

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ZNAČILNOSTI IN PERSPEKTIVE SLOVENSKE
KEMIJSKE INDUSTRIJE**

Ljubljana, september 2007

DRAGO SOPČIČ

IZJAVA

Študent Drago Sopčič izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Andreja Sušjana, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 31.8.2007

Podpis: _____

KAZALO

UVOD.....	1
1. ZGODOVINSKI PREGLED SLOVENSKE KEMIJSKE INDUSTRIJE	2
1.1. Zgodovina kemijske industrije v avstro-ogrski monarhiji.....	2
1.2. Zgodovina kemijske industrije na Slovenskem	4
1.2.1. Razvoj do konca prve svetovne vojne	4
1.2.2. Razvoj med obema vojnama	8
1.2.3. Obdobje po letu 1945	8
2. SEDANJE STANJE KEMIJSKE INDUSTRIJE V SLOVENIJI.....	10
2.1. Statistična razdelitev slovenske kemijske industrije	10
2.2. Poslovanje slovenske kemijske industrije v letu 2006	12
2.3. Prilagodljivost proizvodnih programov zahtevam tržišča	14
2.4. Raziskovalna in inovacijska dejavnost slovenske kemijske industrije.....	16
2.4.1. Raziskovalna dejavnost v slovenski kemijski industriji.....	16
2.4.2. Inovacijska dejavnost v slovenski kemijski industriji.....	17
2.5. Količinska proizvodnja izbranih skupin kemijskih proizvodov	18
2.6. Evropska kemijska zakonodaja - REACH	18
2.6.1. Temeljna načela.....	19
2.6.2. Registracija	19
2.6.3. Ocenjevanje	20
2.6.4. Avtorizacija	20
2.6.5. Koristi kemijske zakonodaje - REACH.....	20
2.6.6. Slabosti kemijske zakonodaje – REACH	21
2.7. Okoljska občutljivost kemijske proizvodnje	21
3. POSLOVNI PRIMERI KEMIJSKE INDUSTRIJE V SLOVENIJI	22
3.1. Kozmetična industrija in industrija detergentov.....	23
3.1.1. Poslovni primer 1: ILIRIJA, d.d.	23
3.2. Premazna industrija	26
3.2.1. Poslovni primer 2: HELIOS, d.d.	27
3.3. Industrija goriv in maziv	30
3.3.1. Poslovni primer št. 3: PINUS, d.d.	31
4. PERSPEKTIVE IN RAZVOJNE MOŽNOSTI SLOVENSKE KEMIJSKE INDUSTRIJE.....	33
4.1. Teoretična izhodišča SWOT-analize	33
4.2. SWOT-analiza poslovnih primerov.....	34
4.2.1. ILIRIJA.....	34
4.2.2. HELIOS	35
4.2.3. PINUS.....	37
4.3. SWOT-analiza slovenske kemijske industrije.....	38
4.3.1. Prednosti	38
4.3.2. Slabosti	38
4.3.3. Priložnosti.....	38
4.3.4. Nevarnosti.....	39
4.4. Perspektive slovenske kemijske industrije	39
SKLEP	41
LITERATURA	43
VIRI.....	43
PRILOGA.....	1

UVOD

Kemija ima že od nekdaj velik vpliv na vsakodnevno človekovo življenje. Človek se je z njo ukvarjal že v prazgodovini, čeprav takrat še na zelo preprost način. Dandanes se s kemijo srečujemo na vsakem koraku, saj nas obkroža povsod: na področju prehrane, tekstila, zdravil in vsakdanje uporabe. Ne le čistilna sredstva, kozmetika, barve in laki, marveč tudi s pomočjo kemikalij proizvedeno pohištvo, električni pripomočki in nenazadnje obleka in obutev so naši vsakodnevni spremljevalci, povezani s kemijsko industrijo. Svetovna proizvodnja kemikalij se je z 1 milijona ton v letu 1930 dvignila na 400 milijonov ton danes. V Evropski uniji poznamo danes več kot 110000 različnih snovi, 30000 med njimi je proizvedenih v količinah več kot 1 tona na leto.

Tudi pri nas se je z razvojem industrializacije začela razvijati kemijska industrija, ki je kmalu postala ena najpomembnejših industrijskih panog na Slovenskem. Kot nepogrešljiv sopotnik potreb sodobnega človeka velja tudi dandanes za pomembno in perspektivno industrijsko panogo, saj ponuja mnogo izdelkov, ki so za zadovoljevanje človekovih potreb nenadomestljivi, razvojni dosežki na tem področju pa vselej odkrijejo nekaj novega. Kot taka pa ima že od nekdaj veliko slabost – onesnaževanje okolja. Vendar je v zadnjem času naredila pomemben korak na tem področju, saj jo v to sili tudi čedalje strožja evropska zakonodaja o varovanju okolja.

Slovenska kemijska industrija je po ekonomskih kazalcih v samem vrhu predelovalnih industrijskih panog pri nas. Hkrati je tudi ena izmed najpomembnejših razvojno naravnanih slovenskih industrijskih panog. Kot vse ostale, se je tudi kemijska industrija v začetku devetdesetih let soočila s političnimi in gospodarskimi spremembami v Sloveniji, poleg tega pa jo je doletela še nenadna izguba zanjo pomembnega balkanskega tržišča. Tako rekoč čez noč se je bila prisiljena prestrukturirati. S tem procesom se je spremenila lastniška sestava mnogih kemijskih podjetij, proces globalizacije pa še vedno ni končan. Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo je postala potreba po globalizaciji še izrazitejša, s tem pa kemijska industrija v Sloveniji postopoma dobiva nov pomen. Velja poudariti, da slovenska kemijska industrija pri tem procesu ni zgolj plen, pač pa je del nje tudi aktivni igralec. Tako smo dobili na področju premazne industrije prvo pravo kemijsko multinacionalko, in sicer družbo Helios. Tudi nekatera druga njena področja so postala zelo uspešna, npr. kozmetika in biogoriva. Vendar pa med vsemi prednjači premazna industrija, ki postaja poleg proizvodnje zdravil najobetavnejše področje kemijske industrije v Sloveniji. V nadaljevanju naloge se bom iz navedenih razlogov še posebej posvetil tej veji kemijske industrije.

Predmet mojega diplomskega dela je predstavitev značilnosti in perspektiv slovenske kemijske industrije. Pričujoče diplomsko delo obravnava njen dosednji razvoj in sedanje stanje. Seveda pa skuša hkrati ugotoviti tudi perspektive za njen nadaljnji razvoj. Pri tem se

osredotoča na uspešna podjetja in njihove programe, saj so perspektive slovenske kemijske industrije v največji meri odvisne prav od njih.

Diplomsko delo je vsebinsko razdeljeno na štiri poglavja. Uvodu sledi prvo poglavje, ki opisuje zgodovinski pregled kemijske industrije. Tu skušam s kronološkega vidika orisati njen dosednji razvoj tako pri nas kot širše v Evropi. Drugo poglavje je namenjeno pregledu njenega sedanjega stanja v Sloveniji. Naslednje poglavje podrobneje obravnava tri veje kemijske industrije, ki so po mojem prepričanju v Sloveniji najpomembnejše. To so: kozmetična industrija in industrija detergentov, premazna industrija in industrija maziv. Pri vsakem obravnavanem področju kemijske industrije je še kratka predstavitev zanj reprezentativnega podjetja. V četrtem poglavju, ki govori o perspektivah kemijske industrije v Sloveniji, skušam izpostaviti in podrobneje analizirati področja, ki so obetavna za njen prihodnji razvoj. Izpostavil bom predvsem premazno industrijo, ki je najobetavnejše področje v tej panogi. Prav tako je v tem poglavju vključena tudi SWOT-analiza treh reprezentativnih podjetij in panoge v celoti. V sklepu so v štirih sklepnih točkah povzete glavne ugotovitve diplomskega dela. Glavni namen diplomskega dela je torej поблиže predstaviti slovensko kemijsko industrijo s poslovnega vidika, ugotoviti njene prednosti in slabosti, priložnosti in nevarnosti ter predstaviti njene nadaljnje razvojne možnosti.

1. ZGODOVINSKI PREGLED SLOVENSKE KEMIJSKE INDUSTRIJE

1.1. Zgodovina kemijske industrije v avstro-ogrski monarhiji

Kemijska industrija je postala samostojna gospodarska panoga v Evropi in svetu, predvsem v Združenih državah Amerike, že v začetku 19. stoletja. Za njen razvoj je bila odločilna proizvodnja sode, ki jo je leta 1791 odkril Nicolas Leblanc in je postala nepogrešljiva surovina za steklo, čistila, barve ter različne umetne materiale. Razmah kemijske industrije sta še dodatno pospešila odkritje in predelava nafte, ki je postala njena glavna surovina.

Do konca prve svetovne vojne, to je do leta 1918, je bilo vse slovensko ozemlje sestavni del avstro-ogrške monarhije, zato se je kemijska industrija na Slovenskem sprva razvijala v njenem okviru. Iz tega razloga bo najprej sledil podrobnejši pregled njenega razvoja v celotni monarhiji. Ugotovitve so povzete po prvem delu monografije "Die Habsburgermonarchie 1848-1918", ki obravnava razvoj te velike države in jo je leta 1973 izdala Avstrijska akademija znanosti.

Do sredine 19. stoletja kemijska industrija na Avstro-Ogrskem ni bila posebno razvita, čeprav so tudi na tem področju že začele nastajati večje proizvodne enote. Te so se že takrat pojavljale tam, kjer je bilo dovolj surovin ali blizu velikih porabniških centrov, če je

šlo za izdelke široke porabe. Med podjetji zgodnjega razvoja kemijske industrije na tem področju se je najvišje povzpela češka firma Johann David Starck, kasnejša Montan- und Industrialwerke AG, ki je proizvajala številne kemijske izdelke in se je tudi na svetovnem trgu močno uveljavila. Kljub uspehu posameznih podjetij pa je sredi devetnajstega stoletja tudi avstro-ogrsko kemijska industrija zaostajala za tisto iz najrazvitejših držav. Krivda za to je bila v splošnem zaostanku v industrializaciji, zaradi česar je bilo tudi tržišče kemikalij skromno. Razlog za zaostanek na področju kemije pa je bil državni monopol, katerega posledica so bile visoke cene glavnih kemijskih surovin, npr. soli. Pomembno vlogo za prodor kemijske industrije je odigralo tudi "Avstrijsko združenje za kemijsko in metalurško proizvodnjo", ki je bilo ustanovljeno leta 1856 in je že naslednje leto postavilo prvo tovarno v Usti nad Labem. Med najpomembnejše izdelke kemijske industrije v 19. stoletju se je uvrščala proizvodnja modre galice, ki jo je bilo nekaj tudi na slovenskem področju. Leta 1858 je bilo težišče proizvodnje na železovi galici, kasneje pa se je stanje obrnilo v korist modre bakrove galice. (Trajbarič, 2002, str. 14-15.)

Na prelomu stoletja se je med najpomembnejše elektrokemijske proizvode uvrščala proizvodnja kalcijevega karbida, ki so ga med drugim uporabljali tudi za acetilensko razsvetljavo. Leta 1912 so v vsej avstro-ogrski monarhiji proizvedli že 30000 ton te spojine, kar je zneslo prek 10 % svetovne proizvodnje, ki je takrat že dosegla raven 250000 ton. Vse pomembnejša je postajala tudi proizvodnja umetnih gnojil. Ta se je začela živahneje razvijati v šestdesetih letih 19. stoletja s proizvodnjo superfosfata, ko se je razmahnilo gojenje sladkorne pese. Že v osemdesetih letih je dosegla proizvodnja tega umetnega gnojila okoli 100000 ton na leto, ki pa je kasneje še naraščala. Leta 1912 se je v avstro-ogrski monarhiji ukvarjalo s proizvodnjo umetnih gnojil 16 tovarn, ki so tega leta poslale na trg 191000 ton svojih proizvodov. Ponudba ni pokrila rastoče domače porabe, saj je morala država še istega leta uvoziti 79000 ton superfosfata iz Nemčije. Ne glede na to pa je poraba umetnih gnojil v monarhiji še vedno močno zaostajala za nekaterimi razvitejšimi državami.

Najhitrejši razvoj je v drugi polovici 19. stoletja doživela predelava nafte. Ta je temeljila na predelavi surovine iz naftnih polj v Galiciji, ki so jih sicer odkrili že v 18. stoletju, industrijsko pa začeli izkoriščati v šestdesetih letih 19. stoletja, ko je stekla rafinerija v Chorowki. Domača proizvodnja ni pokrivala potreb, oskrbo so ovirale tudi slabe transportne povezave z Galicijo, kar so izkoristile ameriške družbe in začele oskrbovati avstrijsko tržišče z naftnimi derivati prek Hamburga in rečnega transporta po Elbi.

Povzeto po Trajbariču, je bil na ostalih področjih kemijske proizvodnje napredek manjši. Tako je bila npr. proizvodnja barv dokaj podrejena, pa čeprav so se na tem področju že v 18. stoletju pojavili zametki prave industrijske proizvodnje. Tudi prvotno dokaj pomembna proizvodnja naravnih organskih barvil, temelječa v glavnem na predelavi barvnega lesa in rastlin, je začela sredi 19. stoletja s pojavom katranskih barv pešati, v 70. letih istega stoletja pa si je na tem področju svetovni monopol izborila nemška kemijska industrija. Določen

napredek je bil dosežen šele na prelomu stoletja, ko je tovarna v Hrušovu osvojila proizvodnjo anilinskih barv, omembe vredni pa so tudi tradicionalni proizvajalci kovinskih barv (pigmentov). Tako je bila proizvodnja svinčevega belila navezana na metalurško proizvodnjo in je bila v glavnem omejena na Koroško. Prvo tovarno svinčevega belila je po nizozemskem vzoru postavil v Celovcu M. Herbert že leta 1759, širila pa se je tudi proizvodnja cinkovega belila, s katero so prvi začeli 1850 v češkem Petřvaldu. (Trajbarič, 2002, str. 16.)

V visoki meri odvisna od uvoza je monarhija ves čas ostala na področju farmacevtskih pripravkov. Do sredine 19. stoletja je bila navada, da so zdravila pripravljali izključno v lekarnah. Šele od takrat dalje so se odločili nekatere pripravke izdelovati tudi na tovarniški način, zato so se tovarne te vrste pogosto razvile iz nekdanjih lekarniških laboratorijev.

Pri proizvodnji kemijskih izdelkov iz maščob in olj so ves čas prevladovali majhni obrati. Medtem ko so mihi delali že dolgo po domačijah in v majhnih obrtnih delavnicah, se je prva velikoindustrijska proizvodnja tega izdelka razvila na Avstrijskem šele sredi 19. stoletja (Schicht), pa še ta se je omejila le na domačo porabo. Proizvodnja stearinskih sveč je prišla v Avstrijo iz Francije leta 1837. Nekaj časa je lepo uspevala, kasneje, po uvedbi plinske in električne razsvetljave in potem, ko so začeli sveče proizvajati iz cenejšega parafina, pa se je tudi ta močno zmanjšala.

Trajbarič (2002, str. 16) še navaja, da je postala kemijska industrija v zadnjih desetletjih obstoja avstro-ogrske monarhije razvojno intenzivna panoga, kar se je odražalo tudi v številu zaposlenih. Medtem ko je v kemijski proizvodnji leta 1862 delalo le 4000-5000 delavcev, je njihovo število do leta 1890 naraslo že na 30000-35000, po podatkih nezgodnega zavarovanja pa naj bi jih bilo leta 1910 že 67000.

1.2. Zgodovina kemijske industrije na Slovenskem

1.2.1. Razvoj do konca prve svetovne vojne

Če preskočimo nekatere postopke (razna vrenja, kisanja, žganje alkoholnih pijač, pripravo prepelike ipd.), ki so jih ljudje uporabljali že dolgo in prav tako temeljijo na neke vrste kemijski pretvorbi, se je prava kemijska proizvodnja začela v naših krajih razmeroma pozno. "Kemijska industrija na Slovenskem je še globoko v petdesetih letih devetnajstega stoletja imela le značaj obrti in veleobrti," (Šorn, 1984, str.197). Izjema je bila proizvodnja cinobra, ki se je razvila ob rudniku živega srebra v Idriji. Cinober se nahaja v naravi kot mineral rdeče barve z visoko vsebnostjo živega srebra, zaradi česar že stoletja služi kot glavna ruda za pridobivanje te tekoče kovine.

V tedanji veliki podonavski državi sta bili gonilni sili industrije predvsem Češka in Šlezija, vendar je pospešena industrializacija vseeno dosegla tudi naše kraje. Do sredine 19. stoletja kemijska industrija pri nas torej ni bila razvita. Večji razmah je doživela po letu 1850, ko so začele nastajati prve tovarne, ki so bile predhodnice mnogih današnjih. Vseeno pa ima premazna industrija svoje korenine že v drugi polovici 18. stoletja, ko so se državne oblasti začele zanimati za t. i. zemeljske barve, naravne spojine organskega izvora, ki so se zaradi značilne in trpežne barve lahko uporabljale za pripravo premazov. V tej zvezi sta nastali tudi predhodnici današnjih tovarn Color in Jub. Predhodnik prvega je bil slikar in pleskar Adolf Hauptmann, ki je že leta 1832 začel v svoji delavnici na Resljevi cesti v Ljubljani izdelovati barve, Jub pa je bil ena najstarejših industrij v okolici Ljubljane. To sicer niso bile tovarne v današnjem pomenu besede, saj je šlo le za manjše obrate. Vseeno pa so ravno ti pomenili predhodnico močne industrije premaznih sredstev, ki se je kasneje razvila v okolici Ljubljane. V zvezi z industrijo barv se je v tem času pojavila tudi proizvodnja barv vegetabilnega izvora. Šlo je za rastlinska barvila, pridobljena iz barvnega lesa, ki so jih začele proizvajati suknarne za svoje potrebe.

