

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Maja Kalan

**Trgovinske implikacije članstva v Evropski uniji:
(ne)perspektiva Zahodnega Balkana za Slovenijo**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2010

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Maja Kalan

mentor: red. prof. dr. Marjan Svetličič

**Trgovinske implikacije članstva v Evropski uniji:
(ne)perspektiva Zahodnega Balkana za Slovenijo**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2010

Zahvaljujem se mentorju dr. Marjanu Svetličiču za vodenje pri izdelavi diplomskega dela.

»Badgerkam« hvala za skoraj sedem let in vsa prihajajoča, Luku hvala za potrpljenje, diplomsko delo pa posvečam svojim staršem.

Trgovinske implikacije članstva v Evropski uniji: (ne)perspektiva Zahodnega Balkana za Slovenijo

Slovenija je že vsaj stoletje močno vpletena v gospodarsko in družbeno dinamiko Zahodnega Balkana. V 20. stoletju je bila del notranjega trga Jugoslavije, po njenem razpadu pa je ohranila tesne gospodarske vezi s podpisom prostotrgovinskih sporazumov. Trenutno se države v regiji trudijo pridružiti Evropski uniji, njihova čimprejšnja priključitev pa naj bi po pričakovanjih pozitivno vplivala na slovensko zunanjo trgovino. Vprašanje je, ali bo Slovenija znala izkoristiti prednosti novega skupnega trga. Glavni izziv slovenske vlade in podjetnikov je okrepitev svoje prisotnosti na Zahodnem Balkanu že zdaj. Slovenska podjetja lahko postanejo vodilni izvozniki na omenjene trge, ko se države v regiji vključijo v EU in bodo njihove domače industrije izgubile konkurenčne prednosti, ki jih imajo zdaj.

Ključne besede: izvoz, carina, Evropska unija, Zahodni Balkan

Trade Implications of Membership in the European Union: the Prospect of Western Balkans for Slovenia

Slovenia has always been involved into the economic and social dynamics of Western Balkans. In the 20th century it was part of an internal market of Yugoslavia and after its dissolution it kept strong economic ties by signing free trade agreements. Currently the Western Balkan states are striving to join the European Union and their early accession is expected to have a positive impact on Slovenian external trade. The question is whether Slovenia will take advantage of the future common market. The main challenge of Slovenian government as well as entrepreneurs is to strengthen their presence on the Western Balkans. Slovenian companies may as well become the leading exporters to the market as soon as these countries join the EU and their domestic industry loses its competitive advantages.

Keywords: export, tariff, Evropska unija, Western Balkans

Kazalo

1	UVOD.....	9
1.1	Oprelitev problema	9
1.3	Hipoteze.....	10
1.4	Metode preučevanja.....	10
1.5	Struktura naloge.....	11
2	TEORETSKA PODLAGA NALOGI	12
2.1	Teorije mednarodne menjave	12
2.1.1	Klasična teorija: Smith in Ricardo	12
2.1.2	Neoklasična teorija: Heckscher-Ohlinov teoretski model	13
2.1.3	Nove teorije mednarodne menjave	14
2.2	Mednarodna trgovinska politika.....	15
2.2.1	Carine	16
2.2.2	Kvote in druge necarinske ovire.....	17
2.3	Ekonomске integracije in carinska unija	18
2.3.1	EU kot ekonomska integracija.....	18
2.3.2	Statični učinki carinske unije.....	19
2.3.2	Dinamični učinki carinske unije.....	21
3	ZAHODNI BALKAN: EKONOMSKI ODNOSI.....	22
3.1	Oprelitev pojma Zahodni Balkan.....	22
3.2	Trgovinski odnosi med Zahodnim Balkanom in Slovenijo 1992 - 2004	23
3.3	Prostotrgovinski sporazumi med Zahodnim Balkanom in Slovenijo.....	25
3.3.1	Prostotrgovinski sporazumi pred 2004	25
3.3.2	Prostotrgovinski sporazumi po letu 2004	26
4	IZBRANE DRŽAVE ZAHODNEGA BALKANA	29
4.1	Hrvaška.....	29

4.1.1 Približevanje EU.....	29
4.1.2 Hrvaška trgovina	30
4.2 Bosna in Hercegovina.....	32
4.2.1 Približevanje EU.....	32
4.2.2 Trgovina BiH.....	34
4.3 Srbija.....	36
4.3.1 Približevanje EU.....	36
4.3.1 Srbska trgovina	38
4.4 Makedonija	40
4.4.1 Približevanje EU.....	40
4.4.2 Makedonska trgovina	41
1.5 Perspektiva držav Z Balkana za Slovenijo.....	42
4.5.1 Vpliv političnih odnosov na trgovinske	42
4.5.2 Spodbujanje trgovine z Z Balkanom v luči skupne trgovinske politike EU..	44
4.5.4 Trgovinska perspektiva Slovenije na Zahodnem Balkanu	46
5 PRIMER PODJETJA: FRUCTAL	49
5.1 Predstavitev podjetja.....	49
5.2 Kratka zgodovina.....	51
5.3 Razširjenost na Z Balkanu.....	52
5.2.1 Fructal na Zahodnem Balkanu 1992 - 2004	54
5.2.2 Fructal na Z Balkanu po vstopu Slovenije v EU	57
5.2.2 Fructal na Z Balkanu danes in strategija za naprej.....	60
6 SKLEP	63
7 LITERATURA.....	65

SEZNAM GRAFOV

Graf 2.1 Učinek uvozne carine	16
Graf 2.2: Primer ustvarjanja trgovine v carinski uniji	20
Graf 2.3: Primer preusmerjanja trgovine v carinski uniji	21
Graf 3.1: Slovenski izvoz v države Z Balkana po letih 1992 - 2004 v mio EUR	24
Graf 3.2: Slovenski uvoz iz držav Zahodnega Balkana po letih od 1992 – 2004 v mio EUR	25
Graf 5.1: Prihodki od prodaje podjetja Fructal d.d. – primerjava doseženega v letih 2006 do 2009 po prodajnih področjih v mio EUR	53

SEZNAM TABEL

Tabela 4.1: Hrvaška trgovina z Evropsko unijo	31
Tabela 4.2: Slovenska trgovina s Hrvaško	32
Tabela 4.3: Trgovina BiH z EU	35
Tabela 4.4: Slovenska trgovina z BiH	35
Tabela 4.5: Srbska trgovina z EU	39
Tabela 4.6: Slovenska trgovina s Srbijo	40
Tabela 4.7: Makedonska trgovina z EU	41
Tabela 4.8: Slovenska trgovina z Makedonijo	42
Tabela 5.1: Poudarki iz Fructalovega letnega poročila 2008	51
Tabela 5.2: Prihodki od prodaje podjetja Fructal d.d.: primerjava doseženega v letu 2008 z letom 2007 in 2006 po državah Z Balkana v tisoč EUR	60

SEZNAM KRATIC

BiH	Bosna in Hercegovina
BDP	Bruto družbeni proizvod
CARDS	<i>Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilisation</i> (Pomoč Skupnosti za obnovo, razvoj in stabilizacijo)
CEFTA	<i>Central European Free Trade Agreement</i> (Srednjeevropski sporazum o prosti trgovini)
EK	Evropska komisija
EU	Evropska Unija
EUR	Evro
JAPTI	Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije
MG	Ministrstvo za gospodarstvo
SAA	Stabilizacijsko pridružitveni sporazum
SAP	Stabilizacijsko-pridružitveni proces
MIO	milijon
NLB	Nova Ljubljanska banka
OECD	<i>Organisation for Economic Cooperation and Development</i> (Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj)
OHR	<i>Office of the High Representative</i> (Urad visokega predstavnika)
SFRJ	Socialistična federativna republika Jugoslavija
WTO	<i>World Trade Organization</i> (Svetovna trgovinska organizacija)
ICTY	<i>International Criminal Tribunal for the former Yugoslavia</i> (Mednarodno sodišče za vojne zločine na območju nekdanje Jugoslavije)
Z Balkan	Zahodni Balkan

1 UVOD

1.1 Opredelitev problema

Slovenija je bila z Zahodnim Balkanom (Z Balkan) najtesneje povezana do začetka 90. let prejšnjega stoletja, ko je razpadla Socialistična federativna republika Jugoslavija (SFRJ). Njeno gospodarstvo je bilo v veliki meri odvisno od trgov drugih republik SFRJ, kar je dodobra zamajalo slovensko gospodarstvo po letu 1991. Kljub začetnemu upadu mednarodne menjave je Slovenija z nekdanjimi ključnimi trgi ohranila gospodarske vezi, ki so se le še utrjevale do vstopa Slovenije v Evropsko unijo (EU) leta 2004.

Za strošek vključitve Slovenije v EU imamo izgubo sporazumov o prosti trgovini s trgi nekdanje SFRJ, a kljub temu po vstopu v EU Slovenija ohranja prednosti pred ostalimi članicami: tradicionalno sodelovanje in boljše poznavanje trgov. Toda vedno bližje je tudi vključevanje držav Zahodnega Balkana v EU, kar bo sčasoma prineslo enotni trg in z njim vprašanje: bodo prednosti Slovenije ostale ali bo mednarodna menjava izjemno poskočila tudi med Z Balkanom in drugimi članicami EU? Razplet je v soodvisnosti s sedanjim stanjem na področju odpravljanja carinskih in drugih ovir med Slovenijo kot članico EU in Zahodnim Balkanom ter z njegovim vplivom na mednarodno menjavo od leta 2004 do danes. Vprašanje je, kdaj se bodo države Z Balkana vključile v EU oziroma v kakšni fazi je stabilizacijsko pridružitveni proces, zlasti na področju mednarodnih ekonomskih odnosov. Diplomsko delo bo vpeto v aktualno dogajanje, saj je ena od držav Z Balkana, Hrvaška, prav v zadnjih letih na razburkani poti stabilizacijsko pridružitvenih pogajanj, v katera je aktivno posegla tudi Slovenija.

Diplomska naloga bo pomagala razumeti razvoj mednarodne menjave med Slovenijo in Z Balkanom v zadnjih dveh desetletjih v luči štirih prelomnic oziroma obdobij: razpada SFRJ, tranzicije, vstopa Slovenije v EU in približevanja držav Z Balkana evropski integraciji. Zanimivo bo ugotoviti, ali je Slovenija znala izkoristiti nekdanje močne vezi s trgi Z Balkana, je na področju izgubila ali pridobila in v kakšni smeri se trenutno giblje.

1.2 Namen in cilji diplomskega dela

Cilj diplomskega dela je orisati trgovinske odnose med Slovenijo in državami Zahodnega Balkana ter pojasniti njihov razvoj od razpada nekdanje Jugoslavije skozi pridruževanje Slovenije Evropski uniji do danes, ko je Zahodni Balkan tudi sam v fazi približevanja Evropski uniji. V teoretičnem delu predstavljam razloge za trgovanje med državami in ovire, s katerimi se pri tem srečujejo. Ko navedem ovire, hkrati predstavim tudi teorijo carinske unije ter njene prednosti in slabosti. Trgovinske implikacije približevanja Z Balkana EU skušam prikazati skozi oči vlade neke države in skozi oči podjetnika.

1.3 Hipoteze

Diplomsko delo sem pisala v luči preverjanja naslednjih hipotez:

1. Države Zahodnega Balkana so pomembni trgovski partnerji Slovenije, kjer ima Slovenija prednosti pred drugimi državami zaradi tradicionalnega sodelovanja, poznavanja trgov in bližine.
2. Počasno približevanje držav Z Balkana EU ima za Slovenijo negativen vpliv, ker je od svoje priključitve Uniji izgubila preferenčne trgovinske sporazume in so se njeni pogoji izenačili s tistimi drugih držav članic povezave.
3. Slovenija si prizadeva za čimprejšnjo vključitev držav Z Balkana v EU, ker te še vedno ostajajo njeni strateški trgi.

1.4 Metode preučevanja

Analiza in interpretacija sekundarnih virov, med katerimi bodo prednjačili učbeniki o mednarodnih ekonomskih odnosih, bo služila pojasnjevanju pojmov mednarodne menjave, razlogov zanjo in koristi od nje. Obenem bo ta analiza predstavila ključne teorije mednarodne menjave, pojasnila namen mednarodne trgovinske politike ter ponazorila učinke carinske unije in ovir znotraj nje. Sekundarni viri (časopisni članki, uradne izjave politikov) bodo uporabljeni za osvetlitev poti približevanja Z Balkana EU. Za prikaz kvantitativnih podatkov o slovenski trgovini z Z Balkanom bom uporabila analizo podatkov Statističnega urada RS, posameznih statističnih uradov držav Z Balkana in Eurostata. Analizo in interpretacijo primarnih virov bom uporabila pri

prebiranju posameznih trgovinskih sporazumov med državami, intervjuja pa bosta nudila vpogled v perspektivo Slovenije na Z Balkanu s stališča vlade ter podjetja.

1.5 Struktura naloge

V uvodu opredelim problem, predstavim namen in cilje diplomske naloge, osnovne hipoteze, metode preučevanja ter kakšne so omejitve naloge.

V drugem poglavju predstavim teoretsko podlago nalogi: ključne teorije mednarodne menjave, pomen mednarodne trgovinske politike in pojem carinske unije. Pri tem razdelam tipe ekonomskih integracij, pojasnim, v katerega izmed njih po teoriji sodi EU in kakšni so njeni učinki.

Tretje poglavje je namenjeno opredelitvi pojma Z Balkan ter orisu trgovinskih odnosov med njim in Slovenijo skozi čas. Podrobneje analiziram mednarodne trgovinske sporazume in njihove značilnosti, slovenske odnose z Z Balkanom pa predstavim tudi v intervjuju s predstavnico Ministrstva za gospodarstvo.

Četrto poglavje je namenjeno predstavitev izbranih držav Z Balkana: BiH, Hrvaške, Makedonije in Srbije. Poglavje za vsako posamezno državo ugotavlja, v kateri fazi je proces približevanja EU in kakšna je njena perspektiva, hkrati pa predstavi aktualne trgovinske tokove med državo in Slovenijo ali EU.

Peto poglavje obsega študijo primera slovenskega izvoznika na Z Balkan. Skozi predstavitev podjetja Fructal prikažem, kako se učinki trgovinske politike odražajo v praksi, in poskušam ugotoviti, kaj bi vključitev Z Balkana v EU prinesla slovenskemu podjetju.

V zadnjem poglavju ovrednotim postavljene hipoteze.

2 TEORETSKA PODLAGA NALOGI

Če hočemo razumeti, zakaj se trgovina med državami sploh zgodi, je nujno poznavanje teorij mednarodne menjave. V prvi hipotezi trdimo, da so države Z Balkana pomembni trgovski partnerji Slovenije, za kar morajo za to obstajati določeni razlogi. Slednje obravnavajo teorije mednarodne menjave.

2.1 Teorije mednarodne menjave

Z nekaj poenostavitve obstajajo trije razlogi za trgovanje med državami: tehnološka razlika med državami, različna obdarjenost s produkcijskimi faktorji in kombinacija obojega s poudarkom na različnih okusih potrošnikov v državah. Na podlagi različnih razlogov za trgovanje so se oblikovale tudi različne teorije mednarodne menjave, vsem pa je skupno dejstvo, da države trgujejo zato, ker imajo od tega koristi (Gandolfo 1994, Krugman in Obstfeld 2003).

2.1.1 Klasična teorija: Smith in Ricardo

Klasične teorije lahko apliciramo na primer Slovenije in njene menjave s trgi Z Balkana. Ajdovsko podjetje Fructal, ki ga natančneje obravnavam v 5. poglavju, na trge Z Balkana izvaža breskov nektar. Breskev, dobrine, ki jo podjetje potrebuje za proizvodnjo nektarja, je v primorski regiji v izobilju, kar podjetju oziroma državi predstavlja določeno prednost.

Prvi med modernimi ekonomisti Adam Smith je teorijo mednarodne menjave osnoval na absolutnih prednostih. Država¹ naj bi se po Smithovo specializirala v proizvodnji dobrine, v kateri ima absolutno prednost, in izmenjala del te za drugo, v kateri ima absolutno prednost druga država. Teorija absolutnih prednosti je danes uporabna za razlago le majhnega dela mednarodne menjave (Salvatore 2007, 53). David Ricardo je v začetku 19. stoletja vpeljal model primerjalnih prednosti². Po Ricardu bosta državi trgovali med seboj, tudi če ima ena od držav absolutno prednost v proizvodnji obeh dobrin. Druga država naj se specializira v proizvodnji dobrine, pri kateri je razlika v absolutni prednosti manjša, torej v proizvodnji dobrine, kjer ima t. i. primerjalno

¹Smith razpravlja o dveh državah, ki medsebojno trgujeta z dvema dobrinama.

²Ricardov model govori o dveh državah, dveh dobrinah in le enem produkcijskem faktorju – delu, ki je znotraj države mobilan, med državama pa ne. Predvideva popolno konkurenco, konstantne proizvodne stroške in nikakršnih transportnih stroškov (Jepma, Jager in Kamhuis 1996: 65).

prednost. Presežek proizvedene količine naj izvažata, uvažata pa naj dobrino, v proizvodnjo katere se bo specializirala prva država, in obe bosta imeli korist od mednarodne menjave. (Salvatore 2007, 53-54). Ricardov model tako povezuje produktivnost produkcijskega faktorja z mednarodno konkurenčnostjo države (Jepma, Jager in Kamhuis 1996, 64-65).

