EU se je s sklepi na vrhu v Nici⁵ obvezala, da bo prve države kandidatke sprejela leta 2004. To je dokaj realni datum širitve, s katerim kaže računati, čeprav se lahko pristop zaradi notranjepolitičnih trenj in usklajevanj pri kmetijski in strukturni politiki zavleče še za kakšno leto. Slovenska živilskopredelovalna industrija vsekakor mora računati na pristop Slovenije k EU v obdobju od leta 2004 do leta 2006 in temu podrediti svoje strateške odločitve ter poslovne aktivnosti.

6.2 POZITIVNI MAKROEKONOMSKI UČINKI

Pristop Slovenije k EU je za državo in njene institucije vključitev v zahtevno pravno in politično okolje, ki se precej razlikuje od sedanje ureditve. Prevzem obsežnega pravnega reda in vzpostavitev institucij za usklajeno delovanje po vstopu zahtevata večje ali manjše spremembe na skoraj vseh področjih upravljanja države. Slovenija pospešeno usklajuje pravno-politično ureditev in je kljub posameznim težavam kritična točka prilagajanja že presežena. Državna uprava bo, sicer z zamudo in ne največjo učinkovitostjo, pa vendar, usposobljena za pristop.

Po pričakovanjih bodo makroekonomski učinki pristopa Slovenije k EU pozitivni. Izhajali bodo predvsem iz večje makroekonomske stabilnosti. Slovenija bo po vključitvi na enotni trg

⁵ Vrh v Nici: vrhunsko zasedanje petnajstih voditeljev držav članic EU, ki je potekalo od 7. do 11. decembra 2000 v Nici v Franciji, tedaj predsedujoči državi EU.

ter v gospodarsko in denarno unijo del velikega ekonomskega sistema, administriran s skupnimi pravili in s skupno politiko delovanja, ki ima velik vpliv na svetovne gospodarske tokove. Učinkovitejši pravni sistem in večja pravna disciplina, nadaljnje zniževanje inflacije in obrestnih mer bodo gospodarstvu nedvomno koristili. Tudi pričakovana vključitev v denarno unijo in uvedba evra prinašata zniževanje stroškov ter večjo transparentnost poslovanja.

Precejšen del makroekonomske suverenosti bo prenešen na skupne organe skupnosti in s tem tudi možnost izvajanja nekaterih instrumentov makroekonomske politike, ki so jih nacionalna centralna banka ter denarne oblasti uporabljale kot usmerjevalce strukturnega prilagajanja gospodarstva. Za doseganje notranjega makroekonomskega ravnovesja in spodbujanje gospodarskega razvoja je zato Slovenija že začela razvijati in uveljavljati v evropskem pravnem redu dovoljene nadomestne ukrepe. V smislu evropskega pravnega reda je uravnavanje gospodarstva delno možno s fiskalno in dohodkovno politiko (trg dela in fleksibilnost dohodkov), težišče pa se prenaša na politike strukturnih skladov. Učinki pristopa bodo zagotovo v veliki meri odvisni od sposobnosti in učinkovitosti pri načrtovanju in izvajanju nadomestnih politik.

6.3 VKLJUČITEV NA ENOTNI TRG PRINAŠA KORENITE SPREMEMBE

Največje spremembe povzročajo v vseh segmentih poslovanja proces vključevanja na enotni trg. Temelj enotnega trga EU je zagotavljanje štirih svoboščin: prostega pretoka blaga, oseb, storitev in kapitala; ključni cilj prostega pretoka je zagotavljanje razmer odprte konkurence.

Osnovni element notranjega trga je carinska unija, ki ukinja vse carinske ukrepe med članicami in zagotavlja enotno zunanjetrgovinsko politiko držav članic EU proti tretjim državam. Po pristopu bodo odpadle vse carinske ovire v trgovanju Slovenije s članicami EU. Izvajanje enotnega trga zahteva tudi poenotenje tehničnih normativov in standardov industrijske proizvodnje. Že do pristopa bo slovenski pravni red vseboval institucionalne ukrepe, ki bodo spodbujali konkurenco in zagotavljali enakopravnost vseh ponudnikov. Postopki nadzora bodo do vstopa povsem poenoteni, medsebojno priznani, po pristopu pa jih bo koordinirala Evropska komisija.

Tudi slovenska živilskopredelovalna podjetja bodo lahko na enotnem trgu prosto prodajala svoje proizvode in ponujala svoje storitve. Surovine bodo nabavljala pri najugodnejšem ponudniku. Delovna sila bo prosto gibljiva, kar daje prednosti tako delodajalcem kot delojemalcem. Dostop do najustreznejših kadrov bo na skupnem trgu mogoč brez omejitev. Živilskopredelovalna podjetja bodo lahko kapital za poslovanje pridobila prosto na skupnem trgu, brez omejitev bodo lahko vlagala in ustanavljala podružnice ter nova podjetja.

Po pristopu bodo s prevzemom zahtev pravnega reda EU na področju zagotavljanja prostega pretoka blaga povezane precejšnje spremembe. Te so na področju agroživilstva med najboljsežnejšimi in imajo lahko močan vpliv na poslovanje ter razvoj slovenskih živilskih podjetij. Področje zajema temeljno pravo prostega pretoka blaga, ukrepe skupne kmetijske politike, politiko varovanja zdravja potrošnikov, ukrepe preprečevanja širjenja bolezni živali in rastlin ter varovanje okolja. Obseg in zahtevnost predpisov se med dejavnostmi razlikujeta, najstrožjemu nadzoru pa je že v postopku prilagajanja izpostavljena predelava surovin živalskega izvora (klanje živine in predelava mesa, predelava rib in proizvodnja medu). Prevzem teh zahtev sili podjetja v znatne prilagoditve proizvodnega procesa in pogosto tudi v obsežne naložbe.

Spremembe v ekonomsko-pravnem okolju in predvsem konkurenčni pritiski, ki jih bo povzročila vključitev Slovenije na enotni trg, bodo izjemni in jih praviloma podcenjujemo. Nekonkurenčna živilska podjetja jih ne bodo mogla obvladati, razvojno sposobnim in usposobljenim pa pristop odpira nove možnosti za rast in razvoj.

6.4 VPLIV PREVZEMA SKUPNE KMETIJSKE POLITIKE EU

Skupna kmetijska politika izrazito vpliva na delovanje večine živilskopredelovalnih dejavnosti. Pravni red EU za kmetijstvo je najobsežnejši po številu predpisov in obsegu porabljenih proračunskih sredstev. Ograde predstavljajo skupne tržne ureditve po posameznih skupinah proizvodov, ki v nekaterih primerih poleg kmetijskih surovin vključujejo tudi osnovne predelane živilske proizvode. Visoka stopnja administriranosti kmetijstva se kaže predvsem v poslovanju tistih dejavnosti, ki pri proizvodnji uporabljajo kmetijske surovine iz najbolj reguliranih skupnih tržnih redov (žita, mleko, sladkor, goveje meso, vino). EU že dalj časa reformira skupno kmetijsko politiko, da bi breme podpor kmetijstva prenesla od potrošnika neposredno na davkoplačevalce, kljub temu pa lahko pričakujemo, da bo del slovenske živilskopredelovalne industrije vstopil še v precej administrirano okolje.

