

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA TRENDOV V ŽIVILSKOPREDELOVALNI
INDUSTRIJI PO VSTOPU SLOVENIJE
V EVROPSKO UNIJO**

Ljubljana, januar 2007

VESNA MARINKO

Študentka Vesna Marinko izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga izdelala pod mentorstvom dr. Miroslava Glasa in somentorstvom dr. Aleša Kuharja in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 8.1.2007

Podpis: _____

KAZALO

UVOD.....	1
1. NOTRANJI TRG EVROPSKE UNIJE IN KONKURENČNOST	2
1.1. Od evropskih skupnosti do Evropske unije.....	2
1.2. Prispevek Porterja k razlagi konkurenčnosti.....	4
1.3. Pristop k analizi na podlagi dejavnikov konkurenčnosti.....	4
2. ZNAČILNOSTI ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE V EU.....	5
2.1. Splošni pregled.....	5
2.2. Mednarodna trgovina	6
2.3. Industrijska struktura.....	7
3. ZNAČILNOSTI SLOVENSKE ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE.....	8
3.1. Tržna struktura panoge.....	8
3.1.1. Število podjetij in zaposlenih	8
3.1.2. Velikostna porazdelitev	10
3.3. Vrednost sredstev	11
3.4. Obseg industrijske proizvodnje.....	11
3.5. Gibanje cen.....	12
4. ANALIZA POVPRŠEVANJA PO HRANI.....	13
4.1. Povpraševanje po hrani	13
4.2. Trgovski sektor in živilskopredelovalna industrija	14
5. VPLIV DRŽAVE: UKREPI INDUSTRIJSKE IN KMETIJSKE POLITIKE.....	16
5.1. Industrijska politika.....	16
5.2. Skupna kmetijska politika	17
6. MEDNARODNO TRGOVANJE S PREDELANIMI ŽIVILSKIMI PROIZVODI.....	20
6.1. Sprememba zunanjetrgovinske ureditve	20
6.1. Obseg mednarodne menjave	21
6.2. Struktura uvoza in izvoza predelanih živilskih proizvodov	23
7. USPEŠNOST POSLOVANJA ŽIVILSKOPREDELOVALNE PANOGA.....	26
7.1. Kazalniki uspešnosti poslovanja	26
7.1.1. Prihodki od prodaje in produktivnost.....	26
7.1.2. Dodana vrednost na zaposlenega	27
7.1.3. Neto dobiček oziroma izguba.....	28
7.1.4. Donosnost prodaje (ROS) in donosnost sredstev (ROA).....	28
7.2. Ocena uspešnosti poslovanja po dejavnostih	29
8. UČINKI VSTOPA V EU NA PRIMERU DVEH SLOVENSКИH PODJETIJ.....	34
8.1. Perutnina Ptuj d.d.	34
8.2. Ljubljanske mlekarne d.d.	36
9. PRIMERJAVE IN UGOTOVITVE.....	38
9.1. Trendi na strani ponudbe in povpraševanja.....	38
9.2. Trendi v mednarodni menjavi	39

9.3. Ukrepanje države po vstopu v EU.....	39
9.4. Kazalci uspešnosti slovenske živilskopredelovalne panoge	40
10. SKLEP	41
LITERATURA	42
VIRI	44

UVOD

Notranji evropski trg je eden od pglavitnih instrumentov za doseganje niza med seboj povezanih ciljev, kot so uravnotežena rast, visoka raven zaposlovanja in socialne zaščite, boljši življenjski standard in boljša kakovost življenja z gospodarsko in socialno povezanostjo. Pri doseganju teh ciljev opravlja notranji trg funkcijo vzdrževanja gospodarske učinkovitosti udeleženih gospodarstev, s pomočjo spodbujanja učinkovitejše razporeditve proizvodnih dejavnikov, omogočanja širšega obsega proizvodnje, izboljšanja gospodarske učinkovitosti preko večje konkurence in zagotavljanjem spodbud za vlaganja (Kovačič, 2005, str. 11).

Slovenija se je 1. 5. 2004 vključila v skupnost petindvajsetih držav, ki zagotavlja štiri ekonomske svoboščine: prost pretok blaga, oseb, storitev in kapitala, ključni cilj prostega pretoka pa je zagotavljanje razmer odprte konkurence. Naslednji izziv in nadgradnja gospodarske integracije evropskih držav je politična unija, ki se ji z vzpostavljanjem dodatnih skupnih instrumentov in politike sedanja EU čedalje bolj približuje.

V teh razmerah je v ospredje postavljena konkurenčnost. Uspešnost posamezne panoge je v veliki meri odvisna od sposobnosti, da se pravočasno zaznajo in izkoristijo priložnosti v okolju, v katerem panoga obstaja in se razvija. Panoge niso v enakem položaju glede doseganja donosnosti, saj so pritiski na izbrane dejavnike konkurenčnosti med panogami različni. Porter (1986) meni, da doseganje dobička v panogi ni le posledica videza proizvoda in tehnološkega napredka v njem, ampak odraz celovitosti strukture v panogi. Zato se morajo podjetja osredotočiti na tiste trende v panogi, ki so bistveni za doseganje dobička na dolgi rok in na tej podlagi sprejemati ustrezne strategije.

Med panoge z najzahtevnejšimi spremembami in potrebnimi prilagoditvami, ki jih je povzročil vstop Slovenije v EU, se zagotovo uvršča živilskopredelovalna industrija, ki ima tako pri nas kot tudi v EU izrazit gospodarski in javno-politični pomen. Evropska unija je prav na tem področju vzpostavila kompleksen pravni red, številne ukrepe kmetijske politike in značilno zunanjetrgovinsko zaščito. Slovenska živilskopredelovalna industrija do pristopa ni bila deležna posebej intenzivnih spodbud za prestrukturiranje ter konkurenčno usposobitev, zato me je zanimalo, kako se je panoga, ki je bila že tako na meji preživetja, znašla v teh spremenjenih razmerah.

V diplomski nalogi z naborom ekonomskih kazalnikov pojasnujem trende v slovenski živilskopredelovalni industriji dve leti po vstopu v EU. V uvodnem poglavju opredelim nekatere učinke vključevanja v integracijo in Porterjevo delitev dejavnikov konkurenčnosti, saj analiza delno temelji na oceni stanja posameznih dejavnikov konkurenčnosti. V drugem poglavju podam splošne značilnosti evropske živilskopredelovalne industrije, v tretjem in četrtem pa značilnosti slovenske živilskopredelovalne industrije skozi temeljne dejavnike

ponudbe (sestava in tržna struktura panoge, proizvodnja, gibanje cen v panogi) in povpraševanja (značilnosti porabe, vpliv trgovskega sektorja). Vpliv države na konkurenčnost panoge in posameznih podjetij je izrazit, zato v nadaljevanju opišem pomen industrijske in kmetijske politike, ki z različnimi ukrepi vplivata na uspešnost poslovanja živilskopredelovalnih podjetij. Sledi opis sprememb zaradi prevzema skupne trgovinske politike, kar je pomembno vplivalo na obseg in regijsko strukturo trgovanja s predelanimi živilskimi proizvodi. Sedmo poglavje zajema prikaz različnih kazalnikov uspešnosti poslovanja panoge na agregatni ravni, nakazana je tudi uspešnost poslovanja posameznih dejavnosti znotraj panoge. Učinke vstopa v EU so znala nekatera podjetja dobro izkoristiti, druga pa so zaradi številnih sprememb zašla v rdeče številke. V osmem poglavju zato predstavljam študiji primera podjetij Perutnina Ptuj d.d. in Ljubljanske mlekarne d.d. V zadnjem poglavju povzemam primerjave med slovensko in evropsko živilskopredelovalno industrije ter podam ključne ugotovitve v zvezi z obravnavano tematiko.

1. NOTRANJI TRG EVROPSKE UNIJE IN KONKURENČNOST

1.1. Od evropskih skupnosti do Evropske unije

Proces integriranja gospodarstev je v drugi polovici 20. stoletja predstavljal najpomembnejšo obliko spodbujanja regionalne trgovine in gospodarskega razvoja. O mednarodnem ekonomskem integriranju govorimo tedaj, kadar preučujemo učinke sporazumov med dvema ali več suverenimi državami in nas zanima zlasti rezultat učinka transakcij med udeleženci. Bistvo integracije je, da se znotraj integrirane skupine odstranijo prepreke za trgovanje in se s prostim gibanjem proizvodnih faktorjev izrabljajo možnosti za specializacijo, medtem ko se dežele zunaj regije diskriminirajo (Bobek, Kenda, 2003, str.173).

Posamezni avtorji v strokovni literaturi različno obravnavajo število stadijev, skozi katere prehaja gospodarstvo od svojih začetkov do stanja popolne integriranosti. Faze si ne sledijo nujno v zaporedju, kot je navedeno, saj posamezno gospodarstvo samo najde primeren način povezanosti s tujino:

- **Prostotrgovinsko območje** je območje, na katerem države članice ukinejo vse medsebojne trgovinske ovire, vendar zadržijo svobodo pri oblikovanju svojih ekonomskih politik.
- **Carinska unija** je višja oblika ekonomske integracije, ki nastane takrat, ko države članice do tretjih držav poleg liberalizacije trgovine znotraj unije vodijo tudi skupno zunanjetrgovinsko politiko.
- **Skupni trg** poleg ukinitve carin med državami dovoljuje prosto gibanje proizvodnih faktorjev prek narodnih meja držav članic, ki med seboj uskladijo tudi notranjo politiko in koordinirajo zunajekonomske odnose.
- **Ekonomska in monetarna unija** je dosežena takrat, kadar njene članice na integriranem prostoru uvedejo enoten denar, kadar je notranja gospodarska politika povsem poenotena

in celota sprejme skupno politiko ekonomskih odnosov s tujino. Poleg tega je za ekonomsko unijo značilno oblikovanje različnih nadnacionalnih institucij, ki med članicami še pospešujejo proces povezovanja.

- **Politična unija** nastane, če članice ustanovijo skupne administrativno-politične organe in celotna skupnost držav deluje kot eno telo, pri čemer mora biti zagotovljena popolna poenotenost monetarne, fiskalne, socialne in zunanje ekonomske politike.

El-Agraa (2004, str. 1) na območju proste trgovine in carinske unije navaja naslednje potencialne integracijske učinke: (1) večja učinkovitost proizvodnje zaradi večje specializacije v skladu z zakonom primerjalnih prednosti, (2) večja proizvodnja zaradi boljšega izkoriščanja ekonomij obsega, spodbujenega z večjim skupnim trgom, (3) boljši mednarodni pogajalski položaj zaradi večje velikosti trgovinskega območja, kar lahko izboljša pogoje menjave, (4) spremembe ekonomske učinkovitosti zaradi večje konkurence in (5) spremembe obsega in kakovosti proizvodnih dejavnikov zaradi tehnološkega napredka. Z razvojem ekonomske integracije se poveča tudi mobilnost proizvodnih dejavnikov, usklajujeta se monetarna in fiskalna politika, višja gospodarska rast in enakomernejša preraždelitev dohodka pa postanejo skupni in poenoteni cilji.

Evropska unija se je postopoma oblikovala skozi dolgo obdobje. Ideja o politični in gospodarski združitvi Evrope je bila aktualna že več stoletij, prvo priložnost pa je dobila šele po drugi svetovni vojni. Začetki evropskega integracijskega procesa segajo v leto 1951, ko je bila med šestimi članicami podpisana Pogodba o ustanovitvi Evropske skupnosti za premog in jeklo. Članice so si postavile temeljni cilj, da vzpostavijo skupni evropski trg, kar je Skupnost lahko dosegla le z ustanovitvijo carinske unije. Slednja je ukinila carine med državami članicami in uvedla skupno carinsko tarifo za tretje države in tako pozitivno vplivala na povečanje medsebojne trgovine. Naslednji cilj je bil vzpostavitev notranjega trga, ki bo poleg prostega pretoka blaga zagotavljal še prosto gibanje oseb, kapitala in storitev na celotnem območju Skupnosti, vse to pa je potrebno nadgraditi z Gospodarsko in denarno unijo, ki predstavlja zadnjo fazo ekonomske integracije. Postal je namreč jasno, da se lahko enotni trg uspešno preoblikuje v notranjega samo z uvedbo enotne valute in skupne gospodarske politike (Ješovnik, Bobek, 2000, str. 97-107).

Gospodarstvo Slovenije je po vključitvi v EU vse bolj izpostavljeno učinkom skupnega evropskega trga. Tekmovalnost na tem trgu spodbuja konkurenčnost na različnih ravneh in sicer na ravni države, panoge ali podjetja. V preteklosti so ekonomisti merili nacionalno konkurenčnost na podlagi statičnih dejavnikov (zemlja, kapital, naravni viri, delovna sila), s pojavom globalizacije se je pojmovanje konkurenčnosti nekoliko posodobilo. Po definiciji OECD je država konkurenčna takrat, ko lahko njena podjetja v pogojih svobodnega trga ustvarjajo blago in storitve, ki prestanejo preizkus mednarodnega trga, ob tem pa se povečuje realni dohodek prebivalstva.

1.2. Prispevek Porterja k razlagi konkurenčnosti

Porter meni, da ključni vplivi okolja na podjetje izhajajo iz njegovega ožjega okolja, to je iz njegove panoge. Panoge niso v enakem položaju glede doseganja donosnosti, saj so pritiski na izbrane dejavnike konkurenčnosti med panogami različni. Porterjev model petih silnic pravi, da so podjetja v katerikoli panogi pod vplivom petih konkurenčnih sil, ki določajo naravo tekmovalnosti v panogi (Porter, 1980, str. 7-29): (1) nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo, (2) konkurenca med obstoječimi podjetji v panogi, (3) nevarnost substitutov, (4) pogajalska moč kupcev in (5) pogajalska moč dobaviteljev. Podjetja se morajo osredotočiti na tiste trende v panogi, ki so bistveni za doseganje dobička na dolgi rok in na tej podlagi sprejemati ustrezne strategije.

Poleg vplivov panoge omenja Porter tudi vplive celotnega narodnega gospodarstva na konkurenčnost podjetij. Štiri značilnosti države, ki tvorijo t. i. diamant nacionalne konkurenčnosti naroda so (Porter, 1990, str. 69-124):

1. **Pogoji uporabe proizvodnih dejavnikov** (delovna sila, zemlja, naravna bogastva, kapital in infrastruktura).
2. **Pogoji povpraševanja na domačem trgu** pomembno vplivajo na konkurenčnost podjetja ali panoge. Pričakovanja kupcev so na trgu z močno konkurenco vedno večja, kar podjetja spodbuja k vzdrževanju višjih standardov in boljše kakovosti proizvodov, vse to pa predstavlja stimulacijo za razvoj konkurenčnih prednosti.
3. **Sorodne panoge** so tretji element konkurenčnosti in so ključnega pomena za uspešno poslovanje.
4. **Struktura podjetij, strategija in rivalstvo** so značilnosti podjetij, ki izrazito vplivajo na pripravljenost podjetij za nastop na globalnih trgih.

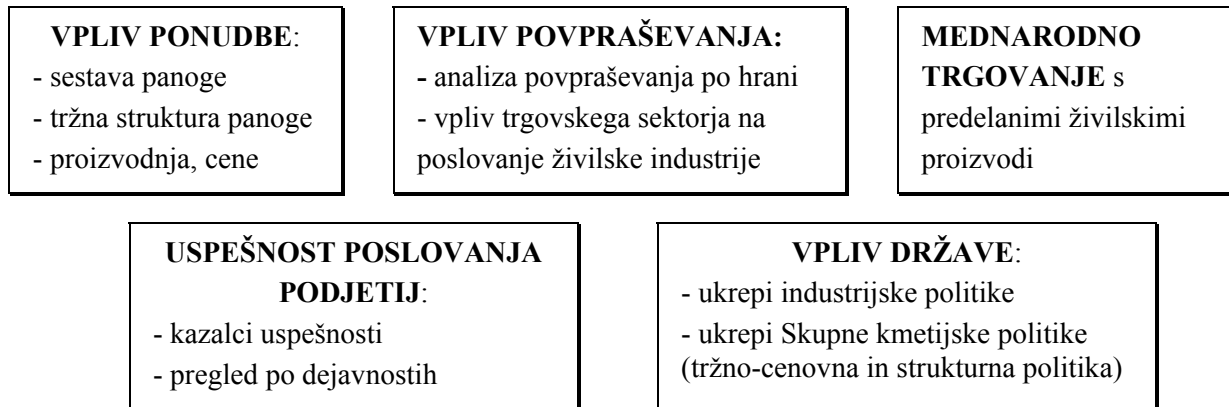
Poleg teh štirih značilnosti je Porter opredelil še dve spremenljivki, ki prav tako pomembno vplivata na ustvarjanje konkurenčnih prednosti podjetja, to sta **država in naključje**. Država pomembno vpliva na druge elemente sistema in mora oblikovati takšno vladno politiko, ki bo spodbujala potencial posameznega podjetja oziroma panoge. Pri naključjih pa gre običajno za tehnološke preboje, spremembe na finančnih trgih, velike spremembe v povpraševanju in podobno.

1.3. Pristop k analizi na podlagi dejavnikov konkurenčnosti

Ker sem se v svoji analizi želela osredotočiti predvsem na poslovanje živilskopredelovalne panoge po vstopu v EU, sem imela nekoliko težav pri pridobivanju svežih podatkov. Na podlagi že obstoječih študij v Sloveniji (Erjavec, Kuhar, 2000) sem pripravila izračune o poslovanju živilskopredelovalne industrije v letu 2005 in tako pridobila podatke, ki pokažejo precej jasno sliko poslovanja panoge po vstopu v EU.

Analiza trendov v živilskopredelovalni industriji po vstopu Slovenije v EU temelji na sistematičnem opisu nekaterih dejavnikov konkurenčnosti v obdobju od leta 2000 do 2005, ki vplivajo na poslovanje podjetij znotraj panoge. Za opredelitev osnovnih področij analize sem upoštevala Porterjev diamant, temu pa sem dodala še nekatere specifične vplive, ki so značilni za agroživilstvo, tako da so področja vključena v analizo slovenske živilskopredelovalne industrije po vstopu v EU, naslednja:

Slika 1: Dejavniki, vključeni v analizo slovenske živilskopredelovalne industrije



Vir: Lasten prikaz

2. ZNAČILNOSTI ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE V EU

2.1. Splošni pregled

Živilskopredelovalna industrija EU predstavlja pomemben steber evropskega gospodarstva. Prispeva okoli 14 % k skupnemu ustvarjenemu prihodku celotne predelovalne industrije, na prvem mestu pa je tudi po deležu ustvarjene dodane vrednosti (11,6 %) in po številu zaposlenih, saj zaposluje 5 mio delavcev ali 13 % zaposlenih v predelovalnih dejavnostih. V preteklem desetletju je vrednost proizvodnje hrane v EU preseгла vrednost v ZDA, tako da je EU postala vodilna svetovna proizvajalka hrane. Po podatkih za leto 2003 je ta znašala 799 mrd EUR, ZDA pa sledi s 581 mrd EUR. Živilskopredelovalna industrija EU je gospodarska dejavnost v zreli razvojni fazi, kar potrjuje tudi podatek o stopnji rasti panoge. Po prihodkih panoga v zadnjih desetih letih beleži omejeno, a stabilno rast okoli 1,8 % na letni ravni (Data and trends of the EU food and drink industry, 2005, str. 4-15).

Najpomembnejši sektor po ustvarjenih prihodkih predstavlja dejavnost proizvodnje drugih živil, ki prispeva 26 % skupnih prihodkov panoge in zaposluje 42 % vseh delavcev. V to kategorijo sodijo pekarstvo, proizvodnja sladkorja, konditorstvo, predelava čaja in kave in podobno. Poleg omenjenih predstavljajo pomembne sektorje živilskopredelovalne industrije EU tudi mesnopredelovalna dejavnost, proizvodnja pijač in mlečna dejavnost. Skupaj s proizvodnjo drugih živil ustvarijo kar 77 % prihodkov in zaposlujejo 84 % delavcev celotne panoge (Data and trends of the EU food and drink industry, 2005, str. 8).

Med državami članicami EU je gospodarski pomen živilskopredelovalne industrije različen. Proizvodnja hrane je pomembna industrijska panoga v Nemčiji, Franciji in Veliki Britaniji. Največji delež dodane vrednosti EU-25 ustvari Nemčija (18,4 %), ki tudi zaposluje največji delež delavcev živilskopredelovalne unije EU.