Zelo zgodaj pa je v naše kraje posegla proizvodnja modre galice, ki so jo uporabljali kot pomožno sredstvo pri barvanju in za zatiranje rastlinskih škodljivcev. Prvo tako tovarno je v Ljubljani že leta 1798 ustanovil šentjakobski župnik Jožef Pinhak.

V drugi polovici 19. stoletja je v gospodarski prostor habsburške monarhije pljusnil prvi močnejši val industrializacije, ki pa ni zaobil tudi naših krajev. Izgradnja prometne, zlasti železniške infrastrukture ter politične in gospodarske spremembe po letu 1848 so takšen razvoj dodatno pospešile. Kemijska industrija se takrat še ni uvrščala med šest vodilnih gospodarskih panog tistega časa, kamor so se uvrščali rudarstvo, železarstvo, gradbeništvo, kovinska, lesna ter živilska industrija, ki so med leti 1890 in 1910 zaposlovale kar 80 % vsega delavstva v nekmetijski proizvodnji. Konec 19. in v začetku 20. stoletja se je kemijska proizvodnja na Slovenskem še dodatno razmahnila. Kemijska industrija je bila takrat sicer med manjšimi, a propulzivnimi industrijskimi panogami. V obravnavanem obdobju je dobila nekaj močnih razvojnih postojank. Sem se uvrščajo:

- Smodnišnica Kamnik, ena prvih kemijskih tovarn, ki je začela obratovati leta 1852. Predhodnica današnje Kemijske industrije Kamnik je nastala tako, da je bila kot vojni plen iz italijanske Mantove prenesena v Kamnik. Od takrat dalje so se začeli pojavljati vedno novi kemijski obrati, ki so proizvajali aktualne izdelke tistega časa. To so bili predvsem milo, strojila, soda, špirit in klej.
- Že leto dni po ustanovitvi Kemijske industrije Kamnik je na drugi strani Kamniške Bistrice, nasproti smodnišnice, stekla proizvodnja cementa. Tam se danes nahaja Belinka-Kemostik.

- Področje mil, strojil, sode in drugih kemikalij je obvladovala Tovarna kemijskih izdelkov Hrastnik, ki je začela obratovati leta 1860, potem ko je tržaški velepodjetnik Gossleth prenesel iz Trsta v Zasavje svojo kemijsko dejavnost.
- V Račah pri Mariboru je bilo leta 1862 ustanovljeno podjetje za proizvodnjo špirta in kvasa, iz katerega se je kasneje razvila sedanja tovarna Pinus.
- V okolici Ljubljane je bila leta 1882 ustanovljena Tovarna kleja, ki se je kljub pogostim lastniškim spremembam in dvema požaroma razvila v velikega proizvajalca in izvoznika kleja, želatine, kostne masti, kostne moke ipd.
- V enem izmed tamkajšnjih vodnih mlinov so v Dolu pri Ljubljani leta 1875 že mleli zemeljske barve. Leta 1884 je lastnik W. Schiffrer tam poleg barv proizvajal že tudi klej in glino za ognjeodporno opeko. Iz tega obrata se je kasneje razvil Jub.
- V Mariboru je K. Broz leta 1887 začel s proizvodnjo mila; ta proizvodna enota je postala predhodnica kasnejšega Zlatoroga oziroma današnje družbe Henkel Slovenija.
- Leto kasneje (1898) je podjetnik Friederich Hocke iz Gradca ustanovil v Lubiji pri Mozirju tovarno za izdelovanje zemeljskih in drugih barv, ki je danes v sestavi Cinkarne.
- V ljubljanskih Mostah je družina Giulini iz nemškega Ludwigshafna začela leta 1906 prva na svetu proizvajati boksit po t. i. Bayerjevem postopku. Tako je nastala Kemična tovarna Moste, ki se je s predelavo istrskih boksitov ukvarjala prek 60 let.
- Leta 1908 so v Medvodah postavili temeljni kamen nove tovarne, iz katere se je kasneje razvil današnji Color. Korenine podjetja sicer izvirajo iz firme, ki jo je v Ljubljani že leta 1832 ustanovil Adolf Hauptmann.
- Istega leta (1908) je na Viču pri Ljubljani začela obratovati tovarna kemičnih izdelkov Golob & KO, ki je na začetku izdelovala različne kreme za čevlje in čistila za kovine. Iz nje se je kasneje razvila tovarna Ilirija.
- Na zaključek tega obdobja lahko uvrstimo tudi nastanek Tovarne dušika Ruše, ki so jo po naročilu dunajskega gospodarskega ministrstva gradili sočasno s hidrocentralo v Fali med prvo svetovno vojno, zgradili pa ob koncu vojne leta 1918. To je bila prva tovarna na naših tleh, ki je proizvajala kalcijev karbid na elektrokemijski način. (Trajbarič, 2002, str. 23-27.)

V strokovni literaturi je moč zaslediti vsaj bežne omembe tudi nekaterih drugih kemijskih obratov, nastalih na naših tleh v obravnavanem obdobju, ki pa so kasneje bodisi prenehali z obratovanjem ali pa se niso razvili v pomembnejša proizvodna središča. Nekaj jih bom naštel glede na kronologijo nastajanja:

- Najstarejšo milarno na Slovenskem je imela v svojih rokah družina Fock iz Kranja, saj je bila ustanovljena že leta 1804. Leta 1908 so jo prenovili, tako da je lahko

15-20 delavcev v njej proizvedlo letno 120 vagonov mila, 300 vagonov kristalne sode in 12 vagonov kolomaza.

- Tovarna za žveplo in njegove izdelke F. C. Schwab je delovala na Ptuju že od leta 1829. Rafinirali so žveplo in proizvajali pripravke za žvepljanje sodov.
- Milo in sveče je v Spodnji Hudinji pri Celju izdeloval od leta 1835 tudi Rudolf Costa-Kuhn.
- Leta 1854 je prišlo do prvega udejanjanja podjetništva tudi v Podgradu pri Ljubljani, kjer je grof Attems skupaj z nekaterimi delničarji osnoval tovarno, v kateri so izdelovali gorilni špirit in razna naravna olja (laneno, sončnično, orehovo). Iz tega obrata se je kasneje razvila tovarna Kansky in še kasneje Arbo.
- Zanimiva je pobuda skupine grosistov iz Ljubljane, ki so leta 1858 zahtevali od oblasti koncesijo za izgradnjo kemijske tovarne na Ljubljanskem barju, v kateri bi iz šote pridobivali gorilna in kolomazna olja, parafin, amonijak, lesno kislino, umetni asfalt in druge gorilne snovi. Realizacijo te nekoliko drzne zamisli je preprečil birokratski ukrep. Zaprošena koncesija je bila namreč iz neznanih razlogov zavrnjena.
- Podobna tovarna je nastala leta 1859 v Dravogradu, ki je s pomočjo štirih destilacijskih aparatov in 15 delavcev predelovala smole, maziva in razne destilacijske odpadke v kolomaz, strojna olja, terpentinsko olje in podobno. Največ so letno proizvedli 56 ton takih izdelkov. Kasneje se je iz te tovarne razvila Dravogradska rafinerija mineralnega olja.
- V Piranu je od leta 1863 obratovala tovarna mila.
- V kemijsko področje je spadalo tudi uplinjevanje lesa in premoga za svetilni plin, ki so ga uporabljali za cestno razsvetljavo. V Trstu so zgradili tako plinarno že leta 1856, v Ljubljani 1861, v Celovcu in Gorici leta 1862, v Mariboru pa leta 1866. Umetno dobljen svetilni plin so uporabljali tudi v industrijske namene.

Kot posledica boljše organiziranosti se v tem obdobju že pojavljajo tudi popolnejši statistični pregledi gospodarskih dejavnosti. Tako se avtor članka o industrijski dejavnosti v zborniku "Slovenci v desetletju 1918-1928", ki ga je uredil dr. Josip Mal in leta 1928 izdala Leonova družba, sklicuje na letno poročilo Zbornice za trgovino in obrt dežele Kranjske, po katerem naj bi v tej deželi takrat že obratovalo 5 tovarn kemijskih izdelkov. Iz zborničnega poročila za leto 1875 je razbrati, da so se s kemijsko dejavnostjo na Kranjskem takrat ukvarjali:

- Tovarna olja v Podgradu,
- Ljubljanska plinarna,
- Tovarna vžigalic v Ljubljani,
- Tovarna cinobra v Idriji,
- Tovarna barvnega lesa na Vevčah,

- Tovarna čistilnega praška v Kamniku.

1.2.2. Razvoj med obema vojnama

Prehod v novo jugoslovansko državo je prinesel v slovensko gospodarstvo velike spremembe. V prvih povojnih letih je na gospodarskem področju sicer vladal še precejšen nered. V takih razmerah skupni jugoslovanski trg seveda ni mogel delovati. Eden glavnih ukrepov za normalizacijo razmer je bil poskus povečevanja vloge domačega kapitala, saj je bila dotlej večina pomembnejših podjetij v tujih rokah. (Trajbarič, 2002, str. 29-31.)

Tudi kemijska industrija je v novi državi zavoljo pospešene industrializacije na naših tleh doživela še večji razmah. Nadgrajevali so se temelji njenega razvoja, ki so bili postavljeni že v avstro-ogrski monarhiji. Poleg tega so se pojavljali številni novi obrati, pri čemer so bili mnogi izmed njih predhodniki današnjih tovarn. Za razliko od industrializacije pod avstro-ogrsko oblastjo, kjer je prevladovala predelovalna dejavnost, se je v jugoslovanski državi začela pojavljati bazična kemijska proizvodnja. Bazična kemijska podjetja, ki so izvirala še iz časov Avstro-Ogrske, pa so svojo dejavnost bistveno okrepila. Kemijska industrija je bila predvsem skoncentrirana na področju Ljubljane in njene okolice. V tistem obdobju se je občutno okrepila slovenska premazna industrija. Iz tistega časa najdemo večinoma vse predhodnike današnje premazne industrije.

Tabela 1: Prikaz povprečnega števila zavarovancev v kemijski stroki in njen delež v gospodarstvu med leti 1932 in 1938

Stroka	1932 (II.pol.)	1933	1934	1935	1936	1937	1938
1.Kemična	1690	1696	1921	2056	2156	2296	2538
2.Skupno	84256	81875	85908	86696	93861	103231	108241
3.Delež zavarovancev v kemijski industriji	2,00 %	2,07 %	2,24 %	2,37 %	2,30 %	2,22 %	2,34 %

(Vir: Trajbarič, 2002, str. 35, 36.)

1.2.3. Obdobje po letu 1945

Trajbarič v svojem zborniku "Prispevek k zgodovini kemijske proizvodnje na Slovenskem" še piše, da je medvojni čas kemijska industrija na Slovenskem preživela različno. "Zlasti večje in pomembnejše tovarne je okupator v veliki meri preusmeril v proizvodnjo izdelkov, ki so bili kakorkoli uporabni v vojne namene. Zato je tam tekla proizvodnja dokaj nemoteno, v kolikor je niso prizadele diverzantske akcije partizanskega gibanja ali celo

napadi zavezniškega letalstva. Za vojsko nepomembna proizvodnja zlasti manjših tovarn se je močno zmanjšala ali celo usahnila. Opaznejših dosežkov v vojnem obdobju na področju kemijske industrije, razen izgradnje tovarne glinice in aluminija v Kidričevem, ni bilo. Tudi konec vojne so posamezne tovarne dočakale z različno srečo: nekatere so bile precej razdejane (npr. Zlatorog), vrednejšo opremo nekaterih je okupator odpeljal s seboj (npr. Kemična tovarna Podnart, Color, Zlatorog)," (Trajbarič, 2002, str. 37). Tudi prva poveljna leta so bila zelo negotova. Evforični in revolucionarni ukrepi nove oblasti so bili marsikje dvorezni. Z nacionalizacijo tovarn se je izgubil pomemben kader, marsikje pa tudi pomembna tehnična dokumentacija. Tako je morala v prvih poveljnih letih marsikje kemijska industrija začeti povsem na novo. Počasi je spet začela pridobivati na pomenu. Začel se je velik razmah industrializacije, kar je pomenilo tudi ustanavljanje novih kemijskih tovarn. Ena takšnih je Belinka. V poveljnem obdobju so bili na področju kemijske industrije nekaj časa aktualni tudi veliki investicijski razvojni projekti, kot npr. acetilenska kemija in umetna gnojila v Rušah, Energetsko-kemijski kombinat Velenje, Petrokemija v Nafti in Kopru. Žal je večina njih končala le na papirju, nekateri projekti pa so poleg nerealizacije povzročili tudi veliko gospodarsko škodo. Kljub vsemu se je v osemdesetih letih delež kemijske industrije v skupnem prihodku celotne slovenske industrije povzpел že na približno 10 %, pa tudi količinsko je slovenska kemijska industrija dosegla najboljše rezultate konec 80. let. Približno 70 industrijskih podjetij, ki so se takrat ukvarjala s proizvodnjo in predelavo plastike, je leta 1989 proizvedlo okoli 1,2 milijona ton raznih kemijskih, farmacevtskih in plastičnih proizvodov. Na tem področju je bilo takrat okoli 25000 zaposlenih. V jugoslovanskem obsegu je znašal delež slovenske kemijske industrije približno eno petino, njen izvozni delež pa okoli eno tretjino. V skupnem prihodku slovenske kemijske industrije se je delež kemijske industrije v tem času povzpел že na 12-13 %. To obdobje lahko označimo za vrhunec delovanja kemijske industrije na Slovenskem.

Konec 80. tih let je prišlo v Jugoslaviji do političnih in gospodarskih sprememb. Ena izmed posledic je bila tudi razpad do tedaj skupnega jugoslovanskega trga in ustanovitev samostojne države Republike Slovenije. Ti dogodki so na začetku nedvomno pomenili velik pretres za celotno slovensko industrijo, pri čemer ni bila kemijska industrija nobena izjema. Prva leta po razpadu Jugoslavije kemijski industriji sicer niso povzročala tako hudih težav kot nekaterim drugim panogam, saj je bil njen dobršen del že pred tem obdobjem močno usmerjen v izvoz na Zahod. Vseeno so se tudi kemijska podjetja morala soočiti z veliko izgubo tržišča, to pa je za mnoge izmed njih pomenilo slabše poslovanje. Najlažje so tranzicijski prehod prebrodila podjetja, ki so že do takrat precej izvažala na zahodnoevropske trge, najslabše pa so jo odnesla podjetja, ki so bila omejena zgolj na jugoslovansko tržišče. Večini kemijskih podjetij se je vendarle uspelo prestrukturirati, čeprav se poslabšanju rezultatov niso mogli izogniti niti najboljše. Kljub temu, da se je splošna raven proizvodnje v kemijski industriji v začetku devetdesetih let zmanjšala za približno eno tretjino, poleg tega pa se je število zaposlenih znižalo za kakih 20 %, do najhujših pretresov v večjem obsegu vseeno ni prišlo in kmalu so se poslovni rezultati večine podjetij ponovno obrnili

navzgor. Med pomembnejšimi kemijskimi proizvajalci so v devetdesetih letih povsem prenehali s proizvodnjo le:

- Tovarna organskih kislin (TOK), Ilirska Bistrica (stečaj; gospodarske in okoljske težave),
- Rohm & Haas (Yugocryl), Ljubljana (sklep večinskega lastnika),
- Arbo, Podgrad (stečaj; gospodarske težave),
- Jože Kerenič, Ormož (stečaj; gospodarske težave).

Vsa ostala podjetja so se morala prilagajati zahtevnejšim tržnim pogojem in spremenjenim gospodarskim razmeram z ustreznim prestrukturiranjem proizvodnje in reorganizacijo podjetij, pri čemer je ponekod prišlo tudi do občutnejših proizvodnih in statusnih sprememb (npr. TDR Ruše, Donit Medvode, Iplas Koper, Plama Podgrad, Poligalant Volčja Draga, Zlatorog Maribor, idr.).

Med dejavnike, ki so močnejše vplivali na poslovne rezultate kemijske industrije v prvem desetletju samostojne Slovenije, uvrščamo naslednje:

- privatizacijski postopek, zlasti njegova korektnost,
- rast števila proizvodnih podjetij,
- kakovost posloводства,
- okoljska občutljivost proizvodnje,
- prilagodljivost proizvodnih programov zahtevam tržišča.

2. SEDANJE STANJE KEMIJSKE INDUSTRIJE V SLOVENIJI

2.1. Statistična razdelitev slovenske kemijske industrije

Kemijska industrija se uvršča v statistični razred 'DG 24: Proizvodnja kemikalij, kemijskih izdelkov in umetnih vlaken.' Nadalje se ta statistični razred deli na sedem podskupin, nekatere od njih pa še naprej.

24.1 proizvodnja osnovnih kemikalij

24.110 proizvodnja tehničnih plinov

24.120 proizvodnja barvil in pigmentov

24.130 proizvodnja drugih anorganskih osnovnih kemikalij

24.140 proizvodnja drugih organskih osnovnih kemikalij

24.150 proizvodnja gnojil in dušikovih spojin

24.160 proizvodnja plastičnih mas v primarni obliki

- 24.2 proizvodnja razkužil, pesticidov in drugih agrokemičnih izdelkov**
- 24.3 proizvodnja kritnih barv, lakov in podobnih premazov, tiskarskih barv in kitov**
- 24.4 proizvodnja farmacevtskih surovin in preparatov**
 - 24.410 proizvodnja farmacevtskih surovin
 - 24.420 proizvodnja farmacevtskih preparatov
- 24.5 proizvodnja mil in pralnih sr., čistilnih in polirnih sr., parfumov in toaletnih sredstev**
 - 24.510 proizvodnja mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev
 - 24.520 proizvodnja parfumov in toaletnih sredstev
- 24.6 proizvodnja razstreliv, lepil, eteričnih olj in drugih kemijskih izdelkov**
 - 24.610 proizvodnja razstreliv
 - 24.620 proizvodnja sredstev za lepljenje
 - 24.630 proizvodnja eteričnih olj
 - 24.640 proizvodnja fotografskih kemikalij
 - 24.650 proizvodnja neposnetih nosilcev zapisa
 - 24.660 proizvodnja drugih kemijskih izdelkov
- 24.7 proizvodnja umetnih vlaken**

(Vir: Interni viri, GZS, 2006.)