Živilskopredelovalne dejavnosti so bile v Sloveniji zaradi strateške povezave s kmetijstvom posredno ali neposredno pod vplivom protekcionistične politike. Slovenska kmetijska politika vse prehodno obdobje sledi vzoru SKP, vendar je v svojem konceptu in učinkih pri živilskopredelovalni industriji velikokrat nesistematična in ne dovolj učinkovita. Vlada je pred reformo iz leta 2000 določala nekatere ključne cene surovin, zunanjetrgovinska politika pa transferjev po agroživilski verigi ni porazdelila enakomerno in trajno. Tak režim je živilskopredelovalnim podjetjem na eni strani dražil surovine, na drugi strani pa omogočal neupravičene ekonomske rente. Podjetja (dejavnosti), ki se s tujo konkurenco na domačem trgu še niso neposredno srečala in niso izdatneje navzoča na tujih trgih, bodo ob prevzemu skupne kmetijske politike izpostavljena izrazitim pritiskom, predvsem na zniževanje cen. V nekaterih dejavnostih (mlekarstvo, vinarstvo, mlinska industrija) lahko po pristopu pričakujemo precejšnje težave.

Slovenska živilska podjetja bodo delovanje SKP konkretno občutila tudi s spremembami cen surovin. Slovenija bo prevzela zunanjetrgovinsko ureditev za kmetijske proizvode, kar pomeni, da bodo živilska podjetja v velikem delu prisiljena surovine kupovati na skupnem trgu EU, pogosto po višjih cenah, kot jih kupujejo danes. Cene se bodo zvišale za surovine, ki so v EU upravičene do izvozne podpore in jih danes kupujejo slovenska živilska podjetja. Nekatero surovine pa bodo zaradi odprave carinskih dajatev tudi cenejše. V posameznih dejavnostih se bodo s prevzemom tržnih redov bistveno spremenili mehanizmi in poti nabave kmetijskih surovin, nekatere pa bodo v izvajanje tržnih redov vključene neposredno (mleko, sladkor). V nekaterih dejavnostih (mlekarstvo, mlinarstvo, proizvodnja sladkorja, mesna industrija) prinaša nekaj ugodnosti prevzem različnih intervencijskih ukrepov.

Pravno in politično okolje v kmetijstvu EU je zagotovo med najbolj kompleksnimi in se močno razlikuje od pravne ureditve, ki jo je Slovenija imela pred prilagajanjem. Izrazita administriranost tega področja izhaja iz političnega pomena kmetijstva ter iz značilnosti živil, zato morajo živilska podjetja posvečati posebno pozornost tudi spremembam kmetijske politike.

6.5 NOVI POLITIČNI UKREPI PODPORE V AGROŽIVILSTVU

Industrijska politika ima čedalje manj samostojnih instrumentov za ukrepanje, svoje cilje dosega prek drugih politik, predvsem prek politik strukturnih skladov, politike državnih pomoči ter politike raziskav in tehnološkega razvoja. Strukturni instrumenti so administrativno in programsko zelo zahtevni. Načela delovanja, prednostna področja ukrepanja politike in nadzor določijo na ravni EU, ki odobrene programe tudi sofinancira. Države članice izdelajo večletne programe, opredelijo regije ukrepanja, zagotovijo potrebna sredstva za sofinanciranje in vzpostavijo potrebne izvedbene institucije. Na podlagi skladnosti pripravljenih programov s smernicami skupne regionalne strukturne in socialne politike ter z drugimi pristojnimi politikami (enotni trg, konkurenčna politika) EU odobri izvajanje strukturnih ukrepov in prispeva del sredstev. Izvajanje strukturne politike zahteva natančen sistem spremljanja in vrednotenja programov. Vzpostavljeni so štiri strukturni skladi: Kohezijski sklad, Evropski sklad za regionalni razvoj, Evropski socialni sklad ter Evropski jamstveni in usmerjevalni kmetijski sklad. Slovenija se pospešeno pripravlja na prevzem politike strukturnih skladov. Z državnim razvojnim programom se znova uveljavlja sistem državnega načrtovanja, oblikujejo se evropsko primerljive implementacijske institucije. Pričakujemo lahko, da bo razvojnim programom namenjenega tudi več proračunskega denarja, predvsem pa da se bo spreminjala namembnost zdajšnjih ukrepov državnega proračuna (Odprta vprašanja živilskopredelovalna industrije v luči pristopa Slovenije k EU, 2001, str. 13-18).

Živilskopredelovalna industrija ima poleg možnosti vključevanja v strukturne programe, ki so namenjeni vsemu gospodarstvu (socialni, regionalni programi), tudi možnost sodelovanja pri posebnih ukrepih v sklopu kmetijske strukturne politike.

7 OPREDELITEV PROBLEMATIČNIH PODROČIJ ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE SKOZI PRIZMO PRISTOPA K EU

Slovenska živilskopredelovalna industrija ima številne slabosti v primerjavi s konkurenco, s katero se bo srečala po pristopu k EU. Slabosti segajo v njene strukturne značilnosti, organiziranost, upravljalne strategije ter odnos do notranje in zunanje konkurence. Pri tem ima posebno vlogo ekonomska politika države, ki v delu omogoča normalno poslovanje, v delu pa omejuje ali je zgolj izgovor za potrebne strukturne spremembe. Razkrivanje slabosti je pogoj za uspešno načrtovanje in izvedbo podjetniških strategij prilagajanja. Panoga je zelo raznovrstna v dejavnostih in v uspešnosti in učinkovitosti podjetij. Zato je težko opredeliti slabosti podjetij z vidika konkurenčnosti, ki bi ustrezale povprečni sliki vse panoge. Vseeno pa velja izpostaviti tista vprašanja, ki zadevajo večino podjetij in so jih nekatera že začela intenzivno obvladovati, druga se jih zavedajo, vendar potrebujejo podporo in pritisk za spremembe, namenjena pa so predvsem tretji vrsti podjetij, ki se nočejo zavedati sprememb, pred katerimi bo panoga ob pristopu.

7.1 NEPRIMERLJIVA IN NEUČINKOVITA INDUSTRIJSKA STRUKTURA

Industrijska struktura slovenske živilskopredelovalne industrije niti relativno niti absolutno ni primerljiva s strukturo podjetij v državah članicah EU. Gospodarsko okolje je v preteklosti oblikovalo industrijsko strukturo z zmogljivostmi podjetij za oskrbo domačega (takrat vsega jugoslovanskega) trga. Tako podjetja, ki danes predstavljajo vitalno jedro slovenske živilskopredelovalne industrije po proizvodnih zmogljivostih, sodijo v velikostni razred majnih nacionalnih podjetij v EU (do 1000 zaposlenih), ki v industrijski strukturi najhitreje izginjajo. Ta velikostni razred na dinamičnih agroživilskih trgih EU ne dosega zadovoljive cenovne konkurenčnosti, na katero v največji meri vplivajo pozitivni učinki ekonomije obsega. Proizvodne zmogljivosti podjetij pa že presegajo obseg, ko izdelki in distribucija še obdržijo značilnosti najmanjših - "nišnih" ali lokalnih podjetij. Podjetja v tem srednjem velikostnem razredu težko dosegajo ustrezne poslovne rezultate in poslovno hitro zastanejo, pogosto jih celo prevzamejo večja, konkurenčnejša podjetja.