Tabela 1: Izbrani kazalniki evropske živilskopredelovalne industrije v letu 2004

Kazalnik Država	Število podjetij	Število zaposlenih	Prihodki na zaposlenega (v 000 EUR)	Dodana vrednost na zaposlenega (v 000 EUR)	Delež prihodkov DA/D (v %)
EU-25	282.876	5.111.100	170,0	41,6	14,9
Belgija	8.216	100.960	310,9	60,4	15,9
Češka*	6.498	/	70,6	15,3	13,8
Danska	1.779	86.518	260,6	61,5	27,3
Nemčija	32.613	858.546	210,1	42,5	11,4
Estonija*	452	18.630	48,4	9,8	18,8
Grčija	/	/	/	/	/
Španija	29.861	384.501	218,4	45,7	18,5
Francija	68.153	653.244	243,9	46,7	17,4
Irska	605	50.232	517,7	157,4	21,9
Italija	70.084	449.171	252,5	44,1	13,5
Ciper	1.029	13.858	96,4	25,1	41,0
Latvija*	863	35.528	32,8	9,0	28,5
Litva	1.231	/	37,9	8,5	22,1
Luxemburg*	201	/	151,9	45,3	5,4
Madžarska	6.973	131.821	83,1	14,6	15,7
Malta*	569	/	89,7	28,1	15,1
Nizozemska	4.565	132.536	409,8	80,7	22,8
Avstrija	4.328	77.965	167,1	49,0	10,6
Poljska	18.293	449.196	71,5	21,1	22,2
Portugalska	8.500	104.403	114,2	25,2	16,4
Slovaška	817	46.936	64,2	9,5	10,2
Finska	1.890	40.340	243,5	57,4	8,2
Švedska	3.263	/	212,2	51,2	9,2
Velika Britanija	7.076	476.492	256,8	69,4	17,9

*podatki za leto 2003, / ni podatka

Vir: Data navigation tree, 2006.

2.2. Mednarodna trgovina

Evropska unija je največji svetovni neto izvoznik živilskih izdelkov. Celoten izvoz živilskih izdelkov že tradicionalno presega uvoz v države EU, tako da je trgovinska bilanca vseskozi pozitivna. Med dejavnostmi živilskopredelovalne industrije so v letu 2004 največ prihodkov na tujih trgih ustvarila podjetja iz oddelka proizvodnje pijač in proizvodnje drugih živil. Visoko pokritost uvoza z izvozom dosegajo tudi mlekarska industrija ter mlinarstvo in proizvodnja škroba in škrobnih izdelkov. Dejavnosti predelava rib, oljarska industrija in predelava sadja in vrtnin z izvozom ne pokrivajo uvoza.

V Tabeli 2 na naslednji strani so podani najpomembnejši izvozni in uvozni trgi zunaj EU.

Tabela 2 : Ključni trgovinski partnerji živilskopredelovalne industrije EU v letu 2004

IZVOZ	Vrednost (mio EUR)	Struktura (v %)	UVOZ	Vrednost (mio EUR)	Struktura (v %)
ZDA	10,090	22,35	Brazilija	4,724	11,61
Japonska	3,633	8,05	Argentina	3,675	9,03
Rusija	3,527	7,81	ZDA	2,986	7,34
Švica	3,017	6,68	Kitajska	1,675	4,11
Kanada	1,474	3,26	Švica	1,48	3,64
Norveška	1,328	2,94	Nova Zelandija	1,419	3,49
Avstralija	954	2,11	Turčija	1,368	3,36
Južna Koreja	882	1,95	Norveška	1,237	3,04
Ostali svet	20,248	44,84	Ostali svet	22,142	54,39
SKUPAJ	45,153	100,00	SKUPAJ	40,706	100,00

Vir: Data and trends of the EU food and drink industry, 2005, str. 10.

Precej višje vrednosti v letu 2004 dosega trgovanje znotraj EU, saj je izvoz dosegel 139 mrd EUR, uvoz pa 132 mrd EUR. Podatki potrjujejo pomembnost trgovanja med posameznimi članicami EU, saj se kar 17 % prihodkov izvozi v druge države članice. Pri tem imata največji trgovinski primankljaj Velika Britanija in Italija, največje zunanjetrgovinske presežke pa dosegajo Nizozemska, Francija, Belgija in Danska.

2.3. Industrijska struktura

V EU so se izoblikovali trije jasno diferencirani velikostni razredi živilskopredelovalne industrije. Prvi razred predstavljajo multinacionalke s prihodki v milijardah EUR, sledijo velika podjetja s prihodki v sto milijonih EUR in mala podjetja, ki oskrbujejo le lokalne trge.

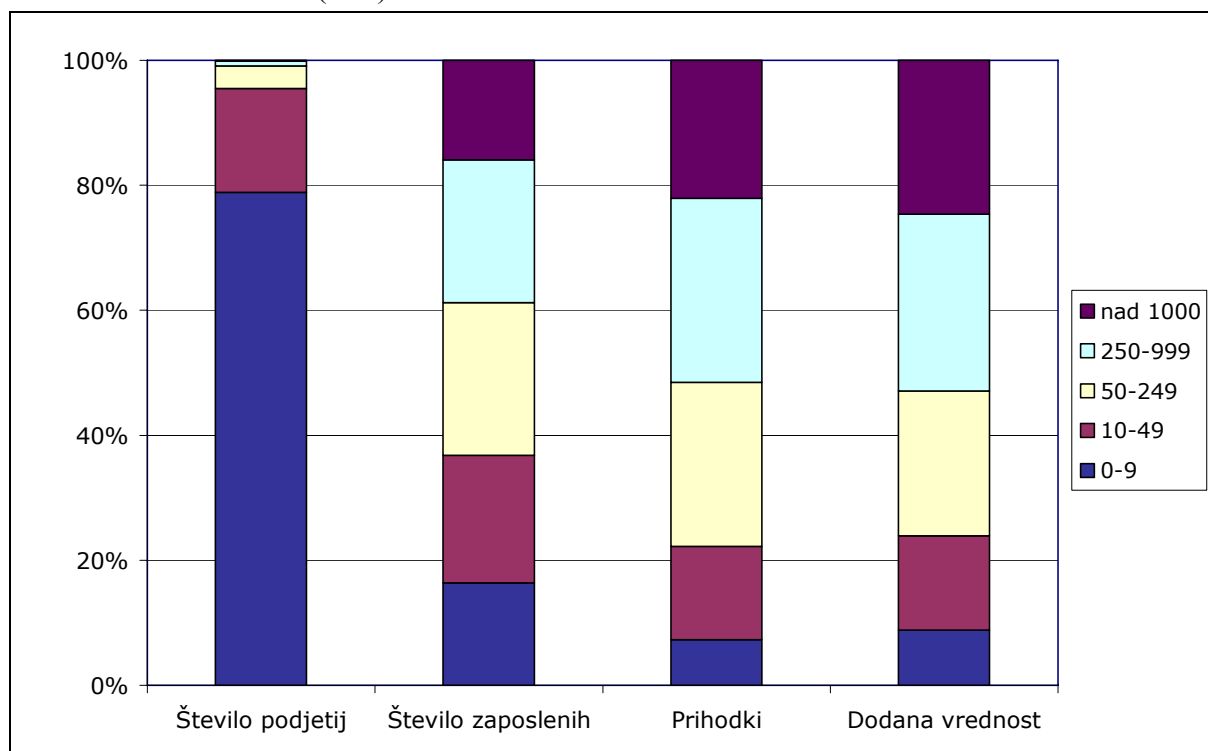
Tabela 3: Največja evropska živilskopredelovalna podjetja po prihodkih v letu 2004

Naziv	Država	Vrsta proizvodov	Prihodki (v mrd EUR)
Nestlé	CH	Raznolika proizvodnja	54,5
Unilever	NL/UK	Raznolika proizvodnja	26,2
Diageo	UK	Alkoholne pijače	13,7
Danone	FR	Raznolika proizvodnja	13,1
Cadbury Schweppes	UK	Pijače	9,4
Heineken	NL	Pivo	9,3
Parmalat (1)	IT	Mlečni izd., pijača	7,6
Scottish & Newcastle	UK	Alkoholne pijače	7,3
Associated British Foods	UK	Sladkor, škrobni izd.	7,1
InBev	BE	Pivo	7,0

Vir: Data and trends of the EU food and drink industry, 2005, str. 18.

Ocena deležev podjetij živilskopredelovalne industrije v posameznih velikostnih razredih po številu zaposlenih kaže, da skoraj 80 % podjetij zaposluje manj kot 10 delavcev. Drugačno sliko daje razvrstitev po prihodkih, saj velika podjetja (nad 250 zaposlenih) ustvarijo kar 51,5 % vseh prihodkov. Pomen največjih podjetij pri prihodkih se povečuje že kar nekaj časa, saj živilskopredelovalna industrija spada med panoge z največjo pogostostjo horizontalnih integracij.

Slika 2: Velikostna struktura podjetij živilskopredelovalne industrije po številu zaposlenih v EU v letu 2001 (v %)



Vir: Data and trends of the EU food and drink industry, 2005, str. 6; Lasten prikaz.

3. ZNAČILNOSTI SLOVENSKE ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE

3.1. Tržna struktura panoge

3.1.1. Število podjetij in zaposlencev

Dinamika vstopanja in izstopanja podjetij v dejavnosti slovenske živilskopredelovalne industrije se približuje ravni, ki je značilna za zrele panoge. Največ podjetij je bilo ustanovljeno v dejavnostih, kjer ovire za vstop na trg niso bile velike in za katere je značilna lokalna naravnost prodaje. Nasprotno v dejavnostih, kjer so za zagon proizvodnje nujne velike naložbe in so tehnološki procesi zahtevnejši (npr. proizvodnja sladkorja, proizvodnja krmil) ni prišlo do izrazitejšega povečevanja števila podjetij (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 65). Med dejavnosti, kjer se je število podjetij v zadnjih šestih letih vseskozi povečevalo sodijo mesnopredelovalna industrija, vinarstvo in pekarstvo.

Živilskopredelovalna podjetja predstavljajo nekaj več kot 6 % vseh podjetij v predelovalnih dejavnostih, vendar lahko v prihodnjih letih pričakujemo konsolidacijo panoge z zmanjševanjem števila podjetij, saj vsa podjetja ne bodo sposobna obvladovati konkurenčnih pritiskov.

Tabela 4: Gibanje kazalnikov živilskopredelovalne industrije v Sloveniji v obdobju 2000 do 2005

KAZALNIK	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Indeks 2005/00
Število podjetij	388	377	394	404	424	426	109,8
Število zaposlenih	19.473	19.281	19.841	18.938	18.141	18.315	94,1
Sredstva (mrd SIT)*	429,9	461,4	512,0	535,8	568,1	598,3	106,5

*Vrednost sredstev je revalorizirana.

Vir: Finančni podatki FI-PO, 2005.

Tabela 5: Število podjetij in zaposlenih po posameznih dejavnostih živilske industrije v Sloveniji v letu 2005

DEJAVNOST	Število podjetij		Število zaposlenih	
	2005	I 05/00	2005	I 05/00
D - Predelovalne dejavnosti,	6.839	109,4	208.427	98,7
DA - Proizvodnja hrane, pijač, tobačnih izdelkov	426	109,8	18.315	94,1
15 Proizvodnja hrane, pijač in krmil	426	110,1	18.315	95,9
15.1 Proizvodnja, konzerviranje mesa, mesnih izdelkov	69	116,9	4.619	97,1
15.2 Predelava in konzerviranje rib in ribjih izdelkov	7	100,0	197	79,3
15.3 Predelava in konzerviranje sadja in vrtnin	36	92,3	1.106	56,3
15.4 Proizvodnja rastlinskih in živalskih olj ter maščob	10	111,1	190	74,4
15.5 Predelava mleka in proizvodnja mlečnih izdelkov	22	110,0	1.472	83,8
15.6 Mlinarstvo in proizvodnja škroba in škrobnih izd.	14	87,5	819	87,6
15.7 Proizvodnja krmil	12	133,3	352	225,7
15.8 Proizvodnja drugih živil	205	115,8	7.586	121,4
15.81 Proizvodnja kruha, svežega peciva in slaščic	128	112,3	3.974	91,8
15.83 Proizvodnja sladkorja	1	100,0	212	66,9
15.84 Proizvodnja kakava, čokolade, bonbonov	6	100,0	659	97,2
15.86 Predelava čaja in kave	26	104,0	2.372	302,1
15.9 Proizvodnja pijač	51	100,0	1.974	71,2
15.93 Proizvodnja vina iz grozdja	19	158,3	683	66,5
15.96 Proizvodnja piva	11	91,7	799	75,2
15.98 Proizvodnja mineralnih vod in brezalk. pijač	12	85,7	476	71,2
16. Proizvodnja tobačnih izdelkov	-	-	-	-

Vir: Finančni podatki FI-PO, 2005.

Nekoliko bolj dinamične so bile v analiziranem obdobju spremembe števila zaposlenih, ki se je od leta 2000 zmanjšalo za 5,9 % in predstavlja 8,9 % vseh zaposlenih v predelovalnih dejavnostih. Dinamika sprememb števila zaposlenih se med posameznimi dejavnostmi močno razlikuje. V nekaterih dejavnostih (proizvodnja pijač, proizvodnja sladkorja, proizvodnja rastlinskih in živalskih olj ter maščob) število zaposlenih zadnjih 6 let upada, pri vseh drugih število med leti niha. Zanimivo je, da se je število zaposlenih po vstopu Slovenije v EU zmanjšalo prav v vseh dejavnostih, razen pri proizvodnji krmil. Trend zmanjševanja števila zaposlenih se je nadaljeval tudi v letu 2005, z izjemo mlinarstva in predelave čaja in kave, pri slednjem se je število na medletni ravni močno povečalo, zaradi česar tudi celotno področje DA izkazuje rast. Vendar pri številu zaposlenih v živilskopredelovalni industriji še ne moremo govoriti o umirjanju razmer, nasprotno: s povečevanjem konkurenčnih pritiskov lahko v prihodnosti pričakujemo ponovno zmanjšanje.

3.1.2. Velikostna porazdelitev

Velikostna porazdelitev podjetij po številu zaposlenih je eden izmed splošnih kazalcev strukture gospodarske dejavnosti. Kažejo se velike razlike med strukturo podjetij živilskopredelovalne industrije glede na velikost v Sloveniji in Evropski Uniji. Tržna struktura živilskopredelovalne industrije v državah zahodne, srednje in vzhodne Evrope je v primerjavi s strukturo slovenske živilskopredelovalne industrije sorazmerno bolj koncentrirana. Velika podjetja v Sloveniji so v primerjavi z velikimi podjetji v EU sorazmerno majhna glede na število zaposlenih in glede na prihodke, na drugi strani se slovenska živilska podjetja odločajo za diverzifikacijo proizvodov in razširitev portfelja, velika podjetja v EU pa se zaradi racionalizacije proizvodnje in poslovanja usmerjajo v ožanje portfeljev blagovnih znamk in ohranjanje nekaj najuspešnejših skupin izdelkov (Valant, 1999, str. 113-114).

Tabela 6: Velikostna porazdelitev po številu zaposlenih v živilskopredelovalni industriji v Sloveniji v letu 2005

	Velikostni razred po številu zaposlenih (%)			
	Mikro podjetje (do 9)	Majhno podjetje (10-49)	Srednje podjetje (50-249)	Veliko podjetje (250+)
Proizvodnja hrane, pijač, tobačnih izdelkov	47,65	34,04	13,38	4,93

Vir: SI-Stat podatkovni portal, 2006.

Strukturne pomankljivosti živilskopredelovalne industrije so v literaturi pogosto opredeljene kot temeljni dejavnik pri zaostajanju konkurenčne sposobnosti slovenskih podjetij. V velikostni strukturi prevladujejo podjetja, ki v EU sodijo v velikostni razred majhnih nacionalnih podjetij (do 1000 zaposlenih), ta v industrijski strukturi najhitreje izginjajo. Majhna podjetja ne dosegajo zadovoljivega obsega proizvodnje, zaostajanje v proizvodnih zmogljivostih pa vodi do nižje cenovne konkurenčnosti in težav pri dostopih na trge. Neugodno vpliva tudi na kapitalne in naložbene zmožnosti ter sposobnost vlaganja v trženjske aktivnosti, raziskovanje in razvoj ter izobraževanje.

Primerjava velikostne distribucije po številu zaposlenih za osnovne ekonomske agregate živilskopredelovalne industrije v letih 1996, 2000 in 2004 potrjuje neustrezne strukturne spremembe. Kot kažejo rezultati analize, se delež podjetij z več kot 500 zaposlenimi zmanjšuje v vseh analiziranih agregatih. Hkrati z zmanjševanjem strukturnega deleža največjih podjetij v panogi raste segment majhnih in srednjih podjetij. Delež prihodkov, ki so jih ustvarila podjetja v največjem velikostnem razredu, se je od 43 % v letu 1996 zmanjšal na 29 % v letu 2004, prav tako se je nekoliko zmanjšal delež prihodkov podjetij v razredu podjetij z med 50 in 249 zaposlenimi (Kuhar, 2006, str. 38).

Kljub temu, da je v nekaterih panogah živilskopredelovalne industrije v Sloveniji prišlo do integracijskih procesov, so ugotovljene strukturne značilnosti nasprotne trendom strukturnih

sprememb v EU. Ekonomske značilnosti enotnega trga postavljajo v ospredje zelo velika podjetja, ki izkoriščajo učinke ekonomij obsega, ter zelo majhna podjetja, ki se ohranjajo predvsem na račun učinkovitejše oskrbe in poznavanja lokalnih mikrotrgov.

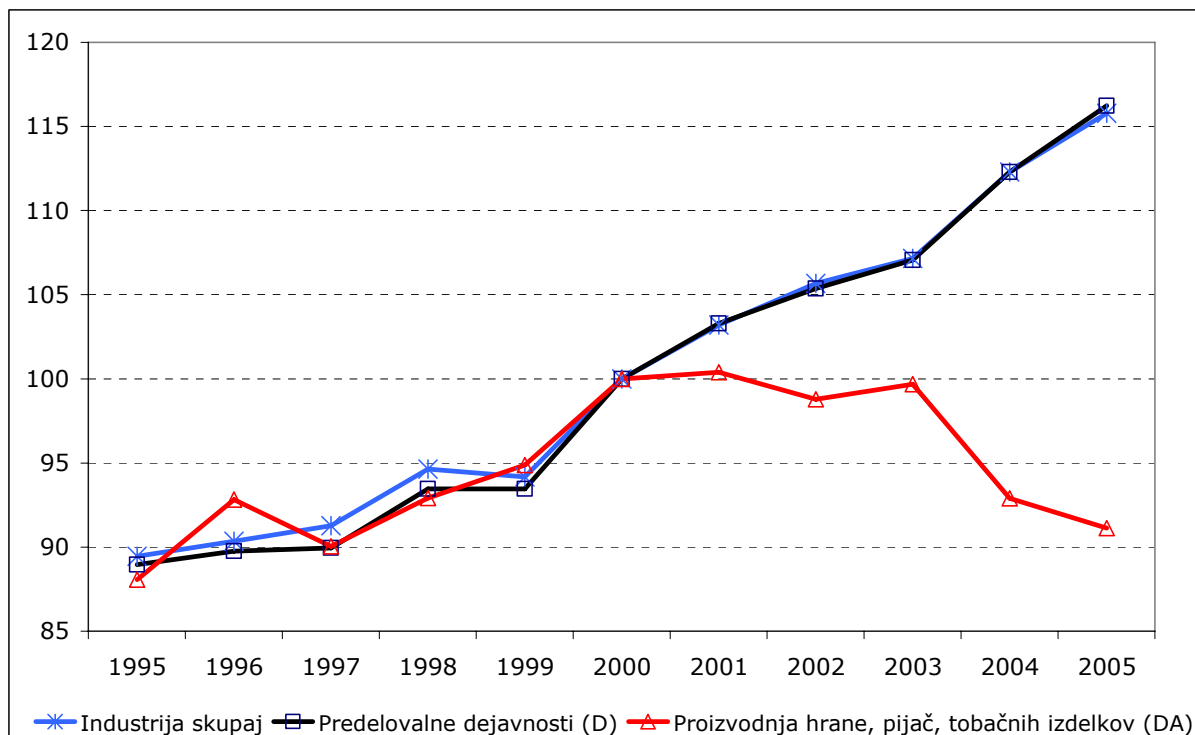
3.3. Vrednost sredstev

Vrednost sredstev v lasti živilskopredelovalnih podjetij se med leti 2000 in 2005 povečuje, kar je možno pripisati investicijskim aktivnostim, v pretežni meri spodbujenih s prizadevanji za normativno in konkurenčno usposobitev podjetij pred pridružitvijo Slovenije v EU. Slovenija je v procesu približevanja EU prevzela ureditev nadzora neoporečnosti proizvodnje živil ter s tem povezane tehnološke in kakovostne standarde. Obsežne naložbe v osnovna sredstva so torej posledica uskladitve obratov s spremenjenimi predpisi. Nekatera podjetja so hkrati z normativno usposobitvijo izvajala tudi programe in naložbe za izboljšanje konkurenčnosti poslovanja in zagotavljanja trdnjše položaja po pristopu k EU.