Podjetja po posameznih skupinah:

- 24.1 Belinka Perkemija, Kemira KTM, TKI Hrastnik, Color, Helios, Messer Ruše, Agroruše, Unichem
- 24.2 TKI Pinus, Agroruše, Unichem
- 24.3 Helios, Color, Belinka Belles, Jub, Silvaproduct, Tanin, Unihem, TKK Srpenica, Aero
- 24.4 Lek, Krka, Bayer Pharma
- 24.5 Ilirija, Teol, Belinka Belles, Kimi, TKI Hrastnik, Šampionka, Henkel Slovenija, Etol, Kozmetika Afrodita, Lek Kozmetika, Kozmetika Kancilja
- 24.6 Teol, Kemijska industrija Kamnik, Mitol, Belinka Kemostik, Etol
- 24.7 Julon (Gruppo Bonazzi)

(Vir: Interni viri, GZS, 2006.)

Tabela 2: Število kemijskih družb po blagovnih skupinah, 2002

Šifra	Število gospodarskih družb	Število Zaposlenih	Št. zaposlenih na družbo
24.1	33	2672	65
24.2	4	260	65
24.3	12	1231	103
24.4	15	5471	365
24.5	35	1271	36
24.6	53	2055	39
24.7	1	449	449

(Vir: Trajbarič, 2002, str. 45.)

2.2. Poslovanje slovenske kemijske industrije v letu 2006

Po podatkih CEFIC-a (Organizacija evropske kemijske industrije) je bila lanska rast proizvodnje v kemijski industriji (brez upoštevanja farmacevtske industrije) 1,9-odstotna, v prvem letošnjem četrtletju pa se je povečala za 2,7 odstotka, kar je 0,6 odstotka več kot v istem obdobju lani. Panoga je bolje, kot je bilo pričakovano, obvladovala visoke cene surovin, predvsem nafte in naftnih derivatov. Rast vseh sektorjev kemijske industrije se bo letos nadaljevala, v prihodnjem letu pa se bo nekoliko upočasnila, saj je napovedana 2,3-odstotna rast. Tudi za slovensko kemijsko industrijo je bilo preteklo leto zelo uspešno. (Pavlin, str. 16.)

V letu 2006 je 650 družb kemijske industrije (vanjo so všteta podjetja z registrirano dejavnostjo 'DG-24: Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken' ter 'DH-25: Proizvodnja izdelkov iz gume in plastike') s 26.687 zaposlenimi (izračun tega števila je iz opravljenih delovnih ur) ustvarilo za 1.006 milijard SIT čistih prihodkov od prodaje, kar je predstavljalo 97,3 % vseh njihovih prihodkov.

Neto čisti dobiček v proizvodnji kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken v višini 66 milijard SIT je bil kar za 33 % višji kot v letu 2005; ta rast je tudi odločilno prispevala k 28-odstotni rasti neto čistega dobička vseh predelovalnih dejavnost (le-ta je znašal 204 milijarde SIT).

Podatki, ki jih pripravlja SURS, kažejo 2,3-odstotno povišanje **cen industrijskih proizvodov pri proizvajalcih** v predelovalnih dejavnostih, medtem ko je bila inflacija leta 2006 2,5-odstotna. V tem času so se cene pri proizvajalcih kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken zvišale za 0,8 %, pri proizvajalcih izdelkov iz gume in plastike pa za 6,0 %.

Zaposlenih oseb (vključno s samozaposlenimi) je bilo v proizvodnji kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken 12.297 (5,4 % vseh zaposlenih oseb v predelovalnih dejavnostih), v proizvodnji izdelkov iz gume in plastike pa 14.380 (6,3 % vseh zaposlenih oseb v predelovalnih dejavnostih). Kemijska industrija v celoti je torej v letu 2006 skupaj zaposlovala 26.677 oseb (število predstavlja osebe, ki so bile obvezno socialno zavarovane – zato manjša razlika v primerjavi s podatkom o številu zaposlenih po letnih poročilih družb, kjer je število zaposlenih izračunano iz opravljenih delovnih ur).

Po podatkih SURS-a je **povprečna mesečna bruto plača** v proizvodnji kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken z višino 398.476 SIT (1.662,81 €) za 61,5 % presegla povprečje vseh predelovalnih dejavnosti. Povprečna mesečna bruto plača v proizvodnji izdelkov iz gume in plastike v višini 244.691 SIT (1.021,08 €) je bila 0,8 % nižja kot v predelovalnih dejavnostih nasploh.

Povprečna mesečna neto plača v proizvodnji kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken (239.696 SIT; 1.000,24 €) je povprečje predelovalnih dejavnosti presegla za 48,4 %, v proizvodnji izdelkov iz gume in plastike (162.093 SIT; 676,40 €) pa za 0,3 %. (AJPES–'Informacija o poslovanju gospodarskih družb in zadrug v RS v letu 2006', SURS-podatkovna baza SI-STAT.)

Slovenska kemijska industrija večino svojih izdelkov izvozi. To dokazuje, da je konkurenčna tudi na globalnem trgu. Večino svojih izdelkov izvozi v države EU, naslednji pomemben trg pa zanjo predstavljajo vzhodnoevropske države. V preteklem letu je njen izvoz znašal skoraj 74 %. To pomeni, da je 74 odstotkov celotnih prihodkov slovenske kemijske industrije v letu 2006 rezultat realizacije prodaje njenih izdelkov na tujih trgih. Gledano za celotno obdobje 2000-2006 znaša povprečna stopnja izvoza 69,49 %. Največji porast izvoza znotraj preučevanega obdobja beleži slovenska kemijska industrija v lanskem letu, saj je le-ta porasel skoraj za 4 % glede na predhodno leto, povprečna stopnja rasti izvoza pa za celotno preučevano obdobje znaša 1,68 % na leto.

Tabela 3: gibanje izvoza v obdobju 2000-2006

Leto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Stopnja izvoza (v %)	65,85	66,76	68,06	70,11	70,52	71,14	73,97

(Vir: GZS, Letna poročila za obdobje 2000-2006.)

Pregled pomembnejših podjetij kemijske industrije z večinskim tujim kapitalom:

Atotech KTP d.d., Podnart	Atotech Berlin, Nemčija
Clariant Polisineza d.o.o., Koper	Clariant International, Frankfurt, ZRN
Henkel Ecolab d.o.o., Maribor	Henkel Ecolab Inc., Wilmington, ZDA
Henkel Slovenija d.o.o., Maribor	Henkel Central Eastern Europe, Dunaj, Avstrija
Julon d.d., Ljubljana	Aquafil, Arco, Italija
Kemiplas d.o.o. Koper	Kemokomplex, Frankfurt, ZRN
Messer Slovenija d.o.o., Ruše	Messer Griesheim, Frankfurt, ZRN
Sava Tires d.o.o., Kranj	Goodyear Tire & Rubber Company, Acron, ZDA
Lek d.d., Ljubljana	Sandoz, Švica
Kemira KTM, Ljubljana	Kemira, Finska

Slovenska kemijska industrija je z regionalnega vidika razpršena po celi Sloveniji, najbolj pa je skoncentrirana na območju osrednje Slovenije. Razlog za to je mogoče najti v dejstvu, da ima to območje zelo razvito infrastrukturo, ki je primerna za razvoj industrijske dejavnosti, poleg tega pa so v glavnem mestu locirane vse pomembnejše znanstvene in izobraževalne institucije, ki so z vidika razvoja industrije zelo pomembne. Na tem območju se nahajajo tovarne iz domala vseh področij kemijske industrije. Še posebej močna je na tem območju premazna industrija, saj se tu nahajajo vse velike premazne tovarne: Helios (Domžale), Color (Medvode) in Jub (Dol pri Ljubljani). Za to območje je pomembna tudi farmacevtska industrija (Lek), ki pa je od leta 2002 v lasti švicarskega farmacevtskega koncerna Novartis. Prav tako je na območju centralne Slovenije tudi pomembno kozmetično podjetje Ilirija.

2.3. Prilagodljivost proizvodnih programov zahtevam tržišča

Težišče slovenske kemijske industrije je na predelavi baznih kemikalij v različne kemične izdelke, namenjene predvsem široki porabi. Glede prilagodljivosti proizvodnih tehnologij je to ugodno, saj so predelovalne enote v primerjavi z bazno procesno tehnologijo manjše, enostavnejše in cenovno dostopnejše, v primeru potreb pa tudi mnogo bolj prilagodljive za proizvodnjo spremenjenih ali celo povsem novih proizvodov. Večina predelovalcev je v minulih letih to izkoristila in marsikje brez znatnih naložb v novo opremo uspešno kljubovala zahtevnejšim časom le z manjšimi tehnološkimi posegi, vendar z velikimi napori v izpopolnjevanje obstoječih in kreiranje novih proizvodov.

Bazni kemijski proizvajalci z zahtevnimi procesnimi tehnologijami pa so s precejšnjimi vlaganji optimizirali proizvodnjo z namenom čim bolj jo približati današnjim zahtevam glede kakovosti izdelkov in proizvodnje (višanje kakovosti proizvodov, zmanjševanje odpadkov, povečevanje racionalnosti); povečevali so tudi proizvodne zmogljivosti in

ponekod vpeljevali nove proizvode. Prilagodljivost kontinuirano delujočih, večstopenjskih tehnoloških prog je sicer omejena, vendar jo je mogoče omiliti s specializacijo v okviru večjih sistemov (če je podjetje seveda povezano v take sisteme ali pa je dovolj veliko, da samo premore več tehnoloških prog).

Kemijska industrija v Sloveniji se že dolgo uvršča med razvojno najživahnejše in gospodarsko uspešne panoge, kar je dokazala tudi v zadnjih desetih letih. Njeno mesto v slovenski industriji in širšem gospodarskem prostoru opredeljuje naslednjih nekaj podatkov, povzetih iz zaključnih računov za leto 1999:

Tabela 4: Delež kemijske industrije v slovenskem gospodarskem prostoru, v %, 1999

	V industriji	v gospodarstvu
Število gospodarskih družb	9,3	1,6
Število zaposlenih	11,0	5,0
Prihodki skupaj	15,2	5,3
Odhodki skupaj	14,6	5,1
Stroški dela	14,5	6,3
Amortizacija	19,0	7,0
Čisti dobiček	24,2	9,8
Čista izguba	9,4	3,0
Dodana vrednost	17,3	7,4

(Vir: Trajbarič, 2002, str. 47, 48.)

Nadpovprečno uspešnost panoge dokazujejo relativni deleži kakovostnih pokazateljev (amortizacija, čisti dobiček, dodana vrednost), ki so povsod višji od ostalih deležev. Skladno s tem je delež izgube podpovprečen. Med posameznimi proizvodnimi podskupinami pa so precejšnje razlike. To prikazuje naslednja preglednica.

Tabela 5: Razvrstitev proizvodnih skupin po kazalniku 'dodana vrednost na zaposlenega', 2001

Šifra	Proizvodna skupina	Dodana vrednost / zaposlenega, 000 SIT
24.4	farmacevtski proizvodi	9497
24.7	umetna vlakna	8801
24.3	premazna sredstva	6438
24.2	kemikalije za kmetijstvo	5870
24.1	osnovne kemikalije	5440
24.5	detergenti, kozmetika	4847
24.6	drugi kemijski proizvodi	4098
24	povprečno	6427

(Vir: Trajbarič, 2002, str. 48.)

2.4. Raziskovalna in inovacijska dejavnost slovenske kemijske industrije

2.4.1. Raziskovalna dejavnost v slovenski kemijski industriji

Tabela 6: Prikaz bruto domačih izdatkov za raziskovalno-razvojno dejavnost (1995-2004)

Bruto domači izdatki za raziskovalno-razvojno dejavnost v poslovnem sektorju kemija (v mio SIT)									
1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
4341	5703	6405	7629	9215	9860	13633,3	19016,9	8064,4	10111,5

(Vir: Statistični letopis Republike Slovenije, 1996-2005.)

Kot vidimo iz tabele, bruto domači izdatki za raziskovalno-razvojno dejavnost v kemiji od začetka devetdesetih let naprej kontinuirano naraščajo. Glavni razlogi za takšno stanje so v rasti dobičkov kemijskih podjetij in bruto družbenega produkta ter v oživljanju industrijskega sektorja skozi raziskovalno sfero. Tako je v zadnjem desetletju mnogo kemijskih podjetij povečalo sodelovanje z znanstvenimi institucijami na področju kemijskih raziskav. Precejšnje število kemijskih podjetij sodeluje na številnih raziskovalnih projektih. Iz nadaljnjih dveh tabel je razvidno, da število raziskovalcev in osebja, zaposlenega na področju razvoja in raziskav, v zadnjih letih vztrajno narašča.

Tabela 7: Zaposleni v razvojno-raziskovalni dejavnosti (1993-1997), (2003-2004)

Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken							
Leto	1993	1994	1995	1996	1997	2003	2004
Število zaposlenih v raziskovalno-razvojni dejavnosti	567	745	720	648	731	900	928

(Vir: Raziskovalno-razvojna dejavnost, 1994-1998; Statistične informacije, 2003-2004, str. 9, 17.)

Tabela 8: Število raziskovalcev v poslovnem sektorju kemija (1993-1997), (2003-2004)

Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken							
Leto	1993	1994	1995	1996	1997	2003	2004
Število raziskovalcev v poslovnem sektorju kemija	212	271	249	239	251	287	306

(Vir: Raziskovalno-razvojna dejavnost, 1994-1998; Statistične informacije, 2003-2004, str. 9, 17.)

2.4.2. Inovacijska dejavnost v slovenski kemijski industriji

Temeljno vprašanje, ki se pojavi v zvezi z inovacijsko dejavnostjo podjetij, je, kaj nasploh inovacija pomeni. Po Schumpetru inovacija pomeni " uvedbo novega proizvoda ali nove proizvodne metode, lahko pa je inovacija povezana tudi z odprtjem novega trga, odkritjem novega surovinskega vira ali z novo organiziranostjo panoge. Vsaka novost ali invencija ni nujno inovacija. Pogoji, da novost postane inovacija, je njen prenos v gospodarski proces," (Sušjan, 2006, str. 196). Iz citirane definicije sledi, da je velika večina slovenskih kemijskih podjetij inovacijsko aktivnih. To hkrati pomeni, da imajo lastne razvojno-raziskovalne oddelke in v njih zaposlene raziskovalce. Ti so po večini registrirani v informacijskem sistemu o raziskovalni dejavnosti v Sloveniji SICRIS. Ravno tako so inovacijsko aktivna podjetja udeležena v raziskovalnih programih in vodijo lastne razvojne projekte. Inovacijsko aktivna podjetja kandidirajo tudi na vsakoletnem javnem natečaju za različne raziskovalne programe. V povprečju namenijo razvojno-raziskovalni dejavnosti 3-5 % celotnih prihodkov, v razvojnem oddelku pa imajo približno 10 % zaposlenih.

Tabela 9: Število inovacijsko-aktivnih podjetij v kemijski industriji, 2005

Leto	Podjetja	Inovacijsko-aktivna podjetja	% inovacijsko aktivnih podjetij	Št. podjetij z lastnim razvojem	% podjetij z lastnim razvojem
2005	61	29	47,5	27	44,3

(Vir: GZS, Interni viri, 2006.)

Tabela 10: Izdatki za inovacijsko dejavnost v kemijski dejavnosti, 2005 (mio SIT)

Skupaj	Izdatki za razvoj			Znanje	Priprava proizvodnje ali storitev	Izobraževanje	Nakup strojev in opreme	Marketing
	skupaj	notranji	zunanji					
16698	9009	7499	1510	533	2486	235	3126	1309

(Vir: Statistični letopis 2006, str. 153.)

2.5. Količinska proizvodnja izbranih skupin kemijskih proizvodov

S proizvodnega stališča je najuspešnejše področje kemijske industrije v Sloveniji proizvodnja plastičnih mas. Vzroke za to je treba iskati predvsem v tem, da se ti izdelki večinoma pojavljajo na medorganizacijskih trgih in so namenjeni velikim porabnikom kot so različne industrije, za katere je značilno povpraševanje po večjih količinah. Iz Tabele 2 v Prilogi je razvidno naraščanje prodaje tudi na področju detergentov in kozmetike. To je razumljivo, saj je povpraševanje po teh izdelkih odvisno od kupne moči prebivalstva in splošne gospodarske blaginje, ki v Sloveniji v zadnjih letih narašča. Trend naraščanja prodaje je opazen tudi na področju premazov. To je zagotovo posledica rasti investicij ter splošne gospodarske prosperitete. Kot je razvidno iz tabele, naraščajo skoraj vse skupine kemičnih izdelkov z izjemo pesticidov in agrokemičnih izdelkov. Vzroke za upadanje prodaje agrokemičnih proizvodov je treba iskati v opuščanju kmetijske dejavnosti v Sloveniji ter v restriktivni okoljski zakonodaji Evropske unije, ki omejuje porabo tovrstnih izdelkov. Posledica tovrstne okoljske zakonodaje je tudi porast cen agrokemičnih proizvodov na trgu.