S procesom vstopa Slovenije v EU se domača živilskopredelovalna podjetja neposredno soočajo z najučinkovitejšimi evropskimi tekmeci tudi na domačem trgu. Ta podjetja bodo po dokaj verjetnem scenariju razmeroma hitro prodirala na slovenski trg in prevzemala tržne deleže domačih ponudnikov, ki ne bodo sposobni odgovoriti na konkurenčne pritiske. Pretres bo precej spremenil industrijsko sestavo. Uspešnejša slovenska podjetja bodo v kombinaciji z izvozom ohranila in praviloma tudi povečala obseg proizvodnje, vendar bo na račun izrinjanja manj učinkovitih podjetij delež domače proizvodnje na slovenskem trgu bistveno nižji kot pred pristopom. Izrazito konkurenčnejše razmere bodo izrinjale predvsem srednje velika in ekonomsko manj učinkovita podjetja. Zaradi značilnosti živilskega trga bodo na lokalni in regionalni ravni najverjetneje ostala manjša podjetja, ki se bodo ohranila predvsem na račun učinkovitejše oskrbe in poznavanja lokalnih mikrotrgov. Njihova velikost bo opredeljena tudi s higienskimi in okoljskimi zahtevami pravnega reda EU.

Strukturne pomanjkljivosti opredeljujemo kot temeljni dejavnik pri zastajanju konkurenčne sposobnosti slovenske živilskopredelovalne industrije. Zaostajanje v proizvodnih zmogljivostih vodi do nižje cenovne konkurenčnosti (ni učinkov ekonomije obsega) in težav pri dostopih na trge (kritični obseg za prodor), neugodno pa vpliva tudi na kapitalske in naložbene zmožnosti, sposobnost vlaganja v trženjske aktivnosti, raziskovanje in razvoj ter izobraževanje. Zaradi velikostnih primanjkljajev in tehnološkega zaostajanja so tudi relativni kazalniki poslovanja (produktivnost, dodana vrednost, profitabilnost) v slovenski živilski industriji v primerjavi s podjetji v EU slabši.

Neugodne učinke velikostnega zaostajanja dodatno povečuje prekomerna razdrobljenost proizvodnje in deloma neizkoriščene proizvodne zmogljivosti. Slovenska živilska podjetja so že tako premajhne zmogljivosti dodatno drobila, kar je značilen pojav oligopolnih zaprtih trgov, kjer ni zadostnih pritiskov na zniževanje stroškov. Z razpadom nekdanjega skupnega trga je del zmogljivosti ostal tudi neizkoriščen, kar dodatno draži proizvodnjo.

7.2 TEHNOLOŠKO ZAOSTAJANJE

Konkurenčnost slovenskih živilskopredelovalnih podjetij ob spopadanju s pritiski enotnega trga je vprašljiva tudi zaradi tehnološkega zaostajanja. Šibka kapitalska sposobnost je značilnost velikega dela podjetij v panogi, zaradi česar so omejena pri obsegu investicijskih

aktivnosti v opremo in nepremičnine (stalna sredstva) pa tudi v neopredmetene naložbe (trženjske aktivnosti, razvoj proizvodov, izobraževanje). Del podjetij tako še proizvaja z zastarelo opremo in tehnologijo z nizko stopnjo avtomatizacije, kar onemogoča doseganje zadovoljive produktivnosti, višje dodane vrednosti in tudi kakovosti.

Po sklenitvi lastninjenja prihaja znova do večjega tehnološkega razvoja podjetij, vendar so nekatere dejavnosti začele resno zaostajati za konkurenco. Le redka podjetja so se usmerila v proizvodnjo živil nove generacije (hitro pripravljiva živila, probiotična in funkcionalna živila), ki zahtevajo najsodobnejšo opremo in obsežne naložbe v razvoj tehnologije. Povpraševanje po živilih gre prav v to smer in potrošniki bodo čedalje bolj zahtevali sodobna, zdravju prijazna in raznovrstna živila. Temu se morajo živilska podjetja nenehno prilagajati, kar zahteva obsežne naložbe v opremo in tehnologijo.

7.3 DELNA PRILAGOJENOST NORMATIVNIM ZAHTEVAM

Proizvodni procesi in izdelki živilskopredelovalne industrije morajo ustrezati predpisom s številnih področij pravnega reda EU. Pravila, ki danes veljajo zgolj za izvoznike na enotni trg EU, bodo postala pravila za vse večje proizvajalce. Slovenska živilskopredelovalna industrija le deloma ustreza zahtevam glede higiene in varstva okolja. Kritično je predvsem v nekaterih dejavnostih proizvodnje živil živalskega izvora, kjer bodo v velikem številu podjetij potrebne temeljite naložbe v obnovo zgradb in opreme. Marsikatero podjetje ne bo uspelo izvesti zahtevnih naložb in bo prisiljeno zmanjšati (prilagoditev zgolj na lokalni slovenski trg), preusmeriti ali opustiti proizvodnjo. Normativni vidiki prilagajanja bodo dodatno prispevali k izraziti spremembi industrijske strukture slovenske živilskopredelovalne industrije.

Pristop Slovenije k EU temeljito spreminja tudi koncept nadzora v živilskopredelovalnih podjetjih in nalaga managementu drugačne naloge, pristojnosti in odgovornosti. Dosedanja zakonodaja ni tako izrazito izpostavljala odgovornosti podjetja za nadzor nad neoporečnostjo živil, ki ga je izvajala javna inšpekcijska služba. Pravni red EU pa skoraj vso odgovornost za nadzor higienske in zdravstvene neoporečnosti proizvodov prelaga na upravo podjetja. Za zagotavljanje higienske neoporečnosti in doseganje zahtev o varovanju zdravja potrošnikov morajo živilska podjetja v proizvodnih obratih vzpostaviti sistem HACCP (analiza tveganja in kontrola kritičnih točk) ter z njim vzpostaviti protokole nadzora. Težišče se premika od nadzora končnih proizvodov na nadzor vseh faz proizvodnega procesa. Neposredna in stalna prisotnost državnih inšpekcijskih organov v proizvodnji bo po dokončni vzpostavitvi harmoniziranega sistema nadzora bistveno manjša. Proizvajalci bodo morali sami sistematično izvajati zahtevne postopke kontrole in voditi natančno evidenco, kar pri dvomu o oporečnosti omogoča sledljivost in morebiten umik proizvodne serije.

Normativna usposobitev zahteva celovito spremembo delovanja podjetij, deloma tudi investicijska vlaganja, izdelavo protokolov nadzora ter predvsem usposobitev odgovornih kadrov in vseh zaposlenih v podjetju. V uspešnejših podjetjih, ki so sproti vlagala v tehnološko in higiensko posodabljanje, bodo potrebne razmeroma majhne naložbe, ključne pa bodo organizacijske in administrativno-nadzorne spremembe. V kapitalsko in upravljalško šibkih podjetjih pa bremena normativne usposobitve ne bodo zmogli.

7.4 DELNO UČINKOVITO OBVLADOVANJE UPRAVLJALSKEGA PROCESA

Ključni nalogi uprav podjetij sta priprava in izvajanje učinkovitih upravljalških strategij, kar omogoča izrabo konkurenčnih prednosti ter dolgoročno rast in razvoj. V agroživilstvu je upravljalški proces izrazito specifičen že zaradi značilnosti pridelave osnovnih surovin, proizvodnega procesa in distribucije, dodatno pa na poslovanje podjetij vplivata izrazita administriranost in vmešavanje države v delovanje panoge. Uprave živilskopredelovalnih podjetij morajo obvladovati kompleksno poslovno okolje, ki vključuje dejavnike vse agroživilske verige z njihovimi značilnostmi, vključno z državo in njenim uravnavanjem verige.