3.4. Obseg industrijske proizvodnje

Slovenska živilskopredelovalna panoga v obdobju od leta 2000 ne izkazuje enoznačnega trenda indeksov obsega industrijske proizvodnje. Obseg industrijske proizvodnje je v živilskopredelovalni dejavnosti do leta 2000 sledil agregatnim trendom obsega proizvodnje v industriji ter predelovalni dejavnosti. Po letu 2000 pa ugotavljamo stalno zaostajanje obsega proizvodnje za splošnimi trendi v industriji.

Slika 3: Indeks obsega industrijske proizvodnje v Sloveniji v obdobju 1995-2005 (2000=100)



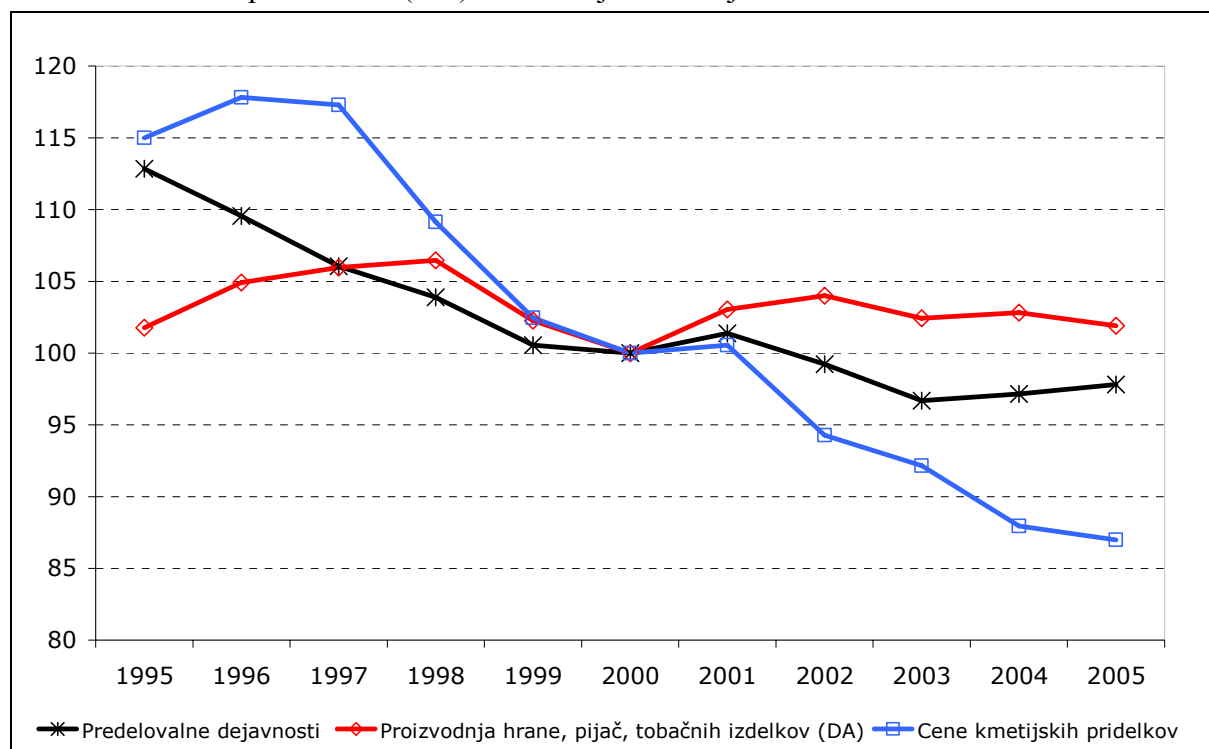
Vir: Kuhar, 2006, str. 31; Lastna predelava.

Do izrazitega zmanjšanja obsega proizvodnje je prišlo v letu 2004, kar je v veliki meri posledica ukinitve predelave tobaka in proizvodnje tobačnih izdelkov. Preostali del zmanjšanja proizvodnje je možno pripisati različnim spremembam v ekonomskem okolju po pristopu Slovenije k EU. Negativen trend zmanjševanja obsega proizvodnje se je nadaljeval tudi v letu 2005. Tista podjetja, ki se niso mogla hitro preusmeriti na nove trge EU, so bila namreč prisiljena povečati prodajo na domačem trgu ali zmanjšati proizvodnjo. Ker so se v večjem obsegu začeli na slovenskem trgu pojavljati tudi živilski proizvodi iz uvoza je bilo zmanjševanje proizvodnje nujna posledica sprememb. Z napredovanjem procesa integracije se bodo konkurenčni pritiski še povečevali, poleg tega pa težave predstavljajo tudi spremembe, ki jih prinaša prevzem različnih področij pravnega reda EU, zato je v prihodnje možno pričakovati nadaljnjo zmanjševanje obsega proizvodnje živilskopredelovalne industrije.

3.5. Gibanje cen

Splošno informacijo o cenovno-stroškovnih razmerjih v panogi dobimo s primerjavo trendov gibanja cen pri proizvajalcih ter cen ključnih kategorij proizvodnih vložkov, ki so v primeru živilskopredelovalne industrije kmetijski produkti. Iz Slike 4 je razvidno predvsem izrazito realno zniževanje cen kmetijskih pridelkov, kar je bil pričakovan učinek kmetijske politike, kjer se je zmanjšal pomen tržno-cenovnih instrumentov, ki so jih nadomestile dohodkovne podpore (Kuhar, 2006, str. 33). Izboljšanje cenovne paritete lahko kaže na ugodna cenovna razmerja, a je učinek pogosto nevtraliziran s povečevanjem drugih proizvodnih stroškov.

Slika 4: Indeksi tekočih cen kmetijskih pridelkov, proizvodov predelovalnih dejavnosti in živilskih proizvodov (DA) v Sloveniji v obdobju 1995-2005



Vir: Kuhar, 2006, str. 33; Lastna predelava.

Pri proizvajalcih izdelkov živilskopredelovalne industrije so se cene v analiziranem obdobju spreminjale po različnih stopnjah. V letu 2005 so se zvišale za 1,6 %, kar ob upoštevanju inflacije, ki je v istem letu znašala 2,5 %, pomeni, da so proizvajalčeve cene v primerjavi s predhodnim letom realno padle za skoraj en odstotek. Kljub negativnim gibanjem so proizvajalčeve cene še vedno višje od tistih iz leta 2000. Pomemben dejavnik, ki določa ekonomsko okolje živilskopredelovalne panoge, je tudi trgovski sektor, ki zelo verjetno absorbira potencialne pozitivne učinke zniževanja cen kmetijskih pridelkov.

4. ANALIZA POVPRASEVANJA PO HRANI

Povpraševanje po hrani, njegovi dejavniki in usmeritve v vedno večji meri vplivajo na razvoj podjetij živilskopredelovalne industrije tako v Sloveniji kot v EU. Podjetja, ki so sposobna slediti spremembam značilnosti porabe hrane ali jo celo usmerjati, vzdržujejo ali celo izboljšujejo konkurenčnost.

4.1. Povpraševanje po hrani

Tradicionalni vzorci nakupa hrane so se zaradi delovanja številnih družbenih in ekonomskih dejavnikov v letih po nastanku EU znatno spremenili, vendarle ostajajo vzorci povpraševanja in porabe hrane močno odvisni od posameznih kulturnih značilnosti narodov in njihove tradicije. Ključni dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje po hrani so (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 31):

- Ekonomski dejavniki (cene proizvodov, dohodek);
- Demografski dejavniki (velikost populacije, struktura gospodinjstev, izobrazba, starost);
- Dejavniki življenjskega sloga (način prehranjevanja, lokacija prehranjevanja).

Po podatkih SURS-a, ki vsakoletno pripravi anketo o porabi gospodinjstev, se izdatki za hrano v Sloveniji že nekaj let zmanjšujejo. Sicer pa med državami članicami obstajajo precejšnje razlike, saj je v državah z najvišjim življenjskim standardom delež okoli 13 %, medtem ko v manj razvitih državah lahko doseže tudi 26 %.

Tabela 7: Struktura izdatkov za hrano v Sloveniji in EU (v %)

Struktura	Slovenija	EU-15	EU-25
Hrana in brezalkoholne pijače	16,7	13,8	12,7
Alkoholne pijače in tobak	2,5	2,7	3,6
Skupaj	19,2	16,5	16,3

Podatki za leto 2004 (Slovenija), 2001 (EU-15) in 2003 (EU-25)

Vir: Tršelič Selan, 2006, str. 47; Anketa o porabi v gospodinjstvih, 2006.

V skladu z Engelovim zakonom delež izdatkov za hrano upada, ko se dohodki gospodinjstev povečujejo (Valant, 1999, str. 44). Ko se prebivalstvu poveča kupna moč in zadovolji osnovne potrebe po hrani, svojo potrošnjo usmerja v nakup drugih, manj eksistenčnih dobrin.

Delež izdatkov, ki jih gospodinjstva namenjajo za hrano, je pomemben kazalec življenjskega standarda. Hrana predstavlja relativno najvišji delež v izdatkih za življenjske potrebščine gospodinjstev najnižjega dohodkovnega razreda (33,1 %), v najvišjem dohodkovnem razredu pa precej manj (19,1 %). Za hrano nadpovprečno veliko porabijo še gospodinjstva, katerih nosilci so brez izobrazbe (39,7 %), starejši od 60 let (31,1 %), samska gospodinjstva (28,1 %) ter gospodinjstva brez delovno aktivnih članov (31,4 %) (Tršelič Selan, 2006, str. 27-49).

Poleg dohodkov na povpraševanje po hrani vplivajo tudi demografske spremembe, med katerimi sta najpomembnejši zmanjševanje povprečnega števila gospodinjstev in povečevanje deleža delovno aktivnih žensk. Po podatkih SURS za leto 2005 znaša stopnja delovne aktivnosti moških 62,0 %, žensk pa 49,2 %. V obeh primerih je delež večji od EU-25, kjer stopnji delovne aktivnosti znašata 59,9 % oziroma 43,4 %.

Na vzorce prehranjevanja vplivajo tudi izobrazba, spremembe v strukturi delovne sile, staranje prebivalstva in podobno. Spremenjen življenjski slog prebivalstva zahteva od proizvajalcev živilskopredelovalne industrije hitro pripravljeno hrano, vse pomembnejše postaja tudi povpraševanje po posebnih skupinah proizvodov (biološko predelana hrana, dietna hrana, izdelki z manj maščob).

Značilni trendi v porabi hrane so povezani tudi s povečano skrbjo potrošnikov za zdravje in dobro počutje. Potrošniki postavljajo dandanes varovanje zdravja na prvo mesto, vedno bolj jih zanimajo podatki o hranilni vrednosti hrane, zato je poraslo število izdelkov s specifičnimi lastnostmi, ki ugodno vplivajo na zdravje. Ocenjujejo na primer, da bo število prodanih izdelkov, ki varujejo pred srčnimi obolenji, med leti 2002 in 2007 dosegla 7,1 % rast (CIAA benchmarking report 2006, 2006, str. 8).

4.2. Trgovski sektor in živilskopredelovalna industrija

Skupnemu delovanju ekonomskih in demografsko-socioloških dejavnikov so se morali prilagajati vsi člani agroživilske verige, vendar je bil trgovski sektor pri tem bolj uspešen. Medtem ko je v preteklosti trgovina veljala za pasivnega posrednika med proizvajalci živil in kupci, pa se je njena vloga v zadnjem desetletju pomembno spremenila.

Spremembe, ki so doletele trgovino z živili na drobno v času tranzicije, so bile izjemne. Razpad prejšnjega ekonomskega sistema in liberalizacija trgovine sta omogočila prestrukturiranje kmetijske in živilske dejavnosti, do velikih strukturnih sprememb pa je prišlo tudi v trgovskem sektorju, kjer se je povečala vloga večjih supermarketov. Slovenski trgovski sektor je bil v primerjavi s sosednjimi članicami EU (Avstrija, Italija) nekonkurenčen, saj je ponujal omejen obseg izdelkov po relativno visokih cenah (Bojnec, 2005, str. 151).

Razvoj trgovine je bil omogočen z razmeroma ugodnim ekonomskim stanjem sektorja pred tranzicijo in predvsem z zmožnostmi managementa pri uvajanju sodobnih načel upravljanja. Na utrjevanje prevladujočega položaja trgovine v agroživilski verigi sta pomembno vplivala še dva dejavnika: razvoj informacijske tehnologije in internacionalizacija, torej širjenje trgovine prek nacionalnih meja. Uporaba informacijskih tehnologij je trgovini omogočila natančno zbiranje podatkov o prodaji. Trgovci informacije najpogosteje zbirajo prek različnih oblik programov zvestobe, s katerimi pridobijo natančne podatke o dinamiki nakupov, kar trgovini omogoča učinkovitejše upravljanje in donosnejše poslovanje (Kuhar, 2001, str. 91-98).

Ena izmed oblik povečevanja moči trgovcev je tudi uvajanje t.i. trgovskih blagovnih znamk. Koncept trgovske blagovne znamke od trgovca zahteva, da v skladu s trendi na trgu pripravi izbor izdelkov, ki se prodajajo pod njegovim imenom. Pozicioniranje izdelkov na trgu, politiko cen, oblikovanje embalaže, skrb za promocijo in druge marketinške aktivnosti prevzame trgovec. Uvedba trgovske blagovne znamke naj bi prinesla prednost vsem vpletenim v prodajno-nakupnem procesu. Za proizvajalca to pomeni zapolnitev proizvodnih zmogljivosti in povečanje prodajnega potenciala, zagotovitev prodane količine izdelkov brez stroškov oglaševanja, stroškovno učinkovitost (ekonomija obsega), zmanjšano tveganje poslovanja, zniževanje fiksnih stroškov ter izločanje tekmecev s prodajnih polic (Jesenek, Babšek, 2001, str. 111). Kljub naštetim prednostim, ki proizvajalcem prinaša odločitve o proizvodnji izdelkov s trgovinsko znamko, se morajo vpleteni zavedati tudi nevarnosti. Obstaja namreč velika verjetnost kanibalizacije lastnih blagovnih znamk, zato je pomembno, da proizvajalci pred odločitvijo o proizvodnji trgovskih blagovnih znamk kritično ovrednotijo prednosti in slabosti tovrstne proizvodnje, saj nepremišljene odločitve na dolgi rok lahko prinesejo negativne učinke.

V zadnjih letih smo priča konsolidaciji trgovskega sektorja v vseh državah EU, kar pomeni, da vodilne družbe v posameznih državah obvladujejo čedalje večji del celotne prodaje (CIAA benchmarking report 2006, 2006, str. 9). Za Slovenijo velja podatek, da so v letu 2004 štiri največje družbe ustvarile 80 % prihodka od prodaje (Kuhar, 2006, str. 39). Razpršenost in konkurenčne razmere, nekoč značilne za ekonomske odnose v trgovinski dejavnosti, je zamenjala ozka oligopolna struktura, kjer razmere določa majhno število velikih tržnih igralcev. Visoka stopnja koncentracije je pomembno gonilo donosnosti v trgovini, posledični pozitivni učinki pa so vidni tudi na produktivnosti in dobičkovnosti v sektorju, prav tako pa se je izboljšala tudi kakovost trgovskih storitev.

Omenjene razmere spreminjajo razmerja med dobavitelji in kupci, zato se trgovski sektor pogosto omenja kot krivec za slabo stanje slovenske živilskopredelovalne industrije. Trgovci se branijo s trditvijo, da so imeli pred vstopom v EU vsi enake možnosti, pri čemer je trgovina opravila svojo nalogo in z ogromnimi naložbami vzpostavila evropsko primerljiv prodajni prostor, medtem ko proizvajalci te možnosti niso izkoristili (Lipovšek, 2005, str. 24).

5. VPLIV DRŽAVE: UKREPI INDUSTRIJSKE IN KMETIJSKE POLITIKE

5.1. Industrijska politika

Vprašanje, v kakšni meri in na kakšen način lahko država posega v tržno gospodarstvo, v teoriji še vedno ni zadovoljivo rešeno. Teoretično najbolj razširjena vzroka za vodenje industrijske politike sta dva. Prvi vzrok izhaja iz dejstva, da tržni mehanizmi ne morejo učinkovito koordinirati vseh ekonomskih aktivnosti, drugi vzrok pa izhaja iz mednarodne trgovine. Sodobni ekonomski teoretiki namreč zavračajo teorijo primerjalnih prednosti in menijo, da je z ustrezno industrijsko politiko mogoče vplivati na mednarodne trgovinske tokove in konkurenčne prednosti (Murn, 2002, str. 7).

Koncept konkurenčnosti pooblašča vlade, da se dejavno vključujejo v razvoj gospodarstva. Država vodi industrijsko politiko, usmerjeno na posamezne sektorje in podjetja, ki jih sestavljajo, da bi dosegla rezultate, za katere meni, da povečujejo učinkovitost na narodnogospodarski ravni (Dmitrović, 1998, str. 17). Ukrepi industrijske politike so različni in so lahko usmerjeni v proizvodnjo določenih proizvodov, izboljšanje konkurenčnosti proizvodnje, prestrukturiranje, usposabljanje delovne sile ter razvoj novih proizvodov. Pri izvajanju ukrepov se države poslužujejo različnih instrumentov, ki delujejo na mikro ali makroekonomski ravni. Na mikro ravni države najpogosteje uporabljajo sledeče instrumente: subvencije, državna poročta, selektivne davke in prispevke, kredite pod ugodnejšimi pogoji, državne nakupe in podobno. V skupino instrumentov na makro ravni lahko uvrstimo gradnjo institucij (razvojne banke, izvozni konzorciji, institucije mrežnega sodelovanja med podjetji), izobraževalni sistem, določene vrste podpor nezaposlenim, davčni sistem, gradnjo infrastrukture, devizni tečaj, obrestno mero itd. (Murn, 2005, str. 12-13).

Industrijsko politiko vodi tudi EU, ki se odziva na svetovne procese globalizacije ekonomskih odnosov. V ospredje industrijske politike EU je postavljena konkurenčnost, zato je njena naloga, da z različnimi ukrepi zagotavlja konkurenčno in stabilno gospodarsko okolje, visoko raven znanja in socialne kohezije, pospešen tehnološki napredek, mednarodno konkurenčnost gospodarstva ter varovanje okolja.

V okviru industrijske politike z **državnimi pomočmi** rešujemo različne cilje pospeševanja konkurenčnosti in gospodarske rasti. V Sloveniji smo bili v poosamosvojitvenem obdobju priča situaciji, v kateri smo na sektorski ravni v okviru predelovalnih dejavnosti pogrešali celovit koncept vodenja razvojne industrijske politike, ki bi bila usmerjena v vzpodbujanje uspešnih podjetij, katerih poslovni procesi temeljijo na inovacijah, tehnološkem razvoju, ustvarjanju visoke dodane vrednosti in spoštovanja načel trajnostnega razvoja. To potrjujejo tudi podatki o razdeljenih državnih pomočeh, saj so znotraj predelovalnih dejavnosti največ pomoči v preteklih letih prejele nizko tehnološke dejavnosti, kamor se uvršča tudi živilskopredelovalna industrija.