(Priloga, Tabela 2: Prodaja kemičnih izdelkov po skupinah v obdobju 2000-2005.)

2.6. Evropska kemijska zakonodaja - REACH

Pomanjkanje poznavanja nevarnosti in tveganj, ki jih povzročajo posamezne kemikalije, je postal glavni razlog za zaskrbljenost, ki se je izrazil v "Beli knjigi o strategiji prihodnje

politike na področju kemikalij", ki jo je Evropska komisija sprejela leta 2001 na podlagi analize obstoječe zakonodaje in prakse na kemijskem področju.

Evropska komisija je ugotovila, da je temeljita reforma zakonodaje, ki ureja področje kemijske industrije, nujno potrebna, saj mora evropska kemijska zakonodaja zagotoviti visoko stopnjo varovanja ljudi in okolja tako za sedanje kot tudi za prihodnje rodove, kar določa že sama pogodba o ustanovitvi Evropskih skupnosti.

Eden glavnih problemov obstoječe zakonodaje je slabo izvajanje ocenjevanja tveganja za obstoječe snovi, tj. za snovi, ki so bile na evropskem trgu že pred letom 1981 in predstavljajo kar 99 % vseh snovi, ki so trenutno na trgu. Učinkovit sistem ocenjevanja snovi je vzpostavljen le za nove snovi, tj. za snovi, ki so bile na novo dane v promet znotraj EU in jih je približno 3000.

Na podlagi Bele knjige je Evropska komisija v letu 2003 pripravila predlog nove uredbe, ki naj bi združila vso obstoječo kemijsko zakonodajo (okoli 40 direktiv) in obsega kar 2000 strani. Dodala pa ji je tudi nekatere nove elemente: registracijo, ocenjevanje in avtorizacijo kemikalij. Obravnava predloga je potekala na delovni skupini Sveta EU, nekatere njene določbe pa začnejo v Sloveniji veljati že letos.

2.6.1. Temeljna načela

Določbe uredbe veljajo za kemijske snovi in to samostojne ali kot sestavine pripravkov oziroma izdelkov. Uredba naj bi poleg varovanja zdravja in okolja zagotovila tudi prosti pretok tovrstnih snovi znotraj Evropske unije. Temeljno vodilo je, da morajo proizvajalci, uvozniki in prodajalci kemikalij zagotoviti, da uporaba kemikalije ne bo negativno vplivala na zdravje ljudi in na okolje. Glavno oporo temu pravilu predstavlja načelo previdnosti.

2.6.2. Registracija

Podjetja, ki bodo želela proizvajati in uvažati snovi v količinah nad 1 tona / leto, bodo morala to prijaviti Agenciji za kemikalije (ki bo ustanovljena na podlagi uredbe in bo delovala za področje EU) in obenem posredovati ustrezne študije in podatke o nevarnostih in tveganjih, povezanih s posamezno snovjo in njenimi predvidenimi uporabami. V nasprotnem primeru trgovanje s kemikalijo ne bo dovoljeno.

Zahteve za registracijo so odvisne od količine. Tako bo za količine nad 10 ton treba priložiti tudi posebno varnostno poročilo, v katerem se predlagajo tudi varnostni ukrepi za vse prepoznane uporabe snovi. Registracijski postopek bo izvajalo vsako podjetje zase ali pa se bodo podjetja združila v t. i. prostovoljni "konzorcij" in bodo registracijo posamezne snovi izvedla skupaj. S tem naj bi se podjetja predvsem izognila podvajanju poskusov na vretenčarjih ter zmanjšala stroške. Predlog uredbe prek varnostnih listov ohranja sistem obvešča-

nja in pretoka informacij, potrebnih za varno uporabo snovi v vseh smereh in med vsemi subjekti znotraj distribucijske verige.

2.6.3. Ocenjevanje

REACH vzpostavlja dve ravni ocenjevanja: ocenjevanje tehničnih dosjejev in ocenjevanje posameznih snovi. Pri ocenjevanju dosjejev bodo pristojni državni organi preverjali ustreznost in popolnost teh dosjejev glede na registracijske zahteve ter odločali o potrebnosti in upravičenosti dodatnih preskusov snovi na živalih. Z ocenjevanjem snovi pa bodo pristojni organi lahko podrobneje obravnavali in proučili tiste snovi, za katere bo obstajala verjetnost povečanega tveganja za ljudi ali okolje ter od proizvajalcev in uvoznikov teh snovi zahtevali dodatne raziskave in podatke ter odločali o potrebnih nadaljnjih ukrepih za omejevanje tveganja.

2.6.4. Avtorizacija

Za kemikalije, ki predstavljajo posebej veliko tveganje (rakotvorne in mutagene snovi, snovi, strupene za razmnoževanje, zelo obstojne ter bioakumulativne snovi), sta potrebna ocena in ovrednotenje tveganja še pred začetkom njihove uporabe. Načeloma se teh snovi ne sme uporabljati, razen, če je ugotovljeno, da ne predstavljajo povečanega tveganja, oziroma če so socialno-ekonomske koristi take uporabe (ob dejstvu, da jih ni mogoče nadomestiti z manj nevarnimi alternativami) večje od tveganja, ki ga taka uporaba povzroča. Uporabniki ali druge osebe, ki bodo take snovi dajale v promet, bodo morale v določenem roku pridobiti dovoljenje za vsako vrsto njihove uporabe. Bistven preobrat v filozofiji avtorizacije je v tem, da se breme dokazov prenaša s pristojnih državnih organov na industrijo, ki mora dokazati, da je tveganje, ki ga povzroča uporaba snovi, sprejemljivo, ali da je korist njihove uporabe večja od tveganja. Agencija za kemikalije, ki se ustanavlja s predlagano uredbo, bo opravljala tehnične, strokovne in administrativne naloge sistema in zagotavljala konsistentno politiko na ravni Evropske unije.

2.6.5. Koristi kemijske zakonodaje - REACH

Nova evropska kemijska zakonodaja (REACH) bo zaradi predvidene zmanjšane uporabe nevarnih kemikalij izboljšala zdravstveno stanje prebivalcev Unije ter bo dodatno (zaradi manjšega onesnaževanja) varovala okolje. Na drugi strani pa bo to seveda pomenilo tudi določen strošek za podjetja (zaradi registracij, plačevanja študij, prilagajanja itd).

Po študiji Evropske komisije iz leta 2003 naj bi stroški v prvih 11 letih (ko bo postopek uvajanja zakonodaje najintenzivnejši) znašali 4-5 milijard evrov, od tega je 2,3 milijarde neposrednih stroškov industrije (računano na EU s 15 članicami). Približno 2 odstotka snovi naj bi izginila z evropskega trga, cena obstoječih izdelkov pa naj bi se zvišala za največ 0,1 odstotek. Zaradi nove zakonodaje naj bi se število smrti kot posledica kemikalij

znižala za 4500 ljudi / leto, kar posledično pomeni približno 5 milijard evrov . Po tej študiji naj bi se torej stroški in koristi izravnale po približno 11 letih, nato pa bodo koristi bistveno večje od stroškov.

Predstavniki industrije študijo sicer kritizirajo in ocenjujejo, da bodo stroški bistveno večji. Realnejšo sliko pa bodo gotovo pokazale prihodnje raziskave, ki so že v teku in upoštevajo vse članice EU. V okviru Sveta EU še potekajo razprave in pogajanja o podrobnostih, zaradi široke podpore držav članic Evropske unije pa bo REACH-zakonodaja gotovo sprejeta. Nekatera njena določila začnejo veljati že letos, posledica tega pa bodo višje cene kemikalij na trgu.

2.6.6. Slabosti kemijske zakonodaje – REACH

Nova uredba lahko poleg kredibilnosti proizvajalcem kemikalij in ohranjanja zdravja porabnikom prinese tudi negativne strani, kot so podražitve kemičnih izdelkov, dodatne stroške in zmanjšanje delovnih mest v evropski kemijski industriji. Kritiki omenjene zakonodaje menijo, da je REACH v zdaj sprejeti obliki predrag in prezahteven. Razen tega opozarjajo tudi na dejstvo, da bo na industrijskih trgih prišlo do podražitev surovin in posledično do podražitev vseh kemičnih izdelkov.

(Vir: povzeto po: <http://www.sist.si/slo/z2/0409reach.pdf>.)

2.7. Okoljska občutljivost kemijske proizvodnje

Zaradi prisotnosti številnih nevarnih snovi je kemijska proizvodnja že po svoji naravi okoljsko nadpovprečno škodljiva. Čedalje ostrejši predpisi, ki urejajo varovanje zdravja in okolja, in vse večja kritičnost javnega mnenja zahtevajo od vsakega proizvajalca uskladitev dejavnosti s predpisi in obračun nastalih stroškov v ceno svojih izdelkov. Pri tem mora biti proizvajalec kar se da dosleden, saj ta izračun lahko bistveno vpliva na gospodarnost marsikaterega izdelka. Zatečeno stanje je marsikje poseben problem. Pogosto gre za zastarelo tehnologijo in (ali) za odložene ostanke nevarnih snovi še iz časov, ko so bili predpisi blažji in so takšno stanje dopuščali. Najhujše onesnaževalce okolja so marsikje že sanirali, drugim pa bo za to potreben razumen prehodni čas in marsikje tudi dodatna finančna pomoč, skladno z domačimi predpisi in smernicami Evropske unije, ki urejajo to občutljivo področje. V slovenski kemijski industriji se je na področju varovanja zdravja in okolja v zadnjih letih dosti naredilo. Naj naštejemo le nekaj pomembnejših dosežkov:

- v Tovarni dušika Ruše so opustili ali sanirali proizvodnjo, ki je obremenjevala okolje,
- Talum Kidričevo je opustil proizvodnjo glinice,

- v Cinkarni Celje so opustili zastarelo proizvodnjo žveplove kisline (piritni postopek) in nekaterih anorganskih pigmentov ter posodobili proizvodnjo titanovega dioksida; eden od pomembnejših dosežkov v tej tovarni je zgraditev t. i. sulfacidžveplevalne naprave, s pomočjo katere so količino žveplovega dioksida v kalcinacijskih plinih zmanjšali za 90 %,
- v TKI Hrastnik so opustili proizvodnjo fosforjeve kisline in se na ta način rešili tudi problemov, povezanih z odpadno sadro; največji ekološki dosežek te tovarne pa je obnova in posodobitev klorakalne elektrolize, med katero so zamenjali okoljsko sporne živosrebrne elektrode s t. i. membranskimi,
- Belinka iz nekdanjih odplak že nekaj časa koristno pridobiva sekundarno surovino boraks,
- v podjetju Julon so pridobili regeneracijsko napravo, s pomočjo katere pretvarjajo laktamske odplake in trdne odpadke,
- v tovarni Pinus že nekaj let uspešno sežigajo nevarne odpadke, ki jim ostajajo pri proizvodnji sredstev za varstvo rastlin,
- Lek in Krka sta uredila kompleksno obdelavo odpadnih snovi iz farmacevtske proizvodnje,
- v Savi Kranj so znižali uporabo organskih topil za dve tretjini, izločili uporabo ozonu škodljivih snovi ter uvedli reciklažo odpadnih topil in olj,
- v Colorju in Heliosu regenerirajo odpadna topila, vpeljali so zaprte tehnološke sisteme, uvedli okoljsko sprejemljive materiale, zmanjšali uporabo organskih topil itd.,
- Donit zamenjuje azbestna vlakna v tesnilnih materialih z neškodljivimi novimi materiali,
- proizvajalci razpršilcev so okolju škodljive kloro-fluoro-ogljikove diokside skoraj v celoti zamenjali z okoljsko prijaznejšimi potisnimi plini,
- proizvajalci detergentov ne uporabljajo več polifosfatov,
- proizvajalci poliuretanskih pen (Plama-Pur) so uvedli okoljsko nesporne penilce,
- pojavila so se podjetja, katerih osnovna dejavnost temelji na predelavi kemičnih odpadkov; na tem področju je v Sloveniji najbolj znano podjetje Kemis iz Radomelj.

3. POSLOVNI PRIMERI KEMIJSKE INDUSTRIJE V SLOVENIJI

Gonilna sila kemijske industrije v Sloveniji so uspešna podjetja. Iz tega razloga sledi predstavitev treh kemijskih podjetij iz različnih kemijskih področij, ki še posebej zaznamujejo slovensko kemijsko industrijo. To so Ilirija, Helios in Pinus.

3.1. Kozmetična industrija in industrija detergentov

V preteklosti so v tej panogi na območju celotne Slovenije delovala tri močna kozmetična podjetja: Zlatorog, Lek Kozmetika in Ilirija. S preходом v tržno gospodarstvo so slovenski trg preplavile svetovno znane kozmetične družbe, kot so Henkel, Procter & Gamble, L'oreal Paris, Unilever, Vichy ipd., pojavili pa so se tudi domači lokalni proizvajalci, ki so povečini družinska podjetja. Prišlo je do pojava izrinjanja domačih proizvajalcev s strani tujih večjih kozmetičnih družb. Tako je za večje slovenske kozmetične družbe na slovenskem trgu počasi zmanjkovalo prostora. Iz tega razloga je bil v začetku devetdesetih let izveden prevzem Zlatoroga s strani nemške kemijske multinacionalke Henkel, v lanskem letu pa je podjetje Lek Kozmetika prevzela Ilirija, d.d., iz Ljubljane. Tako je v tej panogi poleg manjših proizvajalcev ostala le Ilirija, ki se iz proizvajalca čistil čedalje bolj usmerja v vodilno kozmetično podjetje v Sloveniji in postaja pomembno predvsem na področju lasne kozmetike. Od ostalih manjših proizvajalcev se na trgu intenzivneje pojavljata predvsem dva, in sicer Kozmetika Kancilja in Kozmetika Afrodita. Ti dve podjetji sta dejavni na področju naravne kozmetike in oskrbujeta trg z izdelki, ki so namenjeni celoviti negi telesa. Od večjih industrijskih proizvajalcev pa slovenski trg pokrivajo predvsem že prej omenjena tuja multinacionalna podjetja. Na trgu kozmetike razen omenjenih treh slovenskih podjetij ni vidnejših predstavnikov.

Podobno kot na področju kozmetike se je tudi na trgu čistil s preходом v tržno gospodarstvo pojavilo vse polno tujih proizvajalcev, ki so po večini tudi velike multinacionalne družbe. Med njimi je najbolj znan nemški kemijski koncern Henkel. Sočasno so se tudi na trgu čistil pojavila domača družinska podjetja, kar je imelo za posledico hudo konkurenco večjim podjetjem, kot so Zlatorog, TKI Hrastnik, Šampionka, Teol in Ilirija. Večja podjetja so tako postala tarča prevzema s strani tujih multinacionalnih družb (Zlatorog s strani družbe Henkel) ali s strani domačih zasebnih podjetij. Kot primer naj navedem dve podjetji. Šampionka je bila prevzeta s strani zasebnega trgovskega podjetja Pejo Trading, tovarno Teol pa je junija lanskega leta prevzelo podjetje Orka. Tudi na trgu detergentov je danes moč opaziti pojav izrinjanja domačih proizvajalcev s strani tujih multinacionalnih družb. Domači proizvajalci, kar jih je ostalo, zapolnjujejo tržne vrzeli ali tržijo čistila pod trgovskimi blagovnimi znamkami. Za slednjo možnost se odločajo domala vsi proizvajalci čistil, kot so Kimi, Šampionka, Teol in TKI Hrastnik. Izjema je podjetje Ilirija, ki razvija lastno blagovno znamko in predstavlja primer učinkovitega zapolnjevanja tržne vrzeli, saj trg oskrbuje s specialnimi čistili-pastami za čevlje.

3.1.1. Poslovni primer 1: ILIRIJA, d.d.

Zgodovina

Začetki Ilirije segajo na začetek prejšnjega stoletja, natančneje v leto 1908. Njen ustanovitelj Franc Golob je skupaj s šestimi sodelavci ustanovil podjetje GOLOB & KO in začel proizvajati izdelke za čiščenje čevljev in usnja, na katerih se je prvič začela uporabljati znamka Ilirija. Leta 1923 se mu je kot družabnik pridružil kemik Ivan Rozman, ki je s svojim znanjem razširil obstoječi program s proizvodnjo sveč, pralnih in negovalnih mil ter pralnih praškov. Po drugi svetovni vojni je prišlo do nacionalizacije. Pod novim imenom Ilirija se je začel hiter razvoj predvsem na področju lasne kozmetike, ki danes postaja vodilna linija v podjetju. Leta 1975 se je, po združitvi Ilirije s kozmetičnim podjetjem Vedrog, tovarna preimenovala v Ilirija Vedrog ter tako zaokrožila štiri osnovne proizvodnje programe: lasna kozmetika, kozmetika, kemija in sveče. V času pred osamosvojitvijo Slovenije so Ilirijine glavne trge predstavljale republike bivše Jugoslavije, kar se je po njenem razpadu leta 1991 korenito spremenilo.

Sedanje stanje

Skupina Ilirija je danes sodobno, tržno usmerjeno podjetje z več kot 350 zaposlenimi. Poslovni izid leta 2006 je znašal 398.761 € čistega dobička, kar je za podjetje njene velikosti dokaj soliden znesek. Vendar je značilnost Ilirije, da poslovni izid po letih precej niha. Z decembrom leta 2006 je pod njeno okrilje prešlo podjetje Lek Kozmetika, dotodaj hčerinsko podjetje Leka. S tem prevzemom se Ilirija še izraziteje profilira kot nosilec kozmetične industrije v Sloveniji in se tako čedalje bolj usmerja na specialno področje kozmetičnih preparatov za nego las in poleg različnih kolekcij izdelkov z lastno blagovno znamko porabnike oskrbuje tudi s storitvami, saj v podjetju razpolagajo tudi z lastnim frizerskim salonom. Ilirija se tako z intenzivnim razvojem in izboljšavami obstoječih izdelkov širi tudi na tuje trge, na domačem pa utrjuje svoj položaj. Z intenzivnim marketinškim pristopom se trudi biti pripravljena na soočenja z novimi trženjskimi izzivi.