Upravljalški proces v slovenskih živilskopredelovalnih podjetjih je še vedno močno zaznamovan s procesom lastninskega preoblikovanja. V nekaterih podjetjih se še ukvarjajo z urejanjem lastniških struktur in še niso dosegli zadovoljive usklajenosti korporativnih interesov lastnikov. Nekatero težavo v upravljalškem procesu izhajajo iz privatizacijskega modela, po katerem so večino podjetij "razdelili" brezplačno (prednostno zaposlenim ali nekdanjim zaposlenim) ali ga prenesli v državne sklade. Le manjši del privatiziranega kapitala so prodali za gotovino, zato podjetja ob privatizaciji niso dobila svežega kapitala. Tudi izrazita razpršenost lastništva otežuje vzpostavljanje učinkovitih upravljalških struktur v podjetjih. Pretežno notranje lastništvo je bilo socialno dokaj pravično, vendar je zaradi konflikta interesov oteževalo upravljanje podjetja. Usklajevanje interesov je bilo še posebno zahtevno v živilskopredelovalnih podjetjih, kjer so bili kot lastniki vključeni še dobavitelji surovin (zadruga). Lastniške strukture v živilskopredelovalnih podjetjih v Sloveniji so preveč razpršene, pogosto delujejo preveč kratkoročno in premalo dolgoročno-strateško, ker ne spodbujajo temeljitega prestrukturiranja in dolgoročnega načrtovanja v podjetjih. Konfliktnost lastniških razmerij je pogost razlog za odlaganje opredelitve razvojnih strategij podjetij, kar nedvomno ovira prestrukturiranje.

V evropskih podjetjih sta obvladovanje interesov lastniških skupin in priprava usklajenih razvojnih strategij (corporate governance) ključna in utečena funkcija managementa, vendar tudi tam zahtevata veliko napora. Pogosto je problematično usklajevanje interesov s kmetijskimi zadrugami, ki so lastnice živilskih podjetij in glavni dobavitelj kmetijske surovine. V obdobju pred pristopom v EU bo v slovenskih živilskih podjetjih potrebno sprejeti odločitev o delovanju in razvoju podjetja, zato je učinkovit "corporate governance" nujen za pripravo podjetja za pristop. Razmere pri oblikovanju učinkovitih upravljalško-lastniških odnosov se vsekakor postopno normalizirajo.

7.5 ZDRUŽEVANJE PODJETIJ NUJEN, VENDAR NE TUDI ZADOSTEN POGOJ ZA USPEH

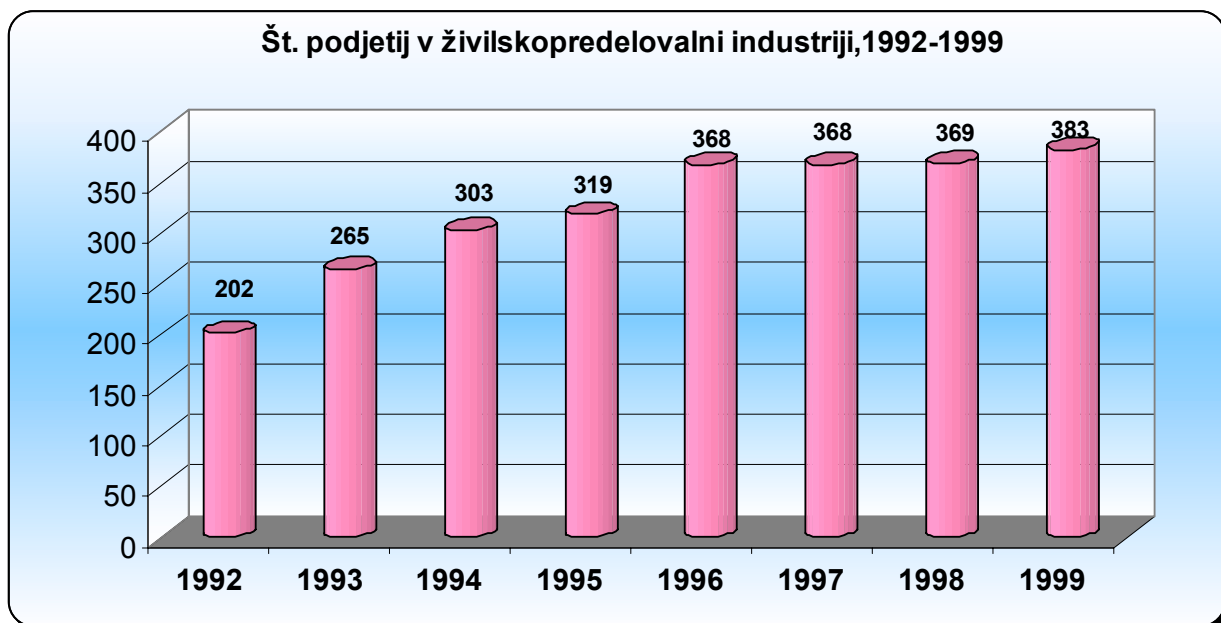
Strukturna neskladja in konkurenčno zaostajanje so sprožili v nekaterih slovenskih živilskopredelovalnih dejavnostih dokaj intenzivne aktivnosti povezovanja in združevanja. Integracijski procesi so postali pomemben element upravljalških strategij vodilnih podjetij, vendar kaže, da val "sporazumnih" združitvev postopoma pojema, vse pogostejši pa so klasični prevzemi, ki niso nujno vedno najbolj gospodarni. Spremembe so najbolj izrazite predvsem v strukturi mlečnopredelovalne dejavnosti, proizvodnje pijač pa tudi v pekarstvu in oljarstvu. Združevanj so bistveno več načrtovali, kot so jih izpeljali. Konkretno izpeljavo združevanj so pogosto ovirali in tudi ustavili številni dejavniki. Združevanjem velikokrat nasprotujejo

vodstva manjših podjetij, ki lahko s tem izgubijo svojo položajno rento, v nekaterih primerih pa povezovalne procese preprečujejo tudi lokalne politične in gospodarske strukture.

Različne oblike združevanja so za večino podjetij in dejavnosti zagotovo nujna strategija povečevanja konkurenčnosti. Zgolj združevanje podjetij pa ni zadosten ukrep za izboljšanje konkurenčnega položaja novega podjetja. Stroški organizacijskih sprememb ob združevanju, še posebno najetje kapitala za prevzem lastniških deležev, so pogosto večji od neposrednih sinergijskih koristi. Ključni dejavnik za doseganje pozitivnih učinkov povezovanja podjetij so postintegracijske aktivnosti, ki jim zaradi različnih vzrokov večina ne posveča dovolj pozornosti. Končni izkupiček združitve je odvisen od številnih zahtevnih in nepriljubljenih ukrepov. Potrebno je izboljšati učinkovitost (racionalizacija poslovanja, zmanjšanje števila zaposlenih), kritično presoditi ustreznost proizvodnega programa (specializacija, ukinjanje artiklov) in ukrepati proti kanibalizaciji tržnih deležev združenih podjetij. Učinkovito in dokaj enostavno je mogoče konkurenčni položaj posameznih podjetij izboljšati tudi z usklajenim delovanjem sorodnih podjetij (npr. sodelovanje pri logistiki, skupni nastopi na tujih trgih, pri pogajanjih s trgovskimi mrežami).

Pospeševanje prestrukturiranja in povečevanje konkurenčne sposobnosti slovenske živilskopredelovalne panoge je zelo kompleksno vprašanje, ki zahteva obsežne in celovite spremembe predvsem na ravni podjetij. Procesi različnih oblik povezovanja so stvar lastnikov in upravljalških struktur podjetij. Podpore temu procesu na ravni dejavnosti in države so lahko samo usmerjevalne in nikakor ne smejo neposredno posegati v industrijsko strukturo.