Tabela 8: Državne pomoči v predelovalni industriji po tehnološki intenzivnosti v Sloveniji v obdobju 2001-2003

Tehnološka intenzivnost panoge	Državne pomoči (v mio SIT)			Struktura v %		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Visoka tehnologija	348,0	339,2	507,0	1,7	2,1	2,1
Srednja tehnologija	5.950,8	3.523,9	4.923,5	29,2	21,8	20,7
Nizka tehnologija	14.088,5	12.243,3	18.344,7	69,1	76,0	77,2
Od tega						
Proizvodnja hrane, pijač, krmil	5.404,8	6.067,5	7.811,3	26,5	37,7	32,9

Vir: Murn, 2005, str. 35; Lasten prikaz.

Iz zgornje preglednice je razvidno, da država s pomočmi najbolj podpira skupine nizko tehnoloških panog, ki so že nekaj časa v gospodarskih težavah. Največji delež državnih pomoči je namenjen živilskopredelovalni industriji, kjer so prevladovale pomoči s kmetijskim ciljem, kar pomeni, da so pretežni del predstavljale cenovne in dohodkovne podpore. Pomoči industrijam v zatonu običajno niso kratkoročne pomoči podjetjem v začasnih težavah, pač pa pomoči v velikem obsegu in dolgoročne, zato je težko govoriti o njihovi učinkovitosti. Žal običajno tovrstne podpore niso učinkovite pri ohranjanju delovnih mest in tudi ne pri povečevanju konkurenčnosti in gospodarske rasti.

V predelovalnih dejavnostih deleži razvojnih pomoči korelirajo s tehnološko intenzivnostjo posamezne panoge, zato ni presenetljivo, da le petina pomoči podpira konkurenčnost in gospodarsko rast. Delež državnih pomoči, ki podpirajo razvojno usmerjenost živilskopredelovalne industrije, je v letu 2003 znašal le 5,7 %.

Pri vsem tem pogrešamo odsotnost skupne vladne strategije, ki bi ponudila usmeritve za bodoči razvoj živilskopredelovalne industrije. Trenutna pomoč deluje parcialno, tako da rešuje posamezne segmente ali pa vpliva s splošnimi ukrepi, ki veljajo za vse predelovalne dejavnosti (Valant, 1999, str. 103).

5.2. Skupna kmetijska politika

Kmetijska politika v veliki meri določa ekonomsko okolje živilskopredelovalne industrije in pomembno vpliva predvsem na tiste dejavnosti živilskopredelovalne industrije, ki so neposredno povezane z občutljivimi trgi primarnih kmetijskih surovin. Slovenija do osamosvojitve ni imela svoje kmetijske politike, po osamosvojitvi pa je poskušala v čim večji meri slediti ciljem in ukrepom skupne kmetijske politike EU (odslej SKP). SKP je bila opredeljena že z Rimsko pogodbo iz leta 1957. Temelji na treh načelih: (1) enotnost trga, (2) dajanje prednosti domači pridelavi in (3) finančna solidarnost držav članic. Temeljni cilji kmetijske politike so zagotoviti redno oskrbo z živili po ustreznih cenah, ohraniti ravnovesje med mestom in podeželjem, dvigniti storilnost v kmetijski pridelavi, ustrezno izrabiti naravne vire ter varovati okolje (Avberšek, 2000).

SKP za uresničevanje zastavljenih ciljev uporablja številne in zelo raznolike mehanizme. Izvaja se v obliki ukrepov tržno-cenovne politike in politike razvoja podeželja. Ukrepi tržno-cenovne kmetijske politike so zapisani v predpisih, imenovanih skupne tržne ureditve, te pa so usmerjene predvsem v cenovne ravni kmetijskih pridelkov. Ločujemo med naslednjimi ukrepi:

- zunanjetrgovinski ukrepi (uvozne dajatve in izvozna nadomestila),
- intervencije na notranjem trgu (javni nakupi, določitev institucionalnih cen, podpore skladiščenju, podpore porabi),
- ukrepi administriranja ponudbe (omejevanje ponudbe, proizvodne kvote),
- neposredna plačila (plačila na hektar kmetijske površine ali glavo živali).

Posebno skupino ukrepov v okviru tržno-cenovne politike predstavljajo državne pomoči za sanacijo posledic naravnih nesreč (suša, neurja) in različne odškodnine, ki tudi predstavljajo neke vrste kompenzacijska plačila proizvajalcem.

Tabela 9: Proračunski izdatki za kmetijstvo v Sloveniji v letih 2001-2004

Vrsta proračunskega izdatka	V mio SIT				Struktura (%)		Indeks 2004/01
	2001	2002	2003	2004	2001	2004	
Skupaj proračunski izdatki za kmetijstvo	37.179,1	38.521,1	44.467,4	54.184,5	100,0	100,0	145,7
1. Skupaj tržno-cenovna politika	21.498,0	21.396,6	24.038,5	26.099,2	57,8	48,2	121,4
1.1. Standardni ukrepi tržno-cenovne politike	16.407,9	17.428,1	19.811,2	21.305,5	44,1	39,3	129,8
1.2. Podpore ob naravnih nesrečah	5.090,1	3.968,5	4.227,3	4.793,7	13,7	8,8	95,2
2. Ukrepi strukturne politike	9.027,2	9.499,1	11.453,0	18.602,6	24,3	34,3	206,1
3. Izdatki za splošne storitve za kmetijstvo	6.653,9	7.625,4	8.975,9	9.482,7	17,9	17,5	142,5

Vir: Volk et al., 2005, str. 22-24; Rednak et al., 2003, str. 19; Lasten prikaz.

V seštevku proračunskih izdatkov iz Tabele 9 so v okviru tržno-cenovne politike in strukturne politike vključena tudi sredstva, namenjena neposredno živilskopredelovalni industriji. V strukturi sredstev, namenjenih živilskopredelovalni industriji, so vrsto let prevladovala sredstva za izpolnjevanje ukrepov tržno-cenovne politike, pri čemer je bil največji delež namenjen izvoznim podporam. S 1. 5. 2004 je začela v Sloveniji na področju tržno-cenovne politike veljati evropska zakonodaja, s čimer je na Bruselj prenesena pristojnost za celotno zunanjetrgovinsko ureditev, intervencijske ukrepe in večino drugih ukrepov na skupnem trgu. Podpore za izvoz so nadomestila izvozna nadomestila, ki so v celoti financirana iz skupnega proračuna EU. Kako pomembne so bile spremembe na tem področju, ilustrira podatek, da je bilo za realiziran izvoz v prvih štirih mesecih leta 2004 iz nacionalnega proračuna izplačano 1.750,8 mio SIT podpor za pripravo blaga za izvoz, od maja do konca leta 2004 pa le 115,6 mio SIT izvoznih nadomestil (Volk et al., 2005, str. 30).

Omenjeni ukrepi skupnih tržnih ureditev tvorijo prvi steber SKP, EU pa vse večjo težo daje ukrepom t. i. drugega stebra SKP, kamor se uvrščajo strukturni ukrepi in ukrepi za razvoj podeželja.

V ta namen smo že v času pred pristopom v EU koristili sredstva prek pristopnega programa SAPARD. Za Slovenijo je bilo za obdobje 2000-2006 namenjenih 45,1 mio EUR, za katere so bili upravičeni kmetovalci, podjetja znotraj živilskopredelovalne industrije in posamezne občine. Od vstopa v EU lahko Slovenija koristi sredstva Evropskega kmetijskega usmerjevalnega in jamstvenega sklada (EKUJS), ki velja za enega največjih strukturnih skladov EU. Sklad je sestavljen iz jamstvenega in usmerjevalnega oddelka, pri čemer je za delovanje živilskopredelovalne industrije pomemben predvsem slednji, saj zagotavlja sredstva za izboljšanje konkurenčnosti kmetijskega in živilskega sektorja.

Programsko osnovo za črpanje sredstev tega dela sklada predstavlja Enotni programski dokument 2004-2006 (EPD), ki vsebinsko prevzema ukrepe, ki so bili predmet predpristopne pomoči EU v okviru programa SAPARD, kakor tudi velik del nacionalnih ukrepov, ki so se izvajali pred vstopom v EU. V dokumentu je kot prednostna naloga med drugim opredeljena tudi prestrukturiranje kmetijstva, gozdarstva in ribištva. Ukrepi, ki jih bomo izvajali v Sloveniji do konca leta 2006, so naslednji (EPD 2004-2006, 2003, str. 12):

1. izboljšanje predelave in trženja kmetijskih proizvodov,
2. naložbe v kmetijska gospodarstva,
3. diverzifikacija kmetijskih dejavnosti in dejavnosti, ki so blizu kmetijstvu,
4. investicije v gozdove za izboljšanje gospodarske in ekološke vrednosti gozdov,
5. trženje kakovostnih kmetijskih in živilskih proizvodov.

Splošni cilj prvega ukrepa (izboljšanje predelave in trženja kmetijskih proizvodov) je povečati konkurenčnost in dodano vrednost predelanih živilskih proizvodov. Razmere silijo podjetja v znatne prilagoditve proizvodnega procesa z uporabo sodobnih tehnoloških postopkov in opreme, ki bodo omogočile povečanje ekonomske učinkovitosti sektorja ob hkratnem povečanju kakovosti in skrbi za varnost prehranskih proizvodov. To zahteva od podjetij kontinuiran razvoj novih proizvodov višje dodane vrednosti in ciljno usmerjene trženjske aktivnosti. Poleg tega je pomembno povezovanje živilskopredelovalnih obratov in povezovanje z drugimi členi tržne verige (dobavitelji surovin, trgovina), prilagoditev zahtevanim področnim standardom ter zmanjševanje vplivov proizvodnje na okolje, gospodarno ravnanje z energijo in minimizacija odpadkov (EPD 2004-2006, 2003, str. 172-176).

Za živilskopredelovalna podjetja je pomemben tudi zadnji ukrep (trženje kakovostnih kmetijskih in živilskih proizvodov). V tem primeru gre za zagotavljanje kakovosti in varnosti živil in zadovoljevanje zahtev tistih potrošnikov, ki želijo kmetijske pridelke in živila, ki so varni in višje kakovosti (npr. proizvodi z označbo porekla, geografsko označbo, certifikati posebnega značaja). Slovenska zakonodaja se na področju posebnih kmetijskih pridelkov in živil izvaja v skladu s predpisi EU, tako da že poteka sistem registriranja, certificiranja in spremljanja kakovostnih kmetijskih pridelkov in živil (EPD 2004-2006, 2003, str. 190-194).

Vmesno vrednotenje razdeljevanja sredstev za ukrep 1) je pokazalo, da je bilo v letih 2004 in 2005 za tovrstni ukrep razdeljenih 2.320,7 mio SIT, od tega je bila skoraj polovica vlog odobrenih za predelavo mesa, dobra petina za pridelavo vina, njima sledi pridelava žita s 15 %. Izbira ukrepov je načeloma ustrezna, saj živilska podjetja zaradi prezadolženosti niso bila sposobna investirati sama. Vendar odobreni projekti ne podpirajo vseh ciljev ukrepa, saj je dan prevelik poudarek na tehnološko posodabljanje, medtem ko je premajhen poudarek namenjen povezovanju in izvajanju trženjskih strategij. V večini primerov bodo investicije trajne in bodo imele pozitivne posledice, vendar so dosedanje investicije le en korak v nizu, ki bi lahko pripeljal k bolj konkurenčnemu živilskopredelovalnemu sektorju. Ker je sama živilskopredelovalna industrija preveč razdrobljena, premalo specializirana in ima po drugi strani prevelike kapacitete, je pričakovati nadaljnjo konsolidacijo, kar lahko vodi k zapiranju nekaterih podjetij in obratov. V prihodnosti je zato potreben večji poudarek tudi na netehnoloških investicijah in celovit pristop, ki vključuje vertikalno povezovanje (omogoča zanesljiv vir surovin, lažji nadzor in sledljivost celotne verige ter proizvodnjo po najvišjih tehnoloških standardih) ter horizontalno sodelovanje (skupen razvoj in trženje), saj so podjetja še vedno preveč razdrobljena. Tako niso sposobna delovati na trgu, kjer se povečuje konkurenca in kjer imajo trgovci veliko pogajalsko moč (Kavaš et al., 2006, str. 26-37).

Prilagajanje zahtevam notranjega trga je pokazalo, da imamo veliko živil, ki so tipično slovenska in jih je potrebno zaščititi. Za izvajanje ukrepa 5) je bilo v letih 2004 in 2005 razdeljenih 88 mio SIT, največ za naložbe v certificiranje posebnih kmetijskih pridelkov in živil in izdelavo predhodnih študij. Razpoložljivih sredstev je bilo veliko več (393 mio SIT), a dokler ne bo interesa živilskopredelovalnih podjetij za vključitev v sheme kakovosti za geografska poimenovanja ali certifikate posebnega značaja, ne moremo pričakovati večjega uspeha. V prid ukrepu gre dejstvo, da je potrošnikom vedno bolj pomembno tudi poreklo izdelka in način njegove predelave. Poleg proizvajalcev bi bilo smiselno vključiti tudi trgovino in gostince, ki bi jih bilo potrebno spodbuditi, da bi v svojo ponudo vključili tudi certificirane izdelke in živila z višjo dodano vrednostjo (Kavaš et al., 2006, str. 62-70).

V letu 2005 so se skupna sredstva tržno-cenovne in strukturne politike, namenjena živilskopredelovalni industriji, v primerjavi z letom 2004 zmanjšala na eno tretjino. Sredstva so bila približno enakomerno porazdeljena med ukrepe tržno-cenovne in strukturne politike, s tem da so bila slednja usmerjena k izpolnjevanju ciljev prek programov SAPARD IN EPD.

6. MEDNARODNO TRGOVANJE S PREDELANIMI ŽIVILSKIMI PROIZVODI

6.1. Sprememba zunanjetrgovinske ureditve

Po začetni liberalizaciji trgovine z EU v 90-letih je vstop Slovenije v EU pomembno učinkoval na slovensko gospodarstvo. Na področju mednarodne trgovine pomeni vstop v EU

prevzem skupne carinske tarife, sprostitve medsebojne trgovine z občutljivimi proizvodi, odpravo mejnih kontrol in formalnosti ter s tem znižanje trgovinskih stroškov (Damijan et al., 2002, str. 15) . Številne študije so dokazale, da lahko liberalizacija zunanje trgovine pomembno vpliva na konkurenčnost gospodarstev in blaginjo, hkrati pa preusmerja trgovino. Vključitev v carinsko unijo namreč vodi do ustvarjanja in odvratanja trgovine. Do ustvarjanja trgovine pride, ko država domačo proizvodnjo nadomesti s cenejšim uvozom iz države partnerice. Nasprotno učinek odvratanja trgovine pomeni, da se cenejši uvoz iz tretjih držav nadomesti z dražjim uvozom iz držav članic (Haropp, 2000, str. 55). Končni učinek vključitve v carinsko unijo je odvisen od moči obeh učinkov, rezultati prejšnjih širitvev pa kažejo, da je bil učinek ustvarjanja trgovine precej močnejši od učinka odvratanja trgovine. Slovenija je zunanjetrgovinsko področje dobro uskladila s predpisi EU in tako bistveno zmanjšala morebitne negativne učinke vstopa v carinsko unijo.

Za Slovenijo pomeni prevzem carinske tarife EU razveljavitev nekaterih že sklenjenih sporazumov o prosti trgovini in sklenitev novih. Slovenija je prevzela skupno trgovinsko politiko, ki vključuje vse trgovinske sporazume s tretjimi državami, katere je EU sklenila do tega dne. Najpomembnejši med njimi so:

- stabilizacijsko-pridružitvena sporazuma s Hrvaško in Makedonijo,
- sporazumi sklenjeni v okviru evro-mediteranskega partnerstva (Maroko, Alžirija, Tunizija, Egipt, Izrael, Jordanija, Palestinska uprava, Libanon, Sirija),
- carinska unija (Turčija),
- drugi sporazumi o prosti trgovini (Mehika, Južnoafriška republika, Čile).

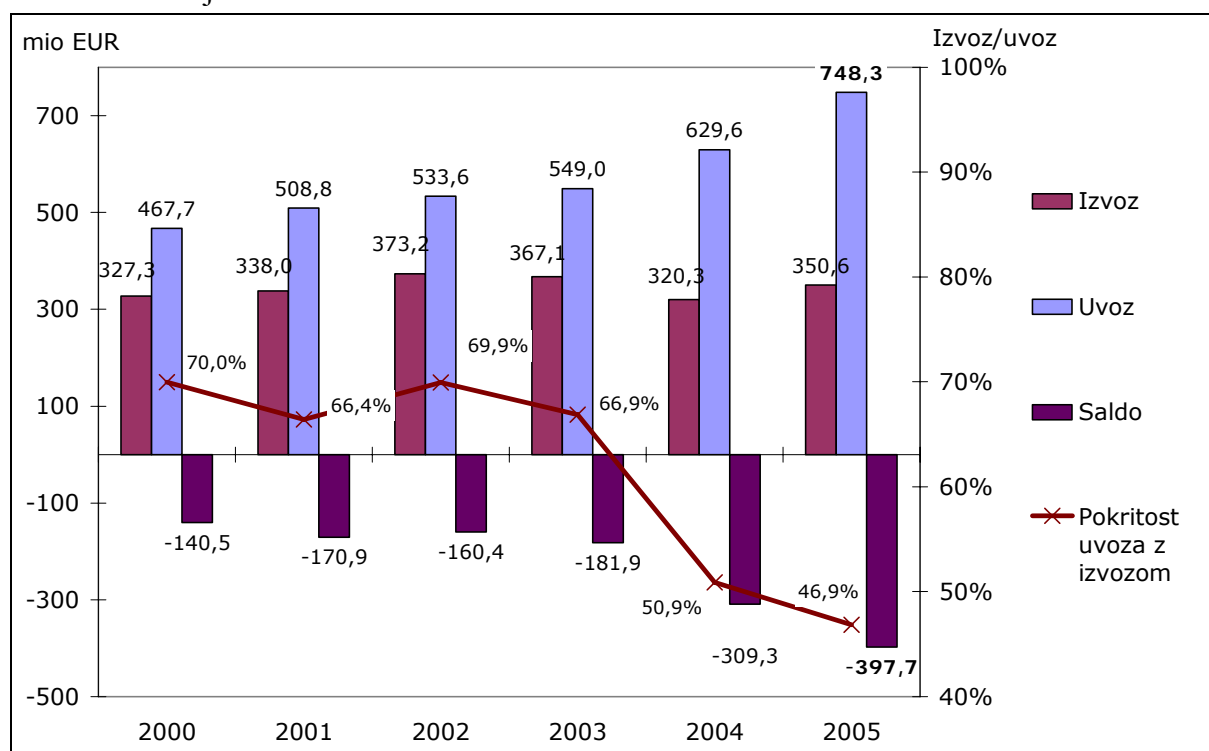
S članstvom v EU in ukinitvijo prostotrgovinskih sporazumov se je slovenskim podjetjem poslabšal predvsem dostop do trgov nekdanje Jugoslavije. Za domače družbe je zato ključnega pomena, da si z neposrednimi investicijami zagotovijo nadaljnji dostop do teh trgov in si tako zagotovijo tudi nižje stroške proizvodnje.

Visoke stopnje zunanjetrgovinske zaščite živilskih izdelkov so predstavljale najpomembnejši element slovenske politike, saj so na ta način omejili vstop tujih konkurentov na slovenski trg in omogočili domačim proizvajalcem doseganje cen, ki so višje od svetovnih. Po podatkih CURS je povprečno plačana carinska stopnja za predelane živilske proizvode pred vstopom znašala 11,75 %, v nekaterih skupinah proizvodov se je gibala občutno nad povprečjem. Tako je zaščita za mlečne proizvode in pivo znašala med 18 % in 22 %, za sladkor pa okoli 14 %. Za vse sektorje živilskopredelovalne industrije velja, da so spremembe s prevzemom carinske tarife EU odvisne od razlike v carinskih predpisih za posamezne izdelke pred in po vstopu v EU. Večje kot so razlike med dajatvami, ki so veljale v Sloveniji pred pristopom in tistimi, ki veljajo v EU, večje so spremembe pri zunanjetrgovinskem poslovanju.

6.1. Obseg mednarodne menjave

Pristop Slovenije k EU in uveljavitev enotnega trga sta torej pomembno spremenila zunanjetrgovinske pogoje, kar je povzročilo nihanja v obsegu mednarodne menjave. Celotni obseg menjave se je v analiziranem obdobju vseskozi povečeval, najbolj v letu 2005, ko se je v primerjavi s predhodnim letom skupna vrednost mednarodne menjave povečala za 16 % in je presegla 1 mrd EUR.