Tabela 11: Prikaz poslovanja podjetja Ilirija, d.d., za obdobje 2000-2006

Leto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Čisti dobiček (v €)	213691	161023	-7392139	951285	-753995	-480625	398761

(Vir: iBON, 2001-2007.)

Prodajni program

Prodajni program podjetja je danes razdeljen na štiri skupine:

- **kozmetika,**
- **lasna kozmetika,**

- kemija,
- sveče.

Na področju kozmetike ima podjetje v prodajnem programu štiri blagovne znamke: znamki **Lidera** in **Deline** obsegata kreme za nego telesa, **Skat** losjon po britju, znamko **Radentax** pa predstavljajo izdelki za nego zob.

Na področju lasne kozmetike prevladuje blagovna znamka **Subrina**, ki zajema izdelke za nego lasišča. V to skupino izdelkov sodijo preparati za nego, barvanje in oblikovanje las, namenjeni tako za široko porabo kot za celovito oskrbo frizerskih salonov. Lasna kozmetika predstavlja najmočnejši program podjetja, ki v širokem asortimentu vključuje šampone, balzame in maske. Poleg te ima podjetje na področju lasne kozmetike še preostale tri blagovne znamke: **Hydrogen**, katere izdelki so namenjeni beljenju las, **Eho**, ki je blagovna znamka barvnih utrjevalcev, lasnih pen in stilističnih izdelkov, namenjenih oblikovanju pričesk. Znamko **Cvet** pa predstavlja linija šamponov za lase z naravnimi izvlečki.

Prodajni program kemije obsega štiri glavne blagovne znamke. Linija izdelkov **Čisto** zajema različna čistila, namenjena čiščenju talnih, lesenih in tekstilnih površin ter odstranjevanju starih premazov. Blagovna znamka **Ilirija** je najstarejša blagovna znamka, ki obsega kolekcijo izdelkov, namenjenih negi usnja in obutve. Najbolj značilen izdelek te linije je krema za čevlje. Znamko **GO-KO** sestavljajo izdelki, namenjeni negi toaletne keramike, izdelek z imenom **Biokill** pa je namenjen zaščiti prostorov pred insekti. Poleg navedenih dopolnjujeta prodajni program kemije še dve blagovni znamki: Pingvin, katerega izdelki so namenjeni negi talnih oblog in dopolnjujejo blagovno znamko Čisto, ter Ilisil. Le-ta je v obliki razpršilca in služi kot pripomoček pri varjenju. Preprečuje namreč lepljenje raztaljenih kapljic kovine na varilne šobe in v okolici varjenja.

Prodajni program sveče je razdeljen na pet podprogramov: dekorativne, praznične, dišeče sveče ter vrtni in nagrobni program. Izdelki so namenjeni široki porabi za najrazličnejše namene ter različnim ciljnim skupinam.

Prodajni segmenti

Podjetje Ilirija nudi svojim odjemalcem tehnološko in tržno svetovanje. Za svoje stranke imajo pripravljeno ponudbo tako lastnih kot trgovskih blagovnih znamk, in sicer od same zasnove izdelka, prek razvoja do izdelave in pakiranja ter marketinške podpore. V težnji po poudarjanju kvalitete sledijo prevladujočim trendom in potrebam porabnikov. Podjetje razpolaga z lastnim razvojno-raziskovalnim oddelkom, močnim trženjskim oddelkom in dvema ločenima proizvodnima obratoma za kozmetiko ter za program kemije in sveč. Razpolagajo s fleksibilnim načinom proizvodnje, kar omogoča proizvodnjo tudi po individualnih željah naročnikov.

Prodajni segmenti se delijo na tri skupine:

- **prodaja široke porabe in profesionalna prodaja,**
- **prodaja izdelkov pod trgovskimi blagovnimi znamkami,**
- **prodaja polizdelkov.**

Prodaja široke porabe in profesionalna prodaja prevladujeta na slovenskem trgu, bivših jugoslovanskih trgih ter trgih srednje in vzhodne Evrope, kjer je preučevano podjetje prisotno s celotno paleto izdelkov pod lastnimi blagovnimi znamkami. Le-ti vključujejo tako široko potrošnjo, kot tudi profesionalni program, namenjen uporabi in prodaji v frizerskih salonih. Poleg tega ima podjetje tudi dobro razvito lastno prodajno mrežo, ki vključuje pogodbene partnerje, prek katere nadzoruje prodajo ter z njo povezana dogajanja na trgih.

Prodaja izdelkov pod trgovskimi blagovnimi znamkami prevladuje na trgih zahodne Evrope, kamor je podjetje prodrlo predvsem kot ponudnik najrazličnejših izdelkov za večje trgovske verige. Trgovskim verigam nudijo potrebni strokovni servis in zaključeno ponudbo izdelkov.

Prodaja polizdelkov prevladuje na trgih bližnjega vzhoda in severne Afrike, kjer ti izdelki predstavljajo velik tržni potencial. Na teh območjih so namreč vhodne carinske dajatve previsoke za prodajo končnih izdelkov.

3.2. Premazna industrija

Premazna industrija ima v Sloveniji dolgo tradicijo. Prvi je barve začel proizvajati slikar in pleskar Adolf Hauptman, ki je že leta 1832 začel v svoji delavnici na Resljevi cesti v Ljubljani izdelovati barve. Iz te obrtniške proizvodnje se je sčasoma, v začetku 20. stoletja, razvilo podjetje Color. V tem času so se pojavili tudi drugi proizvajalci premazov kot so Jub, Savinjska tovarna barv in lesnih izdelkov A. Goričar in drugi, Marx Domžale in Jerka iz Ihana pri Ljubljani. Sčasoma so se po drugi svetovni vojni na slovenskem območju ustalili in uveljavili štiri večji proizvajalci premazov za les, kovine in mineralne površine, ki na trgu premazov prevladujejo tudi danes: Color, Helios, Jub in Belinka. Pomembna surovina za proizvodnjo barv so smole, ki se pojavljajo kot vezivo. Iz tega razloga Helios in Color, kot velika proizvajalca premazov, smole proizvajata sama in jih tržita tudi ostalim proizvajalcem. S spremembo ekonomskega sistema so na slovenski trg vstopili tudi tuji proizvajalci, poleg njih pa tržno ponudbo dopolnjujejo še manjši domači, kot so Silvaprodukt, Tanin in Chemcolor. Trg premazov je podvržen močni konkurenci s strani globalnih proizvajalcev, zato je globalizacija v tej industriji zelo pomembna. Na tem področju je aktiven zlasti Helios, ki je na območju Slovenije, jugovzhodne Evrope in tudi drugod začel združevati premazno industrijo. Pod njegovo okrilje je v Sloveniji prišel Color, 21. 8. letos pa

tudi Belinka. Tako postaja družba Helios eden izmed pomembnejših proizvajalcev premazov v srednji Evropi.

3.2.1. Poslovni primer 2: HELIOS, d.d.

Zgodovina podjetja

Začetki Heliosa segajo v leto 1924, ko je bila na Količevem pri Domžalah ustanovljena delniška družba **Tovarna lakov Ljudevit Marx**. Poleg večinskega delničarja Ljudevita Marxa so bili ustanovni delničarji še ljubljanski odvetnik Ivo Benkovič, domžalski trgovec Josip Senica in medvoška družba Standard oljarna. Namen ustanovitve tovarne je bil izdelovati specialne barve in lake na industrijski način. Nova država je kmalu po ustanovitvi uvedla za barve in lake precejšnje zaščitne carine, zaradi česar bi bili do takrat na naših tleh že uveljavljeni izdelki tovarne iz avstrijskega Gaadna predragi. V preurejenem mlinu, ki ga je družba odkupila, so montirali stroje in začeli za tisti čas na dokaj sodoben način izdelovati barve in lake, prvenstveno za domači, pa tudi tuji trg. Glede na to, da je imel večinski lastnik v predelovalni industriji dolgo tradicijo, saj so njegove tovarne že davno prej delovale v Nemčiji, Avstriji in Rusiji, kasneje pa tudi na Madžarskem in Češkem, je imela Marxova tovarna na Količevem tako rekoč že na začetku zagotovljen uspeh. V prvem letu obratovanja je tovarna proizvedla 150 ton specializiranih proizvodov za zaščito in dekoracijo lesa, kovine, kamna, različne barve in lake za potrebe obrti in specialne lake za kočije. V začetku je imela tovarna le tri stalno zaposlene delavce, enajst jih je bilo sezonskih, službo pa so dobili tudi štirje uslužbenci. Prva leta po izgraditvi nova tovarna še ni obratovala s polno zmogljivostjo, ker so porabniki še vedno raje uvažali podobne, čeprav dražje izdelke iz tujine. Kasneje, ko je tovarna dokazala, da so njeni izdelki enako kakovostni kot tisti iz matične tovarne, jih je trg sprejel in od leta 1932 je tovarna obratovala s polno zmogljivostjo. Glavni proizvodi leta 1937 so bili naslednji: brezbarvni, oljni, špiritni, nitrocelulozni, acetilcelulozni laki in laki iz alkidnih smol, vsakovrstni emajlni laki, oljnate barve, specialne barve Bifax, firmeži, gostila, sikativi (strjevalci), parketna loščila, sredstva za odstranjevanje barve, laki za usnje itd. Vseh izdelkov je bilo v tem letu že okoli 600 ton. Med njimi je bil že takrat najbolj znan Tessarol, ki je še danes priznana blagovna znamka na področju premazov za široko porabo.

Po letu 1945 je podjetje doživljalo vrsto statusnih in organizacijskih sprememb. Najprej je delovalo kot državno podjetje, kasneje pa kot samostojni obrat, pripojen medvoški tovarni barv Color. Leta 1952 se je podjetje od Colorja odcepilo in postalo samostojno podjetje z imenom **Tovarna barv in lakov Količevo**. Ponovno spremembo naziva je podjetje doživelo leta 1954, ko se je preimenovalo v **Helios, Tovarna barv in lakov Domžale**. Poznejša statusna sprememba se je zgodila leta 1959, ko se je Helios združil s kemično tovarno Domžale v **ZKI (Združena kemična industrija Domžale)** s samostojnima obratoma Količevo in Domžale. Leta 1969 se Združena kemična industrija Domžale preoblikuje v

Helios-kemična industrija Domžale, ki se ji v letu 1974 pridruži TKK Srpenica, leta 1978 pa tudi Oljarna Domžale. Slednji podjetji sta se v obdobju lastninskega preoblikovanja v zadnjem desetletju sami ponovno izločili iz poslovnega sistema Helios. Najpomembnejši razvojni mejniki Heliosa segajo v začetek sedemdesetih let, ko se je v podjetju izoblikovala nova strateška usmeritev o nujnosti posodobitve proizvodnje, povečanja zmogljivosti in bolj kakovostne prilagoditve zahtevnejšim trgom, s ciljem zadovoljiti čim širši krog kupcev, zlasti tistih iz industrijskih vrst, in se v čim večjem obsegu pojaviti tudi na tujih trgih. Podjetje je v tem času na široko odprlo vrata novim strokovnim kadrom predvsem kemijske usmeritve. Z izgradnjo novih sodobnih proizvodnih obratov med leti 1970-80 ter s kasnejšimi rekonstrukcijami in posodobitvami so se znatno povečale količine in kakovostni izbor premaznih sredstev. Delež izvoza izdelkov se je iz leta v leto povečeval, tako da je v letu 2000 predstavljal že dobri dve tretjini vrednosti celotne prodaje. Leta 1994 je bil v Heliosu sprejet program lastninskega preoblikovanja, ki je bil formalno zaključen 12.4.1996 z vpisom statusnih sprememb v sodni register. Podjetje se je preimenovalo v **Poslovni sistem Helios**, ki ga danes sestavljajo: krovna delniška družba **Helios sestavljeno podjetje za kapitalske naložbe in razvoj, d.d.**, proizvodni podjetji **Helios Tovarna barv, lakov in umetnih smol Količevo, d.o.o.**, in **Helios Kemična tovarna Domžale, d.o.o.**, ter **Helios Podjetje za opravljanje zunanjetrgovinskih in drugih poslovnih storitev, d.o.o.**

Prodajni program Heliosa danes obsega: umetne smole, dekorativne premaze za široko porabo, premaze za avtomobilsko industrijo, avtoreparaturne premaze, posebne premaze za zaščito kovin, lesa in mineralnih površin, premaze za lesno industrijo, dekstrine in lepila, škrobe in škrobne modifikate. Helios ima danes zelo močno mrežo podjetij in predstavništev v Rusiji, Belorusiji, Italiji, Poljski, Hrvaški, Bosni in Hercegovini ter Makedoniji. Nadpovprečno pozornost posvečajo dodatnemu izobraževanju in izpopolnjevanju zaposlenih, saj je njihov cilj, da se vsak zaposleni udeleži vsaj ene oblike izobraževanja. Trdno uveljavljena je tudi politika kakovosti, saj je le-ta element vsakega opravila znotraj podjetja, pa tudi na trgu. Imajo vpeljan in certificiran sistem kakovosti v skladu s standardom ISO 9001, vsi za tržno uspešnost potrebni dejavniki so združeni v sistem TQM (Total Quality Management), leta 1999 pa so začeli uvajati tudi ekološke standarde ISO 14001. Helios je tudi v širšem okolju dal zgled za konkretno sanacijo odprtih okoljskih problemov. Z ustanovitvijo Heliosovega ekološkega sklada v letu 1998 podjetje izvaja skupaj z Ministrstvom za okolje in prostor odmevne ekološke akcije, namenjene ohranjanju čistoče slovenskih voda in kraških jam. Z Olimpijskim komitejem Slovenije sodeluje tudi pri načrtnem obnavljanju športnih objektov. Vodstvo podjetja se zaveda, da delujejo na razvojno zelo dinamičnem, okoljsko občutljivem in konkurenčno zasičenem področju. V prizadevanju za ohranitev tradicionalnih tržišč in iskanju novih možnosti sledi Helios svetovnim trendom globalizacije, ki se izrazito kažejo tudi na področju proizvodnje premaznih sredstev. Povezovanje z ameriško multinacionalko PPG, ki je ena izmed največjih proizvajalcev avtomobilskih in industrijskih premazov, se je odrazilo v ustanovitvi skupnega podjetja **PPG-Helios**, ki je začelo delovati 1. 4. 2000 in se ukvarja s trženjem avtomobilskih premazov za

prvogradnjo. Gre za začetek specializacije, ki se bo kasneje nadaljevala tudi pri ostalih programih. Velik del prizadevanj je v Heliosu usmerjen tudi v večje povezovanje slovenske industrije premaznih sredstev. Strateške vrednote, za katere si prizadeva Helios, so: dinamika in odprtost, znanje in inovativnost, moč in trdnost ter kakovost in prijaznost do okolja. Neprestane izboljšave delovnih procesov, proizvodov in servisa, zadovoljstvo kupcev in visoka pripadnost podjetju ustvarjajo med zaposlenimi konkurenčno prednost, ki omogoča podjetju uspešen nadaljnji razvoj.

Sedanje stanje

Danes je Helios priznan proizvajalec barv in lakov na globalnem tržišču. Na svetovni lestvici proizvajalcev premazov je ta trenutek na 36. mestu. Ravno tako dosega zavidljiv položaj v Evropi. "Helios je v Evropi med premazniki ta hip na 14. mestu po velikosti, s pripojitvijo Belinke pa naj bi se položaj še popravil," (Bertoncelj, str. 6). Hkrati postaja tudi pomemben igralec na področju povezovanja slovenske kemijske in premazne industrije. Pod njegovo okrilje so prišle naslednje premazne družbe: Zvezda iz Milanovca v Jugoslaviji, zagrebški Chromos-boje i lakovi, češki Chedo in Odilak iz Rusije. Julija 2004 je prevzel družbo Color, 21. avgusta letos pa se je Heliosu pripojila še ljubljanska kemična tovarna Belinka. Slednja je bila za Heliosovo upravo že dalj časa zanimiva, zlasti njen premazni del.

Helios je pri svojem poslovanju zelo uspešen. Največ izvozi na vzhodnoevropske trge, pri čemer prednjači predvsem trg Rusije. Poleg njega so za Helios pomembni tudi jugovzhodni trgi ter tržišče Evropske unije. Skupina Helios dosega visoke poslovne rezultate iz poslovanja. V lanskem letu je dosegel 7.770.948 € čistega dobička. Trenutno ima celotna skupina 24 družb v 13 državah ter nekaj čez 2200 zaposlenih.

V spodnji tabeli je naveden prikaz poslovanja skupine Helios za obdobje 2000-2006. Kot je razvidno iz tabele, je v letu 2004 opazen precejšen padec dobička, ki se je glede na predhodno leto prepolovil. Glavni vzrok je poleg višjih cen surovin na svetovnem trgu, ki so odvisne predvsem od cen nafte, v večjem investiranju v širjenje poslovnega sistema.

Tabela 12: Prikaz poslovanja podjetja Helios, d.d., za obdobje 2000-2006

Leto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Čisti dobiček (v €)	3980966	5438430	7351521	12255264	6068803	5847724	7770948

(Vir: iBON, 2001-2007.)