SLIKA 7: Število podjetij v živilskopredelovalni industriji, 1992-1999



Vir: APP, 1992-1999.

Živilskopredelovalna podjetja lahko na kratki rok in učinkovito vplivajo le na tako imenovane notranje dejavnike, vpliv na zunanje dejavnike (politika, konkurenčnost kmetijstva) pa je le posreden. V nekaterih podjetjih so notranje pomanjkljivosti začeli intenzivno odpravljati in so negativni trendi pri rezultatih uspešnosti poslovanja deloma tudi posledica teh aktivnosti, v pretežni večini podjetij pa se prestrukturiranja in konkurenčne usposobitve ne lotevajo dovolj odločno. Ta podjetja dinamike sprememb ne bodo mogla nadzorovati, zato so možne

precejšnje negativne posledice ob "vsiljenem" prestrukturiranju ob pristopu (Kuhar, 2001, str. 32).

7.6 NEUČINKOVITO DOMAČE KMETIJSTVO BREMENI INDUSTRIJO

Kmetijstvo je vir osnovnih surovin za proizvodnjo živil in izrazito opredeljuje poslovanje večine živilskopredelovalnih podjetij. Nezadostna konkurenčnost slovenskega kmetijstva se prenaša po agroživilski verigi. Ta problem izstopa v dejavnostih, ki so neposredno vezane na domačo kmetijsko pridelavo in prirejo (mlekarstvo, mesnopredelovalna industrija, mlinarstvo, vinarstvo, proizvodnja sladkorja). Na konkurenčni položaj živilskopredelovalnih podjetij vplivata tako cenovna raven kmetijskih surovin kot njihova kakovost. Stroški primarnih surovin so višji tudi zaradi visokih transakcijskih stroškov pri zbiranju in distribuciji. Cenovno raven določa tudi zunanjetrgovinska politika, zaradi katere se lahko na ravni predelave akumulirajo tako negativni kot pozitivni transferji, ki jih povzročajo ukrepi kmetijske politike.

Po pristopu k EU bo lahko nizka konkurenčnost domačega kmetijstva velika ovira za razvoj posameznih živilskopredelovalnih dejavnosti. Nekatere bodo s pristopom sicer dobile možnost neomejene nabave surovin pri najugodnejšem ponudniku na skupnem trgu, vendar so tudi dejavnosti, ki so zaradi različnih ovir izključno vezane na nabavo na lokalnih kmetijskih trgih (mlekarstvo, vinarstvo, tudi proizvodnja sladkorja, večina mesne industrije). Te dejavnosti bodo brez učinkovitejšega domačega kmetijstva težko konkurirale na odprtem skupnem trgu. Velja pa tudi predvsem nasprotno, brez konkurenčne živilskopredelovalne industrije tudi domače kmetijstvo nima dobrih možnosti za razvoj po pristopu. Učinki pristopa k EU se bodo v kmetijstvu kazali prek živilskopredelovalne industrije. Oba sektorja sta neposredno organsko povezana in bosta po pristopu v veliki meri delila skupno usodo. Prestrukturiranje agroživilstva je zato potrebno izvajati usklajeno in celovito. Pri tem je treba upoštevati dejstvo, da je iz dolgoročne ekonomske perspektive smiselno proračunska sredstva usmerjati tudi v konkurenčno usposobitev živilskopredelovalnih podjetij, kar lahko zagotavlja večje pozitivne učinke kot neposredni razpršeni transferji posameznim kmetijskim pridelovalcem.

Vertikalna integracija kmetijstva in živilskopredelovalnih podjetij v obliki različnih pogodbenih povezav lahko prinese pozitivne poslovne učinke za obe strani. Živilskopredelovalna industrija si lahko zagotovi doseganje večje dodane vrednosti in izboljšanje profitabilnosti. Vertikalne integracije pa morajo temeljiti na jasnih ekonomskih interesih. Možnosti vertikalnih sistemov v slovenskem agroživilstvu še niso dovolj izkoriščene, zlasti ne v predelavi mesa, mleka, sadja in zelenjave.

7.7 NARAŠČAJOČI PRITISKI TRGOVINE

Trgovina ima zaradi neposrednega stika s potrošnikom in procesi prestrukturiranja, ki so prehiteli procese v živilskopredelovalni industriji, izrazito prevladujoč položaj vseh proizvajalcev v panogi. V slovenski trgovini so se zgodile izrazite strukturne spremembe, kar je zaostriło odnose med domačimi proizvajalci živil in trgovci. Nekdaj partnersko sodelovanje se spreminja v ostro vertikalno konkurenco, ki vodi tudi do izrazitega povečanja konkurenčnih silnic med podjetji v posamezni dejavnosti.

Trgovske družbe proizvajalcem in dobaviteljem živil postavljajo zahtevne dobavne pogoje ter predvsem znižujejo nabavne cene. Pritiski trgovskih družb so primerljivi z razmerami v EU, vendar so učinki zaradi majhnosti trga, prevlade vodilne trgovske družbe in pretežne usmerjenosti živilskih podjetij na domači trg pogosto izrazitejši. Razmere so že tako zaostrene, da bistveno poslabšujejo donosnost poslovanja in že ogrožajo obstoj prej ne tako slabih podjetij. Ne glede na težave je pritisk trgovine dobra spodbuda za nujno racionalizacijo proizvodnje in konkurenčno usposobitev podjetij, v precejšnji meri pa že pripravlja panogo na ostre konkurenčne razmere po vključitvi Slovenije na enotni trg.

Slovenska živilska podjetja se na pritiske trgovskega sektorja odzivajo različno. Za zdaj še ni bilo večjega organiziranja podjetij, ampak ta pogosto konkurirajo drugo drugemu, kar dodatno slabi položaj dejavnosti. Trgovina tudi intenzivno uvaja trgovinske blagovne znamke (TBZ). Takšna oblika vertikalne integracije je kratkoročno lahko pozitivna, vendar ne povečuje pogajalske moči podjetja v primerjavi s trgovino. Predvsem je zaskrbljujoče, da TBZ proizvajajo podjetja z izrazito prepoznavnimi blagovnimi znamkami in tako sama kanibalizirajo svoje tržne deleže. Obseg proizvodnje se s proizvodnjo TBZ na dolgi rok le redko občutneje poveča, prihranki pri trženju in promociji pa najverjetneje ne nadomestijo nižje dobavne cene ter možnih negativnih posledic za podjetja na dolgi rok. Usmeritev v proizvodnjo TBZ je smiselna za manjša podjetja brez uveljavljenih blagovnih znamk, ki pa morajo biti tudi cenovno konkurenčna. Za zdaj še ni možnosti za proizvodnjo TBZ za trgovske mreže v tujini, ki bi lahko brez visokih vstopnih stroškov zagotovila dodatne tržne možnosti.

