

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**OCENA STANJA V ŽIVILSKOPREDELOVALNI INDUSTRIJI SLOVENIJE
OB VSTOPU V EVROPSKO UNIJO**

Ljubljana, december 2001

KATARINA ŽUŽEK

KAZALO

<u>1. UVOD</u>	2
<u>2. PREDSTAVITEV ŽIVILSKE INDUSTRIJE V SLOVENIJI</u>	4
<u>3. ZNAČILNOSTI PANOGE</u>	6
<u>3.1. ANALIZA USPEŠNOSTI DOSEDANJEGA POSLOVANJA ŽIVILSKE</u> <u>INDUSTRIJE SLOVENIJE</u>	6
<u>3.1.1. Proizvodnja</u>	6
<u>3.1.2. Industrijska struktura v panogi</u>	8
<u>3.1.3. Število zaposlenih</u>	10
<u>3.1.4. Velikostna porazdelitev</u>	12
<u>3.1.5. Zunanjetrgovinsko poslovanje</u>	14
<u>3.1.6. Ocena konkurenčnosti slovenske živilske industrije na izvoznih trgih</u>	18
<u>3.1.7. Izvozna usmerjenost</u>	19
<u>4. USPEŠNOST POSLOVANJA ŽIVILSKE PANOGE</u>	20
<u>4.1. SPLOŠNI KAZALNIKI POSLOVANJA</u>	20
<u>4.1.1. Prihodki od prodaje</u>	21
<u>4.1.2. Produktivnost</u>	21
<u>4.1.3. Dodana vrednost</u>	22
<u>4.1.4. Neto dobiček oz. izguba in neto dobiček oz. izguba na zaposlenega</u>	23
<u>4.1.5. Donosnost prodaje (ROS)</u>	24
<u>4.1.6. Donosnost sredstev (ROA)</u>	25
<u>4.1.7. Povzetek kazalnikov poslovanja</u>	26
<u>5. VKLJUČITVE ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE SLOVENIJE V</u>	228
<u>SKUPNI TRG</u>	
<u>5.1. TRGOVINA IN ŽIVILSKOPREDELOVALNA INDUSTRIJA</u>	28
<u>5.2. POVZETEK PREDNOSTI, SLABOSTI, NEVARNOSTI IN PRILOŽNOSTI ZA</u> <u>SLOVENSKO ŽIVILSKO INDUSTRIJO OB VKLJUČEVANJU V EU</u>	29
<u>5.3. STRATEŠKE USMERITVE ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE</u> <u>SLOVENIJE</u>	30
<u>6. INDUSTRIJA PIJAČ V ŽIVILSKI PANOGI SLOVENIJE</u>	32
<u>6.1. DELITEV PIJAČ PO NOMENKLATURI INDUSTRIJSKE PROIZVODNJE</u>	32
<u>6.1.1. Poraba pijač v Sloveniji</u>	32
<u>6.2. SEDANJI IN PRIHODNJI KONKURENČNI PRITISKI NA INDUSTRIJO PIJAČ</u> ..	35
<u>7. SKLEP</u>	37
<u>LITERATURA</u>	39
<u>VIRI</u>	41
<u>PRILOGE</u>	

1. UVOD

S pričakovanjem vstopa Slovenije v Evropsko unijo je povezano precej sprememb, ki pomembno vplivajo na razvoj živilskopredelovalne industrije. Slovensko kmetijstvo in živilska industrija predstavljata za gospodarstvo enega izmed ključnih problemov priključevanja Evropski uniji. Zaradi vse večje liberalizacije svetovne trgovine in uveljavitve sporazumov o prosti trgovini¹ (CEFTA) se živilskopredelovalna industrija Slovenije sooča s spremenjenimi razmerami pri nabavi surovin za živilskopredelovalno industrijo ter močno konkurenco novih ponudnikov iz držav Evropske unije kot tudi držav Srednje in Vzhodne Evrope. Ob vstopu Slovenije v Evropsko unijo se za slovensko živilskopredelovalno industrijo odpirajo številna vprašanja glede temeljnih sprememb, ki jih narekuje pričakovani vstop. Razne študije skušajo na podlagi dosedanjega stanja živilskopredelovalne industrije Slovenije ugotoviti, kakšna je njena realna konkurenčnost in ali so živilska podjetja pripravljena na soočenje z velikimi konkurenčnimi pritiski oziroma novimi tržnimi razmerami skupnega evropskega trga.

Živilskopredelovalna industrija deluje v obdobju dinamičnih sprememb, ko tehnološki razvoj dosega vedno nove razsežnosti, industrija se vedno bolj koncentrira in globalizira. Na trgu se hitro povečuje povpraševanje potrošnikov po hitro in preprosto pripravljene hrani, hkrati pa tudi po živilih z večjo prehransko vrednostjo in ekološko razpoznavnostjo. Uspešni proizvajalci v živilskopredelovalni panogi dopolnjujejo svojo ponudbo s tako imenovanimi funkcionalnimi izdelki, to je novo skupino živilskih proizvodov, s katero skušajo poudarjati dodatne ugodne vplive na zdravje. Skladno s temi težnjami uspešna podjetja prilagajajo svojo ponudbo na trgu, oblikujejo nove distribucijske poti ter nove trženjske strategije.

Oblikovanje ustrezne regionalne in strukturne politike, prilagajanje tehničnim predpisom in standardom ter postopno izenačevanje ravni cen pred vstopom v Evropsko unijo je pomembno za celotno predelovalno industrijo. Gospodarska rast slovenske predelovalne industrije bo morala temeljiti na povečanju konkurenčne sposobnosti s strukturnim prilagajanjem na mikro in makroekonomski ravni (Valant, 1999, str. 2). Za prihodnji razvoj slovenske živilskopredelovalne industrije bodo imele strateške usmeritve poglaviten pomen.

Spremenjeno ekonomsko okolje je posledica prilagajanja pravne ureditve zahtevam bližajočega se pristopa Slovenije k Evropski uniji. Članstvo v Evropski uniji postaja cilj in pojem za korenite spremembe v delovanju države in gospodarstva. Za včlanitev Slovenije v Evropsko unijo so potrebne spremembe v politiki delovanja države in gospodarstva, prilagajanje evropske zakonodaje, ki je eden izmed bistvenih elementov konkurenčnosti, in usposabljanje institucij državne uprave. V slovenski živilskopredelovalni industriji je že danes in bo v prihodnjih letih vedno bolj mogoče čutiti vpliv, ki je povezan z razmerami enotnega

¹ CEFTA, sporazum o prosti trgovini med državami članicami

evropskega trga. Tako bodo morala podjetja živilskopredelovalne industrije spremljati razmere na trgu in se prilagajati ostri zunanji konkurenci. Pri oblikovanju skupnega trga, ki je osnovni cilj Evropske unije, so države članice najprej odpravile vse uvozne in izvozne dajatve. Skupni trg je stopnja gospodarske integracije, ki želi odstraniti vse ovire v trgovanju med državami članicami, da bi se nacionalni trgi združili v enoten trg, ki ustvarja razmere za čim večje približevanje pravemu notranjemu trgu. "Enotni trg je nadaljevanje skupnega trga, notranji trg pa je zaključek tega procesa" (Notranji trg EU ter slovensko kmetijstvo in živilska industrija, 2000, str. 5).

Namen diplomskega dela je analizirati dosedanje poslovanje slovenske živilske industrije, predstaviti njene strateške smernice ter v nadaljevanju ob pomoči domače in tuje strokovne literature predpostaviti realne možnosti, povezane z vstopom v enotni evropski gospodarski prostor, ki je zasnovan na skupnem trgu.

Diplomsko delo ima sedem poglavij. V uvodnem delu najprej navajam osnovne podatke in spremembe, ki spremljajo živilskopredelovalno industrijo Slovenije. Sledi drugo poglavje, v katerem bom skušala prikazati splošno sliko slovenske živilskopredelovalne industrije od osamosvojitve pa do leta 1998.

V tretjem poglavju bom analizirala dosedanje poslovanje živilske industrije na podlagi ključnih makroekonomskih indikatorjev. Četrto poglavje je namenjeno uspešnosti poslovanja slovenske živilske panoge na podlagi rezultatov osnovnih kazalnikov uspešnosti poslovanja. V naslednjem poglavju diplomskega dela navajam možnosti za vključevanje slovenske živilskopredelovalne industrije v skupni evropski trg ter njene strateške smernice, ki se navezujejo na vstop Slovenije v Evropsko unijo, na podlagi že narejenih raziskav in študij.

Šesto poglavje bo povezano z industrijo pijač v živilski industriji Slovenije, saj se v tej dejavnosti trenutno dogajajo velike spremembe, ki bodo ključno vplivale na njen razvoj v naslednjih letih. V zadnjem poglavju so podane sklepne misli.

2. PREDSTAVITEV ŽIVILSKE INDUSTRIJE V SLOVENIJI

Slovenska živilskopredelovalna industrija predstavlja pomemben člen v verigi ekonomskih dejavnosti, ki se imenuje agroživilstvo. Pojem agroživilstvo vključuje industrijo surovin za kmetijsko pridelavo, kmetijstvo, živilskopredelovalno industrijo, trgovino z živili in gostinstvo (Erjavec et al., 2000, str. 15). Po standardni klasifikaciji dejavnosti (krajše SKD), ki se v Sloveniji od 1.1.1995 uporablja kot obvezen nacionalni standard v uradnih in drugih zbirkah podatkov, se slovenska živilskopredelovalna dejavnost uvršča na področje D - predelovalne dejavnosti in naprej v podpodročje DA - proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov ter dalje v oddelek 15 - proizvodnja hrane, pijač in krmil (Nomenklatura industrijskih proizvodov 1999, 1998). Živilskopredelovalno dejavnost razvrščamo v devet skupin:

- 15.1 proizvodnja, predelava in konzerviranje mesa in proizvodnja mesnih izdelkov
- 15.2 predelava in konzerviranje rib, proizvodnja ribjih izdelkov
- 15.3 predelava in konzerviranje sadja in vrtnin
- 15.4 proizvodnja rastlinskih in živalskih olj in maščob
- 15.5 predelava mleka in proizvodnja mlečnih izdelkov
- 15.6 mlinarstvo, proizvodnja škroba in škrobnih izdelkov
- 15.7 proizvodnja krmil za prehrano živali
- 15.8 proizvodnja drugih živil
- 15.9 proizvodnja pijač

Živilskopredelovalna industrija Slovenije se je razvijala v drugačnem okolju kot živilskopredelovalna industrija v razvitem in demokratičnem svetu. Stabilna oskrba s hrano in doseganje prehranske samozadostnosti sta bila pred spremembo družbene ureditve pomembna politična cilja in glavni nalogi agroživilstva. Državne podpore so bile ključne za delovanje in razvoj živilskopredelovalne industrije. Tako se je v slabih konkurenčnih razmerah oblikovala industrija, ki je oskrbovala velik del jugoslovanskega trga. Posledica sprememb družbene in gospodarske ureditve v času osamosvojitve Slovenije v živilskopredelovalni industriji sta bili izguba velikega dela trgov nekdanjih jugoslovanskih republik in dolgotrajen proces lastninjenja. Tako se je morala po osamosvojitvi Slovenije živilska industrija soočiti z drugačnimi razmerami za gospodarjenje, ki so vplivale na tržno strukturo in rezultate živilskopredelovalne industrije. Zaradi izgube trga v nekdanji Jugoslaviji se je morala okrepiti prodaja na domačem trgu, deloma pa ji je uspelo preusmeriti izvoz na zahodnoevropske trge. Zunanjetrgovinska politika nove samostojne države je zmanjšala ovire, ki so domačo živilskopredelovalno industrijo ščitile pred zunanjo konkurenco. Zunanjetrgovinske ovire, ki so doslej ščitile živilsko industrijo, se še naprej zmanjšujejo.

Živilskopredelovalna industrija je v letu 1999 predstavljala 11,5 % celotne industrijske proizvodnje v Sloveniji (Statistični letopis Republike Slovenije, 2000). Za živilsko industrijo Slovenije so strateške povezave, ki bi se lahko razvile naprej v skupna vlaganja in neposredne

investicije s tujimi podjetji, redkost. V slovenskem gospodarstvu so leta 1999 znašala tuja vlaganja 9,5 % celotnega prihodka živilske industrije.

Za razvojne in raziskovalne intenzivnosti ter za razvoj novih živilskih izdelkov je značilna nizka raven; to kaže tudi razmerje R&R, ki je glede na skupne prihodke manjše kot v zahodnoevropskih državah. Iz tega izhaja posledica nasprotja trenda izvoza živilskih izdelkov nižje kakovosti in stopnje dodelave s trendom uvoza izdelkov višje kakovosti.

Primerjava glavnih kazalnikov živilskopredelovalne industrije Slovenije v primerjavi s kazalniki te vrste v Evropski uniji, kaže na eni strani na majhno proizvodnjo in zunanjetrgovinsko menjavo ter na nekonkurenčnost, če kot oceno konkurenčnosti uporabimo dodano vrednost, slovenske živilske panoge v primerjavi z Evropsko unijo, kar nam prikazuje tabela 1. Zaradi nedostopnosti vseh v tabeli prikazanih podatkov za zadnja obdobja sem zaradi preglednejše primerjave med Evropsko unijo (15 držav članic) in Slovenijo uporabila podatke za leto 1996.

Tabela 1: Primerjava glavnih kazalnikov živilskopredelovalne industrije v Sloveniji in Evropski uniji za leto 1996

	Evropska unija	Slovenija
število podjetij	277.196	357
število zaposlenih	2.331.343	18.297
št. zaposlenih/podjetje	8,4.	51,3
prihodki (v mio ECU)	616.971	1,4
uvoz (v mio ECU)	24.120	0,40
izvoz (v mio ECU)	35.884	0,24
dodana vrednost (v mio ECU)	120.897	362,3
dodana vrednost/zaposl. (v ECU)	51.857	19.801

Vir: Eurostat, 2000. Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998.

Povpraševanje po hrani, njegovi dejavniki in usmeritve močno vplivajo na razvoj podjetij živilskopredelovalne dejavnosti tako v Sloveniji kot Evropski uniji. Na podlagi razpoložljivih podatkov raziskovalnih del se ocenjuje, da so značilnosti povpraševanja po živilskih proizvodih in gibanja porabe v Sloveniji podobna gibanjem v Evropski uniji. V Sloveniji se dohodki prebivalstva povečujejo, kar vpliva na povpraševanje po hrani in je tudi posledica sprememb v prehranskih navadah.

Za ekonomski položaj živilskega sektorja v Evropski uniji je značilno zaostajanje povečevanja povpraševanja po hrani za rastjo agregatnega povpraševanja ter za povečevanjem kupne moči prebivalstva. Delež porabljenih sredstev za hrano v izdatkih gospodinjstev se z rastjo realnih dohodkov prebivalstva stalno zmanjšuje. Hkrati pa v Evropski uniji potekajo z rastjo realnih dohodkov tudi izrazite demografske spremembe (zmanjševanje povprečne velikosti

gospodinjstva, povečevanje deleža zaposlenih žensk, višja stopnja izobraženosti prebivalstva in s tem spremembe v strukturi delovne sile ter višanje povprečne starosti prebivalstva), ki pomembno vplivajo na prehranske navade. Na spremembe prehranskih navad, ki so večji meri povezane s spreminjanjem življenjskega sloga, so se uspešna živilskopredelovalna podjetja odzvala z natančnim segmentiranjem trgov, ki imajo poudarek na preprostosti priprave in hkrati pestrosti prehrane ter koristnost za zdravje, varstvo okolja in živali.

3. ZNAČILNOSTI PANOGE

3.1. ANALIZA USPEŠNOSTI DOSEDANJEGA POSLOVANJA ŽIVILSKE INDUSTRIJE SLOVENIJE

Slovenska živilskopredelovalna industrija se je po osamosvojitvi in v obdobju tranzicije gospodarstva soočala z velikimi spremembami. Podatki v tabeli 2 nam kažejo, da je živilskopredelovalna industrija Slovenije prispevala k bruto domačemu proizvodu med 3,2 in 4 %. Ta delež je v obdobju med 1991 do 1998 primerljiv z deležem kmetijstva v bruto domačem proizvodu.