Prodajni program

Danes sestavljajo prodajni program podjetja sledeči programi:

- **umetne smole,**
- **premazi za avtomobilsko industrijo,**
- **posebni premazi za zaščito lesa, kovin in mineralnih površin,**
- **lepila,**
- **škrobi in škrobni modifikati,**
- **materiali za cestno signalizacijo.**

Helios ima razvejan program izdelkov za široko porabo. Ta zajema linije barv za zaščito lesa, kovin in zidnih površin. V ta namen ima pet blagovnih znamk. Znamka **Bori** je namenjena zaščiti lesa in obsega najrazličnejše lazurne premaze. Ti so namenjeni zaščiti in dekoraciji lesenih površin. **Tessarol** zajema pokrivne premaze za les in kovino, ki so na voljo v številnih odtenkih. Generacija lakov za parket **Ideal** je namenjena lakiranju lesenih pohodnih površin. Znamka **Nitro** zajema osnovno barvo za železo, nitro razredčilo ter barve za lesene in kovinske površine, ki so izpostavljene ekstremnejšim vremenskim vplivom. **Spektra** pa je linija izdelkov, namenjena gradbeništvu. Sestavljajo jo fugirne in izravnalne mase za zidne površine, dekorativne zidne in fasadne barve različnih barv in struktur, barve za beton in kamen ter barve za posebne namene. Slednje so namenjene zaščiti zidnih površin pred plesnijo, paro, večjo izpostavljenostjo vode in nikotinom.

3.3. Industrija goriv in maziv

Industrija goriv se je na slovenskem ozemlju začela v obdobju bivše Jugoslavije. Konec leta 1945 je v Lendavi nastalo podjetje pod imenom Izvori nafte Lendava. Na tistem območju so namreč odkrili manjše količine nafte in plina. Sčasoma je pridobivanje nafte naraščalo in kmalu je podjetje Nafta Lendava postalo največji proizvajalec surove nafte in nosilec razvoja naftno-rudarske dejavnosti v celotni Jugoslaviji. Ob koncu šestdesetih let se je Nafta Lendava preusmerila iz raziskovalno-pridobitvene v naftno-predelovalno dejavnost. Takrat se je namreč že izkazalo, da so zmogljivosti lendavskega naftnega polja precej omejene in da ga nekatera druga polja v Jugoslaviji močno prekašajo. V tem času se je pridružila INI iz Hrvaške, z osamosvojitvijo Slovenije pa je Nafta Lendava ponovno postala samostojno družbeno podjetje. Zastarela tehnologija in omejena količina naravnih bogastev so Nafto Lendava spravile v precejšnje težave. Petrokemijski del njene proizvodnje temelji na metanolni kemiji in naj bi se razvijal naprej, čedalje aktualnejši pa postaja projekt proizvodnje alternativnih goriv, predvsem biodizla in bioetanola. Ključna prednost Nafta je v tem, da se nahaja na območju, primernem za gojenje oljne repice, ki je glavna surovina za pridobivanje teh goriv. Tudi na trgu industrijskih maziv in maziv za široko porabo (motorna olja, maziva za žage ipd.) so prisotni predvsem tuji proizvajalci, vendar je

tu mogoče najti tudi slovenske proizvajalce. Do nedavnega so se pojavljali predvsem trije, in sicer Teol, Mapetrol in Olma. Zlasti slednja je prisotna predvsem v industrijskih sistemih in je primer majhnega, tržno zanimivega in uspešnega podjetja.

V zadnjem času postaja vse bolj aktualna proizvodnja biogoriv. V Sloveniji se je že pojavilo nekaj proizvajalcev. Večino med njimi predstavljajo manjši podjetniški obrati. Večji industrijski proizvajalci so Tovarna kemičnih izdelkov Pinus Rače, Tovarna olja Gea in Nafta Lendava. Na njeni lokaciji naj bi v prihodnjih letih zgradili tudi novo tovarno bioetanola. Biodiesel je danes kot ekološki projekt, pospeševan predvsem s strani Evropske unije in financiran iz evropskih ekoloških skladov, še posebej aktualen predvsem zaradi čedalje višjih cen naftnih derivatov in strožjih ekoloških omejitev. Tako lahko pričakujemo, da bo povpraševanje po tej vrsti alternativnega goriva v prihodnje le še naraščalo.

3.3.1. Poslovni primer št. 3: PINUS, d.d.

Začetki podjetja Pinus so stari že skoraj poldrugo stoletje. Povezani so z družino Denike iz nemškega Braunschweiga, ki je ob naselitvi v Račah začela razvijati industrijsko dejavnost. Nastalo je podjetje za proizvodnjo špirita, drož in kvasa. Kasneje, po nastanku Kraljevine Jugoslavije, se je podjetje preimenovalo v Tovarno za špirit in drože, d.d., Rače, katere solastniki so poleg ustanoviteljev – družine Bachler – postali tudi drugi delničarji. Konec leta 1935 je podjetje dobilo ime Pinus, pod katerim je registrirano še danes. Po drugi svetovni vojni je podjetje za kratek čas prešlo pod okrilje tovarne Zlatorog iz Maribora, vendar se je leta 1951 osamosvojilo in leto kasneje začelo s proizvodnjo sredstev za zaščito rastlin, po čemer je postal Pinus najbolj znan. Pinus se je tako razvil v vodilnega proizvajalca raznolikih pripravkov za varstvo rastlin s širokim asortimentom proizvodov. V podjetju je bilo v najboljših časih zaposlenih okoli 200 ljudi.

Sedanje stanje

Podjetje PINUS TKI, d.d., s sedežem v Račah je danes organizirano kot delniška družba s 155 zaposlenimi delavci in čistim dobičkom 808.588 € v lanskem letu. Podjetje ima z nemškim kemijskim koncernom **Rohm und Haas** sklenjeno pogodbo o partnerskem sodelovanju na področju agrokemičnih izdelkov. To sodelovanje se izraža na področju razvoja kemijskih izdelkov in njihovega trženja. Osnovno vodilo podjetja je zagotavljanje kakovostnih medčloveških odnosov, razvoj kadrov in zadovoljstvo zaposlenih. Dejavnost podjetja temelji na strateškem področju proizvodnje sredstev za varstvo rastlin in na več podpornih dejavnostih, kot so proizvodnja biodizla in biocidov, storitve ravnanja z odpadki in storitve logističnega centra. Pinus je danes kemična tovarna srednje velikosti s sodobno proizvodnjo, razvojem in odgovornim odnosom do okolja ter vzpodbudnimi možnostmi za nadaljnji obstoj in razvoj. Osnovni prodajni program podjetja je dokaj odvisen od sezonske porabe, kar so v podjetju ublažili z dvema dodatnima programoma.

Tabela 13: Prikaz poslovanja podjetja Pinus, d.d., za obdobje 2000-2006

Leto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Čisti dobiček (v €)	644865	1126519	2409396	2320856	1696325	246974	808588

(Vir: iBON, 2001-2007.)

Iz zgornje tabele, v kateri je prikazano gibanje dobička po letih v obdobju 2000-2006, je opazen izjemen padec dobička leta 2005 glede na predhodno leto. To je posledica izteka pogodbe o partnerskem sodelovanju s koncernom Rohm und Haas. V letu 2006 pa so omejeno partnerstvo obnovili, kar se je jasno odrazilo tudi na poslovnih rezultatih.

Prodajni program

Prodajni program podjetja Pinus se deli na dva dela: osnovni in dopolnilni. Osnovni prodajni program predstavljajo tri skupine izdelkov:

- **sredstva za varstvo rastlin,**
- **biocidna sredstva,**
- **biodiesel.**

Sredstva za varstvo rastlin predstavlja paleta izdelkov, ki se deli na: fungicide, insekticide, herbicide in specialna sredstva. Fungicidi so sredstva za preventivno in kurativno zatiranje rastlinskih boleznih. Herbicidi so pripravki, namenjeni uničevanju plevela. Insekticidi so sredstva, namenjena zatiranju rastlinskih škodljivcev. Skupino specialnih sredstev pa sestavljajo različni pripravki za razkuževanje semena, močila, repelenti ipd.

Biocidni izdelki so aktivna sredstva za fungicide in insekticide in predstavljajo njihovo glavno surovino. Tovrstna sredstva so plod lastnega raziskovanja razvojnega inštituta podjetja Pinus.

Biodiesel je gorivo, ki se pojavlja kot alternativa sedanjim fosilnim gorivom. Njegova glavna prednost je relativna ekološka neoporečnost, saj povzroča do 55 % manj emisij CO ter skoraj ne vsebuje žvepla. Po kjotskem protokolu mora dizelsko gorivo v vseh državah članicah Evropske unije vsebovati najmanj 5 % biodiesla. Ker je program dokaj perspektiven, je deležen tudi subvencij iz evropskih skladov.

Osnovni prodajni program podjetja dopolnjujeta še dva dopolnilna programa. Prvi se imenuje **Ravnanje z odpadki**. Omenjeni program združuje profitabilnost s skrbjo za okolje, pri čemer podjetje razpolaga z lastno sežigalnico. V skladu z ekološko usmerjeno politiko

podjetja in temu prilagojenimi proizvodnimi procesi je omenjeno podjetje namenjeno odstranjevanju odpadkov. Pinus ima tako dovoljenje za njihovo termično odstranjevanje ter izvaja storitve zbiranja, prevoza in obdelave nevarnih in drugih odpadkov. Najpogostejše skupine nevarnih odpadkov, ki se odstranjujejo v podjetju, so:

- odpadna embalaža,
- odpadna zdravila,
- odpadne kemikalije,
- odpadne barve in laki,
- odpadna kozmetična sredstva, mila in razkužila,
- odpadna fitofarmacevtska sredstva,
- odpadni filtri, obleke in krpe,
- odpadna motorna, strojna in mazalna olja,
- drugi odpadki.

Drugi dopolnilni program pa so **Storitve logističnega centra**. Podjetje razpolaga s ponudbo storitev logistike in skladiščenja nevarnih snovi v skladu z veljavno zakonodajo. V ta namen so v podjetju v zadnjem obdobju dopolnili obstoječe skladiščne kapacitete s ponudbo novih regalnih skladišč za skladiščenje nevarnega blaga. Logistični center nudi paket rešitev – od nabave blaga in embalaže, skladiščenja blaga, ustreznega etiketiranja do njegove dostave zelenemu naslovniku. Vsa naročila so obdelana v sodobnem računalniškem sistemu, kar omogoča oskrbo naročnika z vsemi statističnimi podatki.

4. PERSPEKTIVE IN RAZVOJNE MOŽNOSTI SLOVENSKE KEMIJSKE INDUSTRIJE

4.1. Teoretična izhodišča SWOT-analize

SWOT- analiza se v poslovnih vedah zelo pogosto uporablja za analizo trga. Avtorja Sally Dibb and Lyndon Simkin v knjigi *The Market Segmentation Workbook* na strani 48 in 49 navajata, da se "vsaka tržna analiza začne z razumevanjem tržne situacije, v kateri se poslovanje odvija, in obravnavanjem priložnosti in groženj, s katerimi se podjetje pri svojem poslovanju sooča. SWOT-analiza, ena najpogosteje uporabljenih tržnih analiz, daje izvrstno izhodiščno točko za tovrstno preučevanje trga. SWOT-analiza pomaga identificirati in oblikovati poslovne prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti. Analiza torej pomaga določiti, na katerem področju naj podjetje razvije konkurenčne prednosti."

SWOT-analiza temelji na kombinaciji zunanjih in notranjih faktorjev pri analizi podjetja ali panoge. Gre za analizo notranjih moči in slabosti oz. zunanjih groženj in možnosti. (Makovec-Brenčič, 1995, str. 23.)

SWOT-analiza prikazuje podroben pregled prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti preučevanega podjetja ali panoge. Številne izmed njih temeljijo na preučitvi trenutnega trženjskega stanja. Priložnosti so rezultat poslovne moči podjetja ali ugodnih okoliščin. Rast trga, zvestoba kupcev, dober odnos z odjemalci, pridobitev patenta ali nakup licence lahko ocenjujemo kot ugodne priložnosti. Problemi in nevarnosti so posledica slabosti podjetja in neugodnih okoliščin. Pomanjkanje sredstev, prevelika zadolženost, državni ukrepi in ostra konkurenca najpogosteje vplivajo na sposobnost podjetja, da uresniči svoje poslovne strategije. (Potočnik, 2002, str. 57.)

"SWOT-analiza je koristen pripomoček menedžerjev pri proučevanju sposobnosti njihovega podjetja in možnosti tega podjetja v okolju. S svojimi rezultati v veliki meri vpliva na odločitev o bodoči usmerjenosti podjetja. SWOT-analiza pomeni celovito ocenjevanje prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti določenega podjetja. Spada v proces strateškega planiranja v ožjem smislu, ki je lahko usmerjeno na organizacijo kot celoto ali pa na posamezne strateške poslovne enote v njenem okviru. Namen te analize je predvsem ugotoviti, na katerih področjih ima podjetje prednosti v primerjavi s konkurenčnimi podjetji in kje so njegove slabosti, kar nas napoti h glavnim nevarnostim in priložnostim, s katerimi se bo moralo v prihodnosti soočiti," (Pučko, 1994, str. 307-308).

Najpogostejše prijeme za začetek izvajanja SWOT-analize predstavlja iskanje odgovorov na naslednja vprašanja (Pučko, 1993, str.155-158):

- Kateri poslovni rezultati podjetja so boljši ali slabši od planiranih v preteklosti oziroma boljši ali slabši od konkurence (analiza ekonomske uspešnosti)?
- Katere podstrukture (finančna, tehnološka, organizacijska, ...) ter procesi so prispevali k poslovni uspešnosti podjetja?

Pri poslovnih rezultatih pogosto uporabljamo metodološki pripomoček za oceno trendov poslovnih rezultatov iz preteklosti vsaj za tako dolgo obdobje, kot je dolžina strateškega planskega obdobja. Z opisano analizo bom skušal analizirati in umestiti v nalogi predstavljena podjetja.

4.2. SWOT-analiza poslovnih primerov

4.2.1. ILIRIJA

Prednosti

Podjetje Ilirija je srednje veliko podjetje, ki je še posebej marketinško usmerjeno. S tega vidika ima podjetje razvejan in razvit marketinški pristop, kar pomeni njegovo odločilno

prednost v primerjavi z ostalimi konkurenti. Trg pozna do potankosti, kar mu omogoča celovito oskrbovanje in svetovanje odjemalcem. Omenim naj še Ilirijin lastni izobraževalni center za frizerje, ki se imenuje Subrina studio. V njem že od leta 1960 usposablja frizerje za celovito uporabo Ilirijinih proizvodov na področju lasne kozmetike. Tako lahko v podjetju neposredno od odjemalcev izvedo pomembne informacije v zvezi s kvaliteto izdelkov in njihovimi ostalimi značilnostmi. Nasploh igra v podjetju stik z odjemalci pomembno vlogo pri izmenjavi informacij o kvaliteti izdelkov.

Slabosti

Ilirija je majhno podjetje nasproti svetovnim konkurentom na področju kozmetike. Ravno tako ima v primerjavi z njimi premalo uveljavljene blagovne znamke. Slabosti vidim tudi na področju prodajnega programa, saj je le-ta preobsežen glede na velikost podjetja. Prav tako ima v svojem prodajnem programu preveč blagovnih znamk, kar povzroča zmedo pri potrošnikih. Največja slabost pa tiči v precejšnjem nihanju njenega poslovnega izida po letih. To dejstvo lahko pripišemo občutljivosti Ilirije na trženjske aktivnosti njenih večjih konkurentov. Eden izmed razlogov pa je tudi neredno plačevanje nekaterih večjih odjemalcev, kar se pri poslovanju srednjega podjetja, kot je Ilirija, zagotovo pozna.

Priložnosti

Priložnosti Ilirije vidim v njeni razviti marketinški mreži in intenzivni tržni oskrbi. Iz pretežno proizvodnega podjetja v preteklosti se je preusmerila v marketinško usmerjeno podjetje, kar pomeni velike perspektive pri trženju izdelkov. Ilirija krepi svojo prodajno mrežo, ki bo agresivneje posegala na trg. Prav tako vidim možnosti za njeno nadaljnjo rast v koncentriranju prodajnega programa na področje lasne kozmetike in širjenju palete izdelkov znotraj nje. V tej zvezi ima njen prevzem podjetja Lek Kozmetika velike potencialne možnosti za širjenje na nova tržišča. Prav tako obstajajo priložnosti v odpiranju vzhodnega in balkanskega trga. Velika priložnost za Ilirijo pomeni tudi nastanek novih izdelkov na področju kozmetike, ki sledijo svetovnim razvojnim trendom.

Nevarnosti

Velika nevarnost za podjetje srednje velikosti, kakršno je Ilirija, je v plačilni nedisciplini odjemalcev. Visoke terjatve podjetja lahko dodobra destabilizirajo njegovo poslovanje. Prav tako prihajajo nevarnosti s strani tistih njenih konkurentov, ki imajo večjo tržno moč in zato agresivneje posegajo na tržišče, kot tudi od majhnih družinskih podjetij, ki proizvajajo t. i. butične izdelke. Neugodne so tudi še neodkrite tržne niše, kjer lažje zadovoljijo povpraševanje majhna družinska podjetja.

4.2.2. HELIOS

Prednosti

Podjetje Helios je tipično srednje multinacionalno podjetje, ki je v svoji panogi vodilno na področju neke regije. Njegova velikost zadostuje za konkurenčno prednost pri nabavi in ekonomijah obsega, hkrati pa je zadosti fleksibilno, da zadostuje zahtevam trga v neki regiji, ki jo marketinško dobro obvlada. Med njegove glavne prednosti lahko štejemo dobro poznavanje lokalnega trga in lastno proizvodnjo smol, glavne surovine za premaze. Podjetje si močno prizadeva slediti svetovnim trendom v premazni industriji, zato namenja 3 % celotnih prihodkov razvoju in raziskavam, kar je z vidika njegove panoge dokaj velik odstotek. Angažira se na področju razvoja vodnih, UV ter praškastih premazov. S tem podjetje lahko sledi razvoju drugih multinacionalk. Njegova prednost je tudi na področju organizacije podjetja. Podjetje je razdeljeno na organizacijske enote, t. i. profitne centre, kar ima za posledico večjo avtonomnost centrov znotraj podjetja, hkrati pa med posameznimi profitnimi centri poteka tudi določena tekmovalnost. Podjetje vodi strategijo intenzivnega oglaševanja, ki zagotovo vpliva na povečevanje prodaje. Prav tako ima močno prodajno službo, s katero intenzivno obdeluje tržišče. Podjetje razpolaga tudi s strokovnim servisom, ki sproti rešuje reklamacije in druge strokovne probleme.