2.1.2 Neoklasična teorija: Heckscher-Ohlinov³ teoretski model

Šele kakih sto let kasneje sta Šveda Eli Heckscher in Bertil Ohlin nadgradila Ricardov model primerjalnih prednosti. Heckscher-Ohlinov (H-O) model⁴ govori o državah, ki imajo različno razpoložljivost produkcijskih faktorjev za proizvodnjo določene dobrine (Jepma, Jager in Kamhuis 1996, 68-71). Razlika v obilnosti produkcijskih faktorjev, ki povzroča razlike v relativnih stroških proizvodnje dobrin, je tako glavni vzrok menjave med državami (Kumar 2007, 121). Iz H-O teorije izhajajo teoremi, med katerimi je prvi H-O teorem. Ta pravi: vsaka država skuša izvažati tiste dobrine, ki pri proizvodnji intenzivno uporabljajo produkcijski faktor, ki je v državi obilen. Drugi je teorem izenačenja cen proizvodnih dejavnikov, ki pravi, da prosta menjava med državama povzroči izenačevanje cen produkcijskih faktorjev znotraj države (Kumar 2007, 243-245). Pomembni dognanji neoklasične teorije mednarodne menjave sta še teorem Rybczynskega⁵ in Stolper-Samuelsonov teorem⁶.

³ Nekateri učbeniki uporabljajo tudi ime Heckscher-Ohlin-Samuelsonova (HOS) teorija. Ameriški ekonomist Paul Samuelson je namreč dodatno izpopolnil in razvil teoretski model (Jepma, Jager in Kamhuis 1996: 68).

⁴ Model predpostavlja dve državi, dve dobrini in dva produkcijska faktorja. Tehnologija v obeh državah je enaka, preference potrošnikov so homogene, pretok dobrin je prost, transportnih stroškov ni, produkcijski faktorji niso mobilni med državama, pač pa so popolnoma mobilni znotraj države, njihova produktivnost in cene so enake, različna pa je razpoložljivost (Jepma, Jager in Kamhuis 1996, 69).

⁵ Teorem se glasi: »Kadar se ob stalnih cenah proizvodov poveča obseg razpoložljivosti enega produkcijskega faktorja, se bo morala povečati proizvodnja tistega proizvoda, ki ta produkcijski faktor najbolj intenzivno uporablja« (Kumar 2007, 241).

⁶ Teorem iz zgodnjih petdesetih let 20. stoletja se glasi: »Carina povečuje plačilo (nagrado) tistega produkcijskega faktorja, ki se intenzivno uporablja v pred uvozom zaščiteni proizvodnji. Carina obenem znižuje plačilo (nagrado) drugega (»neintenzivnega«) produkcijskega faktorja, ki se prav tako uporablja v tej isti proizvodnji« (Kumar 2007, 246).

2.1.3 Nove teorije mednarodne menjave

Nove teorije mednarodne menjave predstavljajo alternativo klasični in neoklasični. Če bi se zanašali na ugotovitve iz prejšnjih poglavij, bi veljalo, da države, ki se med seboj najbolj razlikujejo, trgujejo bolj intenzivno kot tiste, ki se manj razlikujejo, poleg tega pa naj bi mednarodna menjava vodila v specializacijo, uvozni in izvozni produkti posamezne države pa naj bi pripadali popolnoma različnim skupinam (Mikić 1998, 158). Upošteva takšno logiko bi Slovenija morala manj trgovati s Hrvaško ali katero drugo državo Z Balkana, kot pa na primer z Egiptom, vendar v praksi ni tako. Torej morajo obstajati drugi vzroki, zakaj države trgujejo in zakaj imajo od tega koristi. Tako so se pojavile zahteve po novih teorijah, ki nastanejo v poznih 70. letih 20. stoletja. »Skupna značilnost teh teorij je, da opuščajo predpostavko o popolni konkurenci in/ali homogenosti proizvodov,« pravi Gandolfo (1994, 273).

Tako velik delež današnje menjave vključuje trgovanje s proizvodi, ki sodijo v isto panogo, a se med seboj razlikujejo. Ponovno se lahko vrnemo k primeru Fructala in njegovih pijač. Tudi države Z Balkana proizvajajo pijače, vendar to ne pomeni, da med seboj ne trgujejo. Večje kot je število podjetij, ki izdelujejo proizvode iz iste panoge, cenejši bo produkt. Prav tako bo pomembnost znotraj panožne trgovine večja, če obstaja veliko držav, ki so podobno obdarjene s produkcijskimi faktorji (Salvatore 1998, 177). Pomembnost znotraj panožne trgovine je očitna zlasti na območjih, kjer so trgovinske ovire nizke, na primer v Evropski uniji (Salvatore 1998, 160).

Teorija tehnološkega razkoraka⁷ pravi, da do razlik med državami in posledično trgovanja pride zaradi različnih mer vlaganja v tehnološki napredek. Podjetje v inovativni državi tako uvede nov produkt in izkorišča proizvodni monopol ter ta produkt izvažata, dokler ostale države ne razvijejo konkurenčne proizvodnje (Salvatore 1998, 178 in Kumar 2007, 145). Po sorodni teoriji življenjskega cikla proizvodov⁸ gre proizvod skozi pet faz: vpeljava proizvoda v državi inovatorke, razširitev proizvodnje za izvoz, standardizacija in začetek proizvodnje v tujini s pomočjo imitacije, premoč imitatorjev na trgih drugih držav in končno premoč imitatorjev tudi na trgu države inovatorke (Salvatore 1998, 178).

⁷Začetnik je Posner (Salvatore, 1998: 168).

⁸ Glavna predstavnika sta Vernon in Hirsch (Kumar, 2007: 150).

Po Gandolfu so avtorji zgoraj omenjenih teorij zgolj »predhodniki« novih teorij mednarodne menjave. Kot pravi, so avtorji šele v 80. letih 20. stoletja posvetili pravo pozornost novim predpostavkam in se jih lotili »z analitičnim aparatom« (Gandolfo 1994, 272-274). V nasprotju s standardno teorijo mednarodne menjave je novih⁹ teorij več. Avtorji, ki se pojavljajo v različnih učbenikih, so Krugman, Helpman, Lancaster, Brander in Kierzkowski.

Kot je ugotovil Udovič v svojem diplomskem delu (2004, 115—116), je novih teorij mednarodne menjave »/.../ enostavno preveč, da bi lahko naredili shematičen pregled nad vsemi.« Po njegovem mnenju jih je težko združiti na skupni imenovalec in jih uvrstiti v določen ekonomski okvir, hkrati pa je opazna že negotovost avtorjev učbenikov glede te teorije. Kot ugotavlja, je obravnavanje različnih konceptov v učbenikih zelo odvisno od avtorja.

Podobno sem ugotovila tudi sama, ko sem brez težav izpostavila ključne klasične in neoklasične modele, zapletlo pa se je pri izbiri novih teorij, saj sem pri avtorjih Gandolfu, Kumarju, Mikičevi in Salvatoreju opazila različne razporeditve in umestitve določenih avtorjev in njihovih teorij.

2.2 Mednarodna trgovinska politika

Vse teorije mednarodne menjave, ki so predstavljene v prejšnjem poglavju, veljajo za pogoje popolnega ekonomskega liberalizma. Vendar je že iz naslova diplomskega dela razvidno, da obravnava implikacije članstva v EU, ki je v odnosu do nečlanic reguliran gospodarski prostor. V luči preverjanja druge hipoteze velja pojasniti, kakšni so učinki članstva v ekonomskih integracijah oziroma kakšnih trgovinskih ovir se poslužujejo države.

»Zaradi različne razdelitve koristi med gospodarske subjekte je v praksi mednarodna menjava posameznega ekonomskega prostora praviloma vedno usmerjana, torej ni prosta« (Kumar 2007, 177). Razlogi za uvajanje omejitev so domači pritiski in zahteve po zaščiti, ki jih izvajajo prizadeti gospodarski subjekti¹⁰, ter reakcije na morebitne tuje omejitve izvoza, ki jih države opazijo z drugih strani. To počnejo v želji po zaščiti pred

⁹ Nekateri avtorji jih imenujejo tudi alternativne teorije, na primer Kumar, 2007.

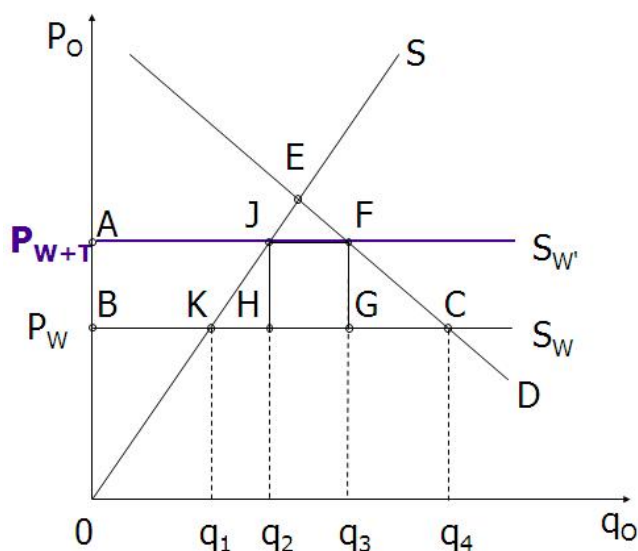
¹⁰ Na primer lastniki proizvodnih faktorjev (Kumar 2007, 178).

morebitnimi negativnimi posledicami¹¹ mednarodne menjave (Kumar 2007, 178). Vendar pa je tovrstni protekcijonizem vse od konca druge svetovne vojne v upadanju, in eden od ključnih ciljev vključevanje Zahodnega Balkana v Evropsko unijo bo prav prostotrgovinsko območje.

2.2.1 Carine

Med najstarejšimi trgovinskimi omejitvami je carina. Gre za davek na blago, ki prečka državno mejo, pri čemer so imele uvozne carine skozi čas večjo vlogo od izvoznih¹². Carine so lahko *ad valorem*, pri čemer predstavljajo določen odstotek vrednosti dobrine; lahko so specifične, pri čemer so izražene kot točno določena vsota na enoto dobrine; lahko pa so sestavljene, kar je kombinacija obojega (Salvatore 1998, 221). Ob uvedbi carin se domača poraba s carino zaščitene dobrine zmanjša, povečata se domača proizvodnja dobrine in proračunski prihodek države, zaradi povečanja domače cene dobrine v višini carine pa pride do prerazdelitve dohodka od potrošnikov k proizvajalcem, kar prikazuje graf 2.1 (Salvatore 1998, 221-242).

Graf 2.1 Učinek uvozne carine



vir: Salvatore (1998), lasten prikaz.

¹¹ To so na primer inflacija, (začasna) nezaposlenost, (občasno) nazadovanje ekonomske rasti, padanje realnih mezd, nazadovanje nezadostno razvitih proizvodenj (Kumar 2007, 178).

¹² Od njih so v veliki meri odvisne države v razvoju (na primer Brazilija z izvoznimi carinami na kavo), saj je to najlažji način za povišanje državnih prihodkov – davkov (Salvatore 1998, 221).

Graf prikazuje, da se cena dobrine X v državi 2 ob uvedbi sto odstotne carine dvigne s P_W na P_{W+T} . To zmanjša potrošniški presežek za območje BACF. Od tega območje JFHG pripade državi kot dohodek od pobrane carine (fiskalni učinek), BAJK je razdeljeno domačim proizvajalcem dobrine X v obliki proizvajalčevega presežka, ostanka KJH in GFC pa predstavljata strošek uvedbe carin ali *dead-weight loss*.

2.2.2 Kvote in druge necarinske ovire

Najpomembnejše med necarinskimi ovirami so uvozne kvote, ki so neposredna količinska omejitev na uvoz določene dobrine, pri tem pa država navadno izda uvozne licence določenim tujim proizvajalcem (Gandolfo 1994, 122—124). Učinki kvot so podobni kot pri carinah: povečajo domačo proizvodnjo dobrine in zmanjšajo domačo potrošnjo. V primeru povečanja domačega povpraševanja kvote ostanejo nespremenjene, domača cena se še poviša in proizvodnja se poveča, medtem ko pri carinah cena ostane nespremenjena, poveča pa se količina uvoženega proizvoda. Poleg tega dohodek od carin pobere država, pri kvotah pa podjetja z uvoznimi licencami¹³ (Salvatore 1998, 259—260).

Med druge necarinske ovire in oblike protekcionizma štejemo:

1. izvozne subvencije: država potencialnim izvoznikom omogoči nižje davke ali boljše kreditne pogoje z namenom spodbujati izvoz določene države;
2. »prostovoljne« izvozne omejitve: država uvoznica določene dobrine prepriča državo izvoznico, naj »prostovoljno« količinsko omeji izvoz te dobrine, kar pa država uvoznica pogosto doseže z »grožnjo« uvedbe uvoznih carin ali kvot (Gandolfo 1994, 133);
3. tehnične, administrativne, varnostne in druge omejitve: država izvoznica mora upoštevati omejitve države uvoznice pri določenih dobrinah, kar je velikokrat le prikrit način namernega omejevanja uvoza tujih dobrin (Salvatore 1998, 263).

¹³ Lobiranje potencialnih uvoznikov za pridobitev licence lahko privede celo v podkupovanje vladnih uslužbencev (Salvatore 1998, 259).

2.3 Ekonomske integracije in carinska unija

Slovenija je bila pred razpadom SFRJ¹⁴ le del skupnega trga ene države. Po pridružitvi EU leta 2005 je postala del ekonomske integracije, ki še ne vključuje držav Z Balkana, vendar pa stremi k njihovi pridružitvi. Med tema obdobjema je z državami nekdanje SFRJ ohranila nekatere trgovinske sporazume, ki pa jih obravnavam kasneje. Za razumevanje smisla ekonomske integracije, kaj za Zahodni Balkan pomeni biti zunaj nje in kaj prinaša vključitev, je potrebno pojasniti teorijo carinske unije ter oblike ekonomskih integracij.

2.3.1 EU kot ekonomska integracija

Literatura o ekonomiji EU navaja pet temeljnih tipov regionalne ekonomske integracije po utemeljitelju Balassi:

1. območje proste trgovine¹⁵: skupina držav odpravi vse oblike trgovinskih ovir med seboj, vsaka posamezna država članica območja pa ohrani svoje lastne ovire proti nečlanicam;
2. carinska unija: skupina držav odpravi vse oblike trgovinskih ovir med seboj, oblikuje pa skupno carinsko stopnjo proti nečlanicam unije;
3. skupni trg¹⁶: nadgradi carinsko unijo s prostim pretokom produkcijskih faktorjev;
4. ekonomska unija: skupni trg z usklajenimi ekonomskimi in socialnimi politikami za zagotovitev učinkovitega prostega pretoka faktorjev;
5. ekonomska in monetarna unija oziroma popolna ekonomska integracija: skupna ekonomska in monetarna politika (Hitiris 1998, Dearden in Macdonald 1999; Evropska centralna banka 2005).

¹⁴Za prenehanje obstoja SFRJ štejem 25. junij 1991.

¹⁵Najboljša primera sta Evropsko združenje za prosto trgovino - EFTA in Severnoameriško združenje za prosto trgovino - NAFTA (Salvatore 1998, 299).

¹⁶»EU je dosegla status skupnega trga na začetku leta 1993« (Salvatore 1998, 300).

Nekateri viri, na primer Gandolfo (1994), Salvatore (1998) in tudi portal EU, kot prvo na seznamu dodatno navajajo najbolj ohlapne med integracijami – preferencialne trgovinske sporazume.

Zgornjih pet tipov je mogoče razumeti tudi kot pot do popolne ekonomske integracije. EU imamo lahko za skupnost, ki sledi tej poti v vseh ozirih, začenši s carinsko unijo (Dearden in Macdonald 1999, 35). »Glede na klasifikacijo Evropske Skupnosti – čeprav 9. člen ustanovne pogodbe (Rimska pogodba, 1957) navaja, da bo skupnost osnovana kot carinska unija in čeprav je znana tudi kot skupni trg – bolj ustreza, vsaj v teoriji, v kategorijo ekonomskih unij« (Gandolfo 1994, 148).

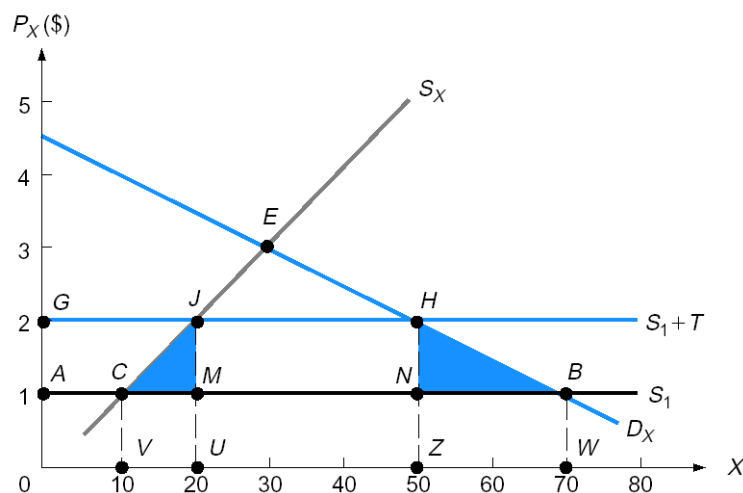
Evropska komisija (EK) v svojem modelu loči še med peto stopnjo – ekonomsko in monetarno unijo – ter šesto stopnjo – popolno ekonomsko integracijo. »EU je danes na peti stopnji modela,« trdi EK (Portal EU 2009), čeprav vemo, da vseh 27 članic za zdaj ni hkrati tudi članic monetarne unije.

2.3.2 Statični učinki carinske unije

Carinska unija pa ni nujno vedno spodbudna za blaginjo, kar je bilo čutiti tudi ob slovenskem vstopu v EU. V zvezi s tem ločimo dva statična učinka carinske unije: ustvarjanje trgovine in preusmerjanje trgovine (Viner v Gandolfo 1994, 148).

Pri ustvarjanju trgovine gre za to, da dobrino, ki so jo pred uvedbo carinske unije proizvajale domače proizvodnje v posameznih državah, zdaj ustvarjajo najbolj učinkoviti proizvajalci iz drugih držav članic unije. Omenjeno dobrino uvozi država, ki je manj učinkovita pri njeni proizvodnji, česar pred oblikovanjem carinske unije ne bi storila, sama pa se usmeri v proizvodnjo, pri kateri je bolj učinkovita.