Tabela 2: Delež kmetijstva in živilskopredelovalne industrije v Sloveniji od leta 1990–1998

	v %								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Delež v BDP (v %)									
-kmetijstvo (tekoče cene)	5,0	5,2	5,2	4,5	4,0	3,9	3,9	3,7	3,6
-kmetijstvo (cene 1997)	4,2	4,5	4,4	4,1	4,1	4,0	3,9	3,7	3,6
-živilskopredelovalna industrija (cene 1997)	3,8	4,0	3,5	3,3	3,3	3,2	3,4	3,4	3,4
Delež števila zaposlenih (v %)									
-kmetijstvo	8,1	8,3	7,7	7,5	6,9	6,4	5,9	5,7	5,6
živilskopredelovalna industrija	2,6	2,8	2,8	2,6	3,0	3,0	3,1	3,0	2,9

Vir: Poročilo o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva, 2000.

3.1.1. Proizvodnja

Po osamosvojitvi Slovenije je bilo v živilskopredelovalni industriji zaznati veliko zmanjšanje obsega proizvodnje. Predvsem zaradi izgube trga nekdanje Jugoslavije se je proizvodnja v povprečju zmanjšala za četrtno, vendar se je težnja upadanja proizvodnje v letu 1994 obrnila navzgor, kar nam prikazuje tabela 3. Pri zmanjšanju proizvodnje so bile v ospredju predvsem dejavnosti, ki so pred osamosvojitvijo in tranzicijo veliko poslovale z nekdanjimi

jugoslovanskimi republikami. Zmanjšanje proizvodnje je bilo povezano z nabavo potrebnih surovin, neskladjem med proizvodnimi zmogljivostmi in zmanjšanimi možnostmi za prodajo. Stopnje rasti proizvodnje so v zadnjih letih še vedno nizke, kar je značilnost zrele panoge, in jo lahko primerjamo s stopnjami rasti živilske industrije Evropske unije.

Tabela 3: Indeksi obsega industrijske proizvodnje v obdobju 1990 – 1998

	Indeksi (prejšnje leto = 100)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Industrija skupaj	89,5	87,6	86,8	97,2	106,4	102,0	101,0	101,0	103,7
Predelovalne dejavnosti	89,6	89,1	86,6	97,6	106,7	103,8	100,9	100,2	103,9
Proizv. Hrane, pijač, tobačnih izd.	101,3	95,5	82,7	96,8	102,7	99,8	105,4	97,0	103,2
Proizv. Hrane, pijač, tobačnih izd. (1990=100)	100,0	95,5	79,0	76,5	78,5	78,4	82,6	80,1	82,7

Vir: Poročilo o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva, 2000.

Iz podatkov o fizičnem obsegu proizvodnje nekaterih izbranih skupin živilskih proizvodov v letih 1991 in 1996 je videti, da se je nekoliko povečal le obseg proizvodnje testenin, cigaret in brezalkoholnih pijač (glej prilogo, tabela 1). Manjši padec se kaže v pivovarstvu, pri preostalih proizvodnih skupinah pa se je obseg proizvodnje zmanjšal v večji meri. Na podlagi podatkov Statističnega urada Republike Slovenije se je fizični obseg proizvodnje analiziranih proizvodnih skupin med letoma 1991 in 1996 v povprečju zmanjšal približno za petino. Padec je bil pri obravnavanih živilskih proizvodih delno kompenziran s spremembo sestave ponudbe, zato agregatna dohodkovna raven v večji meri ni bila tako ogrožena (Erjavec, 2000, 62 str.).

Po letu 1995 so s tržnega stališča ugodnejšo rast začele kazati proizvodnja rafiniranih olj in maščob, svežih slaščic in peciva, jogurtov in drugih fermentiranih mlečnih proizvodov ter proizvodnja brezalkoholnih pijač. Gibanja kažejo, da se še vedno zmanjšuje proizvodnja v predelavi in konzerviranju vrtnin ter proizvodnji žganih alkoholnih pijač (Program razvoja kmetijstva, živilstva, gozdarstva in ribištva, 1999). Velika relativna nihanja, ki se kažejo v obsegu proizvodnje živil, so še vedno razmeroma velika; to kaže značilnost nezrelih trgov. Ko bodo gibanja proizvodnje v živilskopredelovalni industriji Slovenije postala stabilna, bomo lahko govorili o zrelem trgu živilskih proizvodov.

Slovenska živilskopredelovalna podjetja so z razpadom Jugoslavije ostala brez večjega dela svojega trga tako surovin kot prodajnega. Tako so morala slovenska podjetja svojo proizvodnjo prilagoditi novim razmeram na trgu. Podjetja, usmerjena predvsem na trge nekdanjih jugoslovanskih republik, ki se jim po osamosvojitvi Slovenije ni uspel hitro preusmeriti na nove izvozne trge, so bila prisiljena povečati prodajne zmožnosti na domačem trgu ali pa zmanjšati svoj obseg proizvodnje. Na domačem trgu je nastala presežna ponudba

teh proizvodov, ki je bila hkrati povezana z večjim obsegom novih, uvoženih živilskih proizvodov, ki so se začeli pojavljati na slovenskem trgu. Zmanjšanje domače proizvodnje je bila tako nujna posledica vseh teh sprememb. Gospodarska politika Slovenije je strukturne pritiske v živilskopredelovalni industriji omejevala s protekcionistično politiko, zato te spremembe niso bile tako dinamične kot v nekaterih drugih dejavnostih slovenskega gospodarstva. Kratkoročno je imela takšna gospodarska politika ugoden vpliv na razvoj živilske panoge, predvsem na dohodke in uspešnost poslovanja. Vendar se je izkazalo, da je takšna politika preprečevala nujne strukturne prilagoditve ob obsežnih ekonomskih in političnih spremembah na začetku devetdesetih, ki se jim slovenska živilskopredelovalna industrija ne bo mogla izogniti. Posledice pristopa Slovenije k Evropski uniji in poslovanje v ostrem konkurenčnem okolju bodo dodatni veliki pritiski na prestrukturiranje kmetijske in živilske industrije.

3.1.2. Industrijska struktura v panogi

Industrijska struktura² ima velik pomen pri opredeljevanju učinkovitosti in konkurenčnosti podjetij v panogi. Za Evropsko unijo je značilno, da se industrijska struktura živilskopredelovalne industrije močno razlikuje v posameznih dejavnostih in tudi med posameznimi državami. Na eni strani so zelo majhna podjetja, ki imajo enega ali le nekaj zaposlenih, na drugi strani pa obstajajo multinacionalke z več sto tisoč zaposlenimi.

V industrijski strukturi med posameznimi dejavnostmi živilske industrije Evropske unije obstajajo pomembne razlike, ki so predvsem posledica razmer na trgu ter značilnosti pri proizvodnji. Prevlado velikih podjetij je mogoče opaziti predvsem v dejavnostih, kot so predelava mleka, proizvodnja piva, čokolade in sladkorja. Zanje so značilni pozitivni učinki ekonomije obsega šele pri velikih proizvodnih zmogljivostih. Prodor teh velikih podjetij na trg je povezan z velikimi promocijskimi vlaganji. Tudi multinacionalkam pripada velik tržni delež v teh dejavnostih. Zmerna koncentracija proizvodnje prevladuje v dejavnosti, kot so proizvodnja olj, predelava mesa in proizvodnja brezalkoholnih pijač. V Evropski uniji ne odobravajo zelo visoke stopnje koncentracij predvsem zaradi negativnih učinkov, ki jih ima le ta na ekonomsko blaginjo potrošnika.

V zgodnjih osemdesetih letih se je v evropskem živilskem sektorju začela kazati težnja po združevanju podjetij na različnih ravneh in hiter razvoj multinacionalk. V tem postopku so hitro rastoča podjetja želela doseči optimalni obseg proizvodnje in si tako zagotoviti konkurenčne prednosti na trgu. Pri tem so skušala izboljšati tudi svojo pogajalsko moč v odnosih z rastočim trgovskim sektorjem.

² V pojmu industrijska struktura so zajete značilnosti določene industrijske dejavnosti, ki opredeljujejo porazdelitev tržne moči med gospodarskimi subjekti te dejavnosti. Najpogosteje preučujejo spremembe števila podjetij in zaposlenih. Pomemben kazalnik je velikostna porazdelitev in stopnja koncentracije (Erjavec, 2000, str. 29).

Multinacionalke z največjim obsegom poslovanja na področju živilske industrije imajo sedež v ZDA (Philip Morris, Con – Agra, Cargil, Pepsi Co., Coca Cola). Kar 39 do 100 največjih svetovnih živilskih podjetij pa ima sedež tudi v državah Evropske unije. Največji evropski multinacionalki sta Unilever (Nizozemska in Velika Britanija) in Nestle s sedežem v Švici, med prvimi desetimi so še: pet britanskih, dve francoski in ena italijanska družba (Erjavec et al., 2000, str.30).

Kapitalska moč omogoča multinacionalkam, da še nadalje širijo svojo proizvodnjo in prodajne trge, tako da prevzemajo podjetja z dovolj velikimi tržnimi deleži in uveljavljenimi blagovnimi znamkami. To jim omogoča, da pri povečanju svojega tržnega deleža s prevzemom izrinejo tudi svojega konkurenta. Velika francoska, nemška, belgijska in italijanska podjetja v zadnjih letih veliko vlagajo tudi v državah v tranziciji, torej državah Srednje in Vzhodne Evrope. Strokovnjaki predvidevajo, da se bodo vlaganja v ta prostor pri novi širitvi Evropske unije na vzhod še povečevala. Multinacionalke bodo tudi v prihodnje želele pridobiti nove trge ter si tako zagotoviti lažji dostop do cenovno ugodnejših surovin in delovne sile razširjenega enotnega trga.

Za slovensko živilskopredelovalno industrije je značilno, da se je njena industrijska struktura oblikovala v razmerah, ki niso značilne za tržno gospodarstvo, se pravi v podobnih razmerah kot je potekala proizvodna struktura. V večji meri so prevladovala družbena podjetja z nekaj 10 do 100 zaposlenimi. Živilskopredelovalna podjetja so poslovala v socialistični samoupravni ekonomski ureditvi, ki je bila bolj tržno usmerjena kot centralnoplanska ureditev. Kljub temu je socialistična samoupravna ekonomska ureditev zavirala delovanje nekaterih ključnih mehanizmov tržnega gospodarstva. Na industrijsko proizvodnjo sta imela poleg značilnosti omenjenega makroekonomskega sistema velik vpliv tudi upravljanje podjetij in njihov lastninski sistem. V samoupravni ureditvi sta v podjetjih prevladovala solidarna odgovornost ter uresničevanje samoupravnih pravic namesto profitnega motiva. V obdobju tranzicije je sprememba ekonomskega in političnega sistema povzročila ustanavljanje zasebnega sektorja in s tem spremembe v industrijski strukturi. Po osamosvojitvi Slovenije so se začeli dodatni pritiski na industrijsko strukturo zaradi novih, neznanih omejitev na trgih nekdanje Jugoslavije.

V letu 1998 je bilo po podatkih Agencije za plačilni promet v okviru dejavnosti za proizvodnjo hrane, pijač in tobačnih izdelkov registriranih 369 podjetij. Tako se je od leta 1992, ko je bilo v slovenski živilskopredelovalni panogi registriranih 208 podjetij, število podjetij povečalo za tri četrtine. Povečanje števila podjetij je bilo predvsem posledica spremenjene ekonomske politike, ki je omogočala ustanavljanje majhnih in redkeje srednje velikih zasebnih podjetij. V dejavnostih, v katerih vstopne ovire na trg niso bile velike in za katere je bila značilna lokalna naravnost prodaje, je nastajalo največje število podjetij. V dejavnostih, v katerih so za proizvodnjo potrebne naložbe in so tehnološki procesi zahtevnejši, ni bilo izrazitejšega povečanja števila podjetij.

Gibanja po letu 1996 kažejo, da se je rast števila podjetij umirila in da je slovenska živilska industrija prešla v fazo vzpostavljanja stabilne industrijske strukture, iz podatkov Agencije za plačilni promet pa lahko vidimo, da se je v nekaterih dejavnostih število podjetij celo zmanjševalo, kar kaže na napoved pričakovanih prihodnjih trendov (glej prilogo, tabela 2). Največ podjetij je bilo v letu 1998 registriranih v okviru pekarski dejavnosti, vendar je za to dejavnost značilno sorazmerno majhno število zaposlenih na podjetje.

V naslednjih letih ni pričakovati večje spremembe v številu podjetij za živilskopredelovalno industrijo Slovenije. Predvideva se, da se bo skladno z intenzivnimi integracijskimi usmeritvami število podjetij zmanjševalo. Spremembe, povezane z integracijskimi usmeritvami, bodo imele zelo velik učinek predvsem na stopnjo koncentracije v panogi, saj se povezujejo večinoma večja podjetja (Erjavec et al., 2000, str. 65).

3.1.3. Število zaposlenih

Čeprav se je po osamosvojitvi Slovenije povečevalo število podjetij, to ni vplivalo na povečevanja števila zaposlenih. Na novo ustanovljena podjetja niso pripomogla k povečevanju zaposlenosti, saj so večinoma omogočala delovna mesta delavcem, ki so jih podjetja v nekdanji družbeni lastnini odpuščala v času racionalizacije. Tako se je v vsem obdobju tranzicije število zaposlenih v živilskopredelovalni panogi Slovenije nenehno zmanjševalo. V letu 1998 so podjetja v živilski industriji zaposlovala nekaj manj kot devetnajst tisoč delavcev ali 8,53% zaposlenih v celotni predelovalni industriji Slovenije (Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1999), medtem ko je živilskopredelovalna industrija v Evropski uniji v istem obdobju zaposlovala okoli 2,6 milijona delavcev ali 11,5% zaposlenih v celotni predelovalni industriji (Eurostat, 2000). V slovenskih živilskih podjetjih je bilo leta 1998 za četrtno manj zaposlenih v primerjavi z letom 1991. Po podatkih Agencije za plačilni promet kažejo gibanja števila zaposlenih po letu 1996 nadpovprečno zmanjševanje od povprečja celotne slovenske industrije, kar nam prikazuje tabela 4.

Gibanja števila zaposlenih se v posameznih dejavnostih precej razlikujejo, saj se je število zaposlenih med letoma 1992 in 1996 močno zmanjševalo v dejavnostih predelave mesa, mlinski industriji, predelavi sadja in zelenjave in proizvodnji krmil, na drugi strani pa se je število zaposlenih nekoliko povečevalo v pekarski in konditorski dejavnosti (Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1993 - 1997). V dejavnostih predelave tobaka, mesni industriji ter predelavi sadja in vrtnin je zmanjševanje števila zaposlenih po letu 1996 nadpovprečno v primerjavi z zmanjševanjem v živilski panogi (glej prilogo, tabela 3).

Pritiski v obliki zmanjševanja števila zaposlenih v živilski panogi so še vedno veliki, zato še ne moremo govoriti o stabilizaciji razmer, saj lahko zaradi močne zunanje konkurence pričakujemo nadaljnje zmanjševanje števila zaposlenih.

Tabela 4: Število zaposlenih v živilskopredelovalni industriji in celotni predelovalni industriji Slovenije v obdobju 1996 - 1998

Šifra SKD	Dejavnost	Število podjetij			Indeks 1998/96
		1996	1997	1998	
15	Proizv. Hrane, pijač in krmil	18.507	18.209	17.569	95
15.1	Proizv., konzerv. mesa, mesnih izd.	3.419	3.233	3.045	89
15.2	Pred. in konzerv. rib in ribjih izd.	229	229	227	99
15.3	Pred. in konzerv. sadja in vrtnin	2.280	2.164	1.994	88
15.4	Proizv. rastl. in živ. olj in maščob	297	292	278	94
15.5	Pred. mleka in proizvod. mlečnih izd.	1.860	1.862	1.812	97
15.6	Mlinarstvo in proizvod. škroba	1.162	1.127	1.053	91
15.7	Proizv. krmil	163	162	161	99
15.8	Proizv. drugih živil	6.021	6.156	6.098	101
15.81	Proizv. kruha, sv. peciva in slaščic	3.924	4.075	4.097	104
15.83	Proizv. sladkorja	374	369	345	92
15.84	Proizv. kakava, čokolade, bonb.	767	752	709	92
15.9	Proizv. pijač	3.076	2.984	2.901	94
15.93	Proizv. vina iz grozdja	1.148	1.079	1.047	91
15.96	Proizv. piva	998	1.015	1.018	102
15.98	Proizv. min. vod in brezalk. pijač	866	865	812	94
16.	Proizv. tobačnih izd.	662	499	469	71
DA	Proizv. hrane, pijač, tobačnih izd.	19.169	18.708	18.038	94
D	Predelovalne dejavnosti	219.775	214.855	211.380	96

Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998 - 1999.