Slabosti

Glavno slabost podjetja Helios predstavlja predvsem njegova majhnost v primerjavi z vodilnimi svetovnimi multinacionalnimi podjetji na področju premazov. Najbolj značilni med njimi so PPG Coatings, Akzo in SigmaKalon. Posledično ima podjetje zaradi tega dejstva slabše nakupne pogoje, manjše ekonomije obsega, torej je manj ekonomično v primerjavi z drugimi velikimi multinacionalkami. To vodi k dejstvu, da bolj ko vstopa na svetovne trge in ogroža druge multinacionalke, bolj postaja privlačen plen za druga, dosti večja podjetja v tej panogi. Slabosti se kažejo tudi v visoki cenovni odvisnosti premazov od cen kemijskih surovin na svetovnem trgu, le-te pa so močno odvisne od cen nafte.

Priložnosti

Priložnosti Heliosa se kažejo v tem, da na nekaterih trgih še ni prisoten. Ti neosvojeni trgi predstavljajo zanj veliko priložnost. Tu mislim predvsem na trge Bližnjega vzhoda in nekatere regije v jugovzhodni Evropi (Kosovo), ki se že počasi stabilizirajo. Na njih ima skupina Helios že sedaj razvejano maloprodajno mrežo, ima pa še velike priložnosti za povečanje prodaje. Poleg tega ima skupina Helios tudi velike priložnosti na področju praškastih premazov (powder coatings). To vrsto premazov intenzivno razvija in proizvaja v tovarni Color. Ti premazi so obetavna alternativa sedanjim, ekološko manj sprejemljivim premazom. Priložnosti Heliosa vidim tudi v nadaljnjih prevzemih sorodnih podjetij. S tem bi se podjetje še naprej krepilo in ustvarjalo nove pozitivne sinergije med povezanimi podjetji.

Nevarnosti

Nevarnosti podjetja predstavljajo že prej omenjeni 'apetiti' večjih multinacionalk, za katere je Helios privlačna tarča prevzema. Helios se aktivno širi tako na vzhodna kot tudi na zahodna tržišča in velja za agresivnega konkurenta večjim premaznim proizvajalcem. Nevarnost za podjetje je tudi v dejstvu, da obstaja v skupini veliko sorodnih blagovnih znamk, ki se med seboj prekrivajo. Ravno tako obstajajo nevarnosti na področju še neodkritih tržnih niš, ki jih lahko zapolnijo konkurenčna podjetja.

4.2.3. PINUS

Prednosti

Kot je bilo že omenjeno, je Pinus v strateškem partnerstvu s kemijskim multinacionalnim podjetjem **Rohm und Haas**, kar je v primerjavi s konkurenti njegova odločilna prednost. Plod sodelovanja s tujim partnerjem je lastna kemijska sinteza glifosfatne kisline, osnovne surovine za proizvodnjo zelo učinkovitega in tržno uspešnega pripravka za uničevanje plevela in ostalih fitofarmaceutskih izdelkov. To je Pinusova velika konkurenčna prednost, ki se kaže v dovršeni kvaliteti njegovih izdelkov. S tem doseže ekonomije obsega in razpolaga z lastnim postopkom proizvodnje, ki je zaščiten. Preučevano podjetje ima poleg proizvodnje tudi svetovalno službo, ki uporabnikom svetuje pri uporabi izdelkov. Velik pomen ima za podjetje tudi lastna sežigalnica, s katero podjetje pridobi dodatne prihodke. Svetovalna služba in sežigalnica sodita med dopolnilne programe podjetja, ki imajo funkcijo blažitve sezonskih nihanj, kar je za podjetje gotovo še dodatna prednost.

Slabosti

Glavna slabost podjetja Pinus je sezonsko nihanje prodaje, ki je posledica same narave izdelkov. Velik promet beležijo poleti, pozimi pa je velik upad prodaje. Kot že omenjeno, podjetje blaži ta pojav z dodatnimi programi, vendar se kljub temu nihanje prodaje še vedno pozna pri njegovem poslovanju. Druga slabost je ta, da je Pinus je z vidika konkurenčnih kemijskih družb, kot so BASF, Bayer, Rohm and Haas idr., relativno majhno podjetje in zato lahek plen morebitnih prevzemnih družb. Podjetje je zelo uspešno, zato je za morebitne prevzeme zelo zanimivo.

Priložnosti

Priložnost podjetja vidim v dopolnilnih programih, ki jih podjetje razvija. Zelo perspektivno področje je biodiesel, v katerega Pinus zelo veliko investira. Za ta program so na voljo sredstva iz evropskih ekoloških skladov, s katerimi si lahko podjetje občutno zmanjša investicijske stroške v njegovo proizvodnjo. Podjetje ima lastno mrežo svetovalnih centrov, združenih v maloprodajno mrežo, ki skrbijo za tehnično podporo uporabnikom. To je

z vidika srednje velikega podjetja, kakršno je Pinus, zagotovo precejšnja priložnost za njegov nadaljnji razvoj.

Nevarnosti

Nevarnosti Pinusa obstajajo v agresivnem nastopanju konkurentov, ki so povečini večja podjetja in so zato na trgu bistveno močnejša. Najbolj znani med njimi so Rohm and Haas, BASF, Syngenta in Dow Chemicals. Prav tako je tudi Pinus, kot zelo uspešno podjetje v panogi, privlačno za morebitne prevzeme s strani multinacionalk. Kot manjše srednje podjetje je v slabšem položaju pri nabavi surovin, saj nabavlja manjše količine izdelkov in zato ni deležen večjih cenovnih popustov. Tudi njemu preti nevarnost destabilizacije poslovanja zaradi potencialne plačilne nediscipline odjemalcev.

4.3. SWOT-analiza slovenske kemijske industrije

Gledano v celoti, je tudi pri slovenski kemijski industriji še mnogo neizkoriščenih priložnosti. Ena izmed njih je nezadostno sodelovanje med industrijo in znanostjo. V sledeči analizi bom skušal podrobneje analizirati kemijsko panogo v Sloveniji ter iz nje izluščiti glavne poudarke omenjene analize.

4.3.1. Prednosti

- Poznavanje slovenskega tržišča in posledično zmanjšanje distribucijskih stroškov,
- poznavanje in obvladovanje trgov bivše Jugoslavije,
- povezave domačih podjetij s tujimi partnerji,
- ugodna gospodarska klima in naraščajoča kupna moč,
- še neizrabljene možnosti zmanjševanja stroškov in izkoriščanja zmogljivosti,
- relativno velik delež raziskovalcev v kemijski industriji.

4.3.2. Slabosti

- Plačilna nedisciplina,
- predimenzioniranost podjetij z vidika števila zaposlenih,
- slabo izkoriščene zmogljivosti v nekaterih podjetjih,
- relativno majhen delež tujih investicij,
- neugodna posojila zaradi relativno visokih obrestnih mer,
- nezadostne trženjske aktivnosti.

4.3.3. Priložnosti

- Izvažanje na trge EU,

- odpiranje vzhodnih in jugovzhodnih trgov,
- pojavljanje novih tržnih segmentov in tržnih niš,
- naraščajoča kupna moč prebivalstva in podjetij v Sloveniji,
- prilagajanje podjetij ekološkim standardom Evropske unije ter posledično čistejša proizvodnja,
- naraščanje tujih investicij v slovensko kemijsko industrijo v prihodnosti,
- prestrukturiranje domačih podjetij,
- naraščanje števila malih in družinskih podjetij,
- naraščanje bruto domačih izdatkov v raziskovalno-razvojno dejavnost,
- povečevanje sodelovanja med industrijo in znanstvenimi ustanovami.

4.3.4. Nevarnosti

- Premajhna povezanost podjetij in posledično otežen skupen nastop na trgu,
- vstop tujih multinacionalnih družb na slovensko tržišče,
- neizrabljene tržne niše, ki jih lahko zapolnijo tuja konkurenčna podjetja,
- neusklajenost slovenske kemijske industrije z zakonodajo Evropske unije,
- nizka stopnja varovanja okolja v primerjavi z Evropsko unijo.

4.4. *Perspektive slovenske kemijske industrije*

V kemijski industriji se je v zadnjih letih veliko spremenilo. Predvsem smo priča zakonskim omejitvam in regulativam, ki so posledica tako pristopa Slovenije v Evropsko unijo kot tudi povečane skrbi za okolje znotraj Evropske unije. Pomembna je predvsem okoljska in kemijska zakonodaja, ki je predpisana od Sveta Evrope in ureja ekološke standarde pri varovanju zraka, vode in zemlje. Trenutno kemijska podjetja vlagajo največ naporov v varovanja zraka. Tu so aktualne t. i. VOC-direktive, katerih namen je znižati vsebnosti hlapnih topil v primerjavi s preteklim stanjem, izhajajočim iz zakonodaje iz leta 1990. Druga pomembna zakonodaja, REACH, pa zaostruje področje kemijske proizvodnje in poostrejuje kontrolo nad kemijskimi proizvajalci. Kontrola vključuje proizvodnjo, protipožarno varnost, varnost proti onesnaževanju in kontrolo dovoljenj skladiščenja kemikalij.

V premazni industriji je zaradi zahtev Evropske unije glavna naloga zmanjšanje uporabe okolju škodljivih organskih topil. Iz tega razloga so se oblikovale tri alternative obstoječim premazom: vodni, praškasti in UV-utrjujoči premazi. Vodni premazi nadomeščajo vsebnost topil z vodo. Vse pogosteje je slišati tudi za praškaste premaze, ki pa za široko uporabo niso najbolj primerni. Za ustrezen nanos jih je potrebno segreti, kar preprečuje njihovo uporabo na področju negovanja lesa. "Barve in premazi v obliki praškov so brez topil in v suhem stanju. Izkoristki surovin so tako približno 99-odstotni, za oblikovanje filma pa jih je treba segreti na 180° C, kar preprečuje njihovo uporabo na lesu," (Tavčar, str. 24). Praš-

kasti premazi so zato primerni predvsem za industrijsko uporabo barvanja kovin. Precej so razširjeni v avtomobilski industriji in industriji bele tehnike. Enako kot praškasti, so tudi UV-premazi 100 % suha snov. Utrjujejo se s pomočjo UV-svetlobe. Barvni prah že vsebuje fotoiniciatorje, ki absorbirajo UV-svetlobo, tako da se barva lažje utrdi. Največ zanimanja v industriji premazov pa so že nekaj časa deležni nanodelci. Nanotehnologija ima velik razvojni pomen v kemiji in v premazni industriji. Edina težava je v tem, da je vpliv nanodelcev na človeka in okolje še precej neraziskan.

Tudi na področju kozmetične industrije in industrije čistil je trend razvoja zelo pogojen s prilagajanjem strožji zakonodaji. Izdelki naj bi čim bolj temeljili na ekoloških surovinah in naj bi vsebovali čim manj strupenih substanc. Trendi na njenem področju gredo tako precej v smer "natur" in "eko". Izdelki naj bi bili razviti na osnovi naravnih surovin in naj bi vsebovali čim več naravnih izvlečkov. Čistila tako postajajo tudi manj agresivna za kožo. Iz tega razloga so čedalje bolj priljubljeni t. i. balzamični detergenti, ki vsebujejo kemikalije, ki ne povzročajo kožnih ekcemov in kože ne izsušijo.

Novosti se kažejo tudi na področju umetnih polimerov. Umetni polimeri so molekule, ki se uporabljajo za proizvodnjo plastike, gume in drugih umetnih mas. "Polimeri so most za varen in hiter prodor naprednih materialov na vsa področja in sicer od industrije prek informacijskih tehnologij do medicine. Prihaja čas t. i. inteligentnih, nanostrukturiranih polimerov, ki naj bi v petih letih prevladali v večini panog," (Šalamun, str. 22). Z razvojem inteligentnih polimerov se pri nas industrija v večji meri ne ukvarja, se pa z njihovim razvijanjem ukvarjajo nekatere znanstveno-raziskovalne institucije, kot npr. Kemijski inštitut v Ljubljani.

Omenjenim svetovnim trendom v kemijski industriji morajo slediti tudi slovenska kemijska podjetja. Razume se, da zmorejo vodilnim podjetjem v panogi slediti le tista podjetja, ki so poslovno uspešna. Zaradi že omenjenih pretresov v slovenskem gospodarstvu je bilo poslovanje mnogih podjetij v preteklosti oslABLjeno. Rezultati raziskav, ki so jo opravili na združenju za kemijsko in gumarsko industrijo na Gospodarski zbornici Slovenije (Priloga, Slika 1), kažejo, da je v preteklosti na uspešno poslovanje podjetij najbolj vplivala finančna disciplina oz. nedisciplina. Z vstopom v Evropsko unijo se je poostrišla tudi zakonodaja o poslovanju podjetij. Iz tega razloga je v prihodnosti moč pričakovati večjo disciplino na tem področju. Vendar se je z vstopom na globalne trge za slovensko gospodarstvo pojavil nov problem. Za slovensko gospodarstvo bodo v prihodnosti perspektivna tista podjetja, ki bodo v koraku z aktualnimi razvojnimi dosežki v svetu. Iz tega sledi, da bodo korak z znanostjo uspela loviti le podjetja, ki bodo veliko vlagala v raziskave in razvoj ter imela učinkovite in močne razvojne oddelke. Ravno tako bo za razvoj kemijskih podjetij neizogibno poglobljeno sodelovanje z akademskimi in drugimi znanstvenimi institucijami. Podjetjem koristijo pri razvoju znanosti in tehnologije tudi strateška partnerstva z uspešnimi tujimi kemijskimi koncerni, s katerimi prihaja do prenosa znanja in izkušenj (know-howa).

Rezultati analize, ki so jo na podlagi stikov s kemijskimi podjetji in anketo opravili v združenju za kemijsko in gumarsko industrijo na Gospodarski zbornici Slovenije (Priloga, Slika 2), kažejo, da sta za prihodnji razvoj kemijskih podjetij izmed spodaj naštetih 15 dejavnikov najpomembnejša dva in sicer investicije ter nove tehnologije. To potrjuje zgornjo tezo, da bodo v bodočnosti uspešna le tista podjetja, ki bodo razpolagala s sodobnimi proizvodnimi tehnologijami in metodami. Prav tako so za razvoj slovenske kemijske panoge zanimiva mala in družinska, predvsem tržno fleksibilna podjetja. V zadnjem obdobju je opazno njihovo naraščanje. Perspektivna so tudi podjetja z lastno distribucijsko mrežo, ki imajo za porabnike organizirano svetovalno službo in tehnično podporo.

Tudi nekatera slovenska kemijska podjetja lahko doprinesejo svoj prispevek svetovni kemijski industriji. Najpomembnejše izmed njih je podjetje Helios, ki se lahko na področju premazov tako po sodobnih izdelkih kot po njihovi kakovosti kosa z izdelki vodilnih konkurentov v tej panogi. Helios intenzivno sledi svetovnim trendom tudi na področju novih tehnologij. Razvoj gre v smeri ekološko bolj sprejemljivih izdelkov, ne izostajajo pa niti na področju razvoja praškastih premazov, katere pospešeno razvijajo v okviru družbe Color. Za svetovni trg so zanimivi še UV-premazi in premazi na vodni osnovi, ki jih Helios že začenja razvijati. Prav tako se v omenjenem podjetju že ukvarjajo z razvojem nanotehnologije. Omenil bi tudi Cinkarno Celje, za katero se zanimajo tuja kemijska podjetja, zlasti ruska. Omenjena družba namreč proizvaja titanov dioksid, glavno surovino za titan. To je lahka in močna kovina, ki se uporablja za proizvodnjo letal. Iz tega vidika je Cinkarna zelo zanimiva za rusko letalsko industrijo. Ravno tako imajo perspektive manjša slovenska kemijska podjetja. Eno izmed njih je že obravnavana družba Pinus, ki je na področju agrokemikalij zelo uspešno podjetje. Za tuje trge so zanimivi tudi kozmetični izdelki, zlasti tisti, ki ustrezajo sodobnim ekološkim standardom. Le-te razvija Ilirija, ki si z njimi obeta vstop na evropski trg. Perspektive se za slovensko kemijsko industrijo obetajo tudi na področju biogoriv. Zaradi že omenjenih ostrejših ekoloških predpisov so čedalje bolj aktualne tudi alternative obstoječim gorivom. Ena takih je že omenjeni biodiesel, ki je zanimiv tudi za svetovni trg.