Slika 5: Trendi v zunanjetrgovinski menjavi Slovenije s predelanimi živilskimi proizvodi v obdobju 2000-2005



Vir: Kuhar, 2006, str. 34; Lastna predelava.

Slovenija je tradicionalni neto uvoznik predelanih živilskih proizvodov. Do leta 2004 je dosegala okoli dvotretjinsko stopnjo pokritosti uvoza z izvozom. Večji učinki vstopa Slovenije v EU so bili opazni že v letu 2004, ko se je na eni strani povečal uvoz, na drugi strani pa zmanjšal izvoz predelanih živil. Primanjkljaj v mednarodni menjavi je presegel 300 mio EUR in se je v naslednjem letu povečal na skoraj 400 mio EUR. Visoka zunanjetrgovinska zaščita je pred vstopom omejevala dostop tujih ponudnikov, z vključitvijo v EU in ukinitvijo uvoznih dajatev pa je bil pričakovan učinek ustvarjanja trgovine, kar je temeljni pojav pri vzpostavitvi enotnega trga.

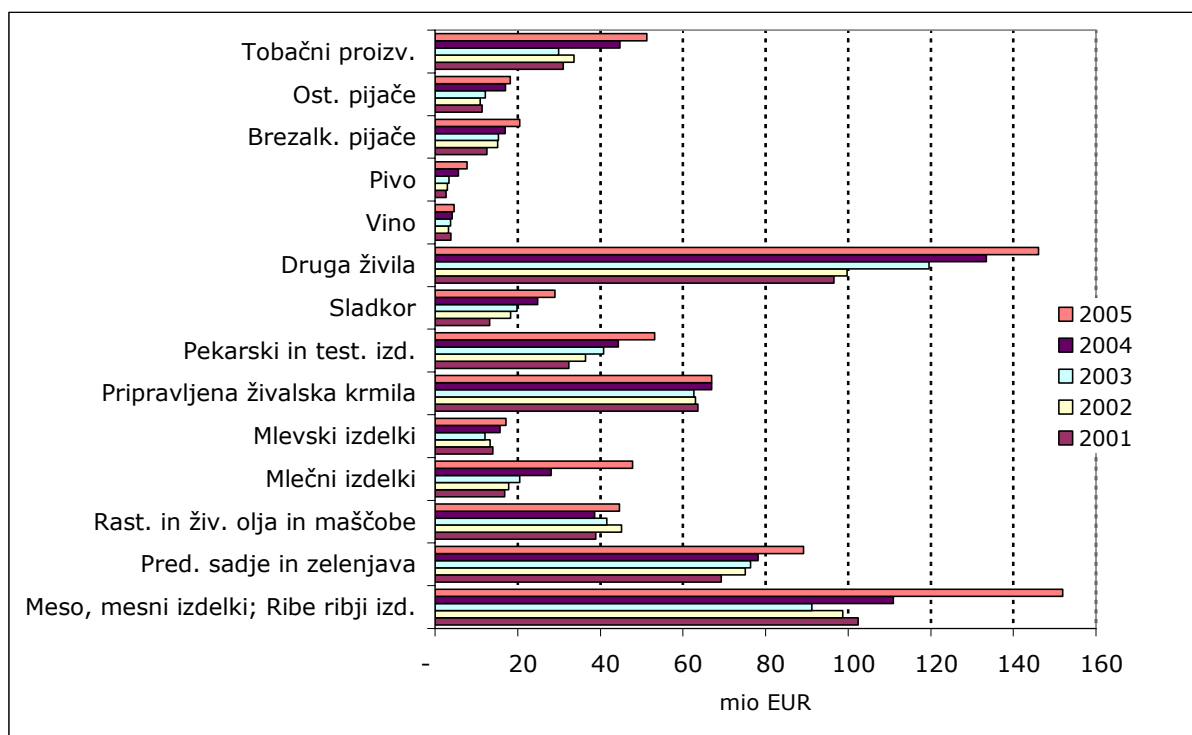
Tovrstni pojavi so bili sicer pričakovani, a so jih nekatera podjetja podcenjevala, zato je lahko njihovo poslovanje resno ogroženo. Pri poplavi izdelkov iz uvoza domača podjetja ne dosegajo ustrezne cenovne konkurenčnosti, na trgih EU pa so slovenske blagovne znamke slabo prepoznavne, zato je temu potrebno nameniti še posebno pozornost.

6.2. Struktura uvoza in izvoza predelanih živilskih proizvodov

Uvoz živilskih izdelkov je v vseh letih analiziranega obdobja naraščal. Največjo rast beležimo v zadnjih dveh letih, ko se je uvoz na letni ravni povečal za 19 % in dosegel skoraj 750 mio EUR. Zanimivo je, da po vstopu Slovenije v EU prav vse kategorije predelanih živilskih proizvodov izkazujejo rast uvoza.

V analiziranem obdobju so več kot polovico vrednosti uvoza sestavljale skupine druga živila, meso in mesni izdelki ter predelano sadje in zelenjava, pri čemer največjo rast izkazuje skupina drugih živil. V zadnjem letu se največji konkurenčni pritiski kažejo v mlečnopredelovalnem sektorju, kjer se je uvoz mleka in mlečnih izdelkov na letni ravni povečal za 70 %, kar je posledica sprostitev visoke carinske zaščite pred uvozom teh izdelkov iz držav EU. Za več kot tretjino se je povečal tudi uvoz v mesnopredelovalni industriji.

Slika 6: Trendi v uvozu predelanih živilskih proizvodov v Slovenijo v obdobju 2001-2005



Vir: Kuhar, 2004, str. 11; Lastna predelava.

Regijska struktura uvoza se je v obdobju od leta 2000 precej spremenila. V obdobju pred pristopom je živilska industrija več kot polovico izdelkov uvozila iz držav EU-15, z nekaj več kot 30 % je sledila druga tujina, preostali delež je pripadal državam nekdanje Jugoslavije. Po širitvi EU je delež uvoza iz držav EU še večji in znaša približno 80 %, uvoz iz držav nekdanje Jugoslavije se je nekoliko zmanjšal, bistveno manj uvaža Slovenija iz ostalih držav nečlanice (okoli 10 %).

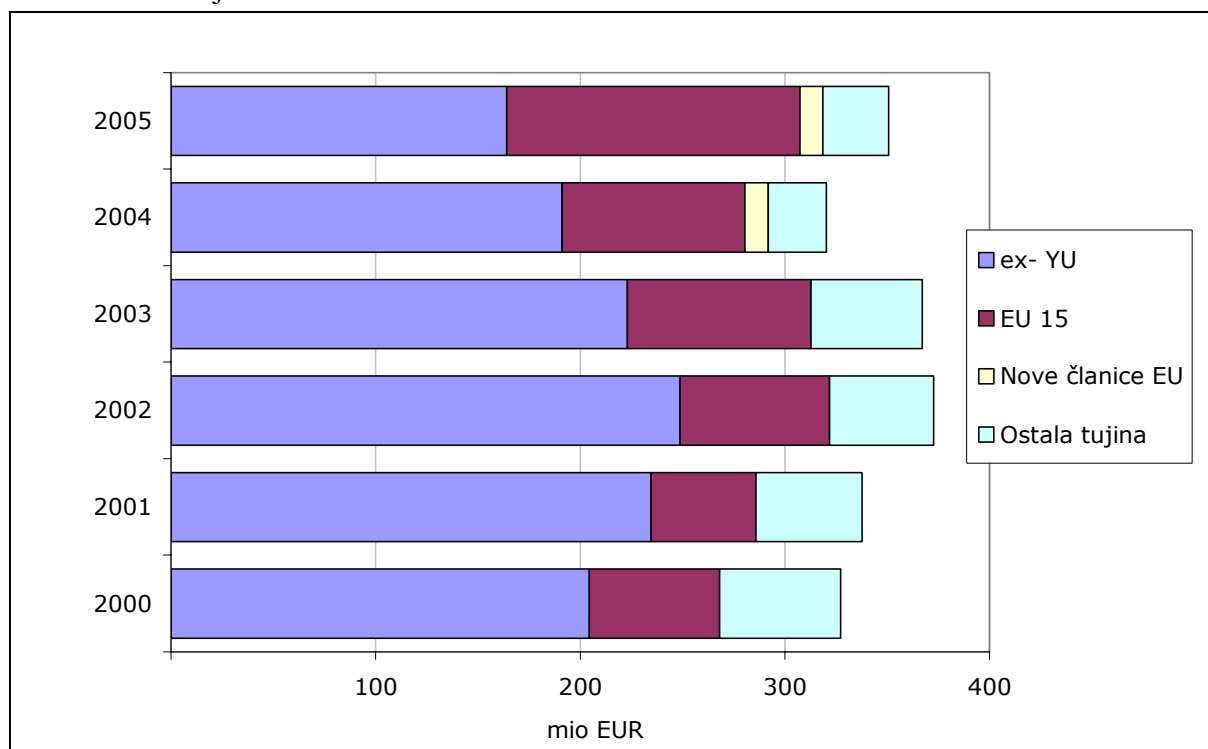
Tabela 10: Regijska struktura zunanjetrgovinske menjave Slovenije s predelanimi živilskimi proizvodi v obdobju 2000-2005 (v %)

		2000	2001	2002	2003	2004	2005
UVOZ	Ex-Yu	12,4	12,6	11,3	13,2	10,8	10,3
	EU-15	56,2	54,8	53,9	54,6	65,9	67,5
	Nove članice					13,0	12,4
	Druga tujina	31,4	32,6	34,7	32,2	10,3	9,8
IZVOZ	Ex-Yu	62,5	69,4	66,7	60,7	59,7	46,8
	EU-15	19,4	15,2	19,6	24,5	27,9	40,9
	Nove članice					3,6	3,2
	Druga tujina	18,1	15,4	13,7	14,8	8,9	9,2

Vir: Kuhar, 2004, str. 10; Lasten prikaz in predelava.

Kljub izrazitemu povečanju uvoza po pristopu v EU so pomembni povodi za poslabšanje uspešnosti poslovanja panoge prav v zmanjševanju izvoza. Čeprav se je izvoz predelanih živilskih izdelkov v zadnjem letu povečal za 9 % in znaša 350 mio EUR, še vedno ne dosega ravni, ki jo je imel v letih 2002 in 2003. Neugodne učinke na strani izvoza lahko pojasnimo z neugodno regijsko strukturo, saj je bil v analiziranem obdobju večji del izvoza realiziran na trgih nekdanje Jugoslavije. Ta delež se počasi zmanjšuje na račun povečevanja deleža, ki ga je živilskopredelovalna industrija dosegla na trgih EU.

Slika 7: Trendi v regijski strukturi izvoza Slovenije s predelanimi živilskimi proizvodi v obdobju 2000-2005

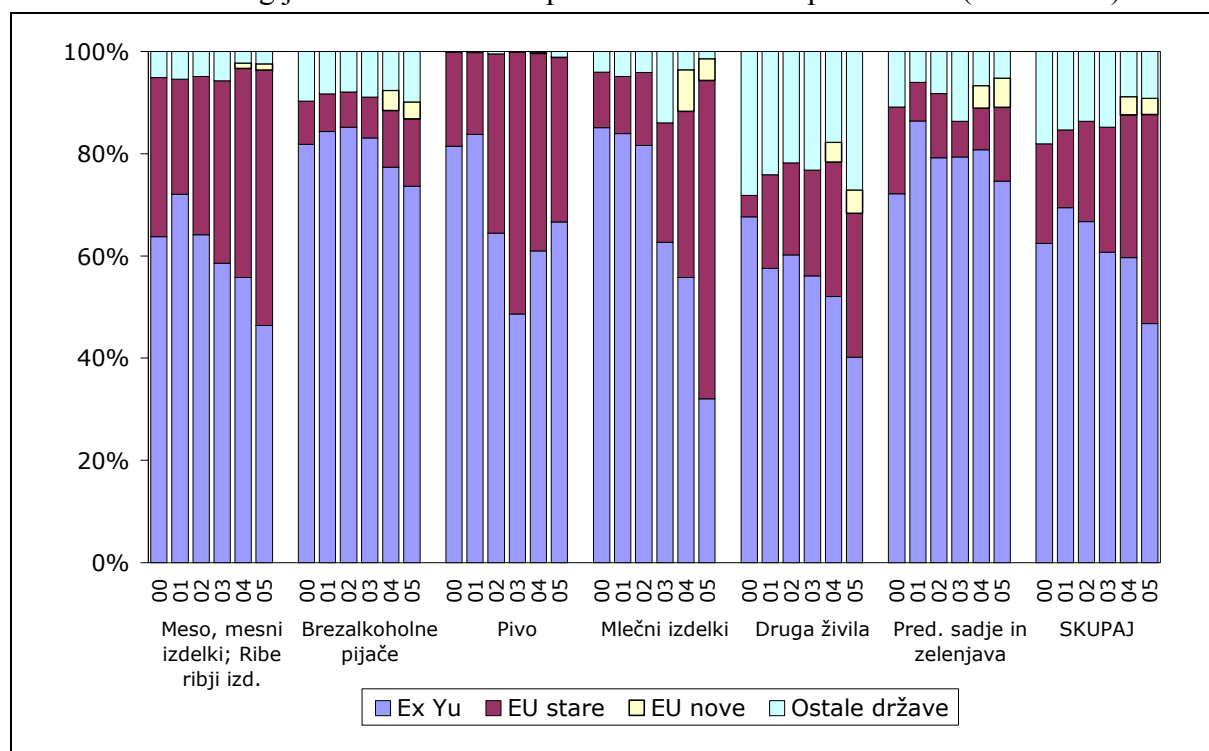


Vir: Kuhar, 2006, str. 36; Lastna predelava.

Lažji pogoji poslovanja zaradi odprave carinskih formalnosti in večja prepoznavnost Slovenije zlasti v državah, s katerimi smo imeli v preteklosti skromen obseg menjave, so ugodno vplivali na krepitev menjave z EU. Slovenska živilska podjetja so pred pristopom ustvarila okoli dve tretjini izvoza na trgih nekdanje Jugoslavije, danes je ta delež bistveno manjši (46,8 %) in je že primerljiv z deležem izvoza v EU (44,1 %). Delež izvoza v nove članice EU je v letu 2005 znašal le 3,2 %, zato lahko pričakujemo, da se bo v prihodnje vrednost povečevala.

Na strani izvoza je opazen trend povečevanja predvsem v dejavnostih, ki v strukturi živilskopredelovalne panoge predstavljajo najpomembnejše deleže. Izvoz proizvodov mesnopredelovalne industrije, ki je po obsegu največja izvozna kategorija agroživilstva, se je na medletni ravni povečal za 19 %. Kar 26% rast izvoza izkazuje tudi mlečna industrija: to je velik uspeh, saj je evropski mlečni trg izredno zasičen.

Slika 8: Trendi v regijski strukturi izvoza predelanih živilskih proizvodov (2000-2005)



Vir: Kuhar, 2004, str. 13; Lastna predelava.

Iz zgornje slike lahko vidimo, da imata najpomembnejšo vlogo pri izvozu na evropski trg mlečna in mesna industrija. Nasprotno za kategorije, ki še vedno ustvarijo dve tretjini izvoza na trgih nekdanje Jugoslavije, po vstopu v EU beležijo občutno padanje vrednosti izvoza. To je najbolj opazno pri pivu in v segmentu brezalkoholnih pijačah, kjer se je vrednost izvoza v primerjavi z letom 2003 zmanjšala za 68 % oziroma 41 %.

Kot je znano, odnose med EU in Hrvaško sedaj uravnava sporazum o pridruževanju in stabilizaciji. Ta vsebuje tudi trgovinski del, ki Hrvaško v odnosu do EU postavlja v ugoden

položaj. Predvideva namreč asimetrično liberalizacijo trgovine med stranema, pri čemer unija svoj trg za hrvaške proizvode odpira hitreje kot Hrvaška za evropske. Zaradi vstopa v EU in skupne trgovinske politike se je morala tudi Slovenija kot članica povezave prilagoditi tem pravilom, kar jo postavlja v neugoden položaj, saj so bili prejšnji dvostranski sporazumi o trgovini s Hrvaško zanjo bolj ugodni. Tako velja, da je izvoz slovenskih ponudnikov na Hrvaško obdavčen bolj kot uvoz hrvaške hrane v Slovenijo oziroma EU. Sicer pa je to pogost instrument, ki ga EU uporablja, ko poskuša ekonomsko integrirati neko državo v svoje gospodarske tokove.

7. USPEŠNOST POSLOVANJA ŽIVILSKOPREDELOVALNE PANOGE

Pregled slovenske živilskopredelovalne industrije končujem z analizo uspešnosti poslovanja. Procesi liberalizacije mednarodnih trgovinskih tokov so učinkovali na poslovanje živilske industrije, obstajajo pa tudi velike razlike med dejavnostmi znotraj panoge.

7.1. Kazalniki uspešnosti poslovanja

7.1.1. Prihodki od prodaje in produktivnost

Obseg prihodkov od prodaje živilskopredelovalne panoge se je v zadnjih letih realno zmanjševal, prav tako primerjava daljšega časovnega obdobja pokaže padec obsega prihodkov od prodaje. Poslabšali so se tudi kazalniki izvoznih aktivnosti, ki so v prvih dveh letih analiziranega obdobja izkazovali ugodna gibanja.

Tabela 11: Kazalniki uspešnosti poslovanja slovenske živilskopredelovalne industrije v obdobju 2000-2005

Kazalnik uspešnosti	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Indeks 2005/00
Prihodki od prodaje (mrd SIT)	355,4	391,1	418,3	432,1	434,9	421,8	90,8
Prihodki od izvoza (mrd SIT)	62,1	74,1	76,6	75,1	72,0	70,7	87,2
Izvozna usmerjenost	17,46%	18,94%	18,30%	17,40%	16,56%	16,77%	96,0
Produktivnost (000 SIT)	18.252	20.284	21.083	22.816	23.974	23.030	96,6
Dodana vrednost na zap (000 SIT)	5.105	5.450	5.910	6.407	6.206	5.993	89,9
Dobiček / izguba na zap. (000 SIT)	241,6	72,0	503,4	541,2	-119,8	24,3	7,2
Donosnost sredstev (ROA)	1,09%	0,30%	1,95%	1,91%	-0,38%	0,07%	6,8
Donosnost prodaje (ROS)	1,32%	0,35%	2,39%	2,37%	-0,50%	0,11%	8,0

Vir: Finančni podatki FI-PO, 2005; Lastni izračuni.

Produktivnost je kazalnik učinkovitosti proizvodnje, ki izraža razmerje med prihodki od prodaje in posamezno enoto vložkov (v diplomski nalogi produktivnost delovne sile), na katerega močno vplivajo tudi strukturne značilnosti posamezne dejavnosti znotraj panoge. V obdobju 2000-2005 je produktivnost realno padla za 3,4 %, medtem ko celotna predelovalna dejavnost v istem obdobju izkazuje 19% rast. Kazalnik produktivnosti celotnega oddelka DA

je konec devetdesetih let izkazoval občutno boljše rezultate od povprečja predelovalne panoge. V letu 2000 je bila produktivnost živilskopredelovalne industrije kar 25 % nad povprečjem predelovalnih dejavnosti, v letu 2005 je ta prednost manjša od 2 %.

7.1.2. Dodana vrednost na zaposlenega

Pri dodani vrednosti na zaposlenega ugotavljamo podobne vzorce kot pri produktivnosti, saj je bila v analiziranem obdobju visoko nad povprečjem predelovalnih dejavnosti, potem pa je v letu 2004 padla pod povprečje in se v naslednjem letu še poslabšala. Dejavnosti, ki v obdobju 2000-2005 najbolj izstopajo so pivovarstvo, predelava tobaka in proizvodnja sladkorja. Za proizvodnjo piva je značilna zelo visoka dodana vrednost, rezultati pa potrjujejo, da sta vodilni slovenski podjetji v tej dejavnosti po produktivnosti in učinkovitosti popolnoma primerljivi z vodilnimi evropskimi konkurenti (Erjavec, Kuhar, 2000, str.115). Pri predelavi tobaka in proizvodnji sladkorja gre za dejavnosti z monopolno industrijsko strukturo in hkrati z obsežnimi tujimi vlaganji v edini podjetji v teh dejavnostih. V kolikšni meri to vpliva na uspešnost poslovanja je težko reči, vsekakor so razmere na teh dveh trgih zelo specifične.