3.1.4. Velikostna porazdelitev

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

V letu 1998 je imela nekaj več kot polovica živilskopredelovalnih podjetij, registriranih kot pravne osebe, manj kot deset zaposlenih, večji del preostalih podjetij pa je imelo med 10 in 499 zaposlenih in se po evropski kategoriji uvrščajo med srednje velika (Statistični letopis RS, 2000). Med velika podjetja po evropski razvrstitvi, v kategoriji podjetij s 500 so 999 zaposlenih, v letu 1998 se je uvrščalo le 2,65% slovenskih živilskopredelovalnih podjetij, vendar nobeno živilsko podjetje v Sloveniji ni imelo več kot 1.000 zaposlenih (Statistični letopis RS, 2000). V tabeli 5 lahko vidimo, da če primerjamo živilskopredelovalno industrijo s povprečjem vseh predelovalnih dejavnosti, ugotovimo, da ima živilskopredelovalna industrija sorazmerno veliko koncentracijo podjetij srednje velikosti.

Tabela 5: Porazdelitev podjetij (pravne osebe) po številu zaposlenih v predelovalnih dejavnosti in proizvodnji hrane, pijač in tobačnih izdelkov v letu 1998

	Velikostni razred po številu zaposlenih (%)					
	1 - 9	10 - 49	50 - 249	250 - 499	500 - 999	1000 in več
Predelovalne dejavnosti (D)	67,3	17,4	11,6	2,3	1,0	0,6
Proizv. hrane, pijač, tobačnih izd. (DA)	53,0	21,5	17,6	5,3	2,7	0,0

Vir: Statistični letopis Republike Slovenije, 2000.

Porazdelitev podjetij po velikosti, kot je prikazana v zgornji tabeli, je splošni kazalec strukture gospodarske dejavnosti. Velikostna porazdelitev podjetij pa nam ne daje informacij o strukturi tržne moči. Strukturo tržne moči lahko merimo s kazalniki tržne koncentracije in nam pove, v kolikšni meri vodilni proizvajalec ali skupina največjih proizvajalcev obvladuje proizvodnjo ali prodajo določenega proizvoda ali storitve (Erjavec et al., 2000, str.69). S tržno koncentracijo

lahko ocenimo intenzivnosti konkurence med podjetji na trgu. Če je stopnja koncentracije nizka, je konkurenca na trgu večja – nobeno podjetje nima možnosti izraziteje vplivati na dogajanje na trgu. Kadar je stopnja koncentracije visoka, vodilno podjetje lahko uresničuje nekatere monopolistične strategije, ki jih omogoča velika tržna moč. Računanje kazalnikov stopnje koncentracije se uporablja za analizo tržne strukture, vendar pa je pri interpretaciji potrebno upoštevati, da vključujejo le domačo proizvodnjo – konkurenca ponudnikov uvoznikov ni vključena, kar pa lahko bistveno vpliva na rezultate (Erjavec et al., 2000, str. 69).

Valantova je stopnje tržne koncentracije v dejavnostih slovenske živilskopredelovalne industrije ocenjevala s kazalnikom CR₄ glede na delež ustvarjenih prihodkov in število zaposlenih. CR₄ je najpomembnejši kazalnik za oceno stopnje koncentracije v industrijskem sektorju. Izraža delež trga, ki ga obvladujejo štiri vodilna podjetja. Po Standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD) podatki zbrani za leta 1989, 1991 in 1996, so pokazali visoko stopnjo koncentracije za velik del slovenske živilskopredelovalne industrije. Po rezultatih analiz Valantove (1999) so v Sloveniji štiri vodilna podjetja živilskopredelovalne industrije leta 1996 ustvarila v povprečju 71% celotne dejavnosti in zaposlovala 70% vseh delavcev. Proizvodnja pijač kaže še večjo stopnjo koncentracije glede na druge dejavnosti, saj CR₄ po prihodkih znaša 89%, po številu zaposlenih pa 75%. Glede na rezultate Valantove so najvišjo stopnjo koncentracije po prihodkih prikazovale dejavnosti proizvodnje sladkorja (CR₄ = 100%), mletje žit (CR₄ = 97%) in predelava sadja in zelenjave (CR₄ = 95%). Dejavnosti z najvišjo stopnjo koncentracije glede na število zaposlenih pa so bile: mletje žit in proizvodnja sladkorja (CR₄ = 100%) ter v proizvodnji kandičnih proizvodov in rastlinskih olj ter masti (CR₄ = 97 %). Najnižjo stopnjo koncentracije tako glede na prihodek kot število zaposlenih je bilo v letu 1996 zaznati v proizvodnji kruha in testenin ter predelavi mesa. Podatki o stopnji koncentracije glede na prihodek in število zaposlenih so prikazani po dejavnostih slovenske živilskopredelovalne industrije v tabeli 6.

Tabela 6: Stopnja koncentracije (CR4) glede na prihodek in število zaposlenih v slovenski živilskopredelovalni industriji v letu 1996

Dejavnost	Po prihodkih		Po št. zaposlenih	
	Št. podjetij	CR4 (%)	Št. podjetij	CR4 (%)
Mletje žita	11	97	11	100
Proizvodnja kruha in testenin	108	43	108	45
Predelava sadja in zelenjave	36	95	36	92
Predelava mesa in rib	54	47	54	55
Predelava mleka	21	78	21	76
Proizvodnja sladkorja	2	100	2	100
Proizvodnja kanditnih izdelkov	13	92	13	97
Proizvodnja rast. olj in masti	8	94	8	97
Proizvodnja dr. živilskih izdelkov	42	85	42	89
Proizvodnja alkoholnih pijač	34	90	34	71
Proizvodnja brezalkoholnih pijač	20	84	20	84
Proizvodnja živilskih proizvodov	295	71	295	70
Proizvodnja pijač	54	89	54	75

Vir: Valant, 1999.

3.1.5. Zunanjetrgovinsko poslovanje

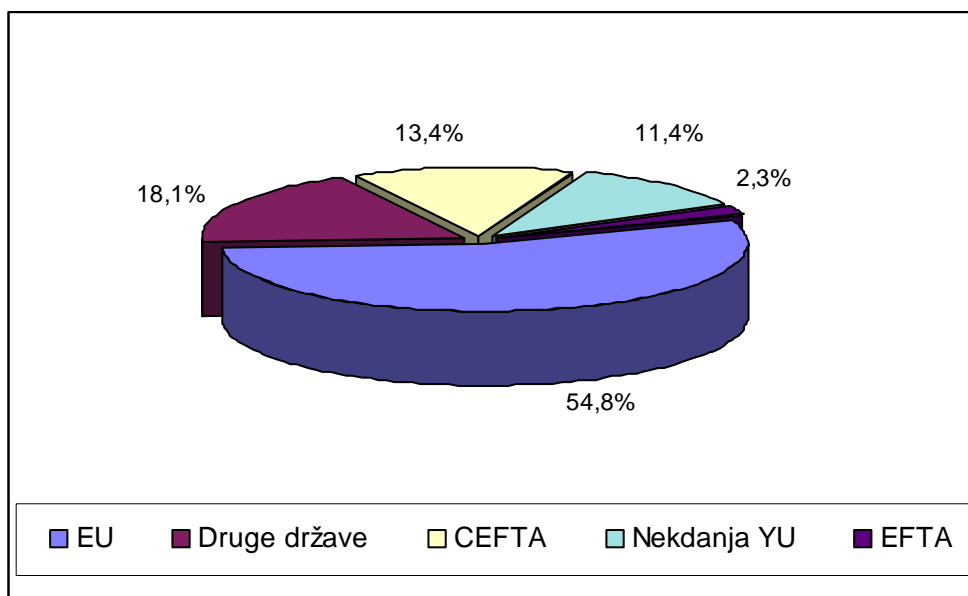
Ključni element v Sloveniji za uravnavanje trga s kmetijskimi in živilskimi izdelki je zunanjetrgovinska ureditev. Naš pravni red je delno že usklajen s pravnim redom Evropske unije predvsem za trgovinske mehanizme in ureditev trgovine s tretjimi državami. Večji del razlik med pravnim redom Slovenije in pravnim redom Evropske unije je posledica različnih določil Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (GATT) oziroma Sporazuma s svetovno trgovinsko organizacijo (WTO) za Slovenijo v primerjavi z določili istega sporazuma za države, ki so članice Evropske unije. Glede na te sporazume v Sloveniji nimamo pravice uresničevati sistema izvoznih nadomestil, uvajati izravnalnih dajatev pri uvozu proizvodov imenovanih "non annex II" (to so živilski izdelki z vsebnostjo kmetijske komponente) ali uvajati dodatnih uvoznih dajatev zaradi škodljivega učinka, ki bi lahko nastal na trgu.

Po veljavnem Zakonu o carinski tarifi temelji kombinirana nomenklatura na skupni carinski tarifi Evropske unije, vendar ni vzpostavljen TARIC in ne razširjena carinska nomenklatura za kmetijske in živilske proizvode za izvozna nadomestila (Notranji trg EU ter slovensko kmetijstvo in živilska industrija, 2000, str. 33). Za kmetijske in živilske izdelke v zunanjetrgovinskem prometu Republika Slovenija upošteva carinsko zakonodajo, posebne

uvozne dajatve in distribucijo carinskih kvot na način, ki je primerljiv z načinom v Evropski uniji. Slovenija ima z Evropsko unijo usklajeno tudi kombinirano nomenklaturu carinske tarife (Kombinirana nomenklatura s carinskimi stopnjami, 2000). Pri uvozu se za kmetijske in živilske izdelke plačujejo uvozne dajatve, medtem ko se za nekatere najbolj občutljive kmetijske izdelke plačujejo tudi posebne fiksne dajatve v višini, ki jih dovoljuje protokol o pristopu Republike Slovenije k Splošnemu sporazumu o carinah in trgovini.

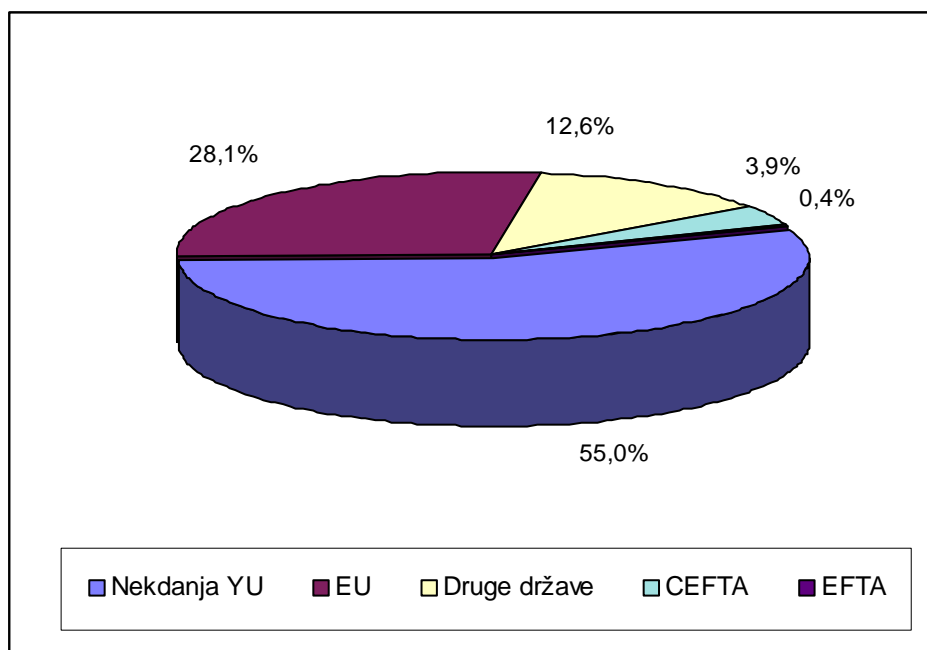
Za Slovenijo je značilno, da je neto uvoznik kmetijskih in živilskih izdelkov, saj je pokritost uvoza z izvozom znaša približno 45%, kar prispeva sorazmerno velik delež k zunanjetrgovinskemu primanjkljaju Slovenije. Največji delež v uvozu predstavlja trg Evropske unije (glej sliko 1), najpomembnejši izvozni trgi, skoraj dve tretjini celotnega izvoza kmetijskih in živilskih izdelkov, pa so nekdanje jugoslovanske republike (glej sliko 2). V letu 1998 je Slovenija izvozila za 354 milijonov USD kmetijskih in živilskih izdelkov, uvozila pa za kar 741 milijonov dolarjev, tako da je znašal primanjkljaj v blagovnem delu trgovinske bilance kmetijsko-živilske proizvodnje 387 milijonov dolarjev ali za 100 milijonov dolarjev več kot je ta primanjkljaj znašal v letu 1993 (glej Tab. 7, na str. 15).

Slika 1: Vrednost uvoza kmetijskih in živilskih proizvodov v posameznih skupinah držav v letu 1998



Vir: Program razvoja kmetijstva, živilstva, gozdarstva in ribištva, 1999.

Slika 2: Vrednost izvoza kmetijskih in živilskih proizvodov v posameznih skupinah držav v letu 1998



Vir: Program razvoja kmetijstva, živilstva, gozdarstva in ribištva, 1999.

Tabela 7: Zunanjetrgovinska menjava kmetijskih in živilskih proizvodov za Slovenijo v obdobju 1993 in 1998

	Vrednost zunanjetrgovinske menjave (v 000 USD)						Indeks 98/93
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
Uvoz	584.306	672.024	793.699	792.050	744.816	741.231	127
Izvoz	297.563	337.150.	329.441	352.732	333.678	354.457	119
Bilanca	-286.745	-334.874	-464.258	-439.318	-411.138	-386.774	
Pokritost uvoza z izvozom (%)	50,9	50,2	41,5	44,5	44,8	47,8	94

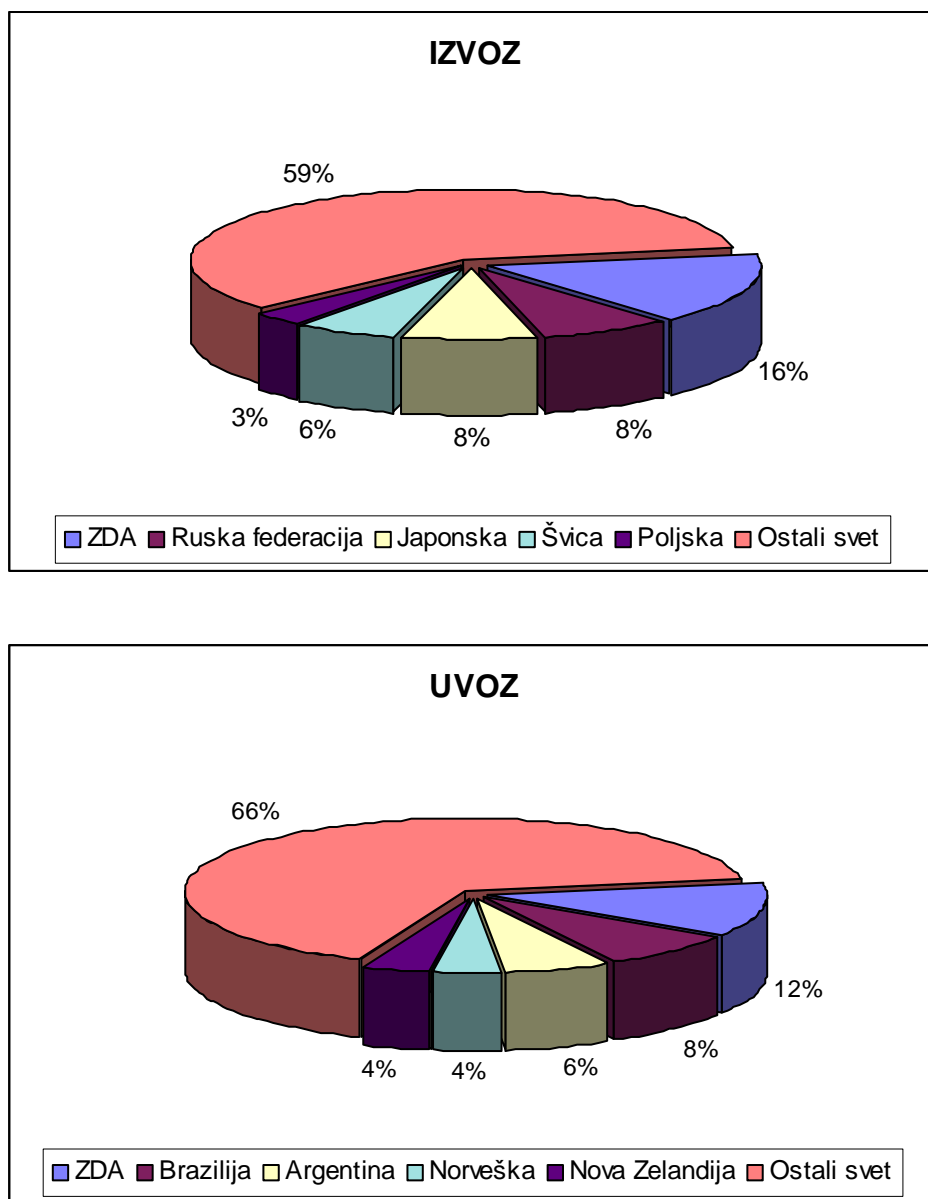
Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1993-1999.