7.8 NEZADOSTNA VKLJUČENOST SLOVENSKE ŽIVILSKO-PREDELOVALNE INDUSTRIJE V MEDNARODNE EKONOMSKE TOKOVE

V vstop na konkurenčne živilske trge v tujini je treba veliko vložiti, kar je za kapitalsko šibka podjetja pogosto nepremagljiva ovira. Možnosti za ugodnejši položaj slovenskih živilskih proizvodov na tujih trgih so manjše tudi zaradi nerazpoznavnosti in neustrezne percepcije pri večini evropskih porabnikov. Slovenski živilski proizvodi so praviloma uvrščeni v razred vzhodnoevropskih, ki so največkrat osnovne kakovosti in sodijo v najnižje cenovne razrede. To za slovenske živilske proizvode v večini primerov ne velja, vendar je sprememba dojemanja in podobe na nasičenih evropskih živilskih trgih ter pri "razvajenih" porabnikih zahteven in dolgotrajen proces, ki zahteva obsežna vlaganja in napore. Združiti bi kazalo izvozne zmogljivosti, preprosto in učinkovito tržiti ter nastopati cenovno prepričljivo. Potrebno je vložiti tudi bistveno več naporov v oglaševanje in predvsem v razvoj novih proizvodov višje dodane vrednosti.

Potrebno se bo pogumneje opredeliti do povezovanja s tujimi partnerji. Izkušnje kažejo, da sodelovanje s tujimi podjetji odpira nove možnosti za dolgoročni obstoj in razvoj podjetja. Omogoča prenos tehnoloških znanj, predvsem pa sodobnih upravljalških in trženjskih strategij za poslovanje na visokokonkurenčnih trgih ter v gospodarsko pravnem okolju EU. Spodbudna konkurenčna prednost slovenskih živilskih podjetij za tuje naložbe sta dobro poznavanje in izrazita prisotnost na trgih nekdanje Jugoslavije. Navkljub očitnim prednostim tujih vlaganj pa vsaj v nekaterih dejavnostih živilskopredelovalne industrije kaže pri tem ostati previden. Za živilske trge je značilno, da so nasičeni in imajo težje dostopne tržne kanale. Del tuje konkurence si bo ob odprtju trgov prizadeval za strategijo sovražnega prevzemanja podjetij. Temu se bo mogoče upreti predvsem z višjo konkurenčnostjo in

racionalnim horizontalnim ter vertikalnim povezovanjem z domačimi in tujimi strateškimi partnerji.

7.9 POMANJKLJIVO OBVLADOVANJE TRŽENJSKIH AKTIVNOSTI

V preteklosti in prvem prehodnem obdobju je bil upravljalni proces v slovenski živilskopredelovalni industriji izrazito usmerjen k proizvodu ("product orientation"). Po spremembi ekonomskega sistema so se začele razmere sicer spreminjati, še vedno pa le redka živilska podjetja proces upravljanja v celoti izvajajo po sodobnih "trženjskih" načelih ("market orientation"). Trženjsko usmerjenost lahko razumemo tudi kot strateški premik pri vodenju podjetij od ponudbe k povpraševanju. Uspešna živilska podjetja v EU so usmerjena predvsem v zadovoljevanje potreb potrošnikov in ponudbo prilagajajo povpraševanju. Podjetja usmerijo v doseg tega cilja vse poslovne funkcije, od razvoja proizvoda do njegove distribucije.

Nezadostna trženjska usmerjenost slabi konkurenčni položaj slovenskih živilskih podjetij. Nekatera niti pri razvoju novih proizvodov ne analizirajo zahtev potrošnika. Taka podjetja procese uvajanja vodijo popolnoma stihijsko. Le redko je uvajanje novega proizvoda podprto z ustrezno in celovito oglaševalsko akcijo. S takim načinom poslovanja podjetja na konkurenčnem skupnem trgu ne bodo mogla obstati. Težko je verjetno, da se res vsa podjetja ne zavedajo pomena celovitosti trženjskega pristopa. Očitno je, da se tudi tu kažejo omejene kapitalske zmožnosti slovenskih živilskih podjetij, primanjkuje ustrezno usposobljenega kadra v podjetjih in trženjskih agencij, ki pripravljajo strategije za živilska podjetja.

7.10 SLABOSTI KMETIJSKE POLITIKE

Kmetijska politika v veliki meri določa ekonomsko okolje živilskopredelovalne industrije. Večina živilskopredelovalnih dejavnosti je bila tudi zaradi strateške povezave s kmetijstvom pod posebnim režimom zunanjetrgovinske zaščite, vlada je za nekatere dejavnosti določala tudi odkupne cene surovin. Kmetijska politika živilskopredelovalnim podjetjem na eni strani draži surovine, na drugi strani pa jih ščiti pred zunanjo konkurenco. Zunanjetrgovinska zaščita je v delu neenakomerno razporejena po proizvodih v okviru ene živilske verige, kar podjetjem povzroča precejšnje težave. Te so tudi posledica sproščanja trgovine po dvo- in večstranskih sporazumih, ki jih je Slovenija sprejela v zadnjem desetletju.

Razlike med višino, strukturo in mehanizmi zaščite agroživilskih proizvodov v Sloveniji in EU so še prisotne, vendar se s procesom harmonizacije postopoma zmanjšujejo. Razlike, ki povzročajo največje težave v poslovanju živilskih podjetij, so v neupoštevanju zaščite nekaterih surovin, ki so uvožene kot komponente predelanih živilskih proizvodov, premalo izkoriščamo možnost samozaščitnih mehanizmov ("safeguard measures"), predvsem pa je zunanjetrgovinska zaščita nesistematična in nekonsistentna, kar povzroča tržna in transferska izkrivljenja v verigi. Evropski trg ostaja zaradi visoke zunanjetrgovinske zaščite, predvsem pa zaradi nekonkurenčnosti slovenskih proizvajalcev za nekatere dejavnosti še nedostopen.

Interese slovenske živilskopredelovalne industrije so pri oblikovanju kmetijske politike le deloma upoštevali. V prvi vrsti so pristojni upoštevali interes kmetijske pridelave, dogajalo pa se je tudi, da so odločitve nosilcev kmetijske politike implementirali brez zadostne ocene potencialnih posledic za živilskopredelovalno industrijo. Tudi pri odpiranju in prodoru na tuje trge industrija ni bila deležna podpore, ki bi jo pričakovali od moderne države. Kljub vsemu

je treba priznati, da je kmetijska politika s svojimi ukrepi prispevala k boljšim poslovnim rezultatom. Ne dovolj dinamična zunanjetrgovinska liberalizacija je zadrževala nujne zunanje konkurenčne pritiske.

Številna podjetja živilskopredelovalne industrije so pred pomembnimi odločitvami o novih investicijskih vlaganjih ter normativnem prilagajanju. Zaradi povezave in vplivov na kmetijsko pridelavo ter zaradi korenitih sprememb pravnega in ekonomskega okolja, mora država z investicijskimi in razvojnimi podporami pomagati razvojno sposobnim podjetjem pri njihovih odločitvah.

Leta 2000 je nastal prvi posebni program za strukturno prilagajanje živilskopredelovalne industrije, ki je bil sicer skromen v finančnem obsegu, vendar daje upanje, da bodo sredstva v prihodnje v večji meri ciljno usmerjena v panogo. Pričakovanja živilskih podjetij od programa SAPARD⁶ so precejšnja, navkljub sorazmerno skromnim sredstvom glede na potrebe podjetij (Odprta vprašanja živilskopredelovalne industrije v luči pristopa Slovenije k EU, 2001, str. 19-30).