V enakem časovnem obdobju se je dodana vrednost na zaposlenega v celotni predelovalni dejavnosti realno povečala za 17 %, medtem ko oddelek proizvodnje hrane, pijač in tobačnih izdelkov izkazuje 10% poslabšanje.

Tabela 12: Kazalnika uspešnosti poslovanja živilskopredelovalne panoge po dejavnostih

DEJAVNOST	Produktivnost v 1000 sit		Dodana vrednost na zaposlenega (v 000 sit)	
	2005	I 05/00	2005	I 05/00
D - Predelovalne dejavnosti,	22.651	119,2	6.464	117,1
DA - Proizvodnja hrane, pijač, tobačnih izdelkov	23.030	96,6	5.993	89,9
15 Proizvodnja hrane, pijač in krmil	23.030	100,1	5.993	95,1
15.1 Proizvodnja, konzerviranje mesa, mesnih izdelkov	23.579	114,4	4.973	109,5
15.2 Predelava in konzerviranje rib in ribjih izdelkov	21.799	124,8	4.790	101,3
15.3 Predelava in konzerviranje sadja in vrtnin	22.428	95,0	4.926	67,7
15.4 Proizvodnja rastlinskih in živalskih olj in maščob	34.638	100,3	7.108	114,6
15.5 Predelava mleka in proizvodnja mlečnih izdelkov	41.097	99,6	5.585	88,2
15.6 Mlinarstvo in proizvodnja škroba in škrobnih izdelk.	20.755	89,1	5.973	109,5
15.7 Proizvodnja krmil	39.964	88,3	7.420	84,7
15.8 Proizvodnja drugih živil	16.656	103,2	5.308	89,7
15.81 Proizvodnja kruha, svežega peciva in slaščic	14.219	112,5	5.003	96,1
15.83 Proizvodnja sladkorja	47.471	150,6	4.401	44,6
15.84 Proizvodnja kakava, čokolade, bombonov	19.154	131,0	5.733	112,8
15.86 Predelava čaja in kave	17.643	58,9	5.728	64,1
15. 9 Proizvodnja pijač	30.028	104,7	11.686	119,5
15.93 Proizvodnja vina iz grozdja	16.247	103,4	5.196	102,3
15.96 Proizvodnja piva	45.118	108,5	19.324	122,4
15.98 Proizvodnja mineralnih vod in brezalk. pijač	25.230	89,4	8.477	109,3

Vir: Finančni podatki FI-PO, 2005; Lastni izračuni.

7.1.3. Neto dobiček oziroma izguba

Neugodni trendi pri produktivnosti in dodani vrednosti na zaposlenega omejujejo tudi doseganje zadovoljivih rezultatov pri kazalnikih dobičkovnosti. Živilskopredelovalna panoga je pred letom 2004 izkazovala agregatni neto dobiček, vendar z izrazito slabimi rezultati v letih 2000 in 2001, kar je v pretežni meri posledica računovodskih sprememb. V letu 2004 je panoga zabeležila 2.174 mrd SIT izgube kot rezultat kompleksnih sprememb v poslovnem okolju EU. V lanskem letu je panoga zaključila s 445 mio dobička, kar pa še ne pomeni, da se je rešila rdečih števil.

Do vstopa Slovenije v EU negativen poslovni izid v vseh letih tradicionalno izkazujejo mesnopredelovalna industrija, proizvodnja rastlinskih in živalskih olj in maščob, vinarstvo in proizvodnja brezalkoholnih pijač. V zadnjih dveh letih je prišlo do preobrata, tako da največjo izgubo beležita mlečnopredelovalna industrija ter predelava in konzerviranje sadja in vrtnin, pa tudi mesnopredelovalna industrija. Dejstvo, da mlečna in mesna dejavnost, ki v slovenski živilskopredelovalni industriji nosita največji delež prihodkov, poslujeta z izgubo, je lahko zaskrbljujoče. A vendar se dejavnosti bistveno razlikujeta, saj ima mesna industrija kljub izgubi nekatere druge kazalnike poslovanja ugodne. Samo v zadnjem letu je povečala obseg prihodkov za petino. Izboljšanje poslovanja je zagotovo posledica dodatnih aktivnosti, ki so pripeljale do boljših rezultatov. Drugače je pri mlečni industriji, ki je izgubo zmanjšala z zmanjšanjem proizvodnje, sicer pa so prihodki v letu 2005 nižji za kar 10 %.

Pomembno rast v dobičku so v letu 2005 dosegli pivovarji, ki so zabeležili kar 3.147 mrd dobička, kar je velik uspeh glede na to, da so v predhodnem letu izkazali izgubo. Ta je bila v pretežni meri pogojena s konsolidacijo lastništva po prevzemih podjetij v dejavnosti proizvodnje brezalkoholnih pijač, zato se je spremenil poslovni rezultat v segmentu proizvodnje mineralnih vod in brezalkoholnih pijač, ki po vstopu v EU izkazuje dobiček. Ugodni trendi so v zadnjem letu vidni tudi v pekarstvu in vinarstvu. Slednji sicer še vedno izkazujejo negativen poslovni izid, vendar je izguba v primerjavi s predhodnimi leti občutno manjša in znaša le še 68 mio SIT.

7.1.4. Donosnost prodaje (ROS) in donosnost sredstev (ROA)

Kazalnik donosnosti prodaje, ki meri delež dobička v prihodkih od prodaje se je v analiziranem obdobju zmanjševal in v letu 2004 dosegel negativno vrednost, saj je panoga izkazala negativen poslovni izid. V obdobju zadnjih šestih let se je vrednost kazalnika v oddelku DA močno znižala, medtem ko celotna predelovalna dejavnost izkazuje 41% rast. Podobno velja tudi za kazalnik donosnosti sredstev, ki prikazuje delež dobička v vrednosti celotnih sredstev. Vrednost kazalnika je bila vseskozi pod povprečjem predelovalnih dejavnosti, po vstopu v EU je ta razlika še večja. V zadnjem letu je bila vrednost kazalnika ROA le 0,07 %, v celotni predelovalni dejavnosti pa 3,31 %.

7.2. Ocena uspešnosti poslovanja po dejavnostih

Po zgledu (Erjavec, Kuhar, 2000, str. 123) sem pripravila sklepno oceno uspešnosti poslovanja živilskopredelovalnih dejavnosti po vstopu v EU in tako posamezne kategorije razdelila v štiri skupine. V analizi so upoštevani podatki za leto 2005.

Tabela 13: Primerjava kazalnikov uspešnosti poslovanja v dejavnostih živilske industrije v Sloveniji za leto 2005

Dejavnost	Produktivnost	Dodana vrednost na zap.	NČD na zaposl.	ROS	ROA	Skupna ocena
15.1 Proizv. konz.,mesnih izdelkov	0	-	--	--	--	Zelo slabo
15.2 Pred. konz. rib, ribjih izd.	0	-	++	++	++	Dobro
15.3 Pred. in konz. sadja in vrtnin	0	-	--	--	--	Zelo slabo
15.4 Proizv. rastl.in živ. olj in maščob	++	+	--	--	--	Slabo
15.5 Pred. mleka in proiz. m. izd.	++	0	--	--	--	Slabo
15.6 Mlinarstvo in proizv. škroba, š. izd.	0	0	++	++	++	Dobro
15.7 Proizvodnja krmil	++	+	++	++	++	Zelo dobro
15.81 Proizv.kruha, sv. peciva in slaščic	-	-	++	++	++	Dobro
15.83 Proizvodnja sladkorja	++	-	--	--	--	Slabo
15.84 Konditorstvo	0	0	++	++	++	Dobro
15.86 Predelava čaja in kave	-	0	--	--	--	Zelo slabo
15.93 Proizvodnja vina iz grozdja	-	-	--	--	--	Zelo slabo
15.96 Proizvodnja piva	++	++	++	++	++	Zelo dobro
15.98 Proizvodnja brezalk. pijač	0	++	++	++	++	Zelo dobro

Legenda:

++ vrednost indeksa > 140

+ vrednost indeksa >100 ≤ 140

0 vrednost indeksa ≥ 90 ≤ 110

- vrednost indeksa ≥ 60 < 90

-- vrednost indeksa < 60

Vir: Lasten prikaz na podlagi Finančnih podatkov FI-PO, 2005.

V prvo skupino sem uvrstila tri dejavnosti, ki slabi dve leti po vstopu v EU v primerjavi s celotnim oddelkom proizvodnje hrane, pijače in tobačnih izdelkov izkazujejo nadpovprečno uspešnost. Vse tri dejavnosti skupaj prispevajo 15 % prihodkov od prodaje celotne panoge, na njihovo uspešnost pa najverjetneje vpliva njihova tržna struktura. Visoka profitabilnost je namreč pogosto povezana z visoko stopnjo koncentracije.

Slovenska **pivovarska panoga** se uvršča med zrele panoge, za katere je značilno, da se podjetja v njih odločajo za strategijo, ki je usmerjena v razvitje stroškovno učinkovitega proizvodnega in distribucijskega procesa. V takšnih panogah so proizvodi že močno standardizirani, njihova kakovost je na visoki ravni. Slovenska pivovarska industrija je po produktivnosti, kakovosti in proizvodni opremljenosti popolnoma primerljiva s proizvodnjo evropskih pivovarn. Vodilni pivovarni pri nas skoraj v celoti (88 %) pokrivata domače potrebe po pivu. Razmere v tej dejavnosti so se po vstopu precej zaostrole, saj se je delež uvoženega piva v Slovenijo povečal od 3,8 % v letu 2003 na 11,8 % v letu 2005.

Nedavna raziskava, ki jo je izvedlo podjetje Ernst&Young, je pokazala, da je pivovarstvo bistvenega pomena za evropsko gospodarstvo. Ocenjeni so bili neposredni in posredni učinki proizvodnje in porabe piva za posamezno evropsko državo. Za Slovenijo se neposredni učinki proizvodnje piva kažejo v zaposlovanju, visoki dodani vrednosti in davčnem prihodku (215 mio EUR), posredni pa v zaposlitvah, ki jih je mogoče povezati s pivovarsko industrijo. Tako je prodaja piva dodatno povezana z 19.525 zaposlitvami v gostinstvu in maloprodajni ponudbi.

Podobno kot pivovarji tudi **proizvajalci brezalkoholnih pijač** izkazujejo dobre kazalnike uspešnosti poslovanja. Tudi v tej dejavnosti so se že pred vstopom v EU soočili z intenzivno konkurenco, a so kljub temu na vseh segmentih obdržali podobne tržne deleže kot v preteklosti. Tržni deleži posameznih proizvodov se oblikujejo glede na spreminjanje navad in okusov potrošnikov, zato se morajo proizvajalci potrošnim zahtevam čim bolj prilagoditi.

V prvo skupino sodi še proizvodnja **krmil**, ki se po ekonomsko političnih razmerah precej razlikuje od drugih dveh. Podjetja v tej dejavnosti so surovine v preteklosti nabavljala na tujih trgih brez visokih carinskih dajatev, svoje proizvode pa prodajala na domačem trgu, na katerem ni bilo močnejše tuje konkurence. Tako so krmila dosegala višje cene, kar je vplivalo na poslovno uspešnost te dejavnosti. Razmere se po vstopu v EU niso bistveno spremenile, saj kategorija proizvodnje krmil pri vseh kazalnikih še vedno dosega nadpovprečne rezultate.

V drugi skupini so dejavnosti, ki nekoliko slabše vrednosti dosegajo le pri produktivnosti in dodani vrednosti, drugi kazalniki pa so še vedno nad povprečjem celotne panoge. Gre za predelavo in konzerviranje rib in ribjih izdelkov, mlinarstvo in proizvodnjo škroba in škrobnih izdelkov, proizvodnjo kakava, čokolade in bonbonov ter proizvodnjo kruha, svežega peciva in sladil.

Predelava rib je v preteklosti izkazovala izredno slabe poslovne rezultate, danes pa se ta dejavnost lahko pohvali z boljšimi kazalniki poslovanja. Spremembe so posledica vlaganj vodilnega podjetja v tej dejavnosti v posodabljanje proizvodnje, kar je pomembno vplivalo na kazalnike uspešnosti poslovanja.

V dejavnost **mlinarstva** so vključena podjetja, ki se ukvarjajo izključno z mlinarstvom, sicer pa so mlinarska podjetja pogosto del večjih družb, ki zajemajo dejavnosti pekarstva in testeninarstva, zato so nekatera podjetja razvrščena tudi po teh dejavnostih. Stopnja koncentracije v mlinarski dejavnosti je pri nas razmeroma visoka, saj štirje mlinci nosijo 80% tržni delež, sicer pa so razmere v slovenskem mlinarstvu nekoliko boljše od evropskih. Poglavitni problem mlinarske industrije v EU predstavljajo prevelike proizvodne zmogljivosti, ki so zasedene le 50%. V Sloveniji je odstotek bistveno višji, saj mlinci dosegajo 80% zasedenost proizvodnih zmogljivosti. Posebnost mlevske industrije je tudi, da je v njej malo dodane vrednosti, saj ustvarja le surovino za pekarsko dejavnost. Mlinci približno 90 % moke prodajo pekarnam, okoli 10 % pa je naprodaj v trgovini na drobno (Petrov, 2002).

Tako kot za mlevsko tudi za **pekarsko industrijo** velja, da se vse bolj kapitalsko povezuje. Podjetja s kapitalskim povezovanjem krepijo svoje konkurenčne sposobnosti, pridobivajo trg, racionalizirajo proizvodnjo in prodajo ter posodablajo svoje tehnološke zmogljivosti. Pekarstvo je po višini prihodkov (13,4 %) med bolj pomembnimi dejavnostmi. V skupini je registriranih 128 podjetij, med katerimi je veliko malih oziroma družinskih podjetij, ki pomembno vplivajo na uspešnost poslovanja panoge. Ta podjetja so precej bolj fleksibilna in proizvodnjo hitreje prilagodijo lokalnemu povpraševanju, veliko težje pa se soočijo z zahtevami, ki jih v zadnjih letih postavljajo veliki trgovci. Tržna niša, ki so jo nekateri izmed njih poiskali, so potujoče trgovine v posebej prirejenih kombijih. Dejavnost pekarstva je v EU bistveno donosnejša in v povprečju dosega 5% stopnjo dobička na prodajo (pri nas 1,85%). Slovenska podjetja v pekarstvu nekoliko zaostajajo po kazalnikih učinkovitosti dela, kar je prav gotovo strukturna značilnost dejavnosti. Zaradi značilnosti proizvodov (kratak rok trajanja, visoki stroški distribucije) je pekarska dejavnost s svojim proizvodnim programom usmerjena na domači trg in izvozi le 2 % proizvodnje. Predvsem dejavnost peciva in trajnih pekarskih izdelkov bi z večjo izvozno organiziranostjo in poslovno usmerjenostjo lahko ta delež povečala.

Konditorstvo je dejavnost, ki je že leta izrazito izvozno usmerjena, po vstopu v EU pa so se proizvajalci kakava, čokolade in bonbonov tako na domačem kot tudi na tujem trgu soočili s hudo konkurenco. Kazalnik izvozne usmerjenosti je v letu pred pristopom znašal 41,4 %, v lanskem letu pa le še 18,7 %. Zmanjšanje izvoza v dejavnosti konditorstva je bilo pričakovano, saj je članstvo tej kategoriji prineslo številne novosti. Proizvajalci namreč ne morejo več uvažati glavne surovine, sladkorja, po načelu uvoz zaradi izvoza in morajo sladkor kupovati po dražjih cenah na evropskem trgu. To je bistveno zmanjšalo njihovo konkurenčnost pri izvozu v države EU, povečale pa so se tudi ovire pri prodaji na trge nekdanje Jugoslavije. Proizvajalci za prodajo na tretje trge sicer dobivajo izvozna nadomestila glede na vsebnost sladkorja, maščob in škroba, vendar ta niso fiksna, kar zelo vpliva na konkurenčnost naših podjetij tudi na teh trgih (Kranjec, 2003).

V tretjo skupino sodijo dejavnosti, ki v letu 2005 beležijo slabe poslovne rezultate. Gre za dejavnosti, ki že nekaj časa izkazujejo slabe kazalnike uspešnosti poslovanja: proizvodnja in predelava rastlinskih in živalskih olj in maščob, predelava mleka in proizvodnja mlečnih izdelkov ter proizvodnja sladkorja.

Slovenska **oljarska industrija** je po produktivnosti in dodani vrednosti na zaposlenega nad povprečjem panoge, izredno slabi pa so kazalci donosnosti. Vodilno podjetje v tej skupini, ki ustvari 85 % prihodkov celotne dejavnosti, slabe rezultate v preteklem letu pripisuje spremembam zunanjetrgovinskega režima. S prenehanjem carinske zaščite se je vpliv tujih konkurentov v tej dejavnosti močno okreplil, poleg tega proizvajalcem težave povzročajo trgovske blagovne znamke, ki zaradi nižje cene privabljajo cenovno občutljive kupce. Oljarstvo je panoga, pri kateri se izrazito uveljavlja učinek ekonomije obsega, zato bi bilo smotno viške kapacitet plasirati na tuja tržišča.

Mlečnopredelovalna dejavnost se je po vstopu v EU znašla v nezavidljivi situaciji. Razmere v dejavnosti so se občutno poslabšale, tako da je panoga zabeležila 1,2 mrd SIT izgube. V desetletju pred vstopom v EU je celotna mlečna veriga dobivala podporo in bila močno zaščitena. Država je s carinskimi dajatvami posredno omogočala visoke odkupne cene mleka in z izvoznimi spodbudami navidezno povečevala izvozno konkurenčnost mlekarn. Sedaj mlekarnice s težavo sprejemajo nesorazmerno visoko odkupno ceno mleka, kar je resno zamajalo slovensko mlečno verigo, ki je že v osnovi močno občutljiva na konkurenčne pritiske. Seveda vzrokov ne gre iskati zgolj v ukrepih kmetijske politike, ampak so slabši kazalniki uspešnosti poslovanja tudi posledica strukturnih in upravljaljskih značilnosti v dejavnosti. Poglavitni problem je izrazita razdrobljenost predelovalnih zmogljivosti, poleg tega proizvajajo mlekarnice široko paleto proizvodov, kar pri manjših proizvodnih serijah povzroča cenovno nekonkurenčnost. Slovenski mlekarji vidijo svetlejšo prihodnost v dolgoročnem in urejenem sodelovanju med pridelovalci in predelovalci mleka, koncentraciji in modernizaciji proizvodnje, povečani produktivnosti in v širitvi na nove trge.

Edina tovarna **sladkorja** v Sloveniji je v poslovnem letu 2005 pridelala za skoraj 413 mio SIT izgube, kar je 42 % več kot v enakem obdobju leta 2004, ko je izguba znašala 241 mio SIT. Po včlanitvi Slovenije v EU je bil razveljavljen njen prostotrgovinski sporazum s Hrvaško, obenem pa sklenjen asimetrični sporazum, ki naši sosedi omogoča izvoz sladkorja v EU brez carin in dajatev (Kenda, 2006). Druga težava zadeva surovine. Za nemoteno delovanje tovarne bi morali sladkorno peso pridelovati na približno osem tisoč hektarjih, vendar je v Sloveniji ta zasajena na nekaj več kot pet tisoč hektarjih. Tako pokrivamo dve tretjini potreb z lastno proizvodnjo sladkorja (Kenda, 2005). Po letu 2007 bo Slovenija v celoti odvisna od uvoza, saj se je tovarna sladkorja zaradi sprejetja sladkorne reforme v Evropski uniji odločila, da proizvodnjo preusmeri v proizvodnjo bioetanola (Černetič, 2006).

V zadnjo skupino se uvrščajo štiri dejavnosti, ki dosegajo najslabše rezultate poslovanja: proizvodnja in predelava mesa in mesnih izdelkov, predelava in konzerviranje sadja in vrtnin, proizvodnja vina ter proizvodnja kave in čaja.