Zunanjetrgovinski presežek v letu 1998 med kmetijskimi in živilskimi proizvodi kažejo nekatere skupine proizvodov: mleko in mlečni izdelki, izdelki iz mesa ter brezalkoholne in alkoholne pijače. K zunanjetrgovinskemu primanjkljaju kmetijskih in živilskih izdelkov velik delež prispevajo naslednje tarifne skupine: sveže sadje, žita, masti in olja, sveže vrtnine in razna živila (Program razvoja kmetijstva, živilstva, gozdarstva in ribištva, 1999). Glede na zunanjetrgovinsko bilanco v agroživilstvu lahko sklepamo, da nastaja primanjkljaj pri kmetijskih

izdelkih oziroma izdelkih prve stopnje predelave, ostale pomembnejše dejavnosti pa večinoma ustvarjajo presežke.

Evropska unija predstavlja največjega neto izvoznika živilskih proizvodov, saj se je med letoma 1988 in 1998 izvoz živilskih proizvodov skoraj podvojil in znašal 41 milijard evrov. Največji izvozni trgi Evropske unije v letu 1998 so bili ZDA, Ruska federacija, Japonska, Švica in Poljska, najpomembnejši uvozni trg za Evropsko unijo so prav tako ZDA, ki ji sledijo Brazilija, Argentina, Norveška in Nova Zelandija (glej sliko 3).

Silka 3: Zunanjetrgovinska menjava živilskih proizvodov v Evropski uniji za leto 1998



Vir: Eurostat, 2000.

3.1.6. Ocena konkurenčnosti slovenske živilske industrije na izvoznih trgih

Konkurenčnost industrijske dejavnosti se meri na različnih trgih in na različnih ravneh. Konkurenčnost je definirana kot sposobnost države ali podjetja, da dosega večje bogastvo kot konkurenti na izvoznem trgu in je bistvena za uspeh ali propad podjetja (Valant, 1999, str. 5). Za oceno konkurenčnosti posameznih gospodarskih sektorjev se pogosto uporablja kazalnik izkazane primerjalne prednosti oziroma kazalnik RCA³ (Revealed Comparative Advantage).

Po oceni Valantove so leta 1992 na evropskih trgih kazale primerjalno prednost štiri skupine živilskih proizvodov (Valant, 1999):

- mesni izdelki RCA = 267
- brezalkoholne pijače RCA = 227
- živalske maščobe RCA = 171
- mlevski izdelki RCA = 129

Druge skupine izdelkov po kazalniku RCA niso bile konkurenčne, saj je bila njihova vrednost manj kot 100. Leta 1995 so primerjalno prednost na evropskem trgu zopet kazale le štiri skupine proizvodov:

- mesni izdelki RCA = 324
- brezalkoholne pijače RCA = 195
- živalske maščobe RCA = 142
- pivo RCA = 101

Primerjava vrednosti RCA med letoma 1992 in 1995 omogoča ugotavljanje sprememb konkurenčnosti med tema dvema obdobjema (glej prilogo, tabela 4). Valantova je v svoji magistrski nalogi opozorila, da imajo lahko zunanjetrgovinska zaščita in razne izvozne spodbude negativne posledice na rezultate tovrstnih analiz.

Problemi, ki se kažejo na strukturni ravni, so zastarela tehnologija in oprema, nizka razvojna in tehnološka narava izdelkov, neprilagojenost higienskim in kakovostnim merilom ter slabo poslovanje in notranja organiziranost podjetij. Na slovenskem trgu je veliko podjetij, ki jim za prilagajanje novim spremembam primanjkuje tržnih strategij in izvedbenih programov ter razvitejših oblik sodelovanja podjetij.

Najtežavnejša naloga za živilskopredelovalna podjetja v Sloveniji v prihodnje bo izboljšanje mednarodne konkurenčnosti. Do sedaj so slovenska podjetja v večini posamezno, nepovezano nastopala na tujih trgih. Tovrstna strategija je bila smiselna pri izvozu v države nekdanje Jugoslavije, kjer so blagovne znamke slovenskih živil in posamezni proizvajalci dobro znani in

³ S kazalnikom RCA se konkurenčnost ocenjuje ex post (za nazaj) s primerjavo tržnega deleža analiziranega gospodarskega sektorja ali proizvodne skupine na tujem trgu s tržnim deležem celotnega gospodarstva ali gospodarskega sektorja na istem tujem trgu (Trail, 1998).

cenjeni, vendar taka strategija ni in ne more biti uspešna pri iskanju prostora na trgih Evropske unije (Valant, 1999, str. 113).

3.1.7. Izvozna usmerjenost

V zvezi s pričakovanim vstopom Slovenije v Evropsko unijo je povezano tudi vprašanje izvozne prodornosti slovenskih podjetij v živilskopredelovalni dejavnosti ob močni konkurenci na evropskem trgu, saj za večino dejavnosti v tej industriji še vedno velja, da je domača prodaja še vedno prevladujoči vir prihodkov od prodaje. Večina slovenskih podjetij, ki izvažajo, pa je usmerjenih predvsem na trge nekdanje Jugoslavije.

Podjetja v živilskopredelovalni industriji Slovenije so v letu 1998 ustvarila 42,7 milijarde prihodkov od prodaje na tujih trgih ali 3,32 % tovrstnih prihodkov slovenske predelovalne industrije (Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1999). V letih od 1996 do 1998 so se prihodki živilskega sektorja na tujih trgih povečevali počasneje kot povprečna celotna predelovalna dejavnost.

Dejavnosti, ki ustvarijo največji delež k prihodkom od prodaje na tujih trgih so: predelava in konzerviranje sadja in vrtnin (19,8 %), proizvodnja pijač (17,2 %), proizvodnja drugih živil (15,1%) in predelava mleka (13,5 %). V okviru industrije pijač skoraj polovico prihodkov ustvari pivovarska dejavnost.

Za izvozno prodornost podjetij je zanimiv kazalec izvozna usmerjenost⁴, ki pokaže relativni obseg proizvodnje in izraža delež prihodkov na tujih trgih v celotnih prihodkih dejavnosti (Erjavec et al., 2000, str. 80). V slovenski živilskopredelovalni industriji so v letu 1998 ustvarili le 14,6 % skupnih prihodkov od prodaje na tujih trgih, to je štiri krat manj kot ustvari slovensko podjetje v predelovalni dejavnosti (glej prilogo, tabela 5).

Po raziskavah Valantove naj bi za izvozno naravnana podjetja veljale negativne povezave med deležem izvoza v Evropsko unijo in spremembami števila zaposlenih, saj naj bi izvozno naravnana podjetja bolj zmanjševala število zaposlenih. Prav tako obstaja negativna povezava med deležem izvoza v celotni proizvodnji in številom zaposlenih. Obe negativni korelaciji lahko pomenita, da se podjetja v izvozu soočajo na trgu z večjo konkurenco in da bo potrebno, če bodo hotela zdržati v konkurenčnem okolju, v prihodnje zmanjševati število zaposlenih (Valant, 1999, str. 91).

⁴ Izvozna usmerjenost = (čisti prihodki iz prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu + čisti prihodki iz prodaje blaga in materiala na tujem trgu) / čisti prihodki iz prodaje.

4. USPEŠNOST POSLOVANJA ŽIVILSKE PANOGE

Rezultati analize uspešnosti poslovanja kažejo na sorazmerno uspešno poslovanje živilskih podjetij v primerjavi s poslovanjem v drugih panogah slovenskega gospodarstva, vendar obstajajo razlike med dejavnostmi in tudi podjetji znotraj dejavnosti.

4.1. SPLOŠNI KAZALNIKI POSLOVANJA

Gibanja kazalnikov uspešnosti poslovanja kažejo dokaj ugodno poslovanje podjetij živilske industrije v primerjavi s poslovanjem v drugih panogah slovenskega gospodarstva. Velik vpliv na dobre poslovne rezultate je imela protekcionistična politika slovenskega gospodarstva v agroživilstvu.

V zdajšnjem času pa so se začeli kazati manj ugodni rezultati kazalnikov uspešnosti poslovanja. To je posledica procesov liberalizacije mednarodnih trgovinskih tokov in sprememb, ki se odvijajo na svetovnih trgih. Nizka konkurenčnost slovenske živilskopredelovalne industrije se je ob soočenju z ostro konkurenco evropskega trga takoj izrazila v poslovnih rezultatih, pri tem pa je potrebno poudariti, da obstajajo velike razlike med dejavnostmi, pa tudi razlike med posameznimi podjetji znotraj dejavnosti.

Slovenska živilska industrija še vedno presega povprečje predelovalnih dejavnosti, vendar se razlika stalno zmanjšuje. Po vseh kazalnikih poslovanja sodeč se delež živilske industrije zmanjšuje, delež vrednosti izgub pri poslovanju pa se povečuje (glej tabelo 8).

Tabela 8: Delež živilskopredelovalne industrije (DA) v predelovalnih dejavnostih (D) v obdobju 1996 - 1998

	Delež DA v %			Indeks
	1996	1997	1998	1998/96
Zaposleni	8,7	8,7	8,5	98
Sredstva	13,1	13,1	13	99
Prihodki	13,5	12,7	12,2	90
Dodana vrednost	12,6	11,9	11,9	94
Dobiček	21,9	18,5	17,3	79
Izguba	4,3	2,6	5,2	119
Izvoz	3,6	3,3	3,3	93

Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998-1999.

4.1.1. Prihodki od prodaje

V dejavnostih živilskopredelovalne industrije se je obseg prihodkov od prodaje od leta 1991 do 1993 zniževal, vendar to zniževanje ni bilo tako obsežno kot v celotni industriji in rudarstvu. Po letu 1993 se je obseg prihodkov v živilstvu začel povečevati s stopnjami nad povprečjem celotnega predelovalnega sektorja, po letu 1996 pa se je obseg sicer še povečeval, vendar počasneje kot v predelovalnih dejavnostih (Erjavec et al., 2000, str. 108)

Na podlagi podatkov iz publikacije Agencije Republike Slovenije za plačilni promet (Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998-1999) lahko vidimo, da so slovenska živilskopredelovalna podjetja v letu 1998 ustvarila 294 milijard tolarjev prihodka od prodaje; to nominalno predstavlja 15,9 % več kot v letu 1996, vendar pa se je realna vrednost teh prihodkov nekoliko zmanjšala. Prihodki živilskopredelovalne industrije so glede na skupne prihodke v predelovalnih dejavnostih s 13,5 % leta 1996 padli na 12,2 % v letu 1998, kar kaže na zaostajanje živilske industrije v primerjavi s povprečjem slovenske industrije.

Prihodki od prodaje so se po letu 1996 vidno zmanjšali v mlinarstvu, predelavi mesa, proizvodnji vina in konditorstvu, medtem ko se je obseg prihodkov v istem obdobju povečal v dejavnostih predelave sladkorja, predelave tobaka in proizvodnje brezalkoholnih pijač.

4.1.2. Produktivnost

Produktivnost je osnovni kazalnik učinkovitosti poslovanja. Izraža razmerje med prihodki od prodaje in posamezno enoto vložkov. Pri analizah industrije se najpogosteje uporablja kazalec produktivnost delovne sile. Potrebno je poudariti, da na produktivnost močno vplivajo strukturne značilnosti posamezne dejavnosti.

Po podatkih Agencije za plačilni promet (1998 - 1999) je povprečna produktivnost v letu 1998 znašala 16,3 milijona tolarjev na zaposlenega. Nominalno je produktivnost na zaposlenega v živilskopredelovalni industriji v letu 1996 do 1998 narasla za 23 %, kar je manj kot v predelovalnih dejavnostih, kjer se je povečala za 33 %. Kljub navedenemu podatku o zaostajanju živilskopredelovalne industrije za preostalimi panogami v gospodarstvu, je rast produktivnosti tudi v živilstvu povprečno večja od stopnje inflacije. Med dejavnostmi, v katerih je produktivnost realno padla, so tudi nekatere najpomembnejše, kot so mlinarstvo, proizvodnja piva, proizvodnja krmil, proizvodnja vina in predelava mesa.

Po letu 1998 pa nadpovprečne rezultate v produktivnosti glede na povprečje v živilski dejavnosti dosegajo proizvodnja tobачnih izdelkov, proizvodnja rastlinskih olj, proizvodnja piva in predelava mleka, podpovprečne rezultate v produktivnosti dela pa dosegajo pekarska

dejavnost, konditorstvo, proizvodnja drugih živil, proizvodnja vina ter predelava rib (Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1999).

4.1.3. Dodana vrednost⁵

Dodana vrednost se pogosto uporablja kot indikator učinkovitosti proizvodnje. Dodana vrednost na zaposlenega v nobeni skupini znotraj živilske panoge ne presega 50 % povprečne dodane vrednosti na zaposlenega v Evropski uniji (Notranji trg EU ter slovensko kmetijstvo in živilska industrija, 2000, str. 26). Slovenska živilska industrija Slovenije dosega v povprečju tretjino dodane vrednosti na zaposlenega v Avstriji in manj kot tretjino dodane vrednosti na zaposlenega v živilski industriji na Danskem in Irskem.

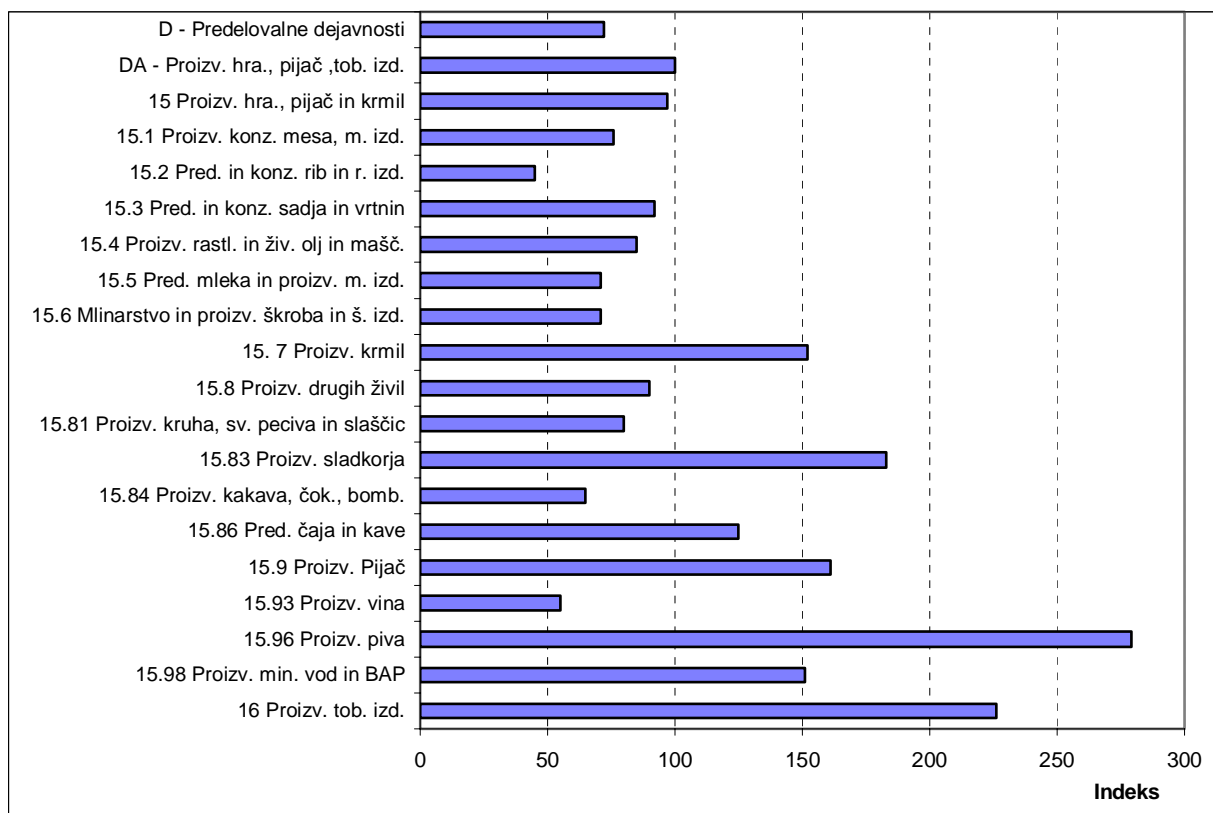
Podjetja v slovenski živilskopredelovalni panogi so v letu 1998 ustvarila 75,7 milijard tolarjev dodane vrednosti, kar predstavlja nekaj manj kot 12 % celotne dodane vrednosti predelovalnega sektorja (Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998-1999). V celotni živilskopredelovalni industriji se realna dodana vrednost med letoma 1996 in 1998 ni spremenila. Spremembe dodane vrednosti se kažejo le pri nekaterih dejavnostih, saj se je ustvarjena dodana vrednost zelo zmanjšala v mlekarstvu, oljarstvu in mesnopredelovalni industriji, povečanje dodane vrednosti pa so dosegli v proizvodnji brezalkoholnih pijač, proizvodnji drugih živil ter predelavi sadja in vrtnin. Največje deleže dodane vrednosti v skupni vrednosti panoge so leta 1998 ustvarili v proizvodnji kruha in peciva (18 %) ter proizvodnji piva, vendar se delež pivovarstva v zadnjih letih zmanjšuje (Erjavec et. al., 2000, str. 111). V proizvodnji sladkorja ter proizvodnji mineralnih vod in brezalkoholnih pijač pa se v letu 1998 kaže velika rast deleža dodane vrednosti.