Graf 2.2: Primer ustvarjanja trgovine v carinski uniji



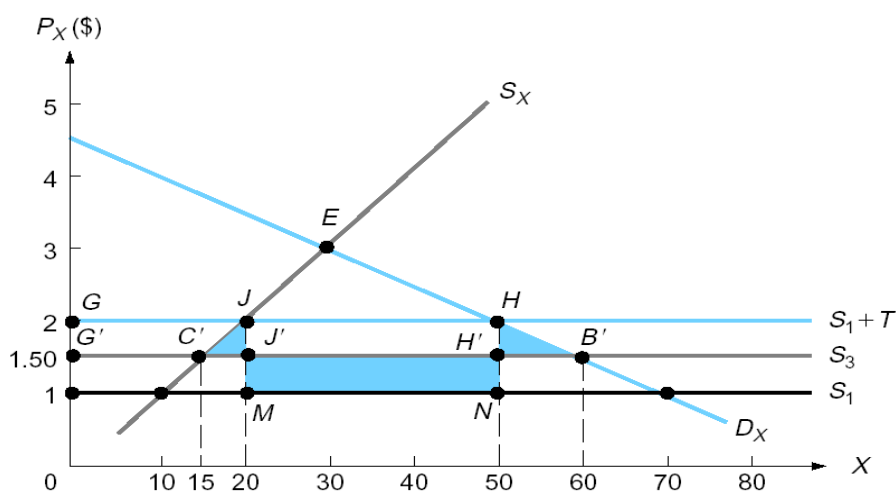
vir: Salvatore (1998).

D_x in S_x predstavljata domače povpraševanje in ponudbo v državi 2. Pred oblikovanjem carinske unije država 2 potroši 50X dobrine pri ceni $P_x = \$2$, ki vključuje carino. 20X proizvaja država 2 sama, 30 X pa uvaža iz države 1. Po oblikovanju carinske unije z državo 1, država 2 potroši 70X, pri čemer le 10 X proizvede doma, 60X pa uvozi iz države 2 po zdaj nižji ceni $P_x = \$2$ zaradi ukinitve carine. Izgine prihodek od carin, področje AGJC pa predstavlja prenos z domačih proizvajalcev na domače potrošnike. Blaginja države 2 se tako poveča za seštevek območij CJM in MHN, kar je \$15.

Drugi učinek, preusmerjanje trgovine, pa povzroča, da članice uvažajo dobrine iz drugih članic unije, čeprav je morda katera od tretjih držav učinkovitejša pri proizvodnji določene dobrine, a zaradi carine ni več konkurenčna (Gandolfo 1994, 148). Tak učinek je lahko pričakovala Slovenija, ko je vstopila v EU ter v odnosu do držav Z Balkana uvedla carine, Z Balkan pa je bil znotraj Srednjeevropskega prostotrgovinskega sporazuma CEFTA¹⁷.

¹⁷CEFTA (Central European Free Trade Agreement) je sporazum, ki je stopil v veljavo leta 1993, podpisnice pa so bile države t. i. višegradske skupine (takratna Češkoslovaška – danes Češka in Slovaška, Madžarska in Poljska). Leta 1996 se jim je pridružila Slovenija, kasneje pa še Bolgarija, Romunija, države Zahodnega Balkana in Moldavija. Sporazum je omogočil nastanek proste trgovine med državami podpisnicami, glavni cilj v ozadju sporazuma pa je olajšanje skorajšnje vključitve omenjenih držav v EU in pred tem še priprava nanj. Države, ki so že vstopile v EU, niso več članice CEFTA (McGowan in Phinnemore 2004, 43).

Graf 2.3: Primer preusmerjanja trgovine v carinski uniji



vir: Salvatore (1998).

D_x in S_x predstavljata domače povpraševanje in ponudbo dobrine X v državi 2. S_1 in S_3 sta popolnoma elastični krivulji ponudbe držav 1 in 3 v razmerah proste trgovine z dobrino X . Ob stoodstotni carini država 2 uvaža $30X$ pri ceni $P_x = \$2$ od države 1. Po tvorbi carinske unije med državo 2 in 3 država 2 uvaža $45X$ pri ceni $P_x = \$1,5$ iz države 3. Povečanje blaginje v državi 2 znaša toliko kot seštevek območij $C'JJ'$ in $H'B'H$, to pa je $\$3,75$. Zmanjšanje blaginje zaradi preusmerjanja trgovine znaša $\$15$ (pravokotnik $MNH'J'$). Prav zadnji učinek je za Slovenijo ena od »nevarnosti« dolgoročnega nečlanstva držav Z Balkana v EU.

2.3.2 Dinamični učinki carinske unije

Poleg statičnih učinkov carinske unije se integracije, kot je EU, soočajo z dinamičnimi koristmi, med katerimi bom izpostavila štiri:

1. večja konkurenčnost: s padcem trgovinskih ovir v ekonomski integraciji se morajo proizvajalci znotraj posameznih držav truditi, da postanejo učinkovitejši, da se lahko kosajo z vsemi ostalimi na območju. Zmanjšanje monopolne moči določenih proizvajalcev bo nižalo tudi cene v korist potrošnikov. Ker nižanje cen ne bo več glavni adut, se bodo proizvajalci lahko usmerili tudi v izboljšanje kvalitete in celo uporabo novih tehnologij (Salvatore 1998; Dearden in Macdonald 1999). Pri tem velja poudariti, da neuspešen trud proizvajalcev, da bi

postali bolj učinkoviti, lahko med drugim pripelje do propada podjetja v primeru pomanjkanja ustrezne strategije in kadrov;

2. ekonomije obsega: njihov pojav je verjetnejši zaradi povečanja nekdanj fragmentiranega trga (Salvatore 1998; Dearden in Macdonald 1999);
3. racionalizacija v poslovanju: v carinski uniji, ki ima tudi skupni trg, se zaradi prostega pretoka delovne sile in kapitala racionalizira raba virov na ravni celotne unije (Salvatore 1998, 307);
4. spodbuda investicijam: proizvajalce iz tretjih držav obstoj unije spodbudi k odpiranju tovarn znotraj te, da bi se izognili carinam in ne bili izrinjeni iz rastočega trga (Salvatore 1998, 307).

Razvoj EU gre torej po mnenju EK v smeri popolne ekonomske integracije. Za zdaj ostaja na stopnji carinske unije in skupnega trga, pri čemer pa prost pretok ni tako učinkovit kot na primer v Združenih državah Amerike ali znotraj posamezne države (na primer Nemčije). K izboljšanju zagotovo pripomore ustanavljanje monetarne unije, še vedno pa niso popolnoma izpolnjeni pravni, institucionalni in ekonomski pogoji za učinkovit prost pretok (Dearden in Macdonald 1999, 69).

Relevantni teoretski podlagi bosta sledila opredelitev pojma Z Balkan ter krajši oris trgovinskih odnosov med njim in Slovenijo od razpada SFRJ do vstopa Slovenije v EU. Podrobnejši bo oris trgovinskih odnosov od vstopa v EU do danes.

3 ZAHODNI BALKAN: EKONOMSKI ODNOSI

3.1 Opredelitev pojma Zahodni Balkan

»Zahodni Balkan, kar se tiče Evropske Unije, sestavljajo Albanija, Bosna in Hercegovina, Hrvaška, Makedonija ter Srbija in Črna Gora« (McGowan in Phinnemore 2004, 412). Gre za države nekdanje SFRJ¹⁸, izključujoč Slovenijo in vključujoč Albanijo. Pojem je Evropska unija začela intenzivneje uporabljati šele okoli leta 2000, zlasti v luči svoje širitvene politike. Pojavlja se v različnih dokumentih o širitvi, tako ga zasledimo na primer v Strateških dokumentih širitve od leta 2004 do 2008.

¹⁸Na območju nekdanj šestih republik sta do danes nastali še dve: Črna Gora in Kosovo.

Geografsko gledano gre za zahodni del Balkanskega polotoka¹⁹. V zvezi s tem je zanimiva izjava nekdanjega veleposlanika Bosne in Hercegovine v Turčiji Hajrudina Somuna ki v članku »Kaj je Zahodni Balkan?« piše: »In kaj se je zgodilo z ostalimi Balkanskimi državami? Začenši s severa se je Slovenija z vstopom v EU uspešno umaknila z Balkana, kjer sicer že od nekdaj ni bila preveč zadovoljna. Na vzhodu sta se Romunija in Bolgarija pridružili Grčiji v razširjeni družini EU. Turčija je ostala poseben primer ...« (Somun 2008). Iz njegovega članka je razvidno, da je pojem Z Balkan nastal »zaradi potreb« EU, da pa se je pred tem redko uporabljal – ali pa se sploh ni.

Sama se bom v primeru individualnih obravnav držav omejila le na Bosno in Hercegovino (BiH), Hrvaško, Makedonijo in Srbijo. Albaniji se bom izognila zaradi osredotočenja na trge držav nekdanje SFRJ, Črni Gori in Kosovu pa zaradi omejitev v dolžini diplomskega dela.

3.2 Trgovinski odnosi med Zahodnim Balkanom in Slovenijo 1992 - 2004

Pred letom 1990 so trgi nekdanje SFRJ preskrbovali z nujnimi surovinami, ki so bile v Sloveniji redke, s polizdelki in kmetijskimi pridelki. Končni izdelki so bili nato prodani bodisi na zahodnih trgih bodisi na enotnem jugoslovanskem trgu. Ključni aspekt tovrstnega trgovanja je bila organizacija v smislu oskrbovalne verige, pa tudi prevladujoča znotraj korporacijska (*intrafirm*) trgovina, ki je tipična za multinacionalke. Če izvzamemo negativne politične konotacije, ki jih je povzročil tovrsten vzorec trgovanja, je pomagal spodbujati gospodarsko rast in ohranjati nekakšno ekonomsko in socialno stabilnost v državi (Damijan v Mrak in drugi 2004, 335).

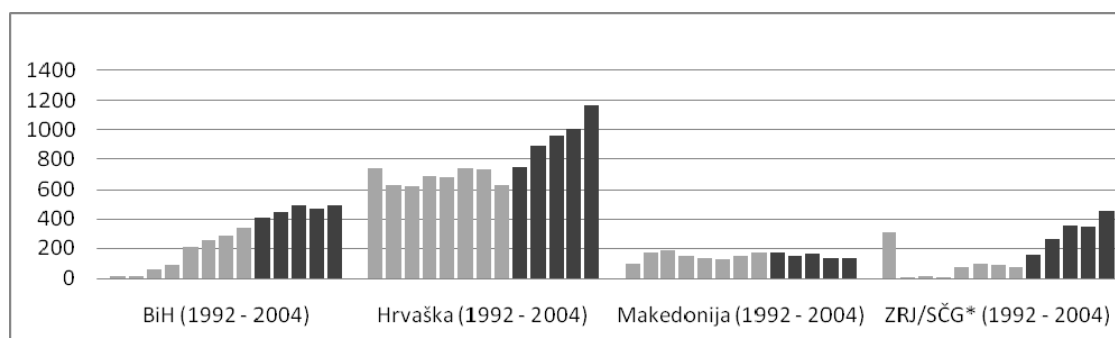
Po razpadu SFRJ so se slovenska podjetja soočila s šokom, saj je polovica velikanskega domačega trga skoraj izginila. Za ilustracijo: prodaja v republike nekdanje SFRJ je padla s 6,7 milijarde leta 1990 na 1,5 milijarde ameriških dolarjev leta 1992. Poleg tega je v času takoj po razpadu Slovenija le majhen del te izgube kompenzirala z izvozom na

¹⁹ Balkanski polotok, tudi Balkan, je gorat polotok v jugovzhodni Evropi, ki meri okoli 500 tisoč kvadratnih kilometrov. Razteza se med Črnim in Egejskim morjem na vzhodu ter Jadranskim in Jonskim morjem na zahodu. Na severu je meja nejasna, navadno se postavlja na črto Donava-Sava-Kolpa-Reški zaliv (Slovenski veliki leksikon 2003, 148). Zajema ozemlja Albanije, Bolgarije, Bosne in Hercegovine, Grčije, Zvezne republike Jugoslavije (danes Srbije, Črne Gore, op. M. K.) Makedonije, evropski del Turčije, velik del Hrvaške, Romunije (Veliki splošni leksikon 1997, 317).

tuje trge: med 1990 in 1992 je izvoz v druge države zrasel le s 4,1 milijarde dolarjev na 5,2 milijarde ter nato na 7 milijard šele leta 1996 (Damijan v Mrak in drugi 2004, 336).

Analiza trendov trgovinskih tokov med Slovenijo in državami Z Balkana razdeli obdobje po letu 1991 na dva dela: v prvem, med letoma 1992 in 1999 (svetlosivo obarvani stolpci v grafu 3.1), je slovenski izvoz najprej padal do leta 1993, nato pa rahlo rastel.

Graf 3.1: Slovenski izvoz v države Z Balkana po letih 1992 - 2004 v mio EUR



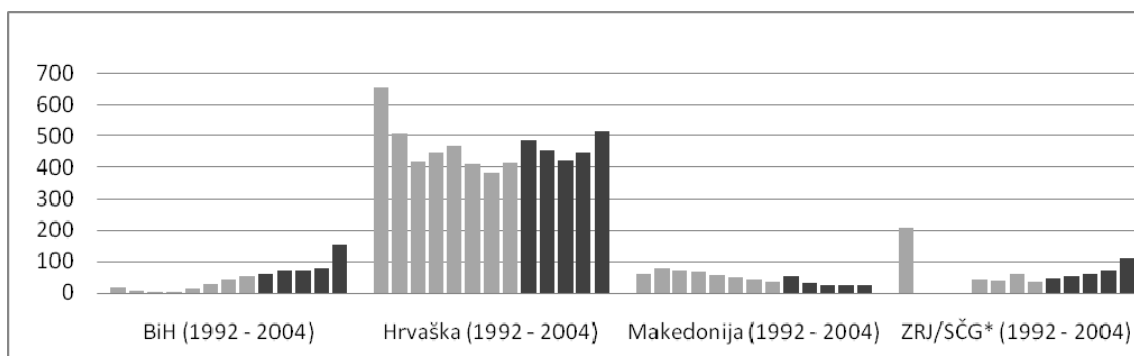
* Zveza republika Jugoslavija/Srbija in Črna gora

vir: Damijan v Mrak in drugi (2004), Statistični urad RS (2009).

Med letoma 1993 in 1999 je slovenski izvoz na Z Balkan zrasel za 47 odstotkov, pri čemer imata za to največjo zaslugo deleža izvoza v Bosno in Hercegovino ter Zvezno republiko Jugoslavijo²⁰. V drugem obdobju (temnosivo obarvani stolpci v grafu 3.1) se je slovenski izvoz ponovno orientiral na trge nekdanje države. Med letoma 1999 in 2002 je izvoz na Zahodni Balkan rastel v povprečju za 17 odstotkov letno, medtem ko izvoz v EU za le 7 odstotkov. Damijan (Mrak in drugi 2004, 339) to pripisuje umiritvi politične situacije na območju, posledični oživitvi gospodarstva in ponovno obujenem povpraševanju. Drugi razlog je v prostotrgovinskih sporazumih, ki jih je Slovenija podpisala z državami nekdanje SFRJ in jih obravnavam v naslednjem podpoglavju.

²⁰ Od razpada SFRJ pa do leta 2003 je Srbija s Črno Goro in Kosovom tvorila Zvezno Republiko Jugoslavijo (ZRJ). Leta 2003 je nastala Srbija in Črna Gora, po referendumu leta 2006 pa je postala Republika Srbija, saj so se prebivalci Črne Gore opredelili za neodvisnost te države. Leta 2008 se je odcepilo še Kosovo, vendar mu Republika Srbija ne priznava neodvisnosti (Encyclopaedia Britannica Online).

Graf 3.2: Slovenski uvoz iz držav Zahodnega Balkana po letih od 1992 – 2004 v mio EUR



* Zvezna republika Jugoslavija/Srbija in Črna Gora

vir: Damijan v Mrak in drugi (2004), Statistični urad RS (2009).

Medtem ko si je slovenski izvoz na trge Zahodnega Balkana do leta 1999 opomogel na raven pred razpadom SFRJ, je uvoz vse do takrat padal. To se je zgodilo zaradi prekinitve dobavnih verig surovin, polizdelkov in kmetijskih pridelkov na trgih republik SFRJ. Slovenija je bila te prisiljena uvažati s trgov držav podpisnic CEFTA. S koncem vojne na Balkanu in podpisom že omenjenih prostotrgovinskih sporazumov po letu 1999 je začel rasti tudi uvoz.

3.3 Prostotrgovinski sporazumi med Zahodnim Balkanom in Slovenijo

Prostotrgovinske sporazume med Slovenijo in državami Z Balkana lahko razdelimo na dve obdobji: tisto pred vstopom Slovenije v EU ter tisto po letu 2004.

3.3.1 Prostotrgovinski sporazumi pred 2004

Slovenija je s tremi od štirih držav Zahodnega Balkana, ki jih individualno obravnavam v diplomskem delu, podpisala sporazume o prosti trgovini:

1. Sporazum o prosti trgovini med Republiko Slovenijo in Republiko Makedonijo je bil podpisan leta 1996 in je stopil v veljavo leta 1999;
2. Sporazum o prosti trgovini med Republiko Slovenijo in Republiko Hrvaško je bil podpisan leta 1997 in ratificiran leta 1999, prenehal pa je veljati leta 2003, ko je Hrvaška vstopila v CEFTO;
3. Sporazum o prosti trgovini med Republiko Slovenijo ter Bosno in Hercegovino je bil podpisan in ratificiran leta 2001. Veljati je začel 1. novembra 2002.