Mesnopredelovalna industrija predstavlja najpomembnejšo dejavnost slovenske živilskopredelovalne industrije. Kljub temu dejavnost že vrsto let posluje izredno slabo. Večja podjetja so se na vstop v EU pripravila, saj so vedela, da bodo spremembe izrazite in bodo v spremenjenem poslovnem okolju preživeli le najmočnejši. Tako je stopnja tehnološke opremljenosti slovenskih mesnopredelovalnih podjetij danes povsem primerljiva z državami EU in razvitim svetom. V zadnjih letih so svojo proizvodnjo posodobila vsa večja podjetja, s čimer so poslovanje prilagodila zahtevam EU in se pripravila na ostrejšo konkurenco, ki jo prinese vstop v enotni trg EU (Petrov, 2003).

Podjetja v mesnopredelovalni industriji imajo prevelike proizvodne zmogljivosti in premajhno usmerjenost v izvoz (13,6 %). Poleg tega jih pesti vse večja koncentracija trgovcev in s tem povezane nižje cene; imajo premalo specializirane programe in premalo izobraženega

kadra (Šalamun, 2006). Proizvajalci se zavzemajo, da bi država s posebnimi ukrepi zaščitila domačo proizvodnjo, ki zaposluje več kot 4600 ljudi.

Slovenski proizvajalci v mesnopredelovalni industriji se strinjajo, da njihovim izdelkom manjka prepoznavnost. Slovenski izdelki so dostikrat bolj kakovostni od evropskih, poleg tega slovenski proizvajalci vedno več pozornosti namenjajo zdravim izdelkom. Poleg tega postaja vse bolj pomembna tudi usmeritev v njeno hitro pripravo. Tako slovenski proizvajalci povečujejo delež živil z višjo dodano vrednostjo, ki vodijo do boljših poslovnih rezultatov. Kljub temu, da so vsi kazalniki poslovanja mesnopredelovalne industrije, razen produktivnosti, pod povprečjem celotne panoge, se v tej dejavnosti kažejo pozitivni trendi. V letu 2005 so bili namreč prihodki od prodaje dejavnosti v primerjavi z letom 2005 višji za petino.

Predelava sadja in vrtnin je po vseh kazalnikih uspešnosti poslovanja izkazala podpovprečne poslovne rezultate. Panoga je pred vstopom v EU poslovala relativno uspešno, spremembe v ekonomskem okolju pa so privedle do izgube, ki se nadaljuje tudi v letu 2005. Sicer pa so za tovrstne dejavnosti značilni nižji kazalniki donosnosti, saj gre le za predelavo pretežno uvoženih polizdelkov.

Slovensko **vinarstvo** se že vrsto let sooča z slabimi poslovnimi rezultati. Ti imajo številne vzroke: razdrobljenost lastništva vinogradov in majhnost parcel, preskromne naložbe v posodabljanje predelovalnih zmogljivosti, upadanje porabe vina, nasičenost na domačem in presežki na svetovnem trgu vina, netransparenten trg vina - velik delež sivega trga, premajhna izvozna usmerjenost in še bi lahko naštevali (Vrečar, 2002, str. 46). Kljub vsemu dejavnost v zadnjem letu beleži precej boljši poslovni izid. Izguba je v letu 2004 znašala 740,6 mio SIT, v lanskem letu pa le še 68,8 mio SIT. Slovenska poslovna skupnost za vinogradništvo in vinarstvo si prizadeva povezati vinarje in tako konkurirati tekmečem. Evropska unija naj bi še letos pripravila spremembo tržnega reda za vino, kar naj bi nekoliko uredilo razmere v tej panogi. Evropsko vinarstvo je bilo namreč dolgo usmerjeno predvsem na izdelek in premalo na kupca, zato naj bi v prihodnje več sredstev namenili trženju kakovostnih vin (Šalamun, 2006a).

Dejavnost **predelave čaja in kave** je bila v letu 2005 pod vplivom združitve dveh velikih slovenskih podjetij, zato izkazuje slabše rezultate kot v preteklosti. Gre za dokaj pomembno dejavnost, ki prispeva skoraj 10 % prihodkov od prodaje. Učinkovitost dela je že v osnovi nekoliko slabša in je verjetno rezultat delovno intenzivne narave proizvodnje.

8. UČINKI VSTOPA V EU NA PRIMERU DVEH SLOVENSКИH PODJETIJ

8.1. Perutnina Ptuj d.d.

Podjetje Perutnina Ptuj d.d. sodi v sklop podjetij Skupine Perutnina Ptuj, ki se poleg perutninarstva ukvarja še z živinorejo in poljedelstvom, vinarstvom in drugimi storitvami (veterinarstvo, gostinstvo). Podjetje posluje z jasnim ciljem postati najpomembnejši proizvajalec perutninskega mesa in perutninskih izdelkov v območju srednje in jugovzhodne Evrope. Izdelčne blagovne znamke podjetja so: krovna znamka PP, blagovna znamka POLI in blagovna znamka JATA. Osnovni program podjetja ponuja perutninsko meso in perutninske izdelke (klobase, paštete, pripravljene jedi), dopolnilni program pa obsega krmila za eksterno prodajo, premikse in druge kmetijske izdelke ter repromateriale.

Podjetje, ki je v letu 2005 zabeležilo stoto obletnico poslovanja, dosega odlične rezultate tudi po vstopu v EU. Lahko rečemo, da so dobro izkoristili priložnost, ki jo ponuja evropski trg in k temu pristopili resno in angažirano.

Tabela 14: Kazalniki uspešnosti poslovanja Perutnine Ptuj d.d. v obdobju 2000-2005

Kazalnik (v mio SIT)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Prihodki od prodaje	13.329	15.291	19.630	28.291	26.106	26.987
Dobiček pred obdavčitvijo	582,3	615,3	756,5	620,8	369,7	917,5
Bruto dodana vrednost na zaposlenega	3,976	4,696	5,317	5,372	5,141	6,554

Vir: Letno poročilo Perutnine Ptuj, 2005, str. 4-5.

Iz preglednice 14 lahko razberemo, da so bili kazalniki uspešnosti poslovanja v letu 2004 precej slabši kot v preteklih letih, v letu 2005 pa je bila Perutnina Ptuj najuspešnejša doslej. Dejavnike, ki so po mojem mnenju vplivali na uspešnost poslovanja podjetja, povzemam v naslednjih točkah.

1. Potrošnja perutninskega mesa narašča hitreje kot poraba kateregakoli drugega mesa. Evropska unija je med najmočnejšimi proizvajalci perutninskega mesa na svetu, visok delež ima tudi v svetovni trgovini s perutninskim mesom. Napovedi za naslednja leta predvidevajo konstantno rast bruto proizvodnje v državah Evropske unije. Naraščala naj bi tudi potrošnja na prebivalca tako pri starih kot novih članicah Evropske unije.

Tabela 15: Napoved potrošnje perutninskega mesa v EU-25 (v kg na prebivalca)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU-25	23,1	23,3	23,5	23,7	23,9	24	24,2	24,3

Vir: Letno poročilo Perutnine Ptuj, 2004, str. 46.

2. Perutnina Ptuj s svojo ponudbo zadovoljuje zahteve in pričakovanja potrošnikov. Pričakovanja potrošnikov glede varne prehrane so dandanes višje kot kdajkoli, zato podjetje temu posveča vse večjo pozornost. V Perutnini Ptuj stalno razvijajo izdelke, ki se zaradi nizke vsebnosti maščob ponašajo z znakom "Varuje zdravje". S ponudbo izdelkov, ki ustrezajo

načelom zdravega in kakovostnega prehranjevanja, podjetje sledi priporočilom Svetovne zdravstvene organizacije (WHO) in Svetovne organizacije za prehrano in kmetijstvo (FAO). Poleg tega Perutnina Ptuj svojim potrošnikom s sistemom nadzora kakovosti in sledljivosti zagotavlja, da na njihove krožnike prispe zdrava, okusna in varna hrana.

3. *Perutnina Ptuj se je z obsežnimi investicijskimi vlaganji pripravila na vstop v EU.* Pravočasno so poskrbeli za dokončanje investicij, ki so bile povezane z zagotavljanjem pogojev za delo v razmerah EU in vstopom na zahtevna evropska tržišča. Z večjimi naložbenimi projekti je podjetje začelo že v letu 2003, ko so zagotovili visoko tehnološko opremljenost ključnih obratov in uresničevanje sanitarnih in veterinarskih standardov.

Tabela 16: Obseg vlaganj v Perutnini Ptuj d.d. v obdobju 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Obseg vlaganj (v mio SIT)	1.997	2.447	2.613	6.521	6.930	983

Vir: Letno poročilo Perutnine Ptuj, 2005, str. 6.

4. *S pripojitvami in drugimi oblikami akvizicij je Perutnina Ptuj dosegla raven sodobnega perutninskega podjetja.* Perutnina Ptuj je začela uresničevati svojo vizijo rasti z dokapitalizacijo in odkupom večinskega lastniškega deleža v Pipo Čakovec, drugem največjem perutninarskem podjetju na Hrvaškem. Leta 2001 je pridobila 18% lastniški delež Jate d.d., s čimer je začela utrjevanje položaja vodilnega perutninskega podjetja v tem delu Evrope. Leto kasneje je pripojila Jato d.d. in Kmetijski kombinat Ptuj d.d. in tako skoraj podvojila svoj obseg proizvodnje, utrdila vertikalno organiziranost in povečala diverzifikacijo svoje dejavnosti. Na tej osnovi je začela delovati tudi Skupina Perutnina Ptuj kot oblika upravljanja sinergij različnih dejavnosti z enotno, povezano in odvisno lastniško strukturo. V letu 2005 je podjetje s prevzemom Agrokombinata Maribor povečalo svoje kmetijske površine, podpisali pa so tudi pogodbo o razvojnem sodelovanju s podjetjem Mlinotest Ajdovščina.

5. *Regionalna struktura prodaje podjetja se je z vstopom v EU bistveno spremenila.* Prenehanje prostotrgovinskih sporazumov z državami bivše Jugoslavije je podjetje še posebej prizadelo na trgu BiH, kjer je zaradi ohranjanja trga in konkurenčnih cen zmanjšala izvozne cene za 20-25 %. Vstop v EU je prinesel tudi izgubo izvoznih subvencij za perutninske izdelke, kar na letnem nivoju pomeni približno 250 mio SIT. Regionalna struktura prodaje se je v letu 2005 spremenila predvsem v prid močnejše prodaje na trgih EU.

Tabela 17: Regionalna struktura prodaje Perutnine Ptuj v obdobju 2003-2005

Območje	Struktura prodaje v %		
	2003	2004	2005
Slovenija	78	70	62
Nekdanja Jugoslavija	11	13	12
Evropska Unija	11	16	25
Ostali svet	/	1	1

Vir: Letno poročilo Perutnine Ptuj, 2004, str. 37; Letno poročilo Perutnine Ptuj, 2005, str. 48; Lasten prikaz.

Skupni izvoz Perutnine Ptuj je v letu 2005 znašal 8,7 mrd SIT, kar pomeni 80 % vsega slovenskega izvoza perutninskega mesa in izdelkov ter skoraj polovico vsega slovenskega mesa in mesnih izdelkov. Podjetje je bilo uspešno pri iskanju novih tržnih priložnosti, saj so pridobili nov posel s korporacijo McDonald's, vstopili v dve veliki avstrijski trgovski verigi ter pričeli s prodajo na Češkem in Slovaškem.

Ena izmed pomembnejših prioritiet po vstopu v Evropsko unijo je bila ohranitev prodaje na domačem trgu. Ključne aktivnosti na domačem trgu so bile v letu 2004 usmerjene v uskladitev obsega proizvodnje glede na dinamične razmere na trgu in odpravo precejšnjih zalog perutninskega mesa, na katere bi morali ob vstopu v EU plačati precej visoke prelevmane. Perutnini Ptuj je uspelo obdržati vodilni položaj in 55% tržni delež na slovenskem trgu, kljub temu, da so tržišče preplavili perutninski izdelki iz Italije, Avstrije, Madžarske in Hrvaške. Povečan obseg prodaje uvoženega mesa po nizkih cenah je spodbudil tudi nekatere domače proizvajalce, da so uporabili enako strategijo kot tuji konkurenti. Perutnina Ptuj cen svojih izdelkov ni znižala, saj je dala prednost ohranitvi svoje prodajne pozicije in vrednosti svojih blagovnih znamk v očeh potrošnikov.

6. Perutnina Ptuj je prednosti na področju članstva izkoristila tudi na področju nabave. Prednosti članstva v EU so se na področju nabave pokazale v delni širitvi nabavnega trga, kar ob odpravi carin in s tem povezanih postopkov za blago iz EU pomeni višjo konkurenčnost. S terminskimi nakupi nekaterih surovin je podjetju uspelo doseči nižje cene kot v preteklosti, s centralizacijo nabave v Skupini Perutnina Ptuj pa so dosegli zmanjšanje števila dobaviteljev in tako ugodne sinergijske učinke.

To so le nekateri dejavniki, ki so pripomogli k uspešnemu delovanju Perutnine Ptuj. Rezultati bi bili najverjetneje še boljši, če se v Evropi ne bi pojavila aviarna influenza ali ptičja gripa. Po ocenah je izguba na račun spremenjene percepcije perutninskih živil v Perutnini Ptuj znašala med 5 in 7 mio EUR.

8.2. Ljubljanske mlekarne d.d.

Ljubljanske mlekarne želijo zasesti prvo mesto med mlekarnami v Sloveniji, Avstriji, severni Italiji in na Hrvaškem. Proizvodnjo delijo na tri dele: beli program (jogurti, mleko, skute, namazi, smetana), siri in sladolei. Njihove najpomembnejše blagovne znamke so korporacijska blagovna znamka Ljubljanske mlekarne in izdelčne blagovne znamke Alpsko mleko, Ego, Jošt, Lučka, Planica, Piran in Maxim.

Tabela 18: Kazalniki uspešnosti poslovanja v Ljubljanskih mlekarnah v obdobju 2001-2005

Kazalnik	2001	2002	2003	2004	2005
Prihodki iz poslovanja	39.340.478	40.002.729	41.819.524	38.690.910	36.292.554
Čisti dobiček	-1.915.379	806.649	832.849	-1.202.430	-1.348.340
Dodana vrednost na zaposlenega	3.533	6.326	6.643	4.707	5.755

Vir: Letno poročilo Ljubljanskih mlekarn, 2005, str. 1.

Ljubljanske mlekarne po vstopu v EU beležijo veliko izgubo, kar pripisujem predvsem trem dejavnikom, ki jih podrobneje predstavljam v nadaljevanju.

1. Z vstopom v EU so se zaradi uskladitev predpisov z EU državne podpore za pripravo blaga za izvoz znižale. Podpore izvozu v mlekarstvu so bile v obdobju od leta 2000 zelo visoke in so v strukturi skupnih podpor izvozu vseskozi zavzemale visoke deleže (Tabela 19). Do velikega preobrata je prišlo v letu 2005, ko so se skupne podpore izvozu močno zmanjšale, a se je večina, okoli 73 %, še vedno izvršila na tržnem redu mleka in mlečnih izdelkov, skupna vsota pa je znašala prek 700 mio SIT (Letno poročilo o delu ARSKTRP, 2005, str.19). Ljubljanske mlekarne so iz tega naslova v letu 2005 prejele nekaj manj kot 276,5 mio SIT, kar zaradi spremembe zakonodaje ob vstopu v EU na letni ravni pomeni znižanje podpor za 71,3 % oziroma za 686,9 mio SIT. Nižji prihodki od tovrstnih subvencij so v veliki meri vplivali na višino negativnega izida poslovanja družbe.

Tabela 19: Višina podpor za izvoz v Sloveniji v obdobju 2003-2004

Podpore	Leto		Struktura v %	
	2003	2004	2003	2004
Podpore izvozu skupaj	6.880.992	6.217.488	100	100
mleko in mlečni izdelki	3.301.038	4.742.568	48	76

Vir: Poročilo o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva v letu 2004, 2006.

2. Na poslovni izid so pomembno vplivale spremenjene razmere na tradicionalnem nabavnem trgu mleka. Ker mlekarne niso hotele prisluhniti zahtevam pridelovalcev mleka po dvigu odkupnih cen, so kmetje lani začeli mleko prodajati v Italijo, saj tam zanj iztržijo višjo ceno kot doma (Šalamun, 2006b). Ljubljanske mlekarne s 1. 4. 2005 niso uspele uveljaviti načrtovanega znižanja odkupne cene mleka za 2,47 SIT/l (povprečna letna odkupna cena znaša nekaj pod 70 sit/l), s 1. 11. 2005 pa je bila odkupna cena celo višja za 1 SIT/l. Prvotno nedoseganje načrtovane višine odkupne cene mleka skupaj s kratkoročnimi učinki nepričakovanih odpovedi dobav mleka k izpadu načrtovanega rezultata prispeva 540 mio SIT (462 mio SIT iz naslova nerealiziranega znižanja odkupne cene mleka od aprila dalje, 28 mio SIT iz naslova novembrskega sezonskega zvišanja odkupne cene ter 50 mio SIT iz naslova nepričakovano velikih odpovedi mleka v zadnjih dneh oktobra in prvih dneh novembra). Zaradi postopnih odpovedi dobav mleka s strani domačih dobaviteljev so v Ljubljanskih mlekarnah od leta 2005 pričeli z dokupom mleka iz uvoza. Spodbudno je, da so Ljubljanske mlekarne marca 2006 s ključnimi slovenskimi dobavitelji mleka zaključile dolgotrajna pogajanja o pogojih dobave in odkupni ceni mleka. Tako je podjetje zaključilo več kot eno leto trajajoča pogajanja, vezana na ureditev nabavnih pogojev za slovensko mleko, ki tudi v prihodnje ostaja osnovni surovinski vir podjetja.

3. Na slovenski trg so s pristopom k EU vstopile vse večje evropske multinacionalke. Multinacionalke zelo veliko sredstev vlagajo v promocijo svojih blagovnih znamk in izdelkov, zlasti pa v osvajanje novih trgov. Zaradi agresivnosti, domiselne in privlačne embalaže ter pogosto tudi zaradi nižjih cen, si kupce pridobijo hitro. Problem je, da so se Ljubljanske mlekarne osvajanja evropskih trgov intenzivno lotile šele po vstopu v EU, žal pa

so pri tem pogosto neprepoznavne in cenovno nekonkurenčne. Za prepoznavnost blagovnih znamk so potrebna velika vlaganja v trg, ki je že nasičen z mlečnimi izdelki evropskih multinacionalk in manjših lokalnih mlekarn. Ljubljanske mlekarne morajo kljub vsemu poiskati kupce na trgih EU in znatno povečati delež prodaje na teh trgih. V letu 2005 so izvozili 18,5 % proizvodnje, a je bil izvoz doslej v veliki meri vezan na države nekdanje Jugoslavije. Ker so začeli veljati visoki prelevmani in uvozne carine za izvoz na Hrvaško, Srbijo in Črno goro, se izvoz na te trge zmanjšuje, zaradi ukinitve carinskih dajatev pa se je po drugi strani povečala prisotnost hrvaških mlekarn na slovenskem trgu.

Poleg že omenjenih vplivov na poslovanje Ljubljanskih mlekarn naj omenim še nekatere potencialne slabosti. Prva je povezana z razpršeno lastniško strukturo. Po podatkih iz leta 2005 so imeli največji delež PIDI (36 %), Mlekodel d.o.o. (24 %), mali delničarji (17 %) in skladi (12 %). Pri tako razpršeni lastniški strukturi pa je možno, da lastniki zasledujejo različne interese (Golouh, 2006). Naslednja slabost, ki sem jo opazila pri pregledu poslovanja, je precej zapoznela investicijska aktivnost. Pogoji, ki jih zahtevata evropska veterinarska in okoljska zakonodaja, so bili vzpostavljeni šele v letu 2005, pa tudi sicer so se obsežnejša vlaganja pričela po vstopu Slovenije v EU. V letnem poročilu Ljubljanskih mlekarn pojasnjujejo, da je za velik izpad prihodka (ocenjujejo 440 mio SIT) krivo tudi hladno in deževno poletje, ki je močno zmanjšalo prodajo njihovega najbolj donosnega programa, sladolediv.