Pri prikazu uspešnosti poslovanja posameznih dejavnosti se pogosto uporablja ustvarjena dodana vrednost na zaposlenega. Slovenska živilskopredelovalna podjetja so v letu 1998 v povprečju ustvarila okoli 4,2 milijona tolarjev dodane vrednosti na zaposlenega. To je približno 30% kot je povprečje dodane vrednosti. V živilski industriji Slovenije se je dodana vrednost na zaposlenega sicer povečevala (+25 %), vendar manj kot v celotni predelovalni dejavnosti, v kateri je rast dosegla + 30%. Ta podatek nam kaže, da živilskopredelovalna industrija nekoliko zaostaja pri procesih racionalizacije in prestrukturiranja v primerjavi z drugimi gospodarskimi panogami.

⁵ Dodana vrednost izbrane gospodarske dejavnosti je enaka vrednosti proizvodnje (prihodki od prodaje), zmanjšane za vrednost proizvodnih vložkov (stroški materiala in storitev) in nekaterih drugih stroškovnih komponent. Dodana vrednost je osnovni element za izračun bruto domačega proizvoda (BDP), ki je temeljni makroekonomski kazalnik (Erjavec, 2000, str. 111).

Slovenska podjetja živilske industrije sicer dosegajo v povprečju veliko večjo dodano vrednost na zaposlenega, kot je povprečje predelovalne dejavnosti, vendar se ta razlika zmanjšuje (glej sliko 4).

Slika 4: Primerjava dodane vrednosti na zaposlenega v dejavnostih živilskopredelovalne industrije v Sloveniji v letu 1998 (DA = 100)



Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1999.

4.1.4. Neto dobiček oz. izguba in neto dobiček oz. izguba na zaposlenega

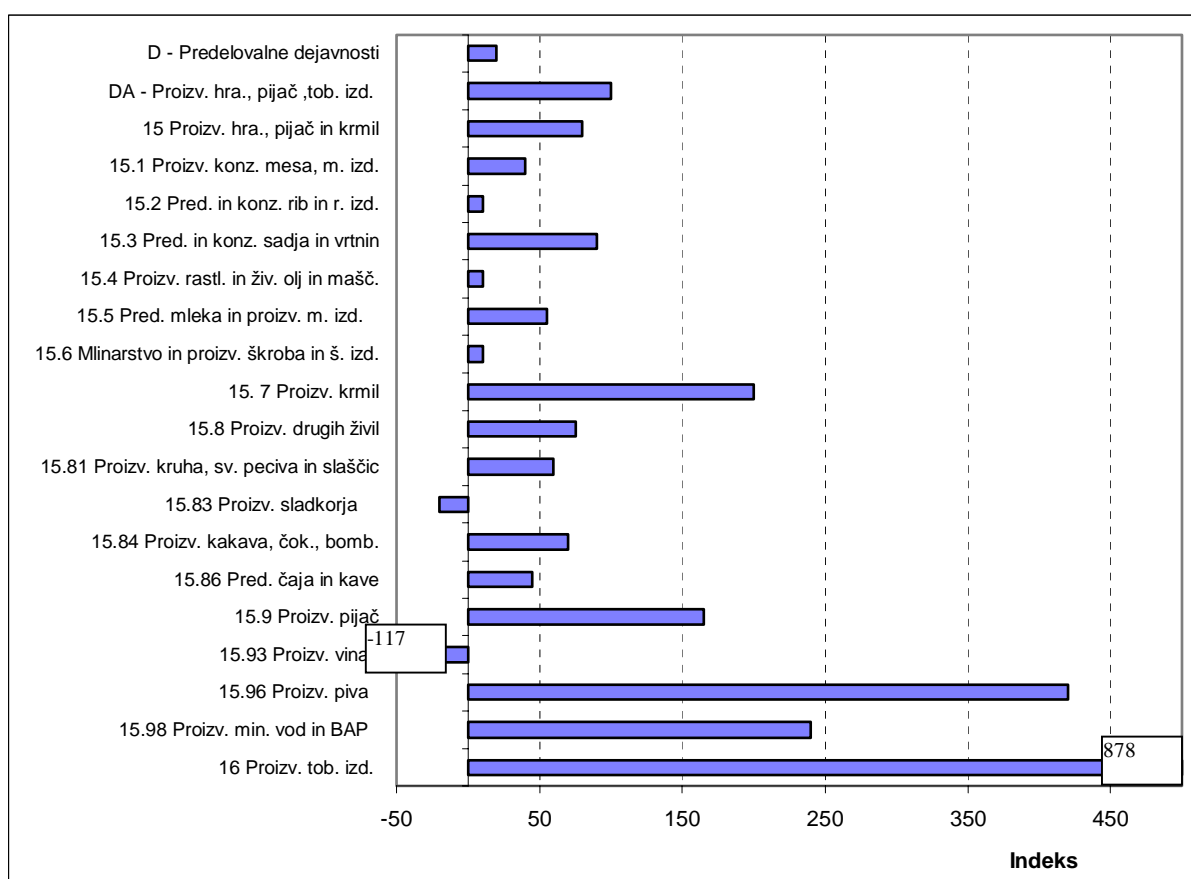
Neto dobiček oziroma izguba je vrednost, ki na ravni dejavnosti združuje bilančni postavki dobiček in izguba. V živilskopredelovalni dejavnosti so podjetja v letu 1998 ustvarila 11,2 milijarde tolarjev neto dobička oziroma 40 % vrednosti celotne predelovalne dejavnosti (glej prilogo, tabela 6). Če navedeni delež primerjamo z deležem živilskih podjetij v prihodkih predelovalnih dejavnosti, ki je znašal 12,2 %, lahko rečemo, da je živilska industrija v letu 1998 poslovala z nadpovprečno uspešnimi rezultati.

Tudi izračun neto dobička oziroma izgube na zaposlenega kaže na podobne ugotovitve. Po podatkih Agencije za plačilni promet je v letu 1998 povprečni dobiček na zaposlenega znašal

620 tisoč tolarjev, povprečje predelovalnih dejavnosti pa dosega petino te vrednosti (glej prilogo, tabela 7).

V letu 1998 so bile velike razlike med dejavnostmi po ustvarjenem neto dobičku oziroma izgubi; pri tem so bile najuspešnejše dejavnosti predelava tobaka, proizvodnja piva in proizvodnja brezalkoholnih pijač, najslabše rezultate pa so dosegle proizvodnja vina, proizvodnja sladkorja, oljarstvo in predelava rib, ki so v letu 1998 poslovale z izgubo (glej sliko 5).

Slika 5: Primerjava neto dobička oz. izgube na zaposlenega v dejavnostih živilskopredelovalne industrije v Sloveniji v letu 1998 (DA = 100).



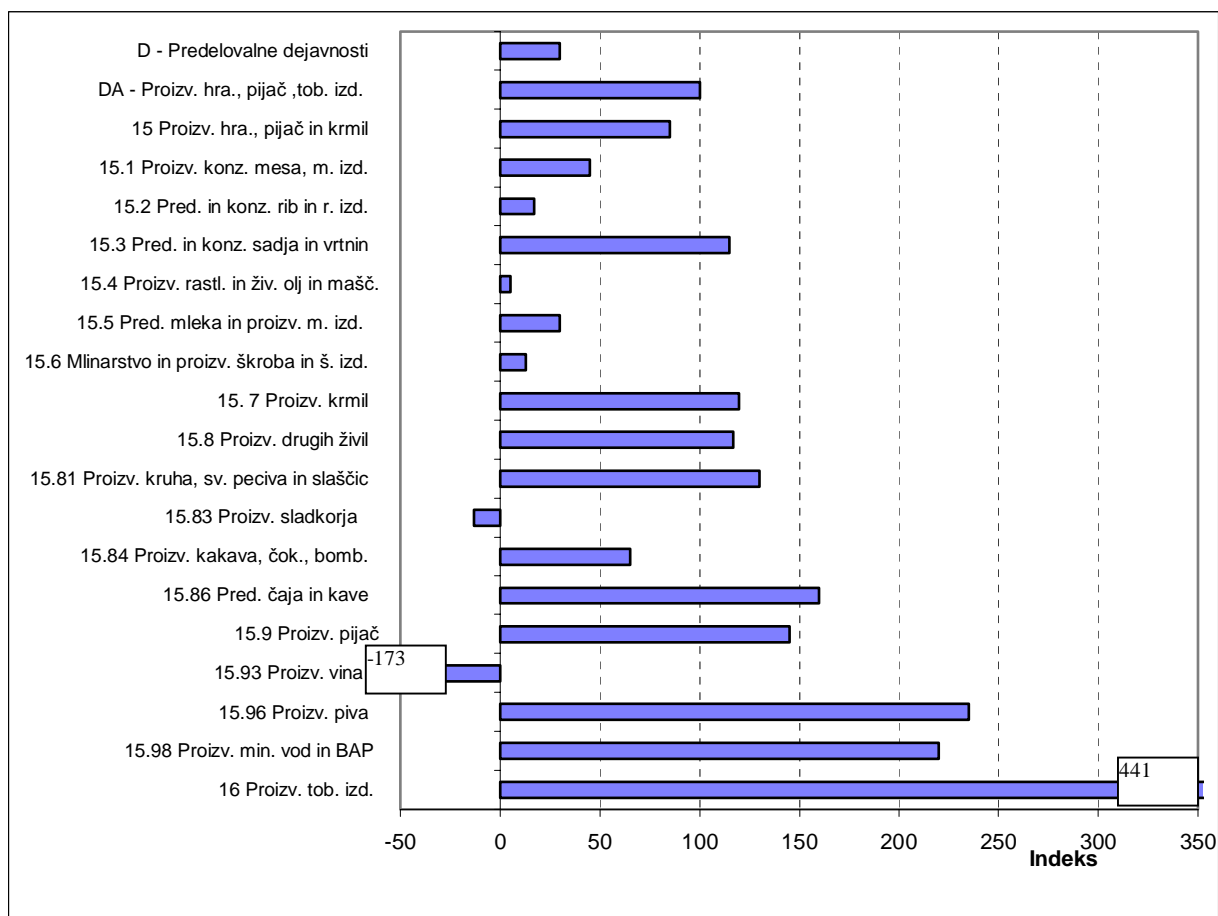
Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1999.

4.1.5. Donosnost prodaje (ROS)

V živilskopredelovalni industriji Slovenije se je delež dobička v prihodkih od prodaje med letoma 1996 in 1998 povečeval in je v letu 1998 dosegel 3,8 % (Podatki in kazalniki iz

statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998-1999). Med dejavnostmi živilske industrije zopet obstajajo razlike. Spet so dosegali najboljše rezultate v predelavi tobaka (Indeks = 144), pivovarstvu (Indeks = 236), in proizvodnji brezalkoholnih pijač (Indeks = 222), na drugi strani so dejavnosti, ki so v letu 1998 ustvarile izgubo; to sta bili proizvodnja vina in proizvodnja sladkorja (glej sliko 6).

Slika 6: Primerjava donosnosti prodaje (ROS) v dejavnostih živilskopredelovalne industrije v Sloveniji v letu 1998 (DA = 100)



Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1999.

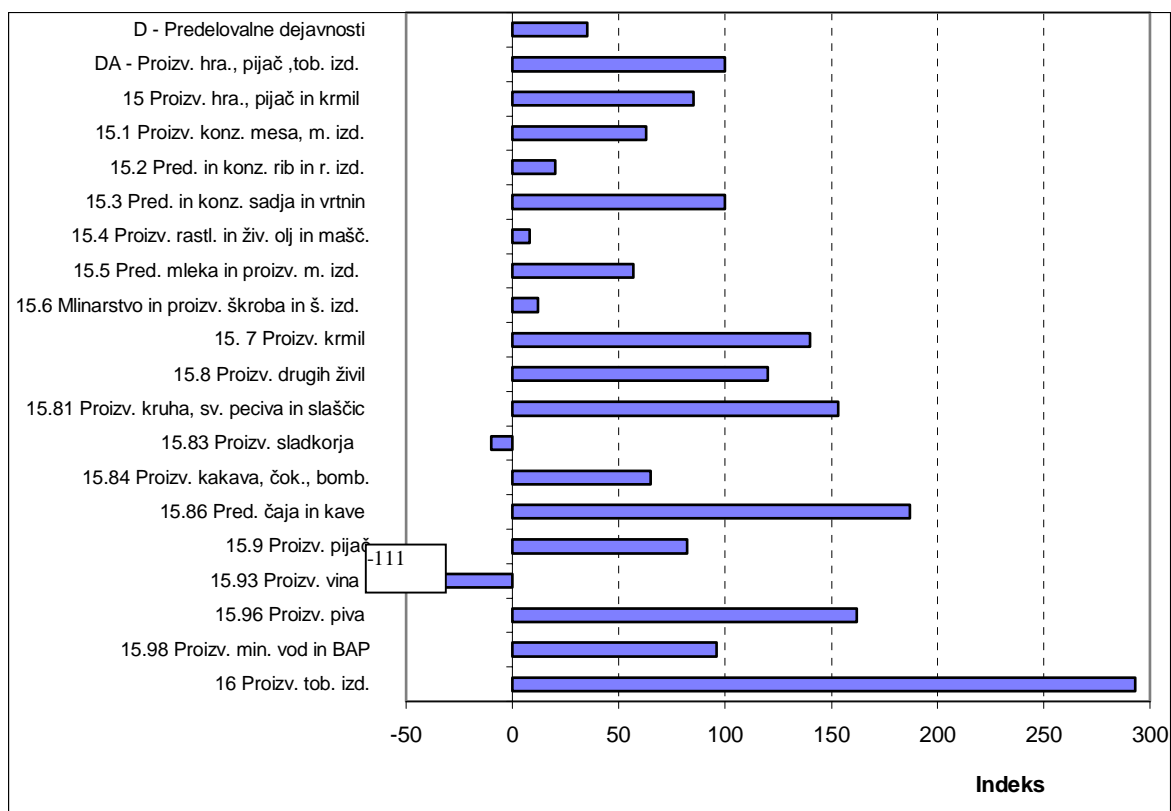
4.1.6. Donosnost sredstev (ROA)

Če primerjamo uspešnost poslovanja podjetij v živilskopredelovalni industriji z uspešnostjo celotne slovenske industrije na podlagi kazalnikov donosnosti, bi jo lahko ocenili kot bolj konkurenčno od povprečja celotne industrije Slovenije, kar pa ne drži v mednarodnem okolju. Povprečna donosnost sredstev je delež dobička v celotnih sredstvih in je znašala v letu 1998 3,57 % (Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeh

gospodarskih družb RS, 1999). Med leti 1996 in 1998 se je povprečna donosnost sredstev povečala za polovico. Pri tem je bilo največje povečanje v proizvodnji tobačnih izdelkov, pekarstvu in konditorstvu. Najbolj se je zmanjšala donosnost sredstev v proizvodnji jedilnih olj, predelavi rib in mlinarstvu. Do padca donosnosti sredstev pa je prišlo tudi v pivovarski industriji, kar predvidevajo, da je posledica velikih vlaganj.