Z Zvezno Republiko Jugoslavijo (ZRJ) je Slovenija jeseni leta 2002 že parafirala prostotrgovinski sporazum, ki naj bi stopil v veljavo začetek leta 2003, a je ZRJ podpis odpovedala. Takratni srbski minister za trgovino Slobodan Milosavljevič je povedal, da je stališče njihove vlade, naj se aktivnosti zamrznejo zaradi »neustrezne obravnave jugoslovanskih podjetij in gospodarstva v Sloveniji« (STA 2002). Kot je povedala Metka Jerina z Ministrstva za gospodarstvo (MG) pa je bil takrat ključni razlog notranjepolitična situacija v Srbiji (Jerina 2010).

Za Slovenijo so po njenem vstopu v EU leta 2004 prenehali veljati prostotrgovinski sporazumi s Hrvaško, z Makedonijo in BiH, njeni pogoji trgovanja pa so se izenačili z ostalimi članicami integracije in se za večino podjetij poslabšali. Prav tako je prenehal veljati CEFTA, ki je urejal trgovinske odnose med Slovenijo in Hrvaško po letu 2003, ko je Hrvaška postala njegova članica (MG 2009a).

3.3.2 Prostotrgovinski sporazumi po letu 2004

EU ima danes sklenjene preferencialne trgovinske dogovore z državami Zahodnega Balkana znotraj Stabilizacijsko-pridružitvenih sporazumov (SAA), ki so osrednji del Stabilizacijsko-pridružitvenega procesa (SAP).

Ta proces za EU pomeni pot k verjetni postopni vključitvi držav Zahodnega Balkana v integracijo. Glavni trije cilji SAP so: stabilizacija držav skupaj s preходом na tržno gospodarstvo, spodbujanje regionalnega sodelovanja in, sčasoma, vključitev v EU. SAP državam pomaga implementirati zakonodajo EU ter evropske in mednarodne standarde. EU pri tem ponuja trgovinske koncesije, ekonomsko in finančno pomoč, pomoč pri obnovi in razvoju²¹ ter SAA, ki prinašajo pravice in dolžnosti za obe stranki sporazuma (EK 2009b).

²¹Od leta 1991 je EU skozi različne programe Zahodnemu Balkanu namenila 6,8 milijard evrov pomoči za obnovo in razvoj. Od leta 2000 ta pomoč prihaja skozi program CARDS (*Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilization*). V času med letom 2000 in 2006 je tako EU namenila 4,6 milijarde evrov za investicije in institucionalni razvoj. Skozi ti dve orodji skuša EU izpolnjevati štiri ključne cilje programa CARDS: 1. obnovo, demokratizacijo, spravo in vrnitev beguncev; 2. razvoj institucij in zakonodaje vključno s harmonizacijo norm z normami EU; 3. trajnostni gospodarski in družbeni razvoj; 4. spodbujanje regionalnega sodelovanja (EK 2009c).

SAP vsebuje avtonomne trgovinske ukrepe, ki državam Zahodnega Balkana omogočajo prost dostop na trge EU za praktično vse dobrine, vključno s kmetijskimi pridelki brez količinskih omejitev. Avtonomni trgovinski ukrepi so se izkazali za koristne, saj se je izvoz iz držav Zahodnega Balkana v EU v povprečju povečeval za 8 odstotkov letno med leti 2000 in 2004 (EK 2009č). Skupaj s trgovinskimi določili iz SAA te oblikujejo ugodno klimo za razvoj trgovine med EU in Zahodnim Balkanom, spodbujajo tuje neposredne investicije (FDI) in gospodarski razvoj nasploh. Nekatere države so SAA že podpisale, a ta še ni vstopil v veljavo, saj morajo sporazume ratificirati države članice EU. V tem primeru do ratifikacije SAA veljajo t. i. Začasni sporazumi o trgovini in trgovinskih zadevah. Stanje SAA po posameznih državah Zahodnega Balkana, ki jih obravnavam v diplomskem delu²², je naslednje:

1. Hrvaška: SAA je stopil v veljavo leta 2005. Država je od junija 2004 tudi kandidatka za vstop v EU.

2. Bosna in Hercegovina: SAA je podpisala junija 2008, v času do ratifikacije pa velja Začasni sporazum. Država je potencialna kandidatka za vstop v EU.

3. Srbija: SAA je podpisala aprila 2008, prav tako tudi Začasni sporazum, ki pa je stopil v veljavo šele, ko je bilo sodelovanje Srbije z Mednarodnim kazenskim sodiščem za vojne zločine na območju nekdanje Jugoslavije (ICTY) po mnenju EU zadostno. To se je zgodilo 1. februarja 2010. Država je potencialna kandidatka za vstop v EU.

4. Makedonija: SAA je stopil v veljavo leta 2004, Začasni sporazum o trgovini je veljal že od junija 2001. Država je od decembra 2005 tudi kandidatka za vstop v EU.

So pa države znotraj regije leta 2001 med seboj podpisale tudi Memorandum o soglasju glede liberalizacije in pospeševanja trgovine, bolj znan kot *Memorandum of Understanding on Trade Liberalisation and Facilitation*, ki naj bi med njimi spodbudil sklepanje mreže sporazumov o prosti trgovini.

²² Države, ki jih posebej ne obravnavam: SAA je od aprila 2009 v veljavi tudi v Albaniji. Črna Gora ga je podpisala konec leta 2007, od začetka 2008 pa je v veljavi Začasni sporazum, dokler SAA ne bo ratificiran v državah članicah EU. Kosovo ima od leta 2000 kot del Zahodnega Balkana koristi od avtonomnih trgovinskih preferenc (EK 2009b).

Ker se je morala Slovenija ob vstopu v EU odpovedati prostotrgovinskim sporazumom, ki jih naštevam v podpoglavju 3.3.1, se je njena trgovinska situacija poslabšala. Poslabšala se je v prvi vrsti zato, ker tedaj EU še ni imela sklenjenih SAA z vsemi državami, temveč le s Hrvaško in z Makedonijo. S tema dvema državama je imela Slovenija do vstopa v EU popolnoma prost izvoz, zaradi asimetričnosti²³ novih sporazumov pa se je gospodarstvo znova soočalo z izvoznimi dajatvami. Pri tem je bilo najbolj problematično področje trgovine s kmetijskimi izdelki oziroma prehrano. »Te težave smo reševali tako, da smo se pred vstopom v EU pogajali z EK, da je Hrvaška povečala oziroma prenesla t. i. carinske kvote, kot smo jih imeli po bilateralnem sporazumu, v pridružitveni sporazum, ki ga je zdaj imela z EU,« razlaga Jerina. Pri tem poudarja situacijo s Hrvaško, saj makedonski trg ni bil tako pomemben. »Takrat so se v EU čudili, še danes se čudijo, da imamo tako velik izvoz v države Z Balkana. To je zanje nerazumljivo, če pomislimo na velikost Hrvaške v primerjavi z Nemčijo. Pred pridružitvijo smo pri pogajanjih dosegli največji delež prej omenjenih kvot, saj ostale države, ki so se priključevale istočasno, niso imele tako velike menjave s Hrvaško. To je bil eden največjih dosežkov Slovenije oziroma ministrstva takrat,« zaključuje (Jerina 2010).

Na vprašanje, katere so ključne razlike med bilateralnimi sporazumi Slovenije z državami Z Balkana pred letom 2004 in SAA, Metka Jerina odgovarja: »Največja razlika je v tem, da državam daje status kandidatke za pristop k EU, je širši kot prostotrgovinski, bolj se dotika tudi storitev in ustanavljanja podjetij. Kar zadeva trgovine, ima obliko sporazuma o prosti trgovini, torej znižuje in ukinja carine za industrijske izdelke, deloma pa tudi za kmetijske in prehranske oziroma določa carinske kvote. Ter seveda asimetričnost, ki je bila politika Pakta stabilnosti, da bi se državam Z Balkana omogočilo dostop na trg EU.« Asimetrična liberalizacija trgovine pomeni, da je uvoz izdelkov po poreklu iz držav podpisnih sporazumov prost količinskih omejitev in ukrepov.

²³ Asimetričen sporazum pomeni, da se je EU takoj odprla za uvoz iz držav podpisnic, torej je nemudoma odpravila uvozne dajatve, medtem ko je za države podpisnice veljalo prehodno obdobje, da bi se lažje prilagodile. Pri Hrvaškem sporazumu so se ukinile šele leta 2007, kar je bilo za Slovenijo slabo (Jerina 2010).

4 IZBRANE DRŽAVE ZAHODNEGA BALKANA

4.1 Hrvaška

4.1.1 Približevanje EU

Hrvaška je po osamosvojitvi in vojni na Balkanu svoje gospodarstvo odprla svetovnemu trgu skozi članstvo v Svetovni trgovinski organizaciji²⁴ in CEFTA²⁵. Poleg ponovne vzpostavitve trgovinskih povezav s svojimi sosedomi je bil prvi ključni korak na poti proti EU podpis SAA leta 2001 (The World Bank 2009b). Določila sporazuma so asimetrične narave in v prid Hrvaški. To pomeni, da je EU Hrvaški zagotovila nemoten brezcarinski dostop do trga Unije za praktično vse proizvode, Hrvaška pa naj bi postopoma odpravila vse carine (Ek 2009a).

Naslednja prelomnica v približevanju EU je bil začetek pristopnih pogajanj oktobra 2005. Po prvotnih načrtih naj bi se EU pridružila že leta 2007, a je do konca avgusta 2010 provizorično zaprla 22 od 33 poglavij. V letu 2009 so oviro pri pristopnih pogajanjih predstavljala slovensko-hrvaška pogajanja o meji. Slovenija je na problem prejudiciranja meje opozorila pri devetih poglavjih, ki so bila pripravljena na odprtje: davki, prost pretok kapitala, kmetijstvo in razvoj podeželja, varnost hrane ter veterinarska in fitosanitarna politika, ribištvo, regionalna politika, pravica, svoboda in varnost, okolje ter zunanja, varnostna in obrambna politika. Enako je po mnenju Slovenije veljalo še za pet poglavij, takrat pripravljenih za zaprtje: pravo gospodarskih družb, čezevropska omrežja, carinska unija, statistika in od konca julija še prost pretok delavcev. Preboj je nato omogočil dogovor o arbitražnem sporazumu med Slovenijo in Hrvaško, po katerem je Hrvaška oktobra odprla šest in začasno zaprla pet poglavij, pri katerih je imela Slovenija zadržke zaradi prejudiciranja meje. Še leta 2009 Hrvaška ni odprla treh poglavij, pri katerih je imela Slovenija še nekatere druge vsebinske pridržke. Gre za poglavja ribištvo, okolje ter zunanja, varnostna in obrambna politika. Zunanji minister Samuel Žbogar je konec leta 2009 v Bruslju pojasnil, da pristojna ministrstva v Ljubljani iščejo rešitve za te probleme, ter poudaril, da verjame, da bodo rešitev našli in da bo odprtje poglavij mogoče na naslednji konferenci (STA 2009a).

²⁴Hrvaška je članica Svetovne trgovinske organizacije (WTO) od leta 2000 (WTO 2009a).

²⁵Hrvaška je članica CEFTA od leta 2003 (CEFTA 2009a).

Med poglavji, ki so jih odprli nazadnje, sta dve: konkurenca, kamor sodi pereče vprašanje preoblikovanja hrvaških ladjedelnih, ter pravosodje in temeljne pravice, kamor sodi sodelovanje z Mednarodnim sodiščem za vojne zločine na območju nekdanje Jugoslavije v Haagu (Ministrstvo za zunanje zadeve in evropske integracije Republike Hrvaške 2010). Prav zaradi tega sodelovanja ima zadržke več drugih članic unije (STA 2009b).

Razloge za počasno približevanje EU gre iskati tako na političnem kot na ekonomskem področju. Bruselj je v začetku pogosteje opozarjal Hrvaško na izpolnjevanje političnih, ne pa ekonomskih kriterijev (Nikić v Teodorović in drugi 2004, 4). Neuspešnost zgodnjega vključevanja v EU pa so pogosto pogojevali trgovinski odnosi s tujino in stanje v plačilni bilanci, torej nekonkurenčnost na svetovnem tržišču. Kljub sprva uspešnemu programu stabilizacije, ki ga je Hrvaška vodila od leta 1993, ko so se cene in tečaji hitro stabilizirali, to ni prineslo rasti investicij, zaposlenosti in dohodka. V prvih 10 letih po letu 1993 ni zrasla njena konkurenčnost na svetovnem tržišču, zlasti ne na tržišču EU, deficit v plačilni bilanci se je večal, zunanji dolg naraščal, znatno pa se je povečala tudi nezaposlenost (Nikić v Teodorović in drugi 2004, 4—7).

Zadnje poročilo o napredku pristopnih pogajanj iz leta 2008 na področju izpolnjevanja ekonomskih kriterijev pravi, da Hrvaška ohranja makroekonomsko stabilnost in tako ekonomskim subjektom omogoča sprejemanje odločitev v stabilnem in predvidljivem okolju. Hkrati kritizira še vedno opazno vmešavanje države v gospodarstvo, kar se zlasti izraža v visokih subvencijah in ovirah za razvoj privatnega sektorja. Poleg izvoza transportne opreme, kjer prevladujejo plovila, turizem ostaja največji vir izvoznih prihodkov, saj je v letu 2007 predstavljal skoraj 18 odstotkov BDP (EK 2008b). Prevelika odvisnost od turizma skupaj z visokim zunanjim dolgom in slabotnim izvoznim sektorjem pa predstavljajo srednjeročno visoko tveganje za ekonomsko stabilnost, na katero dodatno pritiska svetovna finančna kriza (The World Factbook 2009a).

4.1.2 Hrvaška trgovina

Izvoz blaga iz Hrvaške je v 2008 znašal 9,6 milijarde evrov, uvoz pa 20,8 milijarde evrov. Zunanjetrgovinski primanjkljaj je posledično narasel na 11,2 milijarde evrov, kar je bilo za 2 milijardi evrov več kot celoten primanjkljaj leta 2007.

Povečanje primanjkljaja je bilo posledica nižje rasti izvoza, ki se je na letni ravni povečal za 14 odstotkov, vendar je bila rast uvoza še višja in je znašala 18 odstotkov. Visok zunanjetrgovinski primanjkljaj je tudi glavni vzrok za primanjkljaj na tekočem računu. Ta se bo v letu 2009 po ocenah nekoliko znižal in predstavljal še vedno visokih 6,5 odstotka BDP (Izvozno okno 2009).

Šibek izvozni sektor Hrvaška spodbuja na različne načine: z vladno Agencijo za spodbujanje izvoza in investicij (*Agencija za promicanje izvoza i ulaganja*), nevladnim Združenjem hrvaških izvoznikov (*Udruga hrvatski izvoznici*), Hrvaško banko za obnovo in razvoj (*Hrvatska banka za obnovu i razvitak*). Omenjene organizacije so v sodelovanju z ministrstvom in s še nekaterimi združenji leta 2007 lansirale tudi posebno izvozno strategijo – Hrvaško izvozno ofenzivo (*Hrvatska izvozna ofenziva*), katere namen je povečati število izvoznikov, spremeniti strukturo izvoza in povečati konkurenčnost. Avgusta 2009 pa je Svetovna banka Hrvaški banki za obnovo in razvoj odobrila 100 milijonov evrov težko posojilo, namenjeno predvsem lažjemu dostopu do posojil in izboljšanju konkurenčnosti izvoznikov.

Anton Kovačev, predsednik uprave HBOR, v enem od intervjujev pravi, da bo v času finančne krize pomembno zlasti to, da ne bodo prisiljeni odplačati odobrenih kreditov za pospeševanje izvoza. V primeru, da bo omenjene kredite treba plačati, bo to predstavljalo velik udarec za likvidnost hrvaških izvoznikov. HBOR je za leto 2009 nasploh zmanjšal obseg finančnih sredstev, ta pa bo prioriteto usmeril v izvoz, kmetijstvo ter malo in srednje podjetništvo (*Hrvatska izvozna ofenziva 2009*).

Glavni trgovski partner Hrvaške ostaja EU, čeprav sta deleža uvoza in izvoza glede na celoten Hrvaški uvoz in izvoz padla za nekaj odstotnih točk (glej tabelo 3.1).

Tabela 4.1: Hrvaška trgovina z Evropsko unijo

leto	uvoz v mio EUR	sprememba v %	delež (%) celotnega uvoza	izvoz v mio EUR	sprememba v %	delež celotnega izvoza	saldo
2005	9.883		67,3	4.413		62,9	-5.471
2006	11.293	14,3	66,8	5.221	18,3	63,9	-6.071
2007	11.894	5,3	63,9	5.331	2,1	60,2	-6.562
2008	14.310	16,9	64,1	5.168	-3,1	61,0	-9.142
2009	10.751	-24,9		4.384	-15,2		-6.367

vir: Evropska komisija (2009).

Med državami, v katere je Hrvaška v letu 2008 največ izvažala, je tudi Slovenija. Največji izvozni partnerji Hrvaške so sicer Italija, Bosna in Hercegovina, Nemčija ter na četrtem mestu Slovenija. Prav tako je z uvozom, kjer je na prvem mestu Italija, sledita Nemčija in Rusija ter nato Slovenija.

Slovenija ima v trgovini s Hrvaško stalen presežek, ki še narašča. »V EU so se čudili, še danes se čudijo, da imamo mi tako velik izvoz v te države. V letu 2009 je bila Hrvaška tretji največji trg za Nemčijo in Italijo, kar je njim nerazumljivo glede na velikost Hrvaške ali pa Nemčije« (Jerina 2010). Čeprav ima Slovenija presežek glede na vse države, ki jih obravnavam, je ta prav pri Hrvaški daleč največji (glej tabelo 4.2). V prvih sedmih mesecih leta 2009 je bil presežek drastično nižji v primerjavi s prejšnjimi leti, na kar je opozorila tudi Metka Jerina z MG. Zlasti je padel izvoz slovenskih prehrabnih izdelkov, Hrvaška pa je pri svojih uvoz presegla z izvozom.