SAPARD je predpristopna pomoč EU za področje kmetijstva in razvoja podeželja, ki je namenjena državam kandidatkam za vstop v EU. Zajema predvsem sistem ukrepov za lažje prilagajanje na področju kmetijstva oziroma podeželskega razvoja. V okviru te pomoči bo letno na voljo 520 milijonov evrov za vse države kandidatke. Ker gre za vključevanje v skupno kmetijsko politiko, ki je že znotraj EU zelo občutljivo področje, je program SAPARD zelo strogo voden. Pripravljen je za obdobje sedmih let (2000-2006). Projekti, ki bodo odobreni za financiranje iz sredstev SAPARD, bodo financirani največ do 75 odstotkov vrednosti projekta, ostala sredstva pa bo potrebno zagotoviti z lastnim financiranjem oziroma s strani države. Višina sredstev za posamezno državo se odmerja na osnovi kazalcev ekonomske razvitosti. Ti so v primeru Slovenije višji kot v ostalih državah kandidatkah. Zato so sredstva, ki jih je Evropska komisija odmerila Sloveniji, precej skromna – letno 6,337 milijona evrov. Slovenska vlada je v začetku leta 1999 sprejela sklep o ustanovitvi Agencije za kmetijske trge in razvoj podeželja, ki deluje kot organ v sestavi kmetijskega ministrstva. Agencija je že prevzela izvajanje predpristopne pomoči SAPARD (Kmetijstvo in EU, 2000).

8 STRATEGIJA OBVLADOVANJA PROCESOV PRISTOPA

8.1 AKTIVNOSTI NA RAVNI PODJETJA

Obvladovanje tako zahtevne in obsežne naloge, kot je vključevanje živilskega podjetja v korenito spremenjeno poslovno okolje, zahteva pripravo načrta aktivnosti. Ta mora temeljiti na natančni analizi stanja v podjetju, upravljalskih potencialih (kadrih) ter ambicijah in kapitalskih zmožnostih njegovih lastnikov. V analizi je treba določiti želeni formalni status podjetja na enotnem trgu (obrnitiški, lokalni ali industrijski obrat), realno je treba določiti ciljne trge in tržne segmente ter generalne strategije nastopanja na trgih. Uprave podjetij naj skrbno preučijo, kolikšen vpliv na poslovanje podjetja bo imel prevzem skupne kmetijske politike.

⁶ SAPARD – Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development (Posebni program pomoči za kmetijstvo in razvoj podeželja).

Na delovanje živilskih podjetij se nanašajo predpisi s številnih področij pravnega reda EU. V prvem koraku je treba ugotoviti, kateri predpisi zadevajo posamezno podjetje. Najostrejši in tudi najbolj poznani so predpisi higiensko-sanitarne ureditve (mesna industrija, mlekarstvo, proizvodnja krmil). Podjetja pa bodo morala prilagoditi tudi zahteve na področju standardov kakovosti in tehnoloških procesov (mlekarstvo, sadje, zelenjava, vino). Veliko sprememb lahko prinesejo tudi predpisi s področja varstva okolja in varstva pri delu. Področje normativne prilagoditve je zelo široko in pri vsakem podjetju posebej je treba ugotoviti, kateri koraki prilagajanja se ga konkretno dotikajo. Informacije je mogoče pridobiti pri državni upravi, v veliko večji meri se bodo za pretok informacij morala usposobiti gospodarska združenja. Posebno pozornost kaže nameniti manjšim podjetjem, ki bodo težko pridobila informacije ter še težje izvajala večje prilagoditve.

Živilska podjetja morajo biti posebej pozorna tudi na naslednja vprašanja:

- tehnična usposobitev za normativno prilagoditev lahko zahteva precejšnje naložbe;
- izbira in izvajanje prilagojenega sistema notranjega nadzora v podjetjih je zahteven korak prilagoditve;
- vse sile je potrebno usmeriti v doseganje cenovne konkurenčnosti podjetij;
- podjetja v živilskopredelovalni industriji morajo preiti v ofenzivno fazo prestrukturiranja;
- učinkovita strategija doseganja cenovne konkurenčnosti je izkoriščanje pozitivnih učinkov ekonomije obsega;
- potrebno se bo pogumneje opredeliti do povezovanja s tujimi partnerji;
- večja internacionalizacija podjetja, predvsem v iskanju izvoznih možnosti na trgih EU, je nujnost za izboljšanje konkurenčnega položaja podjetja;
- do pristopa kaže izboljšati koordiniranost agroživilske verige, kar lahko prispeva k izboljšanju konkurenčnosti in je lahko tudi uspešna upravljalna strategija živilskih podjetij;
- pomemben element konkurenčnosti bo tudi v prihodnje obvladovanje pritiskov trgovine;
- slovenska živilska podjetja bi morala intenzivno utrjevati lojalnost domačih potrošnikov;
- konkurenčnost podjetij se lahko spremeni tudi z institucionalnimi spremembami na področju prevzema pravnega reda za kmetijstvo;
- konkurenčnost je mogoče izboljšati tudi z intenzivnejšo preusmeritvijo na proizvode z visoko dodano vrednostjo;
- ključ za konkurenčno usposobitev je v rokah uprav podjetij.

8.2 GOSPODARSKA INTERESNA ZDRUŽENJA

Gospodarska interesna združenja naj postanejo nosilec skupnih informacijskih in svetovalnih dejavnosti ter osrednja komunikacijska točka med državo in podjetji. Vloga gospodarskih interesnih združenj s pristopnim procesom pridobiva na pomenu. Na njih se prenašajo številne skupne naloge podjetij na področju svetovanja, informiranja in zastopanja. S pristopom Slovenije k EU bo vloga gospodarskih interesnih združenj občutno spremenjena. Delovanje evropskih interesnih združenj bo v prihodnje pomembno vplivalo na slovensko živilsko industrijo. Gospodarska interesna združenja naj z različnimi aktivnostmi in pobudami spodbujajo prestrukturiranje ter normativno in konkurenčno usposobitev podjetij. Slovenska interesna združenja na področju agroživilstva se morajo kadrovske okrepiti in organizacijsko preoblikovati.

8.3 POLITIKA DRŽAVE

Proces vključevanja Slovenije v evropske integracije je bil že od osamosvojitve opredeljen kot osrednja razvojno-politična prioriteta države. Izvršna in zakonodajna oblast nosita velik del odgovornosti za učinkoviti pristop k EU. Pomemben del pristopnih nalog se nanaša na prilagoditev dela in organiziranja državne uprave. Pristop pa prinaša tudi korenite sistemske spremembe splošne gospodarske ureditve ter temeljite vsebinske spremembe v dodeljevanju različnih javnih spodbud gospodarstvu. Smer prilagajanja je v veliki meri že določena z oddanimi pogajalskimi izhodišči, v katerih se je slovenska oblast obvezala glede obsega in dinamike prilagajanja.

Živilskopredelovalna industrija bo prevzem pravnega reda EU občutila zelo izrazito, zato je pomembno, da oblast poskrbi predvsem za (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 156):

- zagotavljanje stabilnih makroekonomskih razmer in sistemsko prilagajanje gospodarske ureditve;
- harmonizacijo pravnega reda in izgradnjo učinkovitega institucionalnega sistema za usklajeno delovanje;
- reformo kmetijske politike v skladu z zastavljenimi cilji;
- liberalizacijo zunanje trgovine z EU pred pristopom;
- podpore strukturnemu in normativnemu prilagajanju podjetij.

9 SKLEP

Proces prestrukturiranja živilskopredelovalne industrije določata dva dejavnika. Potreba po koriščenju ekonomije obsega zahteva nadaljnjo konsolidacijo razdrobljene industrije. Hkrati pa omejena velikost trga ne dopušča, da se proces konsolidacije nadaljuje brez tveganja, da se pojavi nekonkurenčna industrija. Obseg celotnega trga se s trgovinskim povezovanjem Slovenije povečuje. V tem smislu je približevanje Slovenije k EU posebnega pomena.