V živilskopredelovni industriji so po izračunu kazalnika donosnosti sredstev imele najboljše rezultate: predelava tobaka, predelava čaja in kave ter proizvodnja piva, z izgubo pa so zopet poslovale proizvodnja vina in proizvodnja sladkorja (glej sliko 7).

Slika 7: Primerjava donosnosti sredstev (ROA) v dejavnostih živilskopredelovalne industrije v Sloveniji v letu 1998 (DA = 100)



Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1999.

4.1.7. Povzetek kazalnikov poslovanja

Dejavnosti slovenske živilske industrije lahko razdelimo v štiri razrede, in sicer (glej tabelo 9):

- PRVA SKUPINA: predelava tobaka, proizvodnja piva, predelava kave in čaja, proizvodnja brezalkoholnih pijač in proizvodnja krmil; po rezultatih uspešnosti so poslovanja visoko nad povprečjem panoge in skupaj ustvarijo približno četrtno prihodkov živilske panoge.
- DRUGA SKUPINA: predelava sadja in vrtnin ter pekarstvo; dosejata poslovne rezultate na ravni povprečja živilske panoge.
- TRETJA SKUPINA: dejavnosti mlečnopredelovalne industrije, predelave mesa, konditorstvo, proizvodnja rastlinskih in živalskih olj ter maščob in proizvodnja sladkorja; po obsegu prihodkov in povezanosti z domačim kmetijstvom se uvrščajo med najpomembnejše živilskopredelovalne dejavnosti.
- ČETRTRA SKUPINA: vinarstvo, mlinarstvo ter predelava rib; to so dejavnosti, ki dosegajo najslabše rezultate poslovanja.

Tabela 9: Primerjava kazalnikov uspešnosti poslovanja v dejavnostih živilskopredelovalne industrije v Sloveniji za leto 1998

Šifra SKD	Dejavnost	Produktivnost	Dodana vrednost na zap.	Neto dobiček oz. izguba na zap.	Donos. prod. (ROS)	Donos. sred. (ROA)	Celotna ocena
15.1	Proizv., konzerv. mesa, mesnih izd.	0	-	--	--	-	zelo dobro
15.2	Pred. in konzerv. rib in ribjih izd.	-	--	--	--	--	zelo slabo
15.3	Pred. in konzerv. sadja in vrtnin	-	0	0	0	0	povprečno
15.4	Proizv. rastl. in živ. olj in maščob	++	-	--	--	--	slabo
15.5	Pred. mleka in proizv. mlečnih izd.	++	-	--	--	--	slabo
15.6	Mlinarstvo in proizvod. škroba	-	-	--	--	--	zelo slabo
15.7	Proizv. krmil	++	++	++	+	++	zelo dobro
15.81	Proizv. kruha, sv. peciva in slaščic	--	-	-	+	++	povprečno
15.83	Proizv. sladkorja	+	++	--	--	--	slabo
15.84	Proizv. kakava, čokolade, bonb.	--	-	--	-	-	slabo
15.86	Pred. čaja in kave	+	+	++	++	++	zelo dobro
15.93	Proizv. vina iz grozdja	-	--	--	--	--	zelo slabo
15.96	Proizv. piva	++	++	++	++	++	zelo dobro
15.98	Proizv. min. vod in brezalk. pijač	+	++	++	++	0	zelo dobro
16.	Proizv. tobačnih izd.	++	++	++	++	++	zelo dobro

Legenda:

Oznaka	Vrednost indeksa
++	> 140
+	> 110 < 140
0	> 90 < 110
-	> 60 < 90
--	< 60

5. VKLJUČITVE ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE SLOVENIJE V SKUPNI TRG

Živilskopredelovalna industrija ima v Evropski uniji izrazit gospodarski in tudi javno– politični pomen, saj prispeva okoli 15% k skupnemu ustvarjenemu prihodku celotne predelovalne industrije in je druga najpomembnejša panoga po številu zaposlenih. Skupna kmetijska politika Evropske unije je eden temeljnih ciljev in načel Rimske pogodbe (1957), ki je ustanovitveni dokument Evropske gospodarske skupnosti, iz katere se je kasneje razvila Evropska unija (Notranji trg EU ter slovensko kmetijstvo in živilska industrij, 2000, str. 21).

Pomembna stopnja v evropski integraciji je uveljavitev skupnega trga leta 1992, ki temelji na štirih svoboščinah, to so prost pretok blaga, storitev, kapitala in ljudi. Te svoboščine omogočajo podjetjem izdelavo in prodajo svojih izdelkov skladno s sistemom svobodne konkurence v državi članici, v kateri so možnosti za poslovanje teh podjetij najugodnejše. Podjetja se lahko ustanovijo in črpajo svoj kapital kjer koli na skupnem trgu. Skupni trg predstavlja tudi veliko prednost za potrošnike, saj imajo večjo možnost za izbiro izdelkov večje kakovosti ali ugodnejšimi cenami, izdelanih v državah članicah. Prav tako imajo delavci boljši dostop do delovnih mest z boljšimi delovnimi razmerami in plačami.

V Evropski uniji na trgu živilskih proizvodov obstaja močna konkurenca. Le-ta sili podjetja k zniževanju stroškov, kar dosegajo z intenzivnimi vlaganji v razvoj novih tehnologij in postopkov, to pa vodi do zmanjševanja stroškov dela ter izboljšave logistike in distribucijskih poti. Po rezultatih analiz Valantove pa slovenska živilska podjetja, ko razmišljajo o prihodnjih dejavnikih razvoja, ne dajejo večje pomembnosti zmanjševanju stroškov, večji pomen pripisujejo uvajanju novih tehnologij in novih organizacijskih struktur. Če se bodo dosednji trendi nadaljevali in se zunanje okolje do vstopa v Evropsko unijo ne bo bistveno spremenilo, bodo slovenska živilskopredelovalna podjetja nepripravljena dočakala vdor tujih živilskih podjetij in multinacionalk in jim ne bodo mogla uspešno konkurirati (Valant, 1999, str.116).

5.1. TRGOVINA IN ŽIVILSKOPREDELOVALNA INDUSTRIJA

Razvoj trgovine se je tudi v Sloveniji približal stanju in procesom v Evropski uniji. Zelo hitro se povečuje stopnja koncentracije ob hkratni ostri konkurenci med vodilnimi trgovci.

Slovenska podjetja v živilskopredelovalni dejavnosti se dnevno srečujejo z naraščajočimi zahtevami trgovine. Ostra konkurenca med velikimi trgovci in ostrejši pogoji pri dobaviteljnih imajo pozitivne učinke na ekonomsko blaginjo potrošnikov, toda predvsem na račun sektorja dobaviteljev živilskopredelovalne industrije.

5.2. POVZETEK PREDNOSTI, SLABOSTI, NEVARNOSTI IN PRILOŽNOSTI ZA SLOVENSKO ŽIVILSKO INDUSTRIJO OB VKLJUČEVANJU V EU

Na osnovi dosedanjega stanja živilskopredelovalne industrije Slovenije, raziskav in objavljenih študij (Gmeiner, 1996, str. 7; Špehar, 1998, str. 25 - 26, Valant, 1999; Erjavec et al., 2000) v nadaljevanju naloge navajam nekaj splošnih predpostavk analize SWOT (SWOT - strengths-prednosti, weaknesses-slabosti, opportunities-priložnosti, threats-nevarnosti) , to je analize, ki je osredotočena na notranje in zunanje okolje podjetja.

Prednosti slovenske živilske industrije ob vstopu v EU:

- že utečene prodajne poti na slovenskem trgu, kar predstavlja manjše stroške distribucije na domačem trgu
- dobro poznavanje trga nekdanje Jugoslavije
- dober ugled slovenskih živilskih podjetij na domačem trgu in trgu nekdanjih jugoslovanskih republik
- ugodno razmerje med kakovostjo in ceno izdelkov
- sposobnost za obdelavo zahtevnih izdelkov z obstoječo tehnologijo, ki je v večini dejavnosti primerljiva z evropsko
- dolgoletna tradicija

Slabosti slovenske živilske industrije ob vstopu v EU:

- veliko podjetij v dejavnosti nima dobro razvitih strategij in strateškega planiranja
- neizkoriščenost zmogljivosti v podjetjih nekaterih dejavnosti, kar vpliva na fiksne stroške
- visoki stroški proizvodnje
- neusklajena cenovna politika
- slaba povezanost podjetij
- pomanjkanje strateških zvez, horizontalnih in vertikalnih povezav podjetij
- nizek delež tujih investitorjev
- pomanjkanje usposobljenega vodstva za področja mednarodnega marketinga, financ in strateškega menedžmenta
- prilagajanje tujim standardom

Priložnosti slovenske živilske industrije ob vstopu v EU:

- zakonitost velikega odprtega trga in njegova prednost za majhna konkurenčna gospodarstva
- sprostitev zunanjetrogovinske zaščite za trg EU
- nove tržne niše in novi segmenti
- odpiranje trgov nekdanjih jugoslovanskih republik in Vzhodne Evrope
- boljša kakovost poslovanja kot v nekdanji Jugoslaviji in Vzhodni Evropi

- možnosti za strateške povezave znotraj panog
- dolgoročno bodo opazni pozitivni vplivi stabilnejšega makroekonomskega okolja
- vključitev v skupni trg bi lahko pomenila odstranjevanje ovir v trgovanju med državami članicami
- povečevanje tujih investicij
- gospodarski napredek in razvoj, ki temelji na velikem skupnem trgu, na katerem je trgovanje z blagom, storitvami, kapitalom, znanjem in ljudmi prosto

Nevarnosti slovenske živilske industrije ob vstopu v EU:

- soočenje z ostro konkurenco evropskega skupnega trga
- vstop novih konkurentov bo vodil k povečanju pogajalske moči kupcev in povečanju rivalstva med že obstoječimi konkurenti
- posledica večjega števila ponudnikov na domačem trgu po vstopu v Evropsko unijo bosta znižanje zaslužkov ter manjša dobičkonosnost podjetij živilskopredelovalne industrije
- sprostitev zunanjetrgovinske zaščite za živilske proizvode po vstopu v EU
- neprilagojenost standardom in s tem povezana manjša konkurenčnost
- vstop tujih multinacionalk na domači trg
- šibka povezanost slovenskih podjetij za skupen nastop na trgu EU
- neodkrite tržne niše in marketinško ter tehnološko zahtevna obdelava tržnih niš

5.3. STRATEŠKE USMERITVE ŽIVILSKOPREDELOVALNE INDUSTRIJE SLOVENIJE

Največja živilska podjetja v Evropski uniji združujejo svojo proizvodnjo z namenom, da dosežejo večje prihranke ekonomije obsega, da zmanjšujejo visoke stroške raziskav in razvoja ter zaradi nižjih stroškov oblikovanja blagovnih znamk. Glavni namen teh ukrepov je povečevanje tržnega deleža na evropskem trgu. Eden izmed dejavnikov koncentracije živilskopredelovalne industrije v Evropski uniji je tudi na strani trgovine na drobno, saj zaradi pogajalske moči trgovcev v trgovini na drobno s polic izginjajo manjše blagovne znamke nacionalnih proizvajalcev, tržni delež trgovinskih blagovnih znamk pa se povečuje. Ta trend se že uresničuje tudi na slovenskem trgu. Vstop velikih evropskih trgovskih verig s hrano ob sočasnem zniževanju zunanjetrgovinske zaščite bo lahko pomenil tudi nevarnost zmanjševanja tržnih deležev domačih živilskopredelovalnih podjetij, zato so strateške povezave slovenskih živilskopredelovalnih podjetij za konkurenčnost neizogibne, tako zaradi ohranitvenih kot zaradi razvojnih prednosti (Valant, 1999, str. 114).

Slovenska živilskopredelovalna industrija pričakuje, da bo s trenutkom prihoda na skupni evropski trg in s popolnim prevzemom reda Evropske unije, deležna povsem enakih pravil, kot izhajajo iz Sporazuma o kmetijstvu oziroma Sporazuma GATT/WTO za Evropsko unijo.

Republika Slovenija tudi pričakuje, da bo imela možnost uveljaviti izvozna nadomestila in določila o posebni zaščiti na področju trgovinskih mehanizmov in trgovine s tretjimi državami (Povzeto po: Notranji trg Evropske unije ter slovensko kmetijstvo in živilska industrija, 2000, str. 40-46).

Po Gmeinerju industrijska kooperacija in sodelovanje v obdobju globalne konkurence in tehnoloških sprememb določata uspeh podjetij v večji meri kot razpoložljivost produkcijskih faktorjev in lokacija tako znotraj domačega gospodarskega prostora kot v mednarodnem okolju (Valant, 1999, str. 76).

V strategiji gospodarskega razvoja Slovenije pri ekonomskih vidikih razvoja trga avtorji menijo, da sta potrebna predvsem dva mehanizma, to sta liberalizacija cen in zunanje trgovine in zagotavljanje možnosti čim bolj prostega vstopa in izstopa podjetij (Valant, 1999, str. 49). Za zagotavljanje navedenih možnosti je potrebna aktivnejša politika s pospeševanjem vstopa in podpiranjem razvoja novih podjetij ter izstopa neuspešnih podjetij v panogi. Cilji ukrepov, ki jih izvaja država za področje živilskopredelovalne industrije, so povečevanje konkurenčnosti, povečevanje dodane vrednosti ter racionalizacija in modernizacija zmogljivosti. Valantova navaja, da bo v živilskopredelovalni industriji Slovenije poleg zmanjševanja zunanjetrgovinskih ovir potrebno tudi učinkovitejše delovanje vlade pri reševanju dejavnikov makroekonomskega okolja. Pri tem navaja povečane možnosti za neposredne tuje investicije, zniževanje obrestnih mer in zniževanje inflacije. V nadaljevanju navaja, da je sestavni del predpristopne strategije Slovenije za vstop v Evropsko unijo reforma podjetniškega sektorja (Slovensko ekonomsko ogledalo, 1998), iz katere navaja naslednje cilje in ukrepe (Valant, 1999, str. 11):

- povečevanje konkurenčnosti podjetniškega sektorja, višja realna rast v industriji, večji delež naložb in več neposrednih tujih investicij, kot so: horizontalni programi strukturnega prilagajanja, izobraževanje in usposabljanje vodstvenega kadra, svetovalne dejavnosti, subvencije raziskavam in razvoju, zmanjševanje dosedanjih oblik državne pomoči;
- omogočanje in pospeševanje strukturnega prilagajanja z ukrepi, kot so: učinkovito uresničevanje Zakona o prevzemih, hitrejši razvoj kapitalskega trga, uresničevanje lastninskih pravic in uveljavitev nadzora lastnikov;
- tehnološka prenova in povečevanje tehnološke inovativnosti podjetniškega sektorja z ukrepi, kot so: ustanavljanje novih in reformiranje obstoječih ustanov za prenos znanja in tehnološkega know-howa (tehnološki centri, raziskovalne in razvojne enote v podjetjih, svetovanja).

Če se bodo slovenska živilskopredelovalna podjetja želela dokazati kot konkurenčna na prihodnjem skupnem trgu Evropske unije, bodo morala racionalizirati proizvodnjo, omejiti razpon ponudbe svojih proizvodov in se povezovati z namenom zniževanja stroškov razvoja, marketinga in distribucije in se s svojo ponudbo ne bodo smela omejevati pretežno na slovenskem trgu.

6.INDUSTRIJA PIJAČ V ŽIVILSKI PANOGI SLOVENIJE

Za industrijo pijač v Evropski uniji je značilna visoka dodana vrednost, saj dosega petino dodane vrednosti v povprečju celotne živilskopredelovalne industrije, vrednost proizvodnje pijač v Evropski uniji pa znaša 14,9 % živilskopredelovalne panoge (Food, Beverages and Tobacco, 2000, str.121).

Po rezultatih uspešnosti je proizvodnja pijač med najuspešnejšimi dejavnostmi v celotni živilskopredelovalni industriji. Ustvarja presežek v zunanjetrgovinskem poslovanju ter dosega velik delež prihodkov od prodaje na tujih trgih. V okviru projekta Prenova podjetij (Petrin et al., 1993) so pri preučevanju potenciala posameznih segmentov slovenske živilskopredelovalne industrije avtorji prisodili največjo konkurenčnost in največ tržnih priložnosti proizvodnji alkoholnih pijač, največjo vitalnost pa proizvodnji tako alkoholnih kot brezalkoholnih pijač ob upoštevanju meril dinamike prodaje, dinamike produktivnosti, likvidnosti, tehničnih zmožnosti in dobičkonosnosti (Valant, 1999, str. 88). Predvsem proizvodnja brezalkoholnih pijač in piva sta visoko nad povprečjem med dejavnostmi v slovenski živilski industriji.