SKLEP

V pričujočem delu sem analiziral trenutno stanje v slovenski kemijski industriji in vseh njenih področjih. Izbral sem tri njena področja, ki so po mojem mnenju v Sloveniji najobetavnejša. Pri vsakem izmed njih sem izbral reprezentativno podjetje in ga podrobneje analiziral. Njihove prednosti in pomanjkljivosti sem nato analiziral s pomočjo SWOT-analize. Predstavil sem tudi trende v kemijski industriji in predvideval njen nadaljnji razvoj. Zato lahko na koncu poudarim, da je kemijska industrija v Sloveniji precej perspektivna panoga, ki ima ugoden razvojni potencial. Predvsem je pomembna premazna industrija, ki je hkrati prevzela vlogo nekakšnega povezovalca kemijske industrije v Sloveniji, pa tudi širše. Dejs-

tvo je, da se kemijska industrija v Sloveniji še povezuje, pri tem procesu pa ključno vlogo igra podjetje Helios. Pomemben je tudi vstop slovenskih kemijskih podjetij na trge EU, saj je za uspeh na evropskih trgih ključna kvaliteta in cenovna konkurenčnost. Tako bodo izvozna podjetja prisiljena prilagoditi kvaliteto svojih izdelkov standardom, ki veljajo v Evropski uniji, posledično pa se bo s tem njihova konkurenčnost še povečala. Ključne sklepne ugotovitve povzemam v naslednjih štirih točkah:

- začetek procesa globalizacije kemijske industrije v Sloveniji, pri čemer je vlogo povezovalca prevzelo podjetje Helios oziroma premazna industrija,
- naraščanje izdatkov v razvoj in raziskave, kar pomeni večje število inovacij ter posledično večjo konkurenčnost podjetij,
- nizka stopnja povezanosti slovenske kemijske industrije, kar ima za posledico slabše nabavne pogoje in manj sodelovanja na področju medsebojnega usklajevanja in skupnega konkuriranja večjim proizvajalcem na svetovnih trgih,
- začetek prilagajanj kemijskih podjetij strožjim okoljskim standardom in bolj restriktivni kemijski zakonodaji.

Opozoriti moram še na omejitve, s katerimi sem se srečeval pri ustvarjanju tega dela. Te izvirajo predvsem iz pomanjkanja statističnih podatkov, poslovnih rezultatov podjetij in nepopolnih podatkovnih baz. Vendar sem z neposrednimi stiki s preučevanimi podjetji poskušal v največji možni meri ublažiti te pomanjkljivosti.

LITERATURA

1. Bertonec Mateja: Dan D za pripojitev Belinke k Heliosu. Finance: članek, Ljubljana, 21.8.2007, str. 6.
2. Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band I, Die wirtschaftliche Entwicklung, Avstrijska akademija znanosti, Dunaj, 1973, str. 157-167.
3. Makovec-Brenčič Maja: Mednarodno trženje, Gradivo za vaje, EF, 1995, 33 str.
4. Mal Josip: Slovenija v desetletju 1918-1928, Zbornik razprav iz kulturne, gospodarske in politične zgodovine, Leonova družba, Ljubljana, 1928, str. 522.
5. Pavlin Cveto: Kemijska industrija. Delo /FT/: članek, Ljubljana, 23.7.2007, str. 15-20.
6. Potočnik Vekoslav: Temelji trženja, GV, 2002, str. 57-58.
7. Pučko Danijel: Planiranje v podjetjih, 1.natis, EF, 1993, 477 str.
8. Pučko Danijel: Strateško planiranje. Možina Stane, ur., Management, Radovljica, Didakta, 1994, str. 198-341.
9. Raziskovalno-razvojna dejavnost, Slovenija, Statistični urad Republike Slovenije, Ljubljana, 1998, str. 92.
10. Simkin Lyndon, Dibb Sally: The Market Segmentation Workbook, Routledge, 1996, 219 str..
11. Statistični letopis 2004: Statistični urad Republike Slovenije, str. 139-154.
12. Statistični letopis 2005: Statistični urad Republike Slovenije, str. 138-152.
13. Statistični letopis 2006: Statistični urad Republike Slovenije, str. 140-154.
14. Sušjan Andrej: Uvod v zgodovino ekonomske misli, EF, Ljubljana, 2006, str. 193-200.
15. Šalamun Andreja: Čas inteligentnih polimerov prihaja. Finance: članek, Ljubljana, 5.4.2007, str. 22.
16. Šorn Jože: Začetki industrije na Slovenskem, Založba obzorja Maribor, 1984, str. 11.
17. Tavčar Borut: Novi trendi, nove zahteve. Delo / Delo in dom/: članek, Ljubljana, 28.3.2007, str. 24-25.
18. Terpstra V., Sarathy R.: International marketing, TheDryden Press, 6th ed., 1994, str. 84-136.
19. Trajbarič Štefan: Prispevek k zgodovini kemijske proizvodnje na Slovenskem, GZS, 2002, 198 str..

VIRI

1. AJPES—'Informacija o poslovanju gospodarskih družb in zadrug v RS v letu 2006', maj 2007; SURS- podatkovna baza SI-STAT: [URL: <http://www.ajpes.si/prs/>], 11.7.2007.
2. European chemical industry council-chemical industry and chemistry in Europe: [URL: <http://www.cefic.be/>], 14.7.2007.

3. Interni viri: GZS, Podatki o poslovanju podjetij, 2006.
4. Interni viri: GZS, Združenje za kemijsko in gumarsko industrijo, 2006.
5. Interni viri podjetja Helios, d.d..
6. Interni viri podjetja Ilirija, d.d..
7. Interni viri podjetja Pinus, d.d..
8. Interni viri: Statistični urad Republike Slovenije, 2006.
9. Kemijski obveščevalec, GZS, 3/2006.
10. Položaj in poslovanje kemijske industrije v letu 2001: [URL: <http://www.gzs.si/slo/5485>], 17.6.2007.
11. Razgovor v podjetju Helios, d.d.: inž. Meta Havliček, 3.7.2007.
12. Razgovor v podjetju Ilirija, d.d.: ga. Humar Polona, produktni vodja, 15.7.2007.
13. Rezultati raziskovanj: Statistični urad Republike Slovenije, 1998, 1999, 2000.
14. Slovenski inštitut za standardizacijo: [URL: <http://www.sist.si/slo/z2/0409reach.pdf>, str. 11-13], 11.7.2007.
15. Spletne strani GZS: [URL: <http://www.gzs.si/>], 14.6. 2007.
16. Spletne strani podjetja Color: [URL: <http://www.color.si>], 23.4.2007, 12.5.2007.
17. Spletne strani podjetja Helios: [URL: <http://www.helios.si>], 12.5.2007, 16.7.2007.
18. Spletne strani podjetja Ilirija: [URL: <http://www.ilirija.si>], 23.4.2007, 12.5.2007.
19. Spletne strani podjetja Pinus: [URL: <http://www.pinus-tki.si>], 21.6.2007.
20. Statistične informacije; Raziskovanje in razvoj, znanost in tehnologija; Statistični urad Republike Slovenije, 2003-2004: [URL: <http://www.stat.si/doc/statinf/23-SI-086-0601.pdf>], 7.6.2007.
21. Statistični urad Republike Slovenije: [URL: <http://www.stat.si/>], 21.5.2007, 3.7.2007, 19.7.2007.
22. The chemical portal: [URL:<http://www.chemkey.com/listpage.php?id=16&letter=&country=&offset=225>], 29.6.2007.
23. Verband der chemischen Industrie: [URL: <http://www.vci.de/>], 23.7.2007.
24. World's largest market research resource: [URL: http://www.researchandmarkets.com/reportinfo.asp?report_id=295464&t=o&cat], 16.6.2007.

PRILOGA

Tabela 1: Kazalniki poslovanja kemijske industrije v letu 2005:

DG-proizvodnja kemikalij, kemičnih	izd.,	skupaj umetnih	velike	srednje	male vlakn
	Št. družb	141	24	16	101
26.058.200	Prihodki (v 000 SIT)	584.192.209	515.121.160		43.012.849
	Zaposleni	14.288	12.113	1.403	773

Januar-december KAZALCI	2005 (v 000 SIT)	indeks 05/04
1 Prihodki	584.192.209	108,6
1.1 Kosmati donos od poslovanja	576.655.829	110,1
1.1.1 Čisti prihodki od prodaje	537.042.480	108,5
1.1.1.1 Čisti prihodki od prodaje na dom. trgu	127.151.898	100,4
1.1.1.2 Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu	409.890.582	111,2
1.2 Finančni prihodki	14.971.303	102,7
1.2.1 Finančni prihodki iz deležev	6.021.606	124,7
1.2.2 Finančni prihodki iz terjatev	8.949.697	91,8
1.3 Izredni prihodki	6.105.175	329,9
2 Odhodki	536.228.660	111,8
2.1 poslovni odhodki	524.047.167	112,9
2.1.1 stroški blaga, materiala in storitev	360.572.157	113,4
2.1.2 stroški dela	98.346.893	106,5
2.1.2.1 stroški plač	70.459.702	100,2
2.1.3 odpisi vrednosti	47.809.812	104,5
2.1.3.1 amortizacija	43.730.753	109,3
2.2 finančni odhodki	11.486.981	75,8
2.2.1 finančni odhodki od obresti	2.426.800	65,4
2.3 izredni odhodki	694.512	116,5
3 celotni dobiček	64.148.117	102,1
3.1 dobiček pred davki in obrestmi (EBIT)	67.543.243	101,5
3.2 dobiček pred davki in obrestmi in amortizacijo (EBDIT)	111.273.996	104,4
3.3 davek (iz dobička)	13.033.761	112,3
3.4 čisti dobiček	52.082.682	101,6
4 celotna izguba	2.644.470	104,5
4.1 čista izguba	2.607.911	103,0

5 sredstva	716.640.672	109,2
5.1 stalna sredstva	435.348.438	105,0
5.1.1 neopredmetena dolgoročna sredstva	90.841.067	90,9
5.1.2 opredmetena osnovna sredstva	255.803.696	105,1
5.1.3 dolgoročne finančne naložbe	88.703.675	124,7
5.2 gibljiva sredstva	280.668.644	116,5
5.2.1 zaloge	97.427.565	124,6

6 obveznosti do virov sredstev	716.640.672	109,2
6.1 kapital	498.700.579	109,3
6.2 dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	48.319.459	77,7
6.3 kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	135.859.387	130,0

7 povp. št. zaposlenih po del. urah (celo št.)	14.288	100,5
8 dodana vrednost (DV)	198.765.367	100,5

KAZALNIKI	vrednost (koef.oz.v 000 SIT)	indeks 05/04
-----------	------------------------------	--------------

KAZ 1 finančna neodvisnost (kapital/sredstva)	0,696	100,1
KAZ 2 kratkor.koeficient (kratkor.sr/kratkor.obveznosti)	1,919	87,7
KAZ 3 razmerje kratkor. poslovnih terjatev in obveznosti	2,679	91,0
KAZ 4 finančne naložbe v sredstvih	0,178	118,0
KAZ 5 delež opredmetenih osnovnih sredstev	0,357	96,3
KAZ 6 delež zalog v sredstvih	0,136	114,2
KAZ 7 koeficient zadolženosti	0,257	101,2
KAZ 8 delež neto dolga	-0,122	119,8

KAZ 9 celotna gospodarnost	1,089	97,2
KAZ 10 dobičkovnost prodaje	0,102	82,2
KAZ 11 dobičkonosnost kapitala	0,099	92,9
KAZ 12 dobičkonosnost sredstev	0,069	93,0

KAZ 13 prihodki na zaposlenega-v tisočih	40.885,539	108,1
KAZ 14 stroški dela na zaposlenega-v tisočih	6.882,950	105,9
KAZ 15 plače na zaposlenega-v tisočih	4.931,224	99,7
KAZ 16 čisti dobiček na zaposlenega-v tisočih	3.645,082	101,1
KAZ 17 čista izguba na zaposlenega-v tisočih	182,518	102,5
KAZ 18 dodana vrednost na zaposlenega-v tisočih	13.910,883	100,0
KAZ 19 osnovna in neopredmetena sredstva na zap.-v tisočih	24.260,437	100,5

KAZ 20 delež prodaje na tujih trgih	0,702	102,4
KAZ 21 delež denarnega toka iz poslovanja v prihodkih	0,160	96,7
KAZ 22 delež amortizacije	0,082	97,8
KAZ 23 delež stroškov dela	0,183	95,2
KAZ 24 dejanska davčna stopnja dobička	0,203	110,0

(Vir: Interni viri, Podatki o poslovanju podjetij, GZS, 2006.)

Tabela 2: Prodaja kemičnih izdelkov po skupinah, 2000-2005:

Vrsta izdelkov	merska enota	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Plastične mase v primarnih oblikah	mio kg	210	228	260	260	287	285
Pesticidi in drugi agrokemični izdelki	1000kg akt. sub	1358	1575	z	1441	1306	8678
Barve, laki in podobni premazi, tisk. barve	mio kg	135	149	167	175	186	191
Mila	1000 kg	662	634	915	210	2224	2991
Detergenti	1000 kg	17798	21301	26504	25977	25034	25444
Loščila, kreme in čistilne paste	1000 kg	1221	1266	1492	1683	1444	1129
Lepila in želatine	1000 kg	9518	9041	9268	z	9353	8109

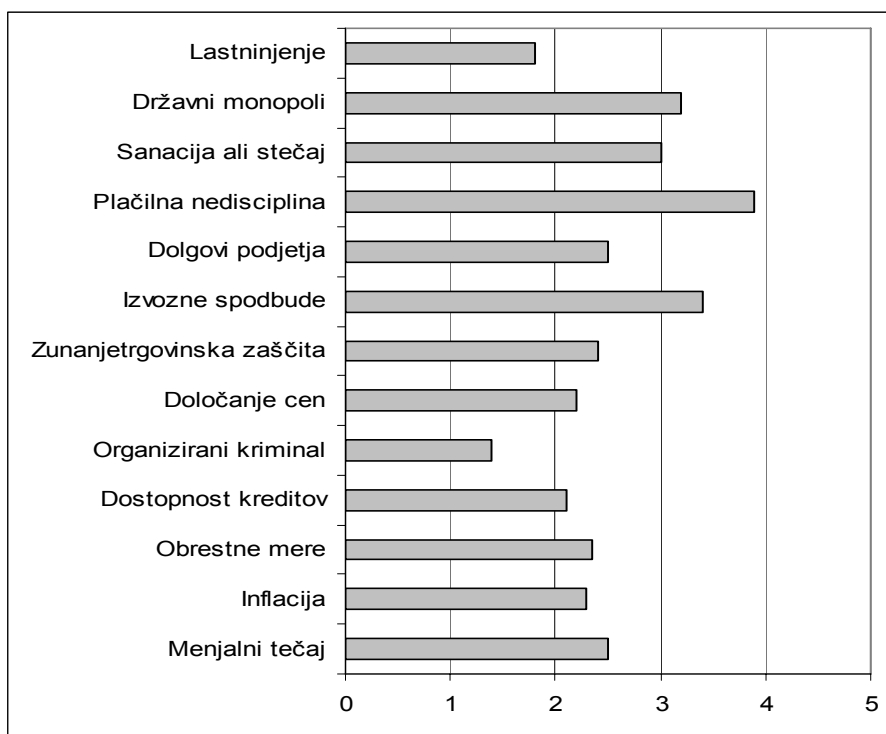
(Vir: Statistični letopis Republike Slovenije, 2006.)

Tabela 3: Kemijska industrija leta 2005 v številkah:

Število družb:	141
Število zaposlenih:	14.288
Prihodki (v 000 SIT):	584.192.209
Prihodki na tujih trgih (v 000 SIT):	409.890.582
Neto čisti dobiček (v 000 SIT):	52.082.682
Dodana vrednost na zaposlenega (v 000 SIT):	13.911,35

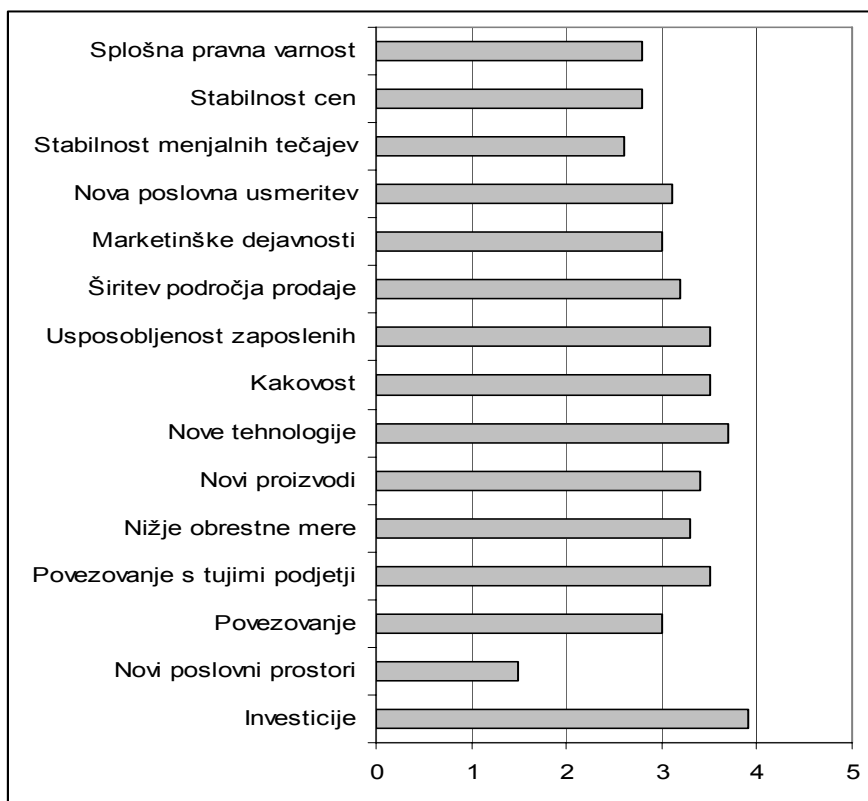
(Vir: Interni viri, GZS, 2006.)

Slika 1: Dejavniki rasti za kemijska podjetja v Sloveniji (0-majhen pomen, 5-velik pomen):



(Vir: interni viri, GZS, 2006.)

Slika 2: Dejavniki za prihodnji razvoj kemijskih podjetij v Sloveniji (0-majhen pomen, 5-velik pomen):



(Vir: Interni viri, GZS, 2006.)