9. PRIMERJAVE IN UGOTOVITVE

9.1. Trendi na strani ponudbe in povpraševanja

Na strani povpraševanja lahko ocenimo, da so razmere v Sloveniji podobne tistim v EU. Uspešnost živilskopredelovalnega sektorja je v veliki meri odvisna od sposobnosti, da ponudbo čim bolj prilagodi povpraševanju ter tako zadovolji potrebe in zahteve trga. Delež izdatkov, porabljen za nakup živil, je sicer nad ravni EU-25, vendar se stalno znižuje. Značilne usmeritve prehranjevanja, povezane z zdravo prehrano in uživanjem hitro pripravljene hrane, se izražajo tudi na slovenskem trgu.

Slovenska živilskopredelovalna industrija po vstopu v EU beleži trend upadanja obsega proizvodnje. To je v veliki meri posledica spremenjenih ekonomskih razmer in konkurenčnega pritiska, ki je domače proizvajalce prisilil, da iščejo nove tržne priložnosti. Po drugi strani cenovna gibanja v panogi niso bila izrazito negativna, saj se proizvajalčeve cene znižujejo počasneje kot cene kmetijskih vložkov. Kljub temu, da cene, ki jih dosegajo živilska podjetja, po statističnih podatkih ne kažejo negativnih trendov, se povečujejo posredni stroški transakcij s trgovino. Trgovina namreč prenaša pomemben delež transakcijskih in distribucijskih stroškov na dobavitelje, kar neugodno vpliva na uspešnost poslovanja živilskih podjetij.

Učinki pristopa se v veliki meri odražajo prek trgovine na drobno. Slovenski trg pri tem ni izjema. Vedno večja pogajalska moč trgovcev povzroča, da s prodajnih polic izginjajo manjše blagovne znamke nacionalnih proizvajalcev, povečuje pa se tržni delež tujih ali trgovskih blagovnih znamk. Razumljivo je, da trgovce vodi dobičkovni motiv, zato v svoj sortiment vključujejo tiste izdelke, ki zagotavljajo zadostno maržo in ustrezen dobiček. Pri tem je pomembno tudi dejstvo, da je pri proizvodih dnevne porabe vpliv cene pogosto pomembnejši od lojalnosti kupcev domačim izdelkom, zato je za slovenske proizvajalce pomembno, da izboljšujejo vse elemente ponudbe, predvsem pa ceno.

Primerjava velikostne strukture podjetij živilskopredelovalne industrije v Sloveniji in EU kaže na precejšnje razlike. Medtem ko v EU v treh analiziranih agregatih (število zaposlenih, prihodki, dodana vrednost) narašča pomen velikih podjetij, je v Sloveniji opazen nasproten trend, ki kaže na povečevanje deleža v razredu majhnih in srednjih podjetij.

9.2. Trendi v mednarodni menjavi

Predelani živilski proizvodi so v obdobju pred pristopom v EU spadali med redke skupine dobrin, za katere je Slovenija ohranila razmeroma visoke dajatve pri uvozu, poleg tega so bile nekatere blagovne skupine deležne podpor pri izvozu. Oba dejavnika imata izkrivljajoče učinke na konkurenčnost, predvsem ko gre za vključitev posamezne panoge na skupni trg EU (Kuhar, 2006, str. 40).

Slovenija je v nasprotju z EU neto uvoznica hrane in dosega le pri nekaterih proizvodih zunanjetrgovinske presežke. Možnost ugodnejšega pozicioniranja slovenskih živilskih proizvodov na tujih trgih je zmanjšana tudi zaradi neprepoznavnosti blagovnih znamk. Podjetja bi morala bistveno več sredstev nameniti oglaševanju in razvoju proizvodov visoke dodane vrednosti, saj bodo le tako dosegala višje donose.

Uvoz predelanih živil narašča hitreje kot izvoz. Gre za jasno povezavo med stopnjo carinske zaščite pred pristopom in učinki na obseg uvoza po pristopu. Uvoz živil se je povečal v vseh dejavnostih živilskopredelovalne industrije, najbolj pa v tistih kategorijah, ki so bile deležne nadpovprečne zunanjetrgovinske zaščite (mlečna industrija in proizvodnja piva).

Regijska struktura izvoza se izboljšuje. Skoraj polovica vrednosti izvoza je zabeležena na trgih EU. Najpomembnejšo vlogo pri izvozu na evropski trg igrata mlečna in mesna industrija. Kategorije, ki še vedno ustvarijo dve tretjini izvoza na trgih nekdanje Jugoslavije, po vstopu v EU beležijo občutno padanje vrednosti izvoza. S članstvom v EU in ukinitvijo prostotrgovinskih sporazumov se je slovenskim podjetjem dostop do trgov nekdanje Jugoslavije poslabšal. Zato je za slovenska podjetja ključnega pomena, da si z neposrednimi investicijami zagotovijo nadaljni dostop do teh trgov in si na ta način zagotovijo tudi nižje stroške proizvodnje.

Slovenske izhodne neposredne investicije so pomembne bodisi kot dopolnilo običajnim izvoznim poslom slovenskih podjetij bodisi kot njihova zamenjava (Damijan et al., 2002, str. 27-28). Pri prodoru na trge nekdanje Jugoslavije so naša podjetja dolgo časa uporabljala klasični trgovinski pristop, kar pomeni, da so podružnice v teh državah služile pospeševanju prodaje končnih proizvodov matičnega podjetja (trgovinski motiv INI). V zadnjih letih pa je vendarle prišlo do sprememb in investicijske odločitve kažejo nekoliko spremenjeno sliko. Zdi se, da se trgovinski motiv umika produktivnostnemu, saj lahko pričakujemo, da bodo slovenska podjetja večji del standardnih ali delovno intenzivnih proizvodnih procesov začela prenašati v tujino.

9.3. Ukrepanje države po vstopu v EU

Proračunska sredstva, namenjena živilskopredelovalni industriji, se zmanjšujejo. V letu 2005 je v okviru izvajanja SKP prišlo do zmanjšanja proračunskih sredstev od 45 mio EUR na 15 mio EUR, sredstva pa so bila približno enakomerno razporejena med ukrepe tržno-cenovne in strukturne politike. Višja sredstva v predhodnih letih lahko povezujemo s prestrukturiranjem živilstva in izvajanju ukrepov prek programov SAPARD in EPD, ki sta si zadala cilj povečati konkurenčnost in dodano vrednost predelanih živilskih proizvodov. V prihodnje bodo proračunska sredstva v veliki meri odvisna od sprejetja novega programa za razvoj podeželja, ki bo sprejet za obdobje 2007-2013.

Državne pomoči ne spodbujajo razvojne usmerjenosti in konkurenčnosti panoge. Živilskopredelovalna industrija se sicer uvršča med panoge, ki v sklopu industrijske politike prejmejo velik del državnih pomoči, ki so namenjene predvsem reševanju podjetij, zato je njihova učinkovitost vprašljiva.

9.4. Kazalci uspešnosti slovenske živilskopredelovalne panoge

Slovenska živilskopredelovalna podjetja v večini pokazateljev uspešnosti poslovanja zaostajajo za podjetji EU. Pogosto uporabljen kazalnik za mednarodne primerjave konkurenčnosti in ekonomskega potenciala podjetij v panogi je dodana vrednost na zaposlenega. Primerjava slovenske živilske industrije ter konkurentov EU je pokazala, da živilska panoga v Sloveniji dosega le polovico povprečja EU.

Tudi drugi kazalniki uspešnosti in dobičkonosnosti poslovanja nakazujejo negativne trende v slovenski živilskopredelovalni panogi. Po velikih izgubah v letu 2004 je sicer spodbudno, da je panoga v letu 2005 izkazala dobiček, a je potrebno poudariti, da je ta še posebno izrazit pri pivovarjih, kar je pomembno vplivalo na agregatne rezultate panoge. Prihodki od prodaje na domačem trgu se zmanjšujejo, negativen trend pa zaznamo tudi pri ugotavljanju izvoznih aktivnosti. Pregled uspešnosti poslovanja posameznih dejavnosti znotraj živilskopredelovalne industrije pokaže, da so se na evropskem trgu najbolj znašli pivovarji, proizvajalci brezalkoholnih pijač ter proizvajalci krmil. S spremenjenimi razmerami se najtežje spopadajo

mesnopredelovalna industrija, dejavnost predelave sadja in vrtnin in vinarstvo, vendar tudi v omenjenih dejavnostih lahko zaznamo, da posamezni kazalci napovedujejo svetlejšo prihodnost.

10. SKLEP

Vstop Slovenije v EU je sprožil intenzivne procese prilagajanja slovenskega gospodarstva. Zahtevnost sprememb ekonomskega okolja se je med posameznimi sektorji gospodarstva močno razlikovala, najobsežnejše so bile na področju agroživilstva in so v veliki meri vplivale na razvoj slovenskih živilskopredelovalnih podjetij. Področja so zajemala temeljno pravo prostega pretoka blaga, ukrepe skupne kmetijske politike, politiko varovanja zdravja potrošnikov, ukrepe preprečevanja širjenja bolezni živali in rastlin ter varovanja okolja. Tovrstna normativna prilagoditev je od podjetij zahtevala precejšnje naložbe, vendar te niso zadosten pogoj za uspešno nastopanje podjetij na evropskem tržišču.

Pogoj za dolgoročen razvoj podjetij je konkurenčna usposobitev, ki praviloma zahteva še večje spremembe kot normativna prilagoditev. Ker na evropskem živilskem trgu dominirajo velika podjetja, morajo naši proizvajalci vse sile usmeriti v doseganje cenovne konkurenčnosti. Pozitivne učinke na tem področju lahko dosegajo podjetja z različnimi oblikami integracij z domačimi ali tujimi podjetji, pri čemer predstavlja ključni dejavnik uspeha poznavanje značilnosti poslovanja in tržnih poti EU. Element, ki je in bo tudi v prihodnje igral pomembno vlogo, je obvladovanje pritiskov trgovine, slovenska živilskopredelovalna podjetja bi se morala intenzivneje ukvarjati tudi z utrjevanjem lojalnosti domačih blagovnih znamk. Konkurenčni položaj lahko podjetja izboljšajo tudi z razvijanjem izdelkov z visoko dodano vrednostjo, saj povpraševanje po tovrstnih proizvodih narašča, potrošniki pa so v tem primeru pripravljene plačati nekoliko višjo ceno.

Po vstopu Slovenije v EU se je izkazalo, da so nekateri proizvajalci živilskopredelovalne industrije omenjenim spremembam v ekonomskem okolju pripisali premajhen pomen. Pri tem imam v mislih predvsem podjetja, ki so jih med drugim presenetile spremembe na področju pravnega reda za kmetijstvo. Glede na tesno povezanost kmetijske in živilske dejavnosti je namreč nujno potrebno sprotno spremljanje politično-ekonomskih razmer. Ker nekateri za to niso imeli ustreznega znanja, se sedaj soočajo z negotovo prihodnostjo. Zato poudarjam, da je ključ za konkurenčno usposobitev tudi v rokah vodstev podjetij.

Zaključim lahko, da je pristop k EU povzročil poslabšanje ekonomskega izida v živilskopredelovalni panogi. Dogajanje v posamezni dejavnosti pomembno vpliva na dogajanje celotne agroživilske verige. Kljub temu, da je bilo poslabšanje razmer do neke mere pričakovano, menim, da bi bilo možno nekatere učinke ublažiti. V prihajajočih letih bo zato potrebno prilaganje vseh členov agroživilske verige, saj bodo le tako med slovenskimi živilci tudi zgodbe o uspehu.

LITERATURA

1. Bobek Vito, Kenda Vladimir: Osnove mednarodnih ekonomskih odnosov. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2003. 355 str.
2. Bojnec Štefan: Slovenian retailing market structures, retail prices and size of marketing margins for food staples. Brosig Stephan, Hockmann Heinrich: How effective is the invisible hand?: agricultural and food markets in Central and Eastern Europe. Halle : Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO), 2005. str. 150-167.
3. Černetič Brina: V Ormožu do prihodnjega leta še sladkor. Finance, Ljubljana, 10.2.2006.
4. Damijan Jože P. et al.: Ocena makro in mikro učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije, 2002. 142 str.
5. Dmitrović Tanja: Industrijska politika v državah srednje Evrope. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 255 str.
6. El-agraa A.M.: The European Union: economics and policies. 7 th. ed. Harlow (England) : Prentice Hall/Financial Times, 2004. 566 str.
7. Erjavec Emil, Kuhar Aleš: Slovenska živilskopredelovalna industrija in Evropska unija. Domžale : Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko, 2000. 168 str.
8. Golouh Petra: Najboljši so se pripravili dobro. Profit, Ljubljana, 27.7.2006.
9. Harrop Jeffrey: The political economy of integration in the European Union. 3rd ed. Cheltenham (UK), Northampton (MA, USA) : E. Elgar, cop. 2000. 339 str.
10. Jesenek Mateja, Babšek Polona: Strategije in izkušnje Mercatorja pri uvajanju trgovske blagovne znamke. Aktualna vprašanja prestrukturiranja slovenske živilskopredelovalne industrije: Vertikalni odnosi v agroživilski verigi. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije- Združenje agroživilstva, 2001, str. 108-116.
11. Ješovnik Peter, Bobek Vito: Evropska unija: zgodovina, ustanove, politike in evropski model družbe. Koper : Visoka šola za management, 2000. 245 str.
12. Kavaš Damijan et al.: Vmesno vrednotenje 3. prednostne naloge EPD: Prestrukturiranje kmetijstva, gozdarstva in ribištva. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2006. 106 str.
13. Kenda Albina: Damoklejev meč nad tovarno sladkorja. Finance, Ljubljana, 20.10.2005.
14. Kenda Albina: Drugo leto v Evropski uniji: Živilcem minus, turizmu plus. Finance, Ljubljana, 28.4.2006.
15. Kovačič Art: Konkurenčnost slovenskega gospodarstva in dolgoročni razvojni dejavniki. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2005. 207 str.
16. Kranjec Samo: Mlinarje in konditorje čaka velika preizkušnja. Finance, Ljubljana, 15.12.2003.
17. Kuhar Aleš: Trgovina spreminja odnose v agroživilski verigi. Aktualna vprašanja prestrukturiranja slovenske živilskopredelovalne industrije: Vertikalni odnosi v agroživilski verigi. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije-Združenje agroživilstva, 2001, str. 91-98.

18. Kuhar Aleš: Ocena stanja v živilskopredelovalni industriji v letu 2003. Gradivo 5. strokovnega srečanja menedžerjev živilskopredelovalnih podjetij, Dravograd 23. junij 2003. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije-Združenje živilske industrije, 2004, str. 7-35.
19. Kuhar Aleš: Ekonomski trendi v slovenski živilski industriji. Slovenija v EU-izzivi za kmetijstvo, živilstvo in podeželje. Zbornik 3. konference DAES. Strokovno srečanje agrarnih ekonomistov, Moravske Toplice, 10. in 11. november 2005. Ljubljana : Društvo agrarnih ekonomistov Slovenije, 2006, str. 29-42.
20. Lipovšek Iztok: Trgovci so si edini v trditvi, da ne uničujejo proizvodnje. Dobro jutro, Ljubljana, 16.6.2005, str. 24.
21. Murn Ana: Industrijska politika in državne pomoči v Evropski uniji in Sloveniji. Delovni zvezek XI/2002. Ljubljana : Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2002. 76 str.
22. Murn Ana: Značilnosti finančnih ukrepov industrijske politike v Sloveniji. Delovni zvezek 2/2005. Ljubljana : Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2005. 66. str.
23. Petrov Sabina: Peki in mlinarji pripravljeni na EU. Finance, Ljubljana, 15.12.2002.
24. Petrov Sabina: Visoka tehnološka opremljenost podjetij. Finance, Ljubljana, 18.11.2003.
25. Porter Michael E.: Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York : Free Press, 1980. 396 str.
26. Porter Michael E.: The competitive Advantage of Nations. New York : Free Press, 1990. 855 str.
27. Rednak et al.: Slovensko kmetijstvo 1992-2006. Slovensko kmetijstvo in Evropska unija. Zbornik 2. konference DAES. Strokovno srečanje agrarnih ekonomistov, Ljubljana, 14. april 2003. Ljubljana : Društvo agrarnih ekonomistov Slovenije, 2003, str. 13-37.
28. Šalamun Andreja: Kako kaže mesu in mesnim izdelkom: Na obzorju še večje težave mesne industrije. Finance, Ljubljana, 15.5.2006.
29. Šalamun Andreja: Slovenski vinarji: Sivi trg vsako leto pobere vsaj 40 milijonov litrov vina. Finance, 19.6.2006a.
30. Šalamun Zmago: Slovenska mlekarska vojna. Profit, Ljubljana, 30.1.2006b.
31. Tršelič Selan Ana: Vzorci trošenja gospodinjstev v Sloveniji in Evropski uniji. Delovni zvezek 8/2006. Ljubljana : Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2006. 76. str.
32. Valant Vesna: Konkurenčna sposobnost živilskopredelovalne industrije v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 126 str.
33. Vovk et al.: Ocena stanja v slovenskem kmetijstvu v letu 2004 (spomladansko poročilo). Ljubljana : Kmetijski inštitut Slovenije- oddelek za ekonomiko kmetijstva, 2005. 71 str.
34. Vrečar Janez: Vinogradništvo in vinarstvo. Aktualna vprašanja prestrukturiranja slovenske živilskopredelovalne industrije. 3. zvezek: Ali smo pripravljeni na spremembe zunanjetrgovinske ureditve za živilske proizvode ob pristopu Slovenije k EU?. Strokovno srečanje menedžerjev živilskopredelovalnih podjetij, Čatež, 30. in 31. maj 2002, v okviru projekta PHARE. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije, 2002, str. 46-47.

VIRI

1. Anketa o porabi v gospodinjstvih 2004. SURS novice. Ljubljana, 12.7. 2006.
[URL: http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=301], 2006.
2. Avberšek K.: Slovenija vstopa v EU ob nepravem času za kmetijstvo, povzetek diplome.
[URL: <http://evropa.gov.si/publikacije/evrobilten/evrobilten-17-10/index.text.html>], 2000.
3. CIAA benchmarking report 2006: The competitiveness of the EU food and drink industry.
Brussels : CIAA AISBL, 2006. 41 str.
4. Data and trends of the EU food and drink industry 2005. Brussels : CIAA, 2006. 19 str.
5. Data navigation tree. Eurostat.
[URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/icts/intrse/sbs/sbs_na&language=en&product=EU_MAIN_TREE&root=EU_MAIN_TREE&scrollto=308_], 2006.
6. Enotni programski dokument Republike Slovenije 2004-2006. Ljubljana : Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko, 2003. 282 str.
7. Finančni podatki FI-PO, 2005. AJPES.
[URL: <http://www.ajpes.si/fipo/dejavnosti.asp>].
8. Letno poročilo Ljubljanskih mlekarn d.d. 2005. Ljubljana : Ljubljanske mlekarne d.d., 2006. 84 str.
9. Letno poročilo o delu ARSKTRP. Ljubljana : Agencija Republike Slovenije za kmetijske trge in podeželje, 2005. 50 str.
10. Letno poročilo Perutnine Ptuj d.d za leto 2004. Ptuj : Perutnina Ptuj d.d., 2005. 150 str.
11. Letno poročilo Perutnine Ptuj d.d. za leto 2005. Ptuj : Perutnina Ptuj d.d., 2006. 194 str.
12. Odprta vprašanja živilskopredelovalne industrije v luči pristopa Slovenije k EU. Strateški dokument GZS, nastal je na delavnici od 15. do 16. februarja 2001 v Piranu v okviru projekta PHARE. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije, 2001. 43 str.
13. Poročilo o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva v letu 2004. 13. redna seja Odbora za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano. Ljubljana, 17. maj 2006.
[URL: <http://www.dz-rs.si/index.php?id=95&cs=7&committee=6&vt=15&o=100&unid=MDT2CC68434EDFC5260C12571720030AB9E&showdoc=1>].
14. SI-Stat. Podatkovni portal. SURS.
[URL: http://www.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=1418801S&ti=Podjetja+po+dejavnosti+%28C%2DK%29+in+velikosti+glede+na+%9Atevil+oseb%2C+ki+delajo%2C+Slovenija%2C+letno&path=../Database/Ekonomsko/14_poslovni_subjekti/01_14188_podjetja/&lang=2], 2006.
15. The contribution made by Beer to the European economy : Employment, value added and tax. Amsterdam : Ernst&Young, 2006. 240 str.
16. The F&D Industry: a pillar of the Economy. Annual report 2005. Brussels : CIAA AISBL, 2006. 19. str.