Potrošniki vse večjo pozornost namenjajo zdravemu življenju in zdravi prehrani, zato želijo proizvajalci povečati prodajo tako imenovane funkcionalne hrane, to je hrana, ki naj bi poleg hranilne vrednosti imela tudi zdravstveno funkcijo. Ta usmeritev se širi tudi v industrijo predvsem brezalkoholnih pijač (Functional way forward, 2001, str. 2).. Na trgu se pojavlja nova skupina pijač, obogatjenih z vitamini, minerali, balastnimi snovmi in drugimi elementi, ki jih primanjkuje organizmu. Raziskave kažejo, da so tako v državah Evropske unije kot v Sloveniji potrošniki vedno bolj pozorni na surovine oziroma sestavine, ki so v alkoholnih predvsem pa brezalkoholnih pijačah.

6.1. DELITEV PIJAČ PO NOMENKLATURI INDUSTRIJSKE PROIZVODNJE

Po nomenklaturi industrijskih proizvodov 1999 delimo pijače na naslednje skupine:

- 15.91 žgane pijače
- 15.92 etanol
- 15.93 vina
- 15.94 druge fermentirane pijače
- 15.95 aromatizirana vina
- 15.96 pivo iz slada
- 15.97 slad
- 15.98 mineralne vode in brezalkoholne pijače

6.1.1. Poraba pijač v Sloveniji

Letna proizvodnja vseh pijač v Sloveniji znaša približno 5,5 mio hl. V Evropski uniji je bila v letu 1998 poraba mineralnih vod, brezalkoholnih pijač in piva podobna, in sicer 70 do 77 litrov na prebivalca (Food, Beverages and Tobacco, 2000, str.121). Po podatkih Statističnega urada RS pa je znašala v Sloveniji povprečna letna poraba pijač na prebivalca v letu 2000 (ocena) za naslednje pijače:

brezalkoholne pijače	= 83 litrov na prebivalca
mineralne vode	= 53 litrov na prebivalca
pivo	= 88 litrov na prebivalca
vino	= 40 litrov na prebivalca
žgane pijače	= 5 litrov na prebivalca

MINERALNE VODE IN BREZALKOHOLNE PIJAČE

V letu 1997 je znašal delež proizvodnje brezalkoholnih pijač v državah članicah Evropske unije od 20 % do 35 % glede na celotno industrijo pijač. Delež mineralnih vod je v Evropi v letu 1997 znašal skoraj polovico skupne porabe v proizvodnji pijač (Food, Beverages and Tobacco, 2000, str.121). Največjo porabo na prebivalca v letu 1998 med mineralnimi vodami so imele naslednje države: Italija 136 in Belgija 117 litrov na prebivalca, najnižjo porabo pa je bilo zaznati na Irskem 17, Nizozemskem 15 in Veliki Britaniji 11 litrov na prebivalca. Manjše razlike med evropskimi državami je bilo opaziti pri brezalkoholnih pijačah, pri katerih je bila največja poraba v Belgiji (93 litrov na prebivalca), najnižja pa v Franciji (37 litrov na prebivalca). V Sloveniji je poraba mineralnih vod 53 litrov na prebivalca, brezalkoholnih pijač pa 83 litrov na prebivalca (Publikacije Statističnega urada RS, 2000).

Proizvodnja mineralnih vod in brezalkoholnih pijač sodi med najuspešnejše dejavnosti živilske industrije Slovenije. V industriji brezalkoholnih pijač se je dodana vrednost na zaposlenega v treh letih povečala za polovico, kar je posledica enega izmed ukrepov za povečanje učinkovitosti (Erjavec et al, 2000, str. 111).

PIVO

V Evropski uniji je bilo v devetdesetih letih največ prevzemov in združitvev tudi v pivovski dejavnosti. Te povezave so predvsem posledica zasičenosti ponudbe na trgu, zato je povečevanje tržnih deležev podjetja le na podlagi notranje rasti težko izvedljivo.

Pivovarska dejavnost dosega nadpovprečno poslovno uspešnost glede na celotno živilsko industrijo. Na to vpliva tudi njena tržna struktura, saj je visoka stopnja koncentracije povezana z visoko dobičkonosnostjo. V pivovski panogi v Sloveniji imamo dve vodilni podjetji, ki skoraj v celoti (90 %) pokrivata domačo porabo piva ter stalno investirata in posodabljata proizvodnjo.

Proizvodnja piva je dejavnost, ki je v ospredju v ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega, saj dosega kar 2,8-kratno vrednost povprečja živilstva (glej sliko 4). Za proizvodnjo piva je že splošno značilna zelo visoka dodana vrednost, rezultati pa potrjujejo, da sta vodilni slovenski podjetji v tej dejavnosti po produktivnosti in učinkovitosti popolnoma primerljivi z vodilnimi evropskimi konkurenti (Erjavec et al., 2000, str. 113).

Proizvodnja piva je bila v letu 1998 med najuspešnejšimi dejavnostmi po prispevku k celotnemu dobičku; skupaj s predelavo tobaka je prispevala kar 21 % (Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1999). V letu 1998 je proizvodnja piva prispevala kar 9,9 % k skupnim prihodkom živilske industrije. V okviru industrije pijač ustvari pivovarska dejavnost skoraj polovico vseh prihodkov.

V pivovarski panogi se je v obdobju 1996 do 1998 zmanjšala donosnost sredstev, kar je verjetno posledica velikih investicijskih vlaganj, temu pa sledi povečanje vrednosti stalnih sredstev v vodilnih podjetjih proizvodnje piva, ob za zdaj še nespremenjenih dobičkih (glej sliko 7).

Največja poraba piva na prebivalca v letu 1998 je bila v Nemčiji, kjer so popili 127 litrov na prebivalca, takoj za njimi so Irci s 124 litri na prebivalca. Najnižja je bila poraba piva v Italiji, in sicer 27 litrov na prebivalca (Food, Beverages and Tobacco, 2000, str.121). V Sloveniji je v letu 2000 znašala poraba piva 88 litrov na prebivalca (Publikacije statističnega urada RS, 2001).

VINO

Z vinogradništvom se ukvarja skoraj tretjina slovenskih kmetij. V Sloveniji pridelamo okoli 90 milijonov litrov vina na leto, od tega 70 % kakovostnega. Letno izvozimo približno 10 milijonov litrov, od tega največ kakovostnega belega vina. Ocena porabe v Sloveniji je 40 litrov na prebivalca oziroma 80 milijonov litrov vina (Notranji trg EU ter slovensko kmetijstvo in živilska industrija, 2000, str.52).

Kljub temu, da velja prepričanje visoke kakovosti in dobrih proizvodnih potencialov proizvodnje vina, ta dejavnost prikazuje slabe rezultate že vrsto let. Slabi rezultati so posledica zastarelih proizvodnih zmogljivosti, izgube surovinskih trgov na ozemlju nekdanje Jugoslavije, visokih stroškov surovin, postopne liberalizacije zunanje trgovine ter neustreznih poslovnih odločitev in upravljalških strategij v obdobju tranzicije. Pri tem je treba poudariti, da je izboljšanje konkurenčnosti vinarstva neposredno povezano z izboljšanjem učinkovitosti vinogradništva.

V vinogradništvu v okviru strukturne politike uvajajo podpore za pridelavo tržno zanimivejših sort, tehnološke posodobitve, razvoj strokovnega znanja in za promocijo (Notranji trg EU ter slovensko kmetijstvo in živilska industrija, 2000, str. 89).

V letu 1998 je bila največja poraba vina v Franciji (60 litrov na prebivalca), sledi ji Italija (58 litrov na prebivalca) in Portugalska (53 litri na prebivalca) (Food, Beverages and Tobacco, 2000, str.121).

ŽGANE PIJAČE

Dolgo tradicijo v slovenski industriji pijač imajo tudi žgane in druge alkoholne pijače. Letna proizvodnja različnih žganih in alkoholnih pijač znaša 900.000 litrov. Za trgovanje z žganimi pijačami je značilno, da ni državnega monopola.

Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano bo pristojno za kontrolo geografskega porekla in vodenje registra žganih pijač. Z Zakonom o DDV in Zakonom o trošarinah je urejena obdavčitev vseh alkoholnih pijač, področje kakovosti alkoholnih pijač pa še ni usklajeno s pravnim redom Evropske unije. Navedeni podatki o žganih pijačah so povzeti po gradivu Gospodarske zbornice Slovenije.

6.2.SEDANJI IN PRIHODNJI KONKURENČNI PRITISKI NA INDUSTRIJO PIJAČ

Tradicionalne navade potrošnikov se spreminjajo, slovenski trg obvladujejo čedalje močnejši trgovci in tem trendom so v letu 2000 prvi v slovenski živilskopredelovalni panogi morali slediti tudi proizvajalci pijač (Notranji trg EU ter slovensko kmetijstvo in živilska industrija, 2001, str. 23). Tako slovenski, evropski kot svetovni trg so zelo nasičeni s ponudbo, to pa pomeni, da povečevanje tržnih deležev s fizično rastjo za proizvajalce pijač in hrane ni več zanimivo. Zato so vse pogostejše kapitalske povezave, ki imajo ponavadi naslednje motive:

- obrambne povezave za boljši konkurenčni položaj na domačem trgu in lažji dostop na tuje trge
- prevzemi tekmecev za ohranitev tržnega položaja
- in povezave z dominantnim konkurentom, ki manjšemu podjetju omogoča preživetje

Med slovenskimi proizvajalci v industriji pijač potekajo v zadnjem obdobju strateške povezave tako domačih kot tujih podjetij, predvsem z območja Evropske unije. S povezovanjem s tujimi podjetji si želijo slovenski proizvajalci okrepiti položaj na domačem trgu ter zagotoviti razvojne možnosti predvsem na trgih Srednje in jugovzhodne Evrope. Povezujejo se predvsem podjetja s konkurenčnim proizvodnim programom in močnimi blagovnimi znamkami. Tržna povezovanja so predvsem pogosta med proizvajalci alkoholnih in brezalkoholnih pijač. Po besedah Andreja Plahutnika, direktorja Urada za varstvo konkurence, je zanimiv tržni primer

tudi kombinacija hrane in pijač, saj naj bi ta povezovanja proizvajalcev skupin izdelkov v prihodnjih letih postala ena najpogostejših oblik dolgoročnega povezovanja proizvajalcev. Posledice sinergij, ki temeljijo na dopolnjevalnih proizvodnih programih, naj bi bile ustvarjanje prihrankov v skupnem marketingu in logistiki, možne pa so težave pri razvoju. Povezana podjetja bodo skušala iskati priložnosti v skupni nabavni in prodajni strategiji, logistiki, distribuciji in usklajenih promocijskih aktivnostih.

V Evropi so poleg vodoravnih povezav vedno zanimivejše tudi navpične povezave med proizvajalci, dobavitelji in trgovci. Močnejši slovenski trgovci že imajo v lasti nekatere proizvajalce hrane, medtem ko proizvajalcev pijač trenutno še ne (Kako so si pivovarni in Kolinska razdelile trg, 2001, str. 24). Takšne povezave bodo lahko v prihodnosti vplivale na konkurenčnost ponudbe posameznih skupin izdelkov na prodajnih policah slovenskih trgovcev.

Slovenski trg je za proizvodne zmogljivosti naših proizvajalcev pijač premajhen, zato ti iščejo priložnosti predvsem na trgih nekdanje Jugoslavije. Na teh trgih so blagovne znamke slovenskih proizvajalcev pijač še vedno priznane. S prevzemi tamkajšnjih podjetij in prenosom znanja vplivajo na lokalno pripadnost blagovni znamki, to pa je povezano z dolgoročno uspešnostjo. S temi povezavami pa bodo slovenski proizvajalci zanimivejši tudi za tujce.

V industriji pijač pričakujejo, da bodo strateška povezovanja in drugi ukrepi za povečanje učinkovitosti, pripomogli k večji konkurenčnosti slovenskih proizvajalcev in ugodnemu izidu prihoda Slovenije na skupni trg.

7. SKLEP

Menim, da bodo slovenska živilska podjetja doživela korenite sprememb ob vstopu v Evropsko unijo tako v pravnem okolju kot zaradi konkurenčnega pritiska enotnega trga. Kakšni bodo učinki vstopa, je odvisno od pripravljenosti gospodarstva ter sposobnosti državne uprave za oblikovanje tako velikih sprememb ter v veliki meri tudi vloge Evropske unije.

Obdobje političnega protekcionizma se v živilskopredelovalni industriji končuje, poteka proces liberalizacije, večina podjetij živilske dejavnosti pa se bo z odprto konkurenco srečala prvič. To je že mogoče videti v poslovnih rezultatih. Slovenska živilskopredelovalna podjetja se bodo morala pravočasno prilagoditi evropski zakonodaji, ki je eden pglavitnih elementov konkurenčnosti. V prihodnje bo potrebno postopno znižanje zunanjetrgovinske zaščite tako za kmetijske kot živilske proizvode.

Zaradi makroekonomske stabilizacije, potrebe po posodobitvi živilske industrije, morebitnih pritiskov na pogajanja s Svetovno trgovinsko organizacijo (WTO) in prilagajanja potreb Evropski uniji je potrebna prenova kmetijske in živilske politike. Za področje živilskih proizvodov je prilagajanje vstopu v Evropsko unijo povezano z ureditvijo ustrezne regionalne in strukturne politike, s prilagoditvijo tehničnih predpisov in standardov in postopnim izenačevanjem cen teh izdelkov.

Na podlagi kazalnikov uspešnosti poslovanja lahko sklepamo, da so podjetja živilskopredelovalne industrije konkurenčno sposobnejša kot v poprečju celotna industrija Slovenije. Vendar se ob primerjavi dodane vrednosti slovenske živilskopredelovalne industrije z dodano vrednostjo v Evropski Uniji pokaže prav nasprotna slika, saj živilskopredelovalna industrija Slovenije dosega komaj 30 % dodane vrednosti držav članic Evropske unije. Na podlagi tega kazalnika lahko slovensko živilskopredelovalno industrijo ocenimo kot nekonkurenčno. Za kmetijsko in živilsko industrijo Slovenije so odločilnega pomena povečanje dodane vrednosti, izboljšanje kakovosti higienskih norm in norm Evropske unije o varstvu okolja, poudarek na izboljšanju gospodarskega položaja primarne kmetijske proizvodnje ter povečanje obsega gospodarskih koristi, ki jih bodo posredno imeli kmetijski in živilski proizvajalci. Za prestrukturiranje in povečanje konkurenčnosti industrije sta potrebni stabilizacija makroekonomskih gibanj ter industrijska politika, ki je usmerjena v spodbujanje strukturnih sprememb in promocijo panog, tako da bodo živilskopredelovalna podjetja konkurenčno sposobna v mednarodnem okolju.

S prihodom tujih živilskopredelovalnih podjetij bodo pretile našim podjetjem nevarnosti, kot so zmanjšanje prodajnih možnosti na domačem trgu ter s tem kot posledica zmanjševanje tržnih deležev in poslovne uspešnosti. Za slovenska podjetja je ključno, da se osredotočijo na zmanjšanje proizvodnih stroškov in uvajanje novih tehnologij pri razvijanju konkurenčnega položaja. Potrebno je odpraviti razlike v stroških, ki nastopajo v primerjavi s konkurenti ter pri

tem poiskati in odpraviti najpomembnejše ovire. Erjavec meni, da je cenovno konkurenčnost, ki je vodilo vseh sprememb, možno doseči z ofenzivnejšim prestrukturiranjem, tehnološko posodobitvijo, različnimi oblikami izkoriščanja učinkov ekonomije obsega ter spremembami upravljalških strategij. Najuspešnejša podjetja živilske industrije Slovenije se uspešno pripravljajo na neposredno soočenje z ostro konkurenco na skupnem evropskem trgu, nekatera pa na tem trgu že poslujejo. Kakšna je realna konkurenčnost slovenske živilske panoge bomo videli šele po pridružitvi Slovenije v Evropsko unijo, ko se bo neposredno soočila s konkurenco skupnega trga. Dinamično in sistematično poslovanje živilskopredelovalne industrije Slovenije je ključno za izboljšanje njenega konkurenčnega položaja v obdobju do pričakovane vključitve v Evropsko unijo.