Pomembna vloga oblikovalcev politike je predvsem, da natančno uskladijo proces konsolidacije s procesom vključevanja v EU.

Proces konsolidacije mora spremljati tudi prehod na učinkovitejše upravljanje podjetij. Ker je bil rezultat procesa privatizacije le razdelitev delnic, ni prišlo do dokapitalizacije pogosto zastarele živilskopredelovalne industrije. Večina podjetij bi imela boljši dostop do kapitala, če bi bili sedanji lastniki pripravljene prodati svoje delnice na kapitalskem trgu. Takšna nova lastniška sestava bi omogočila hitrejši proces konsolidacije in bi pritegnila k sodelovanju sposobno upravo. Kjer je bil rezultat privatizacije dokapitalizacija podjetij (predelava sladkorja, pivovarne), je treba ustvariti takšno okolje, ki bo pritegnilo nove ljudi in finančni kapital, posebno pa neposredne tuje naložbe. Dokapitalizacija in konsolidacija sta potrebni tudi zaradi zahtev po uvedbi sodobnih sanitarnih standardov in standardov kakovosti.

Eno ključnih vprašanj pristopa za slovensko živilskopredelovalno industrijo bo, kako zadržati cenovni pritisk tuje konkurence in ohraniti tržne deleže na domačem trgu. Slovenski potrošnik bo pri proizvodih slovenskih podjetij vztrajal le do neke mere, saj je cenovni prag lojalnosti pri večini živilskih proizvodov dokaj nizek. Predvidevam, da je podobno tudi pri slovenskih potrošnikih. Ali bodo ti pri izbiri kakovostno enakovrednih izdelkov zahtevali domače, a dražje proizvode? Ali bo slovenski kupec na račun nižje cene pripravljen sprejeti tudi slabšo kakovost uvoženega živila?

Slovenska živilska podjetja so šele pred kratkim začela ukrepati proti izraziti strukturni slabosti, to je zaostajanju v proizvodnih zmogljivostih in kapitalski moči. Povezovalni procesi so postali pomemben element upravljalnih strategij. Kaže, da je konec leta 2000 začel postopoma pojemati val "sporazumnih" združitvev, k čemur so prispevali interesi lastnikov in interesi vodstev podjetij, ki z združitvami izgubljajo položajno rento, v nekaterih primerih pa integracijske procese zavirajo in preprečujejo tudi lokalni politični dejavniki. Združevanje podjetij pa zagotovo ni "čarobna formula" za izboljšanje konkurenčnega položaja panoge.

Slovenija bo s pristopom k EU postala del odprtega trga, kjer vlada ostra konkurenca med ponudniki proizvodov in storitev. Poslovanje nekonkurenčnih podjetij bo tako ogroženo. Živilskopredelovalna industrija pri tem ne bo izvzeta. Pričakovati je celo, da bo imela zaradi obsega sprememb in nezadovoljive konkurenčnosti ob vključitvi v skupni trg velike težave. Obseg negativnih učinkov ob odprtju trgov je tesno povezan s stopnjo izoliranosti in zaščite pred spremembami. Zaradi konkurenčnih pritiskov tujih podjetij bodo domača podjetja prisiljena zniževati cene proizvodov ter stroškovno-cenovne marže, kar bo pozitivno vplivalo na ekonomsko blaginjo kupcev. Ključni dejavnik sprememb po dejavnostih je cenovna konkurenčnost živilskih podjetij. Pri številnih proizvodih in dejavnostih so cene bistveno višje kot pri konkurentih. Prav te panoge bodo deležne največjih pritiskov. Cene se bodo lahko v nekaj tednih po pristopu bistveno spremenile. Vsekakor pa bo pristop temeljito spremenil ekonomski položaj celih dejavnosti.

LITERATURA

1. Connor John M., Schiek William A.: Food Processing. An industrial powerhouse in transition. New York: Wiley & Sons, 1997. 666 str.
2. Cunder Tomaž: Slovensko kmetijstvo in Evropska unija. Ljubljana: Kmečki glas, 1997. 439 str.
3. Erjavec Emil, Juvančič Luka: Ekonomske in institucionalne posledice vključitve Slovenije v Evropsko unijo za agroživilstvo. Slovenija in Evropska unija/7. letno srečanje Zveze ekonomistov Slovenije. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 1999. str. 67-88.
4. Erjavec Emil, Kuhar Aleš: Slovenska živilskopredelovalna industrija in Evropska unija. Domžale: Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko, 2000. 168 str.
5. Erjavec Emil, Volk Tina: Pregled skupne kmetijske politike. Domžale: Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko, Ljubljana: Zadružna zveza Slovenije, 2001. 224 str.
6. Kuhar Aleš: Aktualna vprašanja prestrukturiranja in prilagajanja slovenske živilskopredelovalne industrije: vertikalni odnosi v agroživilski verigi: zakonodaja na področju proizvodnje hrane. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije, Združenje agroživilstva, 2001. 192 str.
7. Odprta vprašanja živilskopredelovalne industrije v luči pristopa Slovenije k EU. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije, 2001. 43 str.
8. Pogajalska izhodišča Republike Slovenije za pogajanja o pristopu k Evropski uniji. Ljubljana: Služba Vlade Republike Slovenije za evropske zadeve, 2000. 347 str.
9. Pregled kmetijske politike: Slovenija. Ljubljana: Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano Republike Slovenije, 2001. 184 str.
10. Tracy Michael: Food and agriculture in a market economy. LaHutte: Agricultural Policy Studies, 1993. 286 str.
11. Trail. B.: Structural Changes in the Europeanfood Industry: Consequences for competitiveness. London: Blackie Academic & Professional, 1998.

VIRI

1. Agricultural Policies in Emerging and Transition Countries: Monitoring and Evaluation. Paris: OECD, 1999.
2. Analiza kmetijske politike v Sloveniji. Ljubljana: Kmetijski inštitut Slovenije - KIS, 2000.
3. CAP Monitor. London: AgraEurope Ltd., 2000.

4. Enterprise in Europe - Fourth Report. Luxembourg: Eurostat, Office for Official Publications of the European Communities, 1996a.
5. Kmetijstvo in EU. Ljubljana: Urad vlade za informiranje, 2000.
6. Panorama of EU Industry '96 - Chapter 3: Food, drink and tobacco. Luxembourg: Eurostat, Office for Official Publications of the European Communities, 1996b.
7. Panorama of European Business, '99 - Chapter 3: Food, drink and tobacco. Luxembourg: Eurostat, Office for Official Publications of the European Communities, 2000.
8. Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in uspeha gospodarskih družb Republike Slovenije. Ljubljana: Agencija za plačilni promet - APP, 1993-1999.
9. Poročilo o stanju kmetijstva, gozdarstva in živilstva. Ljubljana: Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano Republike Slovenije, 1994-1999.
10. Statistični letopis. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije-SURS, 1994-1999.
11. The European Agro-Food System and the Challenge of Global Competition. Rome: Istituto per gli Studi Micenei ed Egeo-Anatolici-ISMEA, 1999.
12. The Future of the Food-Long-term Prospects for the Agro-food Sector. Paris: OECD, 1998a.
13. Yearbook '96 - A statistical view on Europe. Luxembourg: Eurostat, Office for Official Publications of the European Communities, 1996c.