Tabela 4.2: Slovenska trgovina s Hrvaško

leto	izvoz v mio EUR	sprememba v %	uvoz v mio EUR	sprememba v %	saldo v mio EUR
2005	1.304,2		608,8		695,4
2006	1.464,2	12,3	735,7	20,8	728,5
2007	1.567,6	7,8	849,4	15,5	718,2
2008	1.694,0	8,0	832,9	-2,0	861,1
2009	307,7*		160,7*		147,0*

vir: Statistični urad RS (2010), JAPTI (2010).

*podatki za prvih 7 mesecev

V prvih sedmih mesecih leta 2009 je Slovenija na Hrvaško izvozila največ električne energije (8,7 odstotka), zdravil (6,0 odstotka) ter olj, dobljenih iz nafte in bituminoznih mineralov (5,2 odstotka). Deli in pribor za motorna vozila so bila najpomembnejša postavka v realiziranem uvozu 2009 iz Hrvaške z 8,6 odstotka. Sledil je uvoz električne energije (6,1 odstotka) ter sladkorja in kemično čiste saharoze v trdnem stanju s 3,6 odstotka (JAPTI 2009b).

4.2 Bosna in Hercegovina

4.2.1 Približevanje EU

Po razglasitvi samostojnosti leta 1991 in referendumu o neodvisnosti 3. marca 1992, ki so ga bojkotirali tam živeči Srbi, se je pričel oborožen upor in nato do leta 1995

trajajoča vojna na Balkanu. Ta se je končala z Daytonskim sporazumom²⁶, ki so ga vojskujoče strani sklenile leta 1995. Ta je poleg federativne ureditve države predvidel *ad hoc* institucijo Urada visokega predstavnika (*Office of the High representative*), ki je hkrati tudi Visoki predstavnik Evropske unije za BiH. Njegova vloga je delati z ljudmi in institucijami ter s pomočjo mednarodne skupnosti zagotoviti, da se BiH razvije v stabilno demokracijo na svoji poti v evro-atlantske integracije. Čeprav je bilo načrtovano, da urad preneha z delovanjem že junija 2008, je bilo na podlagi analiz ugotovljeno, da napredek na področju varnosti in stabilnosti ni zadovoljiv, zato urad z delovanjem nadaljuje. Od marca 2009 funkcijo opravlja nekdanji veleposlanik Republike Avstrije v Sloveniji Valentin Inzko (OHR 2009).

BiH se med vsemi državami Zahodnega Balkana sooča z največ težavami na poti v EU. Lani je EK opozorila, da o prošnji za članstvo lahko razmišljajo šele po ukinitvi urada visokega predstavnika. Čeprav je BiH sporazum o stabilizaciji in pridružitvi sklenila junija 2008, njeno napredovanje ovira predvsem nezmožnost politikov, da bi presegli razdvojenosti in parcialne interese ter izvedli prepotrebne reforme (STA 2010a). Evropski komisar Štefan Füle je konec februarja letos parlamentarne volitve v BiH, ki se bodo zgodile septembra, označil za izjemno pomembne za državo. Te naj bi označevale prehod države iz daytonske v proevropsko fazo. Pred izvedbo volitev pa naj bi bila ključna sprememba ustave in volilnega zakona v skladu z rzsodbo²⁷ Evropskega sodišča za človekove pravice, saj bodo po mnenju Füleja te le tako lahko demokratične (STA 2010b). Mednarodna skupnost je BiH jeseni 2009 opozorila na izjemno počasen tempo v približevanju EU, pri čemer so se na trilateralni ravni (EU, ZDA, BiH) od oktobra lani večkrat srečali politični predstavniki, a posebnega napredka niso dosegli. Nezmožnost politikov, da bi presegli parcialne interese, se kaže v izjavah predsednika vlade Republike srbske Milorada Dodika, ki je v svojih marčevskih izjavah pod vprašaj

²⁶Maja 1995 so oborožene sile Severnoatlantskega zavezištva (NATO) napadle Srbske cilje zaradi njihovega neupoštevanja ultimata Združenih narodov (UN). Nadaljnji napadi so pripeljali do mirovnih pogajanj v Daytonu v ameriški zvezni državi Ohio novembra istega leta. Sporazum so podpisali 14. decembra 1995 v Parizu. Sporazum določa, da približno 51 odstotkov ozemlja Bosne in Hercegovine obsega Federacija BiH, ki jo etnično predstavljajo predvsem Bošnjaki in Hrvati, 49 odstotkov pa Republika srbska, ki je etnično pretežno srbska (Encyclopaedia Britannica 2010).

²⁷ Sodišče je v primeru Finci in Sejdić decembra 2009 rzsodilo, da BiH diskriminira Jude in Rome, ker pripadnikom teh manjšin ne dovoli kandidirati na volitvah.

postavljaj obstoj Bosne in Hercegovine. Te je visoki predstavnik v BiH označil za pridobivanje poceni političnih točk. »Namesto iskanja rešitev za prave probleme državljanov, na primer ustvarjanje delovnih mest in spodbujanja tujih investicij, so Dodikove izjave namenjene krhanju miru in stabilnosti, za katera trdi, da ju spodbuja.« (OHR 2010).

4.2.2 Trgovina BiH

Medetnično nasilje v BiH je povzročilo dolgoročno škodo tako za ljudi kot za gospodarstvo. Bruto družbeni proizvod (BDP) je padel za 80 odstotkov, več kot dva milijona je bilo beguncev (kar predstavlja skoraj polovico prebivalstva pred vojno). Po vojni je bil vzpostavljen program pomoči za obnovo in gospodarsko oživitev. Ocenjeno je, da so države donatorke skupaj prispevale 5,4 milijarde ameriških dolarjev. Veliko vlogo je odigrala Svetovna banka. Po raziskavi neodvisne evalvacijske skupine iz leta 2004 je bil program obnove Bosne in Hercegovine primer ene najuspešnejših potez te ustanove. Prav sredstva za obnovo so takoj po letu 1995 znatno pripomogla k rasti BDP, nato pa so imele največje zasluge privatne investicije (Svetovna banka 2009b).

Gospodarski položaj v Republiki srbski je nekoliko slabši kot v Federaciji BiH, vendar se izenačuje. V zadnjih letih je BiH naredila opazen napredek pri prehodu v tržno gospodarstvo: vzpostavili so osnovo za reforme, vključno z enotnim carinskim sistemom, usklajevanjem davčne politike in privatizacijo. Vlada BiH po ustavi ureja ekonomske odnose s tujino ter v skladu s tem sprejema enotne zakone o zunanjetrgovinski politiki, carinski politiki in politiki neposrednih tujih vlaganj (JAPTI 2010a).

V letu 2009 je BiH ustvaril izvoz v višini 2,8 milijarde EUR in uvoz v višini 6 milijarde EUR, kar predstavlja deficit 3,2 milijarde EUR. Pokritost uvoza z izvozom znaša 46,8 %. V letu 2009 je prišlo do padca zunanjetrgovinskega primanjkljaja, kot posledica zmanjšanja celokupnega obsega blagovne menjave, ki jo je povzročila recesija, in ne povečanje izvoza in prodora na tuje tržišče.

Največji trgovinski partnerji BiH v letu 2009 so bile naslednje države: Hrvaška (15,65 odstotka), Nemčija (12,35 odstotka), Srbija (11,35 odstotka), Italija (12,87 odstotka) in Slovenija (6,83 odstotka). V blagovni menjavi v letu 2009 so bile

najpomembnejše postavke stroji in transportna oprema, mineralna goriva in lubrikanti ter hrana in živali. Visoka rast celotnega uvoza v letu 2008 (17 odstotkov) je bila posledica visokih svetovnih cen nafte in hrane. Uvoz je do konca leta 2008 naraščal znatno hitreje od izvoza, tudi zaradi podpisa SAA, predvsem pa zaradi visoke rasti zasebne potrošnje ter naložb v infrastrukturo in industrijo (JAPTI 2010a). Kljub padcu blagovne menjave za 25 % v letu 2009 se predvideva, da bo rast izvoza pozitivna na tržišču EU, na področju CEFTA držav, povečale pa naj bi se tudi izvozne kapacitete in nadaljnja trgovinska liberalizacija.

Tabela 4.3: Trgovina BiH z EU

leto	uvoz v mio EUR	sprememba v %	delež v celotnem uvozu	izvoz v mio EUR	sprememba v %	delež v celotnem izvozu	trgovinska bilanca
2005	3153		68,13	1221		69,38	-1932
2006	3170	0,6	66,66	1564	28,1	71,43	-1606
2007	3448	8,8	62,94	1663	6,3	72,63	-1785
2008	3736	8,3		1937	16,5		-1799
2009	2941	-27,0		1526	-21,2		-1415

vir: Evropska komisija (2009), Eurostat (2009).

Ključne trgovinske partnerice BiH so sosednja Hrvaška, Črna gora, Nemčija, Italija in Slovenija. BiH je v letu 2008 izvozila 9,2 odstotka celotnega izvoza prav v Slovenijo, iz Slovenije pa je uvozila 5,9 odstotka celotnega uvoza (JAPTI 2010a). Slovenija ima z BiH že tradicionalno velik presežek, za BiH je ta primanjkljaj celo večji od vsega izvoza v Slovenijo, kar se je začelo izboljševati v zadnjih treh letih.

Tabela 4.4: Slovenska trgovina z BiH

leto	izvoz v mio EUR	sprememba v %	uvoz v mio EUR	sprememba v %	trgovinska bilanca
2005	514,9		207,8		107,1
2006	484,5	-6,3	210,9	1,5	273,6
2007	535,4	10,5	320,7	52,1	214,6
2008	626,0	16,9	311,6	-2,9	314,4
2009	293,5*		122,3*		171,2*

vir: Statistični urad RS (2010), JAPTI (2010).

*podatki za prvih sedem mesecev

4.3 Srbija

4.3.1 Približevanje EU

Leta 1989 je oblast v Srbiji prevzel nacionalistično usmerjeni predsednik Slobodan Milošević. Potem ko so Hrvaška, Slovenija, Makedonija ter Bosna in Hercegovina razglasile neodvisnost, sta aprila 1992 preostali republiko Srbija in Črna gora razglasili novo Federativno republiko Jugoslavijo pod Miloševićevim vodstvom. Njegova vizija po veliki Srbiji je vodila v medetnične spopade na območju Z Balkana²⁸, ki so se nadaljevali vse do podpisa Daytonskega sporazuma²⁶ leta 1995. Že leta 1998 se je za Srbijo odprlo novo žarišče, saj so se v želji po samostojnosti uprli etnični Albanci v provinci Kosovo. Po spopadih med Osvobodilno vojsko Kosova in srbskimi silami ter neuspešnim mednarodnim mirovnim posredovanjem, je zveza NATO vojaško posredovala, kar je še okrepilo izgon kosovskih civilistov, šele leta 1999 pa je Milošević pristal na umik vojske in policije ter vrnitev okoli 750 tisoč kosovskih Albancev na svoje domove. Po devetih letih nedorečenega statusa²⁹ je v začetku leta 2008 Kosovo razglasilo svojo neodvisnost, ki pa je Srbija še vedno ne priznava. Maja 2006 se je po uspešnem referendumu osamosvojila tudi Črna gora, od takrat naprej tako govorimo le še o Republiki Srbiji (CIA 2010a).

Miloševićev režim in vojna sta oslabila gospodarstvo: mednarodne gospodarske sankcije in škoda, ki so jo povzročili Natovi zračni napadi leta 1999, so srbsko gospodarstvo spravili na polovico tistega, kar je predstavljalo leta 1990. Politične spremembe, ki so sledile letu 2000, pa so postavile temelje za oživitev propadajočega gospodarstva (The World Bank 2010a). Izhodišča so bila slaba, saj je bilo potrebno na novo zasnovati strategijo gospodarskega razvoja, poleg tega pa državo obremenjuje še slab socialni položaj prebivalstva. Pomen kmetijstva in industrije, ki sta še v letu 1999 predstavljala dve tretjini BDP, zdaj pa le še slabo polovico, se hitro zmanjšuje, hitrejšo rast pa beležijo storitve. V Srbiji je sedaj v ospredju izvajanje strukturnih reform,

²⁸ Najbolj intenzivni spopadi so se vršili na območju Bosne in Hercegovine, kjer se ocenjuje, da je življenje izgubilo več kot 100 tisoč ljudi, dva milijona ljudi (več kot polovica prebivalstva) pa je morala zapustiti svoje domove (ICTY 2010).

²⁹ Resolucija 1244 (1999) varnostnega sveta Združenih narodov je na Kosovu ustanovila Začasno misijo Združenih narodov na Kosovu – UNMIK in odločitev o statusu Kosova odložila za nedoločen čas. Leta 2005 se je pričel proces definiranja statusa Kosova pod vodstvom OZN, vendar pogajanja med Beogradom in Prištino niso prinesla uspeha. (CIA 2010)

prilagajanje zakonodaje evropski, pospeševanje privatizacije in privabljanje tujih neposrednih naložb (JAPTI 2010b).

Takrat še Federativna republika Jugoslavija je svojo vnovično integracijo v mednarodno skupnost pričela s članstvom v Mednarodnem denarnem skladu in Evropski banki za obnovo in razvoj, še vedno pa potekajo pogajanja za članstvo Srbije v Svetovni trgovinski organizaciji.

Z EU je maja 2008 podpisala SAA, ki pa ni smel stopiti v veljavo, dokler sodelovanje z ICTY ni bilo zadovoljivo. Kljub temu se je Srbija odločila za enostransko uveljavljanje določil Začasnega sporazuma o trgovini in trgovinskih zadevah ter tako že 1. januarja 2009 omogočila boljši dostop EU izvoznikom na srbski trg (Ek 2010a). Februarja 2010 pa je tudi EU dala zeleno luč Začasnemu sporazumu, tako da ta velja za obe strani. Bilateralne trgovinske odnose z EU ureja tudi Dogovor o tekstilu, ki sta ga EU in Srbija podpisali marca 2005. Ta sporazum je prinesel takojšnjo odprtje evropskega trga za srbski tekstil in hkrati zavezal Srbijo k postopni odpravi carin na tekstil iz EU.

Poročilo EK o napredku na področju približevanja EU opaža pomanjkanje primerno kvalificiranih članov parlamenta in njegovih komitejev, izpostavlja pa tudi prakso sprejemanja zakonov po hitrih postopkih, ki se kaže v kakovosti zakonodaje. EK hvali proevropsko vlado, ki je uspešno implementirala določila Začasnega sporazuma, znižala carine od 30. januarja 2009 in sprejela ukrepe na področju konkurence in državne pomoči. Minimalen pa je napredek na področju vzpostavljanja protikorupcijske komisije, v povojih je tudi državna revizijska komisija, zato nadzora nad porabo javnih sredstev skorajda ni. Kar poročilo hvali, je spoštovanje političnih in državljanskih ter ekonomskih in socialnih pravic. Medsosedski in regionalni odnosi Srbije se sicer izboljšujejo, a ključno težavo v zadnjih dveh letih predstavlja nepriznavanje kosovske neodvisnosti. (EK 2010f). Pri tem EU še vedno vztraja pri spodbujanju srbskega približevanja integraciji. »Ne glede na to, kakšno je stališče do Kosova, čeprav so glede tega občasno nesoglasja, to ne bi smelo prelagati ali preprečiti vstopa Srbije v evropske intergacije,« je v začetku marca izjavil José Manuel Barroso (STA 2010c).

Poleg zelene luči Začasnemu sporazumu, je predsednik EK Barosso spomladi dejal, da komisija podpira Srbijo na poti v EU, pri čemer je spomnil, da je bil lani na tem

področju narejen velik napredek: ukinitve vizumov, deblokada trgovinskega dela sporazuma in prošnja Srbije za članstvo v EU (STA 2010c). Za Srbijo so sicer ključni reformi gospodarstva in pravosodja ter sodelovanje z Mednarodnim sodiščem za vojne zločine na območju nekdanje Jugoslavije. Oblast v Srbiji je od maja 2008 proevropska: predsednik Boris Tadić in premier Mirko Cvetković sta člana Demokratske stranke, ki je na parlamentarnih volitvah vodila zmagovito listo Za evropsko Srbijo.

4.3.1 Srbska trgovina

Teorija in praksa kažeta, da je popolna integracija v mednarodne trgovinske tokove nujna za rast majhnih gospodarstev. Z izvozom blaga in storitev pri 1350 EUR na prebivalca in uvozu pri 2400 EUR na prebivalca je Srbija v primerjavi z EU-27 med najmanj odprtimi nacionalnimi ekonomijami in ima najmanjši BDP na prebivalca. Da bi svojo pozicijo glede na EU-27 izboljšala za približno tretjino in dosegla enak nivo odprtosti, bi morala povečati evrsko vrednost izvoza za okoli štirikrat (Crnobrnja 2009, 15).

Na izpolnjevanje ekonomskih kriterijev je močno vplivala gospodarska kriza. EU ostaja glavni srbski trgovski partner, pri čemer sta uvoz in izvoz iz in v EU z leta 2007 na 2008 zrasla za 11 in 11,8 odstotka. Kriza pa se je že odrazila na izrazitem padcu uvoza in izvoza v letu 2009 (EK 2009e). Poročilo EK navaja padec uvoza in izvoza za četrtno v prvi četrtini leta, kar potrjujejo tudi statistike srbskega republiškega statističnega urada (glej tabelo 4.5). Kljub tem kazalcem EK v splošnem zaznava visoko trgovinsko integracijo z EU in pa manjše izboljšanje izvozne konkurenčnosti.

Zaradi hitrejšega padca uvoza od izvoza se bo zunanjetrgovinski primanjkljaj zmanjšal na letni ravni. Posledično se bo zmanjšal primanjkljaj tekočega računa. Le-ta bo v 2009 nižji za skoraj osem odstotnih točk. Kljub gospodarski krizi namreč narašča izvoz orožja in Srbija postaja ena izmed večjih izvoznikov orožja v svetovnem merilu. V 2010 pa je pričakovana stagnacija rasti tako uvoza kot izvoza (Japti 2009č).

Če se bo Srbija še naprej trudila pridružiti EU, bo njena zunanja trgovina dosegla višji nivo tako na področju uvoza kot izvoza, saj je ekonomska politika EU srednjeročno vzdržna. Na podlagi teh predpostavk velja pričakovati, da se bo vrednost izvoza

dvignila vsaj za dvakrat, uvoz pa za skoraj dve tretjini, ocenjujejo strokovnjaki s Fakultete za ekonomijo, finance in administracijo (Fefa) v Beogradu. Čeprav bi bila v primeru nepribliževanja EU ekonomska rast še vedno osnovana na nadomestitvi uvoza, bi bil velik del rasti, okoli 60 odstotkov, še vedno posledica izvoza. Da bi ustvarili prostor za financiranje investicij, bi morali znižati javno porabo, življenjski standard pa bi ostal enak (Crnobrnja 2009, 15—16).

Po mnenju Jerine z MG ima Srbija tudi dobre pogajalce za vstop in resno jemlje proces priključevanja. To je bilo vidno tudi na področju zunanje trgovine, in sicer ko je sama začela uveljavljati začasni sporazum. Po desetih letih blokade je takšno dejanje »junaško« (Jerina 2009). Vendarle pa učinki tega koraka niso vidni, saj se je zgodil šele v začetku 2009, ki je poleg vsega tudi leto gospodarske krize (glej tabelo 4.5).

Tabela 4.5: Srbska trgovina z EU

leto	uvoz v tisočih EUR	sprememba v %	delež v celotnem uvozu	izvoz v tisočih EUR	sprememba v %	delež v celotnem izvozu	trgovinska bilanca
2005	4618		54,7	2118		58,7	-2500
2006	5758	24,7	55,0	2943	38,9	57,7	-2815
2007	7438	29,2	55,1	3603	22,4	56,0	-3835
2008	8243	10,8	53,2	4028	11,8	54,2	-4215
2009	6135	-25,6	55,0	3196	-20,7	53,6	-2938

vir: Republiški zavod za statistiko Srbije (2010), lastni preračuni.

V prvih enajstih mesecih 2009 je Slovenija v Srbijo izvozila za 492 milijonov EUR blaga. Med pomembnejšimi postavkami so bila zdravila (14,9 odstotka), pralni stroji za gospodinjstva in pralnice, vključno s stroji, ki perejo in sušijo (2,9 odstotka), ter hladilniki, zamrzovalniki in druge naprave za hlajenje ali zamrzovanje (2,9 odstotka). V uvozu iz Srbije so bile pomembnejše postavke plošče, pločevine in trakovi iz aluminija, debeline več kot 0,2 mm (17,3 odstotka), zračne ali vakuumske črpalke (4,6 odstotka) ter sedeži, vključno s tistimi, ki se lahko spremenijo v ležišča (4,2 odstotka) (Japti 2009č).

Tabela 4.6: Slovenska trgovina s Srbijo

leto	izvoz v mio EUR	sprememba v %	uvoz v mio EUR	sprememba v %	saldo v mio EUR
2005	522,8	15	188,2	66,5	334,6
2006	509,1	-2,7	238,8	41,8	270,2
2007	668,3	31,3	352,0	47,4	352,0
2008	708,6	6,0	383,0	8,8	325,6
2009	492,7*		239,1		167,6

vir: Statistični urad RS (2010) lastni preračuni. *podatki za prvih 11 mesecev

4.4 Makedonija

4.4.1 Približevanje EU

Za razliko od Hrvaške, Bosne in Hercegovine ter Srbije se je Makedonija od nekdanje Jugoslavije leta 1991 odcepila mirno, a hkrati kot najmanj razvita med vsemi nekdanjimi republikami. Z odcepitvijo so tako prenehali nekateri prihodki iz federalne blagajne in prednosti prostega trga znotraj nekdanje države. Gospodarsko rast sta do leta 1996 dodatno oteževala pomanjkanje ustrezne infrastrukture in grški 20-mesečni trgovinski embargo zaradi spora o imenu države. Druga politična prelomnica je bil upor Albancev v Makedoniji, ki so ga sprožile politične in ekonomske neenakosti. Civilni spopad leta 2001 je privedel do podpisa Ohridskega sporazuma in z njim do oblikovanja novega svežnja zakonov o pravicah manjšin. Konflikt je ponovno oslabil gospodarstvo, ki pa od takrat počasi napreduje, čeprav sta prav implementacija sporazuma in spodbujanje gospodarstva še vedno največja izziva za Makedonijo. V luči gospodarske krize je Makedonija izkusila upad tujih neposrednih investicij, upočasnitev rasti izvoza in padec BDP v letu 2009 (CIA 2010b).

Zadnje poročilo o napredku Makedonije pri izpolnjevanju kriterijev za vstop v EU na področju prostega pretoka blaga opaža nekatere izboljšave, vendar še vedno graja administrativno infrastrukturo ter z njo zmožnost za popolno in učinkovito implementacijo in uveljavitev ustrezne zakonodaje. Podobna je situacija pri prostem pretoku dela, pri prostem pretoku kapitala pa EK opaža neenakomeren napredek, ki se osredotoča zlasti na boj proti pranju denarja. Nepopolna je tudi usklajenost z zahtevami EU na področju ekonomske in monetarne unije. Administrativna sposobnost za implementacijo politik je veliko večja na državni kot na lokalni ravni. Po drugi strani

EK hvali napredek na področju carin, zlasti na področju administracije. Carinska zakonodaja je zadosti usklajena z evropsko.

Izpolnjevanje političnih kriterijev je na večini področij spodbudno, posebej pomembna je bila ustrezna izvedba lokalnih in parlamentarnih volitev, problematični pa ostajajo odnosi z Grčijo. Čeprav so ti na področju trgovine, investicij in turizma dobri, je politični odnos slab zaradi nerazrešenega spora o imenu države. EK graja poteze³⁰, ki bi lahko vplivale na medsosedske odnose, in poudarja nujnost iskanja obojestransko sprejemljive rešitve s pomočjo ZN (EK 2009d).

4.4.2 Makedonska trgovina

V 2009 se bo zunanjetrgovinski primanjkljaj zmanjšal zaradi pričakovanega večjega padca izvoza od uvoza. Visok primanjkljaj je posledica dejstva, da večino makedonskega izvoza predstavljajo izdelki z nizko dodano vrednostjo (kovine in tekstil), pri uvozu pa prevladujejo drage postavke (nafta in energija, stroji in oprema). Poleg tega je izvoz nediverzificiran, saj prvih deset največjih izvoznih postavk predstavlja 45 odstotkov celotnega izvoza (JAPTI 2009c).

Med prvimi petimi državami po deležu izvoza glede na celoten izvoz iz Makedonije sta le dve članici EU, in sicer Nemčija in Grčija, ki sta na drugem in tretjem mestu.

Tabela 4.7: Makedonska trgovina z EU

leto	uvoz v tisočih EUR	sprememba v %	delež v celotnem uvozu	izvoz v tisočih EUR	sprememba v %	delež v celotnem izvozu	trgovinska bilanca
2005	1423		55,0	937		57,0	-486
2006	1581	11,1	57,5	1166	24,5	79,8	-415
2007	2289	44,8	75,2	1689	44,8	79,9	-600
2008	2795	-22,1	76,9	1607	-4,9	77,8	-1189
2009	1886	-32,5		1082	-32,7		-804

vir: Evropska komisija (2009), Državni statistični urad Makedonije, lastni preračuni.

Slovenija in Makedonija imata odlične politične odnose, gospodarski pa glede na možnosti zaostajajo (Jerina 2010). Kljub temu pa menjava med državama postopoma

³⁰ Kot primer EK v poročilu navaja sledeč zaplet: Makedonija je del avtoceste, ki tvori čezevropski koridor X, poimenovala po Aleksandru Makedonskem. Grčija je to razumela kot provokacijo in posledično prenehala finančno prispevati k izgradnji avtoceste.

raste, kar je razvidno tudi iz tabele (glej tabelo 4.8). V realiziranem izvozu 2009 so bile pomembnejše postavke zdravila (14,1 odstotka), merilniki porabe ali proizvodnje plinov, tekočin ali električne energije, vključno z merilniki za njihovo umerjanje (4,7 odstotka) in različna živila (3,9 odstotka). Pomembnejše uvozne postavke so bile cevi in votli profili iz železa ali jekla (7,6 odstotka), sedeži, vključno s tistimi, ki se lahko spremenijo v ležišča (7,2 odstotka) in fero-predzlitine (6,8 odstotka) (JAPTI 2009c).

Tabela 4.8: Slovenska trgovina z Makedonijo

leto	izvoz v tisočih EUR	sprememba v %	uvoz v mio EUR	sprememba v %	saldo v mio EUR
2005	134,1		29,1	13,1	105,0
2006	125,7	-6,3	38,4	32,0	87,3
2007	144,1	14,6	57,6	50,0	86,5
2008	181,3	25,8	45,7	-20,6	135,5
2009	90,0*		12,9*		77,1*

vir: JAPTI (2009), lastni preračuni.

*podatki za prvih 7 mesecev

1.5 Perspektiva držav Z Balkana za Slovenijo

4.5.1 Vpliv političnih odnosov na trgovinske

Gospodarstveniki poudarjajo, da neurejeni politični odnosi zelo škodujejo trgovini med državami. »Izkušnje kažejo, da v kolikor je prišlo do sporov na političnem področju, na primer v Piranskem zalivu v odnosu s Hrvaško, se je takoj zmanjšal uvoz slovenskih izdelkov na police hrvaških trgovcev« (Jerina 2009).

Ena večjih preprek ostaja nerešeno vprašanje hrvaških varčevalcev Ljubljanske banke d.d.³¹. Podobno ugotavlja tudi Boštjan Udovič v svoji doktorski disertaciji: »spori okoli nerešenih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d.d. so navidezno dodobra poslabšali poslovno in investicijsko ozračje za slovenska podjetja tako na Hrvaškem kot tudi v BiH.« Čeprav Udovičeva anketa pokaže, da se podjetja ne srečujejo s težavami na trgih Hrvaške in BiH, ki bi jih prvenstveno generiral nerešeni problem deviznih vlog varčevalcem Ljubljanske banke, pa hkrati najde precej indicov, ki kažejo prav nasprotno³². Sogovorniki priznavajo, da so jim hrvaške oblasti pogosto namigovali, da

³¹ Danes Nova Ljubljanska banka d.d.

³² V enem od razgovorov pridobi podatek, da se je v letu 2004 obilo slovenskih podjetnikov na sogovornika obrnilo s prošnjo za pomoč pri delovanju na Hrvaškem zaradi težav s poslovnimi partnerji. Ti naj bi »grozili« z namerami (ali pa jih celo udejanjili), da na primer »ne bodo plačali blaga, ampak

bodo slovenska podjetja ovirana na trgu, kar se je izkazalo v aferah Pipo Čakovac, Sunčani Hvar in TLM Šibenik. Slovenska diplomacija zadev ni mogla rešiti, saj so bile preveč spolitizirane, tako medijsko kot politično (Udovič 2009, 275—278). Jerina pri primeru varčevalcev Ljubljanske banke opozarja, da Slovenija zaradi posledic spora še vedno ne sme ustanoviti banke na Hrvaškem. Zadevo je leta 2005 še dodatno internacionaliziral predsednik Hrvatske narodne banke Željko Rohatinski, ki je celo solastnici Nove Ljubljanske banke belgijski KBC odrekel dostop do licenc za poslovanje na Hrvaškem. Hkrati velja omeniti, da slovenska podjetja podobnih težav niso zaznala na trgu BiH, čeprav je problem varčevalcev tudi tam nerešen. To kaže na kompleksnost ekonomske varnosti na nekem trgu ter na dejstvo, da ne obstajajo enaki vzorci in enake rešitve za povečanje te varnosti (Udovič 2009, 278).

Drug primer oviranja in posledično škodovanja trgovinskim odnosom zaradi neurejenih političnih razmer, ki ga navajata tako Jerina kot tudi Udovič v svoji disertaciji, je odločitev hrvaškega trgovca Konzum³³, da je leta 2006 prenehal prodajati slovenske proizvode v svojih trgovinah.

Izboljšanje slovensko-hrvaških odnosov od podpisa arbitražnega sporazuma o slovensko-hrvaški meji novembra 2009 se po mnenju Jerine že pozna tudi na gospodarskih odnosih. »Odkar so se izboljšali odnosi med hrvaško predsednico vlade Jadranko Kosor in slovenskim premierjem Borutom Pahorjem, se že pozna napredek. Oktobra se je zgodil obisk Pahorja v Zagrebu na gospodarski zbornici, aprila se je sestala mešana komisija v Zagrebu, ki se je pred tem nazadnje sestala leta 2005 v Ljubljani« (Jerina 2010). Po njenem mnenju ni nikakršna skrivnost, da je neurejeni politični odnos gospodarstvu škodil in da so na to opozarjali tako pri nas kot v hrvaški gospodarski zbornici.

Razočaranje je, vsaj s stališča komentatorjev, prinesla tudi Konferenca o Z Balkanu, ki se je 20. marca 2010 odvila na Brdu pri Kranju. Konference so se udeležili predsedniki

bodo neplačano blago vzeli kot avans za izplačilo deviz varčevalcev Ljubljanske banke« ali pa »se ne bodo držali določil pogodb, ker se jih tudi Ljubljanska banka ne« (Udovič 2009, 276).

³³ Lastnik Konzuma Ivica Todorić je bojkot najavil v enem svojih intervjujev za hrvaške medije, trgovina pa je izdala sporočilo za javnost, ki obvešča, da se je v Konzumu začela akcija »Kupujmo hrvaško«, kar je diplomatska napoved izločanja slovenskih izdelkov (Udovič 2009, 277).

vseh vlad držav Z Balkana razen Srbije. Srbski predsednik Boris Tadić je udeležbo odpovedal, ker je bilo na konferenco vabljen tudi Kosovo, zaradi odsotnosti Tadića pa se je ni udeležil predsednik Evropskega Sveta Herman Van Rompuy (STA 2010č). Veso Stojanov o konferenci v časniku Delo zapiše:

.../ vnovično spoznanje je, da je Evropa znova pokazala, kako malo jo zanimajo razmere na Z Balkanu. Morda celo držijo trditve, ki se jih je dalo slišati na Brdu, da je Evropo strah Balkana zaradi vseh nakopičenih težav in da s tem kaže željo po predahu pri nadaljnji širitvi EU. Popolni diletantizem je pri razumevanju Balkana je pokazal prav Van Rompuy, predsednik sveta EU. Njegov izostanek na Brdu je imel namreč dokaj močan simboličen pomen. S svojim dejanjem je nevede podprl Srbijo pri njeni popolni komunikacijski blokadi Kosova, poleg tega je s tem, ko je svoj prihod na Brdo pogojeval s prihodom Tadića Srbijo povzdignil v privilegiran položaj regionalne velesile, ki je pomembnejša od drugih (Stojanov 2010).

Podoben dvom v evropsko perspektivo Z Balkana je izrazil Matej Kovač, direktor za tuje trge v podjetju IUS Software. O konferenci je zapisal, da ni bilo nikakršnega pomenja, da EU Z Balkan vidi kot vir priložnosti, in ne kot vir težav. Kot pravi, razlog za kratek obisk evropskega komisarja za širitev Štefana Füleja nista bili le odsotnost srbske delegacije in zasedenost urnikov, pač pa tudi dejstvo, da »EU nima resnega vsebinskega sporočila za skupino izbranih držav«. Izpostavlja tudi špansko predsedovanje svetu EU, pri čemer je Španija ena od petih članic, ki niso priznale Kosova, in ji je bliže srbska interpretacija dogodka. »Z izjemo Hrvaške Evropa na preostale goste konference na Brdu gleda bolj kot na nerazvite države kot na prihodnje kandidate za članstvo« (Kovač 2010).

4.5.2 Spodbujanje trgovine z Z Balkanom v luči skupne trgovinske politike EU

V luči tretje hipoteze o prizadevanju Slovenije za hitro vključitev Z Balkana v EU se velja vprašati, na kakšen način lahko država sploh spodbudi trgovino s tem območjem, še preden se zares priključi EU.

Bistvo trgovinske politike EU je, da je skupna in se neposredno izvaja v vseh državah članicah integracije. Nobena od držav ne more imeti zunanjetrговinske politike, ki ne bi bila združljiva z notranjimi politikami in pravili integracije. Skupna trgovinska politika temelji na enotnih načelih, zlasti glede:

- sprememb carinskih stopenj,
- sklenitve sporazumov o carinskih tarifah in trgovini,

- doseganja enotnosti pri ukrepih liberalizacije,
- izvozni politiki in ukrepih za zaščito trgovine,
- pogajanja in sklepanje sporazumov na področjih trgovine s storitvami in gospodarskih vidikov intelektualne lastnine (MG 2007: 3).

Na vprašanje »Kakšni so lahko ukrepi spodbujanja trgovine z Z Balkanom v Sloveniji kot članici EU?« Metka Jerina odgovarja, da »kar zadeva zakonodajo, nikakršni«. Spodbuja pa se lahko preko različnih programov ministrstva, na primer organizacije izhodnih delegacij, zlasti takšnih, ki jih vodijo najvišji državni predstavniki. Nadaljnji ukrep za spodbujanje so udeležbe na mednarodnih gospodarskih sejmih in spodbujanje poslovnih klubov³⁴, ki jih imamo v državah Z Balkana, razen na Hrvaškem, kjer si gospodarstveniki tega ne želijo. Cilj poslovnih klubov je nuditi pomoč slovenskim podjetjem, s poudarkom na malih in srednjih podjetjih, pri vstopu na trg, izvajanje promocije slovenskega gospodarstva ter redno seznanjanje slovenskih institucij in podjetij s spremembami v poslovnem okolju (JAPTI 2010).

Ena od možnosti je tudi preko mednarodne razvojne pomoči: udeležba na projektih, ki jih države razpisujejo, tam pa podjetniki lahko dobijo posamezen posel. »Gre za projekte kot so čiščenje voda, postavitve sončnih elektrarn, obdelava odpadkov,« našteva Jerina. Pomemben je tudi program *Investment compact for South East Europe*³⁵, ki poteka v okviru Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD). Znotraj programa namerava OECD uvesti nov program Pobuda za regionalno konkurenčnost (*Regional Competitiveness Initiative*) na Zahodnem Balkanu, ki bo delno financiran tudi prek slovenskega prispevka (MG 2009b).

³⁴ Meseca maja je izšel razpis za sofinanciranje slovenskih poslovnih klubov v tujini v višini 395 tisoč evrov. (JAPTI 2010).

³⁵ Investment Compact for South East Europe je regionalni program za izboljšanje investicijskega okolja in spodbujanje razvoja privatnega sektorja v JV Evropi skozi implementacijo reform, ki povečujejo domače in tuje investicije. Osnovan je na štirih stebrih: nadzoru in oceni investicijskega okolja in napredka reform na tem področju, podpori pri uveljavljanju reform, institucionalizirani politični podpori reformnega procesa ter pospeševanju podpore s strani privatnega sektorja. Članice so Albanija, BiH, Bolgarija, Hrvaška, Makedonija, Moldavija, Črna Gora, Romunija in Srbija (OECD 2010).

Jerina izpostavi tudi *United Nations Industrial Development Organization* (UNIDO). Države Z Balkana so del programa *The Europe and Newly Independent States (NSI) Programme*, ki se sicer v največji meri posveča področju energije in okolja (82 odstotkov vseh sredstev v letu 2009), je pa lani namenil 14 odstotkov sredstev za izgradnjo trgovinskih zmogljivosti. Srbija, na primer, je del programa, ki združuje avtomobilska podjetja v grozde, pri čemer je bil eden ključnih dosežkov do sedaj prav intenzivno sodelovanje s slovensko avtomobilsko industrijo (UNIDO 2009). MG podpira tudi delovanje CEFTE, saj je v primeru slovenskih investicij v državah članicah tudi za našo državo pomembno, da tak sporazum deluje.

Izobraževanje podjetnikov s strani MG v danem primeru ni smiselno, bolj primerno je pri izjemno oddaljenih trgih, Z Balkan pa podjetniki pogosto »še bolje poznajo kot mi (ministrstvo, op. a.)« (Jerina 2010).

4.5.4 Trgovinska perspektiva Slovenije na Zahodnem Balkanu

Na vprašanje, ali Slovenija dovolj učinkovito izkorišča komparativne prednosti³⁶, ki jih na trgu Z Balkana ima, Jerina odgovarja, da deloma je. »Slovensko gospodarstvo je prednosti kar izkoristilo, če pogledamo rezultate, na primer Hrvaška vedno ostaja na tretjem ali četrtem mestu po izvozu. Drži pa tudi, da se naše komparativne prednosti zmanjšujejo. Če pogledamo Avstrijo, ki ji Z Balkan prav tako predstavlja prioriteto, je ta veliko bolj aktivna na trgu kot mi. Gospodarska zbornica tja pošilja kadre, z različnimi subvencijami so aktivni pri pridobivanju projektov, na področju bank precej obvladujejo trg. Pri tem govorim o državi, ne o podjetnikih, tudi naši podjetniki so zelo aktivni.« Jerina še poudarja, da gospodarstvo ne bi smelo popuščati, ker so države konkurentke aktivne.

Po njenem mnenju je ključno, da se države Z Balkana kar najhitreje pridružijo EU. »Obstajajo nove in nove teorije. Veliko se špekulira, da bi vstopile v paketu – vse hkrati. Jaz osebno menim, da bo Hrvaška vstopila prej, ostale pa skupaj – ko in če sploh. Hrvaška bi morala vstopiti leta 2012 ali najkasneje 2013, kajti zapreti mora še 11 poglavij, vsa pa so že odprta. Pri tem je bilo področje zunanje trgovine eno prvih, ki je bilo zaprto. Menim, da bodo letos zaprli vsa poglavja, nato sledi podpis in ratifikacija v

³⁶ Komparativne prednosti Slovenije, o katerih govori Jerina, so poznavanje jezika, poznavanje trga zaradi nekdanj skupnega trga ter bližina (intervju z avtorjem).

vseh državah članicah, Hrvaški in parlamentu, kar lahko traja dolgo. Vendar se pri tem redko pove, da lahko že takoj po podpisu predstavniki nove pristopnice sodelujejo v vseh odborih. Predstavniki imajo možnost slišati vse, tudi če je kaj zaupnega, kar je dobro, saj si del procesa.«

V kolikor bo Hrvaška postala članica do konca leta 2012, bo to največji dosežek za gospodarstvo: odpravljene meje, carinski postopki, kvote, različni standardi, certifikati. Težavneje bo z drugimi kandidatki: Srbija bi bila za Hrvaško po mnenju Jerine lahko naslednja, vendar se ji zdi zelo verjetno, da se bo pridružila v paketu z Makedonijo (če te ne bo še vedno zavirala Grčija) ter BiH. »Srbija je jasno demonstrirala, kako si želi pridružitve, s tem, ko je sama začela uveljavljati začasni sporazum, prej pa je bila deset let praktično blokirana,« dodaja Jerina.

Najnovejši vladni dokument na področju odnosov Slovenije do Z Balkana so Smernice za delovanje Republike Slovenije do Zahodnega Balkana do leta 2020 ter na podlagi teh sprejeta Deklaracija o Zahodnem Balkanu³⁷. Deklaracija v 6. členu navaja, da si bo prizadevala za krepitev gospodarskega sodelovanja z državami Z Balkana in za ustvarjanje ugodnega poslovnega okolja, že v prvem členu pa napove tudi nadaljevanje podpore prizadevanjem držav Z Balkana pri približevanju evro-atlantskim integracijam ter nudenja pomoči v reformnih procesih in prevzemanju standardov. Smernice, ki so širši dokument, definirajo prednostna področja in ukrepe, ki so potrebni za bolj usklajen in koordiniran nastop vseh subjektov Republike Slovenije, tako državnih kot gospodarskih in drugih, v regiji. Končni cilj je ustvarjanje ugodnega okolja za zastopanje slovenskih nacionalnih interesov, med katerimi so varnost, stabilnost in razvoj regije prioriteta naše države in gospodarstva. Cilj smernic je tudi identifikacija in odprava notranjih administrativnih ovir Slovenije v odnosih do regije, s čimer bi pospešili gospodarske, socialne in komunikacijske tokove z regijo. Ključno za trgovino je podpoglavje številka 3: Krepitev gospodarske prisotnosti na Z Balkanu.

Podobno kot mehanizmi spodbujanja trgovine, ki jih našteva Metka Jerina, so tudi smernice gospodarskega delovanja na Z Balkanu omejene s skupno trgovinsko politiko EU. Smernice načrtujejo naslednje ukrepe s področja gospodarske prisotnosti:

³⁷ Deklaracija obravnava Bosno in Hercegovino, Srbijo, Črno goro, Makedonijo, Albanijo in Kosovo, ne pa tudi Hrvaške.

- Vlada RS bo spodbujala gospodarsko sodelovanje z državami Zahodnega Balkana z organizacijo vhodnih in izhodnih gospodarskih delegacij, s podporo pri aktivnostih obstoječih poslovnih klubov in s spodbujanjem nastajanja novih, s podporo pri sejmskih nastopih slovenskih podjetij na teh trgih in z zagotavljanjem tržnih informacij ter informacij o konkretnih poslovnih priložnostih.
- Ministrstvo za zunanje zadeve bo okrepilo bilateralno gospodarsko sodelovanje z državami Zahodnega Balkana. Zavzemalo se bo za izvajanje letnih zasedanj mešanih komisij za gospodarsko sodelovanje s posameznimi državami. Ministrstvo za zunanje zadeve in Ministrstvo za gospodarstvo si bosta prizadevali za usklajeno promocijo slovenskega gospodarstva na Zahodnem Balkanu, zagotavljali hitro odzivnost pri posredovanju informacij gospodarstvenikom in jim nudili pomoč ob morebitnih težavah. Prav tako bosta Ministrstvo za zunanje zadeve in Ministrstvo za gospodarstvo okrepili sodelovanje med diplomatsko-konzularnimi predstavništvi v regiji in slovenskimi poslovnimi klubi.
- RS si bo prizadevala za ustvarjanje ugodne poslovne klime na Zahodnem Balkanu, tudi preko oblikovanja novih in krepitev obstoječih mehanizmov EU, regionalnih in mednarodnih organizacij.
- RS bo prispevala k povečanju prepoznavnosti slovenskih blagovnih znamk ter k promociji ponudbe slovenskega gospodarstva in Slovenije kot turistične destinacije. RS si bo prizadevala za krepitev sodelovanja na področju turizma z državami v regiji.
- RS si bo prizadevala, da postane stičišče za prodor podjetij iz tretjih trgov na trg Zahodnega Balkana, hkrati pa bo promovirala Slovenijo in njen geostrateški položaj kot izhodišče za nastop podjetij iz regije na trgih zahodne in srednje Evrope.
- RS bo okrepila aktivnosti za privabljanje tujih neposrednih investicij in podpirala slovenske investitorje na trgih Zahodnega Balkana ter na ta način utrdila svojo vlogo v regiji.
- RS bo izvajala izobraževanja za slovenske izvoznike na področju priprave izvoznega načrta in poslovanja na omenjenih trgih. Hkrati bo podpirala prenos znanja in izkušenj glede vstopa na te trge, in sicer iz večjih podjetij na manjša in manj izkušena podjetja.
- Zavzemali se bomo za jasno opredeljen cilj držav Zahodnega Balkana glede približevanja EU in gospodarstvom pri tem pomagali, saj bo potreben postopen razvoj in dvig gospodarstva držav na potencialni nivo, ki ga regija dejansko ima - na vseh področjih, predvsem pa v izgradnji infrastrukture in transportnih povezav ter ostalih komunikacij, pomemben pa je tudi skladen razvoj na področju energetike. Na regijo Zahodnega Balkana bo potrebno gledati dolgoročno ter imeti pred očmi, kako daleč so te države prišle v zadnjem obdobju, ob upoštevanju raznolikosti celotne regije, kakor tudi področij znotraj posameznih držav.
- V državah je prisotno pomanjkanje kapacitet na vseh področjih gospodarstva, zato so nujne tuje investicije, pri čemer je poudarek predvsem na boljši infrastrukturi in med-regijski povezanosti; Slovenija lahko pomaga s privabljanjem tujih investitorjev v regijo in vlaganjem v skupne projekte, ki presegajo nacionalne meje posameznih držav (Smernice za delovanje Republike Slovenije do Zahodnega Balkana do leta 2020, 2. pogl., 3. tč.).

Vlada v smernicah izpostavi tudi mednarodno razvojno pomoč na območju ter krepitev aktivnosti na področju gospodarskih storitev in infrastrukture. Slovenija naj bi se tudi identificirala in krepila sodelovanje z državami in mednarodnimi organizacijami, ki so pripravljene sodelovati pri skupnih razvojnih projektih na Z Balkanu. Kot donatorka v Skupnem evropskem skladu za Z Balkan bo Slovenija dobila dodatne poslovno-gospodarske priložnosti – za večje vključevanje v investicijsko okolje Z Balkana (Smernice za delovanje Republike Slovenije do Zahodnega Balkana do leta 2020, 2. pogl., 4. tč.).

Za potrebe uspešnega izvajanja nalog je vlada ustanovila tudi poseben koordinacijski odbor za Z Balkan. Gre za neformalno telo za izmenjavo stališč in oblikovanje pobud nacionalnemu koordinatorju glede delovanja na Za Balkanu. Odbor pripravlja akcijski načrt dejavnosti RS, ki zadevajo Z Balkan, sestavljajo pa ga predstavniki ministrstev in vladnih služb, predstavniki gospodarstva, akademiki ter predstavniki nevladnih organizacij. Za usklajeno delovanje odbora skrbi nacionalni koordinator za Z Balkan, ki deluje v okviru Ministrstva za zunanje zadeve (Vlada RS 2010).

5 PRIMER PODJETJA: FRUCTAL

5.1 Predstavitev podjetja

Podjetje Fructal iz Ajdovščine izdeluje, trži in izvažata izdelke iz sadja in zelenjave: brezalkoholne pijače, otroško hrano, sadne rezine in alkoholne pijače. Največ – 10 blagovnih znamk – tržijo v skupini brezalkoholnih pijač, otroška hrana se trži pod imenom Frutek, Frutabela je ime sadnih rezin, med alkoholnimi pijačami pa proizvajajo žganje in likerje (Fructal d.d. 2010). Osnovna dejavnost podjetja je proizvodnja sadnih sokov, registrirana dejavnost pa sicer obsega še predelavo in konzerviranje sadja in zelenjave, proizvodnjo brezalkoholnih osvežujočih pijač, proizvodnjo žganih alkoholnih pijač rastlinskega izvora in drugih alkoholnih pijač, prevoz blaga v cestnem prometu, trgovino z živilskimi proizvodi na drobno in debelo, javna skladišča in tržnice ter popravilo in vzdrževanje. Zaposlujejo okoli 500 ljudi, podjetje od aprila 2010 s

petletnim mandatom vodi predsednik uprave Drago Kavšek, od leta 2001 pa je Fructal v lasti Pivovarne Laško (Fructal d.d. 2010).

Fructal je imel v letu nekaj manj kot 55 milijonov evrov prihodkov in ob tem ustvaril dobiček iz rednega poslovanja v višini 1,5 milijona evrov, kar je skoraj 80 odstotkov več kot leta 2008. Ker podjetje v času nastajanja diplomske naloge še ni objavilo Letnega poročila za leto 2009, uporabljam podatke za leto 2008 oziroma 2009, kadar so ti dostopni. Kot je razvidno iz tabele 5.1 in kot je potrdil tudi pomočnik direktorja za izvoz v Fructalu d.d., podjetje v zadnjih treh letih, po turbulentnem obdobju razpada Jugoslavije, prevzema s strani Skupine Laško in vstopa Slovenije v EU, posluje dobro.

Kar zadeva prodajo, Fructal na domačem trgu ustvari dve tretjini vseh prihodkov, preostalo tretjino pa v tujini. Danes je prisoten v naslednjih državah:

- Belorusija
- BiH
- Češka
- Črna Gora
- Hrvaška
- Italija
- Kanada
- Kosovo
- Latvija
- Litva
- Makedonija
- Rusija
- Slovaška

-Srbija

-Švedska

-Švica

-Ukrajina

-ZDA (Fructal d.d. 2010).

Tabela 5.1: Poudarki iz Fructalovega letnega poročila 2008

v 1.000 EUR	SKUPINA FRUCTAL			
	2006	2007	2008	INDEKS 2008/2007
ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE	66.684	68.734	66.849	97
DOBIČEK IZ POSLOVANJA PRED OBRESTMi, DAVKI IN AMORTIZACIJO (EBITDA)	3.194	5.665	5.199	92
% EBITDA	4,8%	8,2%	7,8%	94
DOBIČEK IZ POSLOVANJA (EBIT)	-2.276	464	780	168
ČISTI DOBIČEK / IZGUBA POSLOVNEGA LETA	-1.925	4.519	890	20
SREDSTVA	61.279	59.474	69.147	116
LASTNIŠKI KAPITAL	31.903	36.531	37.604	103
FINANČNE OBVEZNOSTI	14.740	10.474	20.276	194
Donos na kapital (ROE)	-6,03%	12,37%	2,37%	19
Dobičkovnost prihodkov (ROS)	-2,89%	6,57%	1,33%	20
Donos na sredstva (ROA)	-3,14%	7,60%	1,29%	17
Stopnja zadolženosti (D/E)	46%	29%	54%	188
Število zaposlenih	584	561	500	89

vir: Fructal d.d. (2009).

5.2 Kratka zgodovina

Današnji Fructal je bil ustanovljen že leta 1945 kot Pokrajinsko podjetje za izvoz in predelavo sadja. Pet delavcev je v opuščeni zgradbi nekdanje tekstilne tovarne začelo z žganjekuho, kmalu zatem pa so namestili prve kotle za kuhanje džema in izdelke tudi prvič predstavili v tujini. Leta 1949 so ime spremenili v Tovarno likerjev in sadnih sirupov in po petih letih je imelo podjetje 133 zaposlenih, leta 1953 pa so se preimenovali v Flores – sadno likerski kombinat Ajdovščina. Drugo desetletje so začeli s preimenovanjem v Fructal, sadno-likerski kombinat Ajdovščina, z 251 zaposlenimi ter rekonstrukcijo in modernizacijo. Za podjetje je bilo prelomno leto 1962/63, ko je iz obrtniškega in le delno industrijskega načina dela prešlo na pravo industrijsko proizvodnjo. V tem času so bili postavljeni temelji Fructalove kakovosti in imena, ena

najstarejših blagovnih znamk je bil na primer Dvojni C. Že v 70. letih 20. stoletja je Fructal veljal za največjega proizvajalca sadnih sokov v tedanji Jugoslaviji, s tem pa je kot izvoznik nadaljeval tudi po razpadu nekdanje države. Leta 1971 se mu je pridružilo ljubljansko podjetje Alko, kar je omogočilo večjo specializacijo. Fructal je od takrat proizvajal predvsem polizdelke, sadne sokove ter marmelade in džeme, Alko pa alkoholne pijače, sirupe in brezalkoholne pijače. Sledilo je obdobje povečanih investicij, med drugim so postavili hladilnico v obratu Frigos v Čeliću v BiH, takrat pa so začeli tudi s proizvodnjo sokov pod blagovno znamko Frutek. Leta 1979 je prišlo do spremembe imena v Fructal – Živilska industrija Ajdovščina. Zaradi povečanega povpraševanja po izdelkih je Fructal leta 1984 kupil hladilnico v srbski Vojvodini; tačas pa so imeli že 1494 zaposlenih (Fructal d.d. 2010).

Prelomno obdobje za Slovenijo v začetku devetdesetih je prineslo spremenjene poslovne okoliščine tudi za podjetje Fructal. Zapirali so se trgi nekdanje Jugoslavije, poslovni obrati na teh območjih so se osamosvajali, vojna v Bosni in Hercegovini je privedla do izgube tržišča.

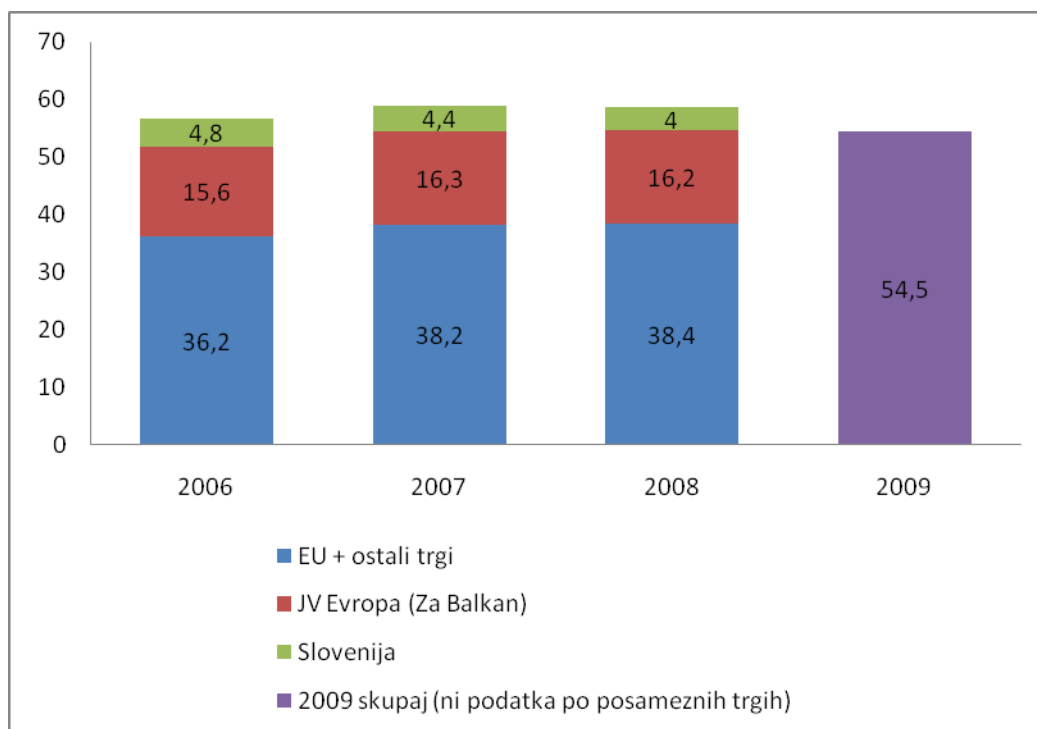
Leta 1996 je družba Fructal pridobila status javne delniške družbe v lasti 7120 delničarjev. Nov mejnik v Fructalu je bilo leto 2001, ko je večinska lastnica postala Pivovarna Union, d.d.

5.3 Razširjenost na Z Balkanu

Fructal s svojimi izdelki pokriva večji del Evrope in vse države nekdanje Jugoslavije, izven Evrope pa so prisotni v Kanadi in ZDA. Izvoz predstavlja pomemben delež v poslovanju družbe in Skupine Fructal. Najpomembnejši izvozni trg je jugovzhodna Evropa³⁸, ki vključuje Z Balkan, vse bolj pa narašča tudi pomen držav Evropske unije in drugih svetovnih trgov (Fructal d.d. 2010).

³⁸ Fructal v svojih poročilih pod pojmom JV Evropa opredeljuje sledeče države: BiH, Hrvaška, Kosovo, Srbija, Makedonija, Črna Gora, Albanija in Bolgarija. V luči diplomskega dela torej lahko govorimo tudi o Z Balkanu, saj je delež Fructalovih prihodkov od prodaje v Bolgariji za enkrat zanemarljiv oziroma je v letu 2008 predstavljal celo 0 odstotkov.

Graf 5.1: Prihodki od prodaje podjetja Fructal d.d. – primerjava doseženega v letih 2006 do 2009 po prodajnih področjih (v mio EUR)



vir: Fructal d.d. (2009), lasten prikaz.

Skupina Fructal ima danes prav na Z Balkanu tri odvisne družbe, in sicer podjetji Fructal Zagreb in Ra&La iz BiH, ki imata funkcijo pospeševanja prodaje in distribucije. Makedonska delniška družba Fruktal Mak pa ima poleg prodajne še proizvodno funkcijo. V Črni gori je distributer Comp-comerc, na Hrvaškem poleg Fructal Zagreb še Orvas Plus, v Srbiji Rumapromet in VE-GRO Company, uvoznika pa imajo tudi na Kosovu (Inter-Oaza).

Simon Ušaj, pomočnik direktorja izvoza v Fructalu razlaga, da so največji konkurenti na trgih Z Balkana domači igralci. »Zanimiv podatek za srbski trg je, da je Fructal celo edini uvozni sok,« pravi Ušaj. BiH nima nobenega domačega igralca, tako da so najmočnejši pravzaprav Srbi. Hrvaški konkurent je še Agrokor s sokovi Juicy, srbski Nectar in Next (v lasti Coca-Cole) ter nizkocenovni La Vita. »Treba je biti pazljiv. Na

trgu BiH je naš količinski tržni delež 7 odstotkov, kar zveni malo. Vendar pa je po vrednosti to kar 24 odstotkov, saj gre za premium³⁹ proizvode« (Ušaj 2010).

5.2.1 Fructal na Zahodnem Balkanu 1992 - 2004

Razpad Jugoslavije je podobno kot ostala podjetja prizadel tudi Fructal. Politična nesoglasja so pripeljala do zapiranja trgov, proces razkroja je najprej pripeljal do izgube črnogorskega in srbskega trga, sledila je odcepitev obrata v Irigu v Vojvodini, kasnejša vojna v BiH pa je povzročila izgubo bosanskega trga in proizvodnega obrata v Čeliću. Ker so postale vse dotedanje vizije, razvojne strategije, načrti in cilji neuporabni, je moralo vodstvo razmisliti o kratkoročnih ukrepih. Ugotovili so, da imajo premalo izkušenj, znanja in informacij za opredelitev ustrezne strategije, zato so se vključili v projekt prenove podjetij⁴⁰. Projekt je pokazal, da lahko podjetje v letu 1993 prihodke od prodaje na domačem trgu poveča za 15 odstotkov, na tujih pa za 20 odstotkov. To so dosegli z oženjem ponudbe za 200 artiklov, z znižanjem stroškov materiala, boljšim upravljanjem z zalogami, prodajo storitev in vzdrževanja zunanjim uporabnikom ter z znižanjem stroškov transporta in tako zmanjšali stroške poslovanja. Tudi zaposlenost se je med leti 1989 in 1995 zmanjšala s 1400 na slabih 800, v veliki meri sicer zaradi osamosvajanja Fructalovih obratov, vendar pa so zaradi ukrepov tudi v Ajdovščini in v obratu na Duplici morali odpustiti še 300 delavcev (Slokar 2001, 63—64).

Podatki o količinski prodaji doma in v tujini so bili dokaj ugodni; projekt je namreč potrdil pomen izvoza za uspešno poslovanje. Prihodki v letu 1993 so se povečali za 17 odstotkov, povečali so izvoz v Rusijo, Češko, Kanado, ZDA in Italijo. Delež prodaje na tuje trge je znašal 36 odstotkov, najpomembnejši uvoznici izdelkov pa sta bili Makedonija in Hrvaška (Fructal d.d. 2010). Izbira preteklih strategij, ki so poudarjale pomen kakovosti in dobrih poslovnih znamk, ki jim potrošniki zaupajo, se je tako izkazala za pravilno (Pelicon v Slokar 2001, 65).

³⁹ Višje pozicionirani izdelki od ostalih, visoko cenjeni izdelki. Fructalova logika je, da ima na trgih Z Balkana premium pozicijo, torej ne tekmuje z vsemi ostalimi proizvajalci pijač na trgu, pač pa le z visokokakovostnimi, v kolikor so ti sploh prisotni.

⁴⁰ Šlo je za projekt takratne vlade z namenom prestrukturiranja in privatizacije slovenskega gospodarstva, ki ga je razpisalo Ministrstvo za gospodarske dejavnosti (Tomažič 2001).

Posebej od leta 1994 prejšnjega stoletja pa so se v Fructalu soočali z nekaterimi težavami, tako na domačem, kot na tujih trgih. V Sloveniji so bile uvedene trošarine⁴¹ na alkohol (Slokar 2002), prelomnico v prodaji na hrvaškem trgu je pomenila uvedba trošarin na sokove, pijače, alkoholne pijače in sirupe, s katerimi je hrvaška država zaščitila domače proizvajalce. Zanje so namreč veljali polovico nižji zneski trošarin. Zaradi omenjenega ukrepa se je vrednost prodaje na hrvaški trg zmanjšala za 17 odstotkov. Na makedonskem trgu je do 6. julija 1994 veljal režim carinskega evidentiranja z 1-odstotno dajatvijo, po tem datumu pa so uvedli zaščitne carine kot povračilni ukrep zaradi slovenskega omejevanja uvoza makedonskega vina. Iz prej napisanega je razvidno dejstvo, da so tudi trgi nekdanje Jugoslavije dokončno postali tuji trgi. Rast poslovanja na teh trgih je bila nenehno ogrožena s čedalje višjimi vstopnimi ovirami, kar je odpiralo dilemo ustreznosti strategije obdelave teh trgov s klasičnim izvozom (Tomažič 2001, 27—30).

Analiza trgov v letih od 1997 je pokazala še vedno privlačnost trgov nekdanje Jugoslavije kljub težavam iz preteklosti in vsakodnevnim političnim razmeram. Vrsta ukrepov, ki so jih vpeljevale države uvoznice, je manjšala Fructalovo konkurenčnost, jih silila v ožnje ponudbe in ter v iskanje novih tržnih niš in trženjskih prijemov (Rijavec v Slokar 2001, 66). Fructal je kljub temu vztrajal pri odločitvi, da so ti trgi strateškega pomena in da je treba do normalizacije razmer še naprej graditi na kakovosti.

Grožnjo poslovanju Fructala je leta 1998 predstavljala zaostritev ekonomskih razmer na trgih nekdanje Jugoslavije. Na hrvaškem trgu se je kazala v splošni nelikvidnosti, stečajih številnih bank in podjetij. Dodatno zaostritev je pomenila uvedba davka na dodano vrednost, zmanjšala se je kupna moč potrošnikov in poslabšale so se splošne likvidnostne razmere. Veliko so pričakovali tudi od napovedanih sprememb zakona o posebnih dajatvah, s katerimi naj bi se izdatno znižale trošarine in prelevmani⁴² na uvožene proizvode (Tomažič 2001, 30).

⁴¹ Davčna obveznost za določene proizvode, ki jo nosi proizvajalec oziroma uvoznik.

⁴² Prelevmani so ukrep usmerjanja mednarodne menjave agrarnih proizvodov. Država predpiše lastniku blaga posebno dajatev v nacionalnem denarju, ki jo mora plačati, ko blago prečka državno mejo. Država z

Prelomno leto je bilo za Fructal leto 2000, ko so po več let trajajoči stagnaciji skokovito povečali obseg prodaje. Pogoje za to so v Fructalu vzpostavili že leto prej z intenzivnim investiranjem v proizvodno opremo, tehnologijo, informacijski sistem in prodajne trge, med drugim so v Makedoniji nakupili proizvodno podjetje Konzeks. Tako je Fructal zmožnost rasti povečal precej bolj, kot če bi ostal znotraj omejenega domačega trga, čeprav so ekonomski učinki tujih trgov praviloma skromnejši od tistih na domačem. »Kljub visokim vstopnim oviram na posameznih trgih se je Fructal kratkoročno usmeril k povečanju konkurenčnosti in tržnih deležev, na srednji oziroma daljši rok pa na selitev posameznih proizvodnih programov na ciljne trge« (Tomažič 2001, 35). Z vstopom Hrvaške v WTO so se znižale vstopne ovire, posledično pa povečala Fructalova konkurenčnost na trgu. Leto 2000 je bilo izjemno uspešno na večini izvoznih trgov, letni izvozni načrt so presegli za 27 odstotkov. V letih do 2000 je bil največji izvozni trg BiH, ki je takrat v strukturi izvoza predstavljal 57-odstotni delež. Na tem trgu je Fructal od leta 1995 do leta 2000 kar 17-krat povečal vrednost prodanih proizvodov (Fructal d.d. 2001).

Z nakupom večinskega lastniškega deleža v tovarni Konzeks v Makedoniji so naredili prvo investicijo v proizvodno podjetje v tuji državi. S tem so sledili strateški opredelitvi podjetja, da bo razvoj v evropsko podjetje z razpoznavnim slogom uresničevalo s selitvijo dela proizvodnje na ciljne trge (Tomažič 2001, 38).

Na nižje prodajne rezultate na Hrvaškem je poleg negotovih razmer vplivalo tudi to, da so domači proizvajalci, spodbujeni z negotovostjo ob vstopanju Hrvaške v WTO, začeli z velikimi akcijskimi znižanji cen izdelkov. Kljub temu je Fructal v tem obdobju zaznal najvišje stopnje rasti na trgih nekdanje Jugoslavije, pričakovanja pa so bila kljub skromni ekonomski moči območja velika, saj naj bi se v prihodnje odpirali.

ukrepom dodatno zaščiti domačo proizvodnjo pred tujo konkurenco tistih proizvodov, ki imajo zajamčene odkupne cene ali pa na drug način opredeljene domače cene. Način določanja prelevmana je podoben kot pri davku. Učinki prelevmana so podobni kot pri carini, saj povzročijo podražitev uvoza ter boljše dohodkovne in proizvodne možnosti za domače proizvajalce (Kumar 1999, 197).

V letu 2001 je Fructal, ki ga je tedaj prevzela Pivovarna Laško, zelo uspešno nadaljeval z izpolnjevanjem poslovnih načrtov; prav takrat se je delež izvoza v vrednosti prodaje povzpел na 54 odstotkov, s čimer je podjetje prešlo med pretežne izvoznike. Takrat je bil po obsegu izvoza največji trg Bosne in Hercegovine, sledil mu je trg Jugoslavije, Hrvaške in Francije. Prvi štirje so skupaj obsegali 47,3 odstotka celotne prodaje Fructala. Kljub temu da je v Sloveniji Fructal ohranil tržne deleže, pa niso zanemarljivi vplivi ostrejšje konkurence s povečanim številom nizko cenovnih ponudnikov izdelkov slabše kakovosti in izrazito povečanje ponudbe pijač trgovskih blagovnih znamk.

5.2.2 Fructal na Z Balkanu po vstopu Slovenije v EU

Kakšen šok je vstop Slovenije v EU lahko pomenil za posamezno podjetje, najbolje opisuje izsek iz Fructalovega letnega poročila za leto 2004:

Poslovanje družbe Fructal v letu 2004 je močno zaostalo za načrti in prodajne količine niso dosegale vrednosti iz preteklih obdobj. V veliki meri so k temu prispevale spremembe poslovnega okolja. Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo so se sicer odprle poti za trgovanje brez omejitev na novi „notranji trg“, a za rezultate družbe so bili usodnejši negativni vplivi ob spremenjenem tržnem redu za sladkor in prenehanju veljavnosti sporazumov⁴³ Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije, kamor je Fructal v preteklosti prodal večino izvoznih količin. Na teh trgih so se Fructalovi izdelki močno podražili in postali nekonkurenčni. Prav na JV trgih pa je že daljše obdobje moč spremljati vplive zmanjšanja kupne moči, kar prisili potrošnike, da se odločajo za manj kakovostne a cenejše izdelke. K neenakopravnemu položaju pripomorejo tudi nacionalne kampanje, ki spodbujajo nakupe domačih izdelkov in izkoriščanje političnih odnosov med državami za pritiske na gospodarske subjekte. Na padec prodaje sredi poletja v višku sezone v Črni Gori in Srbiji pa so predvsem prispevale neutemeljene obtožbe o neustreznosti surovine za borovničev nektar⁴⁴, kar je vplivalo tudi na slabše poslovne rezultate Fructalove družbe Fruktal Mak, a. d. iz Skopja.

⁴³ Ukinitve meddržavnih sporazumov je najbolj poslabšala pogoje poslovanja na trgu Bosne in Hercegovine, ki je v strukturi Fructalovega izvoza leta 2003 predstavljal več kot 50-odstotni delež. Uvozne dajatve so se za proizvode iz Slovenije trikratno povečale, za konkurente iz Hrvaške ter Srbije in Črne gore pa zmanjšale na zgolj 1 odstotek za t. i. carinsko evidentiranje. Srbija in Črna gora sta maja 2004 uvedli dodatno trošarino na proizvode iz uvoza (Fructal 2005, 9).

⁴⁴ V črnogorskem inštitutu za zdravje so leta 2004 v Fructalovem borovničevem nektarju v 200 ml steklenički izmerili vsebnost cezija 137 25,9 Bq na liter, kar je še vedno dvajsetkrat manj kot dovoljujejo predpisi Evropske unije. V predpisu, ki ga citira Inštitut za zdravje Črne gore, pa ni predpisana mejna vrednost – ocena ustreznosti je bila prepuščena pooblaščenim osebam v akreditiranem laboratoriju. Iz

Pri tem takratni direktor Miran Božič⁴⁵ ocenjuje, da so bili v preteklosti podcenjeni vplivi sprememb po vstopu Slovenije v Evropsko unijo. Med ukrepe, ki jih je bilo za racionalizacijo poslovanja potrebno sprejeti takoj, je bila selitev proizvodnje sadnih sirupov iz obrata na Duplici v Fructal Mak, a. d. v Skopje in zmanjšanje stroškov dela (Fructal 2005, 5).

Ušaj pa pojasnjuje, da niso podcenili le sprememb za