Za časovno opredelitev vstopa Slovenije k Evropski uniji navajam oceno g. Sandorja Richterja, strokovnjaka z dunajskega inštituta za gospodarske primerjave (WIIW), ki meni, da je prvo širitev Evropske unije s prvo skupino članic, v okviru katere naj bi bila tudi Slovenija, realno pričakovati šele leta 2005 (Kalčič, 19.5.2000). Minister Bavčar pa meni, da bo širitev leta 2004, in da bo v času danskega predsedovanja Uniji zaključek pogajanj z državami kandidatkami, ki bodo izpolnjevale pogoje (Izjava za javnost, 2001). Redno poročilo Evropske komisije za leto 2001 ocenjuje, da Slovenija že izpolnjuje vse kriterije na področjih prava družb, kmetijstva, transporta, energetike, kulture, avdiovizualne politike in telekomunikacij.

LITERATURA

1. Bye Pacal, Hayton Daniel: Industrial History and Technological Development in Europe. London: European Commission, 1997, str. 20-21.
2. Cajnko Javornik Vita: Ksenofobija na pragu EU. Finance, Ljubljana, oktober 2001.
3. Erjavec Emil et al: Slovensko kmetijstvo in Evropska Unija. Ljubljana: ČZD Kmečki glas, 1997. 439 str.
4. Erjavec Emil et al.: Stanje slovenske živilskopredelovalne industrije. Raziskovalna naloga v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko, 1998a.
5. Emil Erjavec, Luka Juvančič: Ekonomske in institucionalne posledice vključitve Slovenije v Evropsko unijo za agroživilstvo. Slovenska ekonomska revija, Ljubljana, 2(1999). 67 str.
6. Emil Erjavec, Kuhar Aleš: Slovenska živilskopredelovalna industrija in Evropska Unija. Ljubljana: Biotehniška fakulteta, 2000. 168 str.
7. Functional Flavors: Concepts for the future. Beverage World International. 2001, 10-11 str.
8. Functional way forward. Soft Drink International, London, october 2001. 2 str.
9. Gmeiner Pavle: Dejavniki za povečanje konkurenčnosti slovenske predelovalne industrije, s posebnim ozirom na kooperacije, razvojne raziskave in tuja vlaganja. Delovni zvezki. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 1996. 38 str.
10. Gmeiner Pavle: Globalna konkurenčnost Slovenije, eksperimentalna ocena njenih prednosti in slabosti po metodi Svetovnega ekonomskega foruma. Delovni zvezki. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 12(1998). 58 str.
11. Impact on Manufacturing, Food, Drink and Tobacco processing machinery, The Single Market Review, 1(1997), str. 11 - 22.
12. Impact on Manufacturing, Processed foodstuffs, The Single Market Review, 7(1997), str. 102 - 104.

13. Izjava za javnost. Ljubljana: Služba vlade Republike Slovenije za evropske zadeve, 91D-4(2001).
14. Kalčič Vesna: Leto 2005 je najbolj realno. Dnevnik, Ljubljana, 19.5.2000.
(URL: <http://www.dnevnik.si/doc/dn/2000/5/19/4sdz.hts>)
15. Kako so si pivovarni in Kolinska razdelile trg. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 7(2001), str. 23-25.
16. Kuhar Aleš.: Ocena konkurenčnosti slovenske živilskopredelovalne industrije. Diplomaska naloga. Ljubljana: Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko., 1998. 45 str.
17. Majcen Boris: Ocena učinkov prostotrgovinskega sporazuma z državami CEFTA na slovensko gospodarstvo. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja, 1997. 133 str.
18. Pogajalska izhodišča Republike Slovenije za pogajanja o pristopu k Evropski uniji. Ožja pogajalska skupina za pristop Republike Slovenije K Evropski uniji - OPS. Ljubljana: Služba vlade Republike Slovenije za evropske zadeve, 2000.
19. Program razvoja kmetijstva, živilstva, gozdarstva in ribištva 2000 - 2002. Ljubljana: Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, 1999a.
20. Pavlovčič Lidija: Hrana, tobak in zdravila prinašajo dobiček, bencin pa ne več. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 6(2000), str. 13 -17.
21. Petrov Sabina: Trgovinske znamke se bodo še širile. Finance, Ljubljana, november 2001.
22. Špehar Ivan: Živilskopredelovalna panoga Slovenije ob vključevanju v Evropsko unijo. Diplomaska naloga. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 44 str.
23. Valant Vesna: Konkurenčna sposobnost živilskopredelovalne industrije v Sloveniji. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 126 str.
24. Zupanc Kos Mira: Prilagajnje kmetijsko-živilske zakonodaje v Loveniji zakonodaji v Evropski uniji. Ljubljana: Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, 1997. 62 str.

VIRI

1. Eurostat, 2000.
2. Food, Beverages and Tobacco. Panorama of European Business, 3(2000), str. 103-123.
3. Interna gradiva, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko, Katedra za agrarno politiko.
4. Kombinirana nomenklatura s carinskimi stopnjami. Uradni list Republike Slovenije, 120(2000).
5. Nomenklatura industrijskih proizvodov 1999. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije, 2(1998).
6. Notranji trg EU ter slovensko kmetijstvo in živilska industrija. Interna gradiva Gospodarske zbornice Slovenije, 2000. 95 str.
7. Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb Republike Slovenije. Ljubljana: Agencija Republike Slovenije za plačilni promet - APP, 1993 - 1999.
8. Poročilo o stanju kmetijstva, živilstva in gozdarstva. Ljubljana: Kmetijski inštitut Slovenije, 1997-2000.
9. Publikacije Statističnega urada Republike Slovenije, 2000.
10. Slovenija v številkah. Ljubljana: Statistični urad RS, 2001.
11. Slovenia Weekly, 10(2001).
12. Statistični letopis Republike Slovenije. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije, 1997-2000.
13. Slovensko ekonomsko ogledalo. Različne številke, Ljubljana: Urad za makroekonomske raziskave in razvoj, 1998 - 2000.

PRILOGE

Tabela 1: Fizični obseg proizvodnje posameznih skupin živilskih proizvodov v Sloveniji v letih 1985, 1991 in 1996

Proizvod	Fizični obseg proizvod. v tonah			Indeks	
	1985	1991	1996	1996/85	1996/91
Testenine	13.523	13.996	14.439	100	103
Predelano sadje	0	70.670	58.554		83
Mesni izdelki	30.258	38.845	33.467	110	86
Ribje konzerve	0	3.507	2.197		63
Mleko v prahu	0	3.282	8.777		13
Jedilno olje	52.207	42.762	35.845	60	84
Škrob	0	3.062	1.011		49
Kavovine	532	317	177	30	56
Umetne alkoholne pij. (v 000 hl)	0	77	26		34
Pivo (v 000 hl)	1.886	2.287	2.161	110	94
Brezalkoholne pijače (v 000 hl)	446	1.067	1.067	24	101
Cigarete	7.195	4.909	4.909	60	102

Vir: Statistični letopis Republike Slovenije, 1997.

Tabela 2: Število podjetij v živilskopredelovalnih dejavnostih v Sloveniji v letih 1996 - 1998

Šifra	Dejavnost	Število podjetij			Indeks
		1996	1997	1998	
SKD		1996	1997	1998	1998/96
15	Proizv. hrane, pijač in krmil	367	367	368	100
15.1	Proizv., konzerv. mesa, mesnih izd.	49	49	51	104
15.2	Pred. in konzerv. rib in ribjih izd.	3	3	3	100
15.3	Pred. in konzerv. sadja in vrtnin	43	43	43	100
15.4	Proizv. rastl. in živ. olj in maščob	8	8	8	100
15.5	Pred. mleka in proizvod. mlečnih izd.	22	22	20	91
15.6	Mlinarstvo in proizvodnja škroba	14	14	15	107
15.7	Proizv. krmil	9	9	9	100
15.8	Proizv. drugih živil	172	172	174	101
15.81	Proizv. kruha, sv. peciva in slaščic	113	113	116	103
15.83	Proizv. sladkorja	1	1	1	100
15.84	Proizv. kakava, čokolade, bonbonov	7	7	6	86
15.9	Proizv. pijač	47	47	45	96
15.93	Proizv. vina iz grozdja	12	12	11	92
15.96	Proizv. piva	9	9	8	89
15.98	Proizv. min. vod in brezalk. pijač	14	14	13	93
16.	Proizv. tobačnih izdelkov	1	1	1	100
DA	Proizv. hrane, pijač, tobačnih izdelkov	368	368	369	100

Vir: Podatki in kazalniki iz stat. podatkov bilance stanja in uspeha gospod. družb RS, 1998 - 1999.

Tabela 3: Število zaposlenih v slovenski živilskopredelovalni industriji v obdobju 1992 - 1996

Proizvod	Število zaposlenih					Indeks
	1992	1993	1994	1995	1996	1996/92
Mletje žita	1.354	952	955	749	918	68
Proizvodnja kruha in testenin	3.618	3.563	4.343	3.216	4.113	114
Predelava sadja in zelenjave	2.772	2.516	2.304	2.265	2.170	78
Predelava mesa in rib	5.170	4.378	4.157	4.202	3.506	68
Predelava mleka	2.052	1.985	1.986	1.913	1.855	90
Proizvodnja sladkorja	502	428	427	376	375	75
Proizvodnja kanditnih izdelkov	555	531	550	402	487	88
Proizvodnja rastl. olj in masti	345	335	311	302	279	81
Proizvodnja dr. živil. proizv.	1.336	1.203	1.194	1.184	1.143	86
Proizvodnja alkoholnih pijač	2.399	2.186	2.213	2.285	2.226	83
Proizvodnja brezalk. pijač	1.377	1.316	1.219	1.105	1.110	81
Proizvodnja krmil	146	142	89	95	97	66
Predelava tobaka	0	0	0	874	662	76
Skupaj	21.626	19.535	19.748	18.948	18.941	88

Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospod. družb RS, 1993 - 1997.

Tabela 4: Indeksi RCA po tarifnih razredih za Slovenijo v letu 1992-1995 na evropskem trgu

Tarifni razred	1992		1995	
	RCA	Rang	RCA	Rang
Mesni izdelki	267	1	324	1
Brezalkoholne pijače	227	2	195	2
Živalske maščobe	171	3	142	3
Pivo	79	7	101	4
Mlevski izdelki	128	4	89	5
Testenine	69	8	86	6
Mleko, smetana, jogurti	90	6	77	7
Meso	94	5	41	8
Kava	18	15	37	9
Vino	61	9	29	10
Pekovski izdelki	20	14	28	11
sladkor	23	13	24	12
Rastlinske maščobe	32	11	22	13
Čokolada in izdelki	37	10	17	14
Sir in skuta	16	16	11	15
Maslo	13	17	9	16
Pšenična moka	26	12	7	17
Destilirane alkoholne pijače	23	13	5	18
Margarina	5	18	3	19

Vir: Valant, 1999.

Tabela 5: Izvozna usmerjenost dejavnosti živilskopredelovalne industrije in predelovalnih

dejavnosti v obdobju 1996 - 1998

Šifra	Dejavnost	Delež prih. od prod. na tujih trgih (%)			Indeks 1998/9 6
		1996	1997	1998	
15	Proizv. hrane, pijač in krmil	12,9	1208	13,1	102
15.1	Proizv., konzerv. mesa, mesnih izd.	8,3	7,2	7,0	85
15.2	Pred. in konzerv. rib in ribjih izd.	31,0	32,6	36,5	118
15.3	Pred. in konzerv. sadja in vrtnin	31,6	34,1	30,8	98
15.4	Proizv. rastl. in živ. olj in maščob	9,3	15,7	18,3	197
15.5	Pred. mleka in proizvod. mlečnih izd.	10,3	10,1	11,2	109
15.6	Mlinarstvo in proizvodnja škroba	19,4	17,8	16,3	84
15.7	Proizv. krmil	0,4	0,1	0,1	38
15.8	Proizv. drugih živil	9,4	9,6	10,0	106
15.81	Proizv. kruha, sv. peciva in slaščic	0,7	1,2	1,4	202
15.83	Proizv. sladkorja	1,9	1,0	2,7	139
15.84	Proizv. kakava, čokolade, bonb.	29,9	32,1	28,1	94
15.9	Proizv. pijač	12,4	11,5	13,2	106
15.93	Proizv. vina iz grozdja	15,0	10,6	12,1	81
15.96	Proizv. piva	10,0	10,1	11,8	118
15.98	Proizv. min. vod in brezalk. pijač	15,8	15,8	17,2	109
16.	Proizv. tobačnih izdelkov	17,9	29,4	41,8	230
DA	Proizv. hrane, pijač, tobačnih izd.	13,1	13,5	14,6	111
D	Predelovalne dejavnosti	49,6	52,2	53,6	108

Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998 - 1999.

Tabela 6: Neto dobiček oz. izguba v dejavnostih živilskopredelovalne industrije v Sloveniji v obdobju 1996 - 1998

Šifra	Dejavnost	Neto dobiček / izguba (v 000 SIT)			Indeks 1998/96
		1996	1997	1998	
SKD					
15	Proizv. hrane, pijač in krmil	5,148.176	9,422.681	8,625.438	168
15.1	Proizv., konzerv. mesa, mes. izd.	-381.482	-119.936	747.738	
15.2	Pred. in konzerv. rib in ribjih izd.	35.293	17.005	12.948	37
15.3	Pred. in konzerv. sadja in vrtnin	678.672	1,086.039	1,145.601	169
15.4	Proizv. rastl. in živ. olj in maščob	90.708	143.260	15.595	17
15.5	Pred. mleka in proizvod. Mleč. izd.	577.931	819.511	577.962	100
15.6	Mlinarstvo in proizvodnja škroba	139.563	46.989	66.930	48
15.7	Proizv. krmil	133.885	229.650	198.900	149
15.8	Proizv. drugih živil	1,745.888	2,658.880	2,862.909	164
15.81	Proizv. kruha, sv. peciva in slaš.	611.764	1,363.623	1,619.841	265
15.83	Proizv. sladkorja	29.878	89.476	-33.768	
15.84	Proizv. kakava, čokolade, bonb.	83.565	177.499	150.709	180
15.9	Proizv. pijač	2,127.718	4,541.283	2,996.855	141
15.93	Proizv. vina iz grozdja	-1,371.509	697.311	-757.365	
15.96	Proizv. piva	2,315.058	2,592.130	2,609.438	113
15.98	Proizv. min. vod in brezalk. pijač	1,260.481	1,308.708	1,236.889	98
16.	Proizv. tobačnih izdelkov	657.002	1.303.493	2,550.485	388
DA	Proizv. hrane, pijač, tobačnih izd.	5,805.178	10,726.174	11,175.923	193
D	Predelovalne dejavnosti	-39,033.609	2,052.645	28,687.824	

Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998 - 1999.

Tabela 7: Neto dobiček oz. izguba na zaposlenega v dejavnostih živilskopredelovalne industrije v Sloveniji v obdobju 1996 - 1998

Šifra	Dejavnost	Neto dobiček / izguba (v 000 SIT)			Indeks 1998/96
		1996	1997	1998	
SKD					
15	Proizv. hrane, pijač in krmil	278,2	517,5	490,9	177
15.1	Proizv., konzerv. mesa, mes. izd.	-11,6	-37,1	245,6	
15.2	Pred. in konzerv. rib in ribjih izd.	154,1	74,3	57,0	37
15.3	Pred. in konzerv. sadja in vrtnin	297,7	501,9	574,5	193
15.4	Proizv. rastl. in živ. olj in maščob	305,4	490,6	56,1	18
15.5	Pred. mleka in proizvod. Mleč. izd.	310,7	440,1	319,0	103
15.6	Mlinarstvo in proizvodnja škroba	120,1	41,7	63,6	53
15.7	Proizv. krmil	821,4	1.417,6	1.235,4	150
15.8	Proizv. drugih živil	290,0	431,9	469,5	162
15.81	Proizv. kruha, sv. peciva in slaš.	155,9	334,6	395,4	254
15.83	Proizv. sladkorja	79,9	242,5	-97,9	
15.84	Proizv. kakava, čokolade, bonb.	109,0	236,0	212,6	195
15.9	Proizv. pijač	691,7	1.521,9	1.033,0	149
15.93	Proizv. vina iz grozdja	-1.194,7	646,3	-723,4	61
15.96	Proizv. piva	2.319,7	2.553,8	2.563,3	111
15.98	Proizv. min. vod in brezalk. pijač	1.455,5	1.513,0	1.523,3	105
16.	Proizv. tobačnih izdelkov	992,5	2.612,2	5.438,1	548
DA	Proizv. hrane, pijač, tobačnih izd.	302,8	573,3	619,6	205
D	Predelovalne dejavnosti	-177,6	9,6	135,7	

Vir: Podatki in kazalniki iz statističnih podatkov bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb RS, 1998 - 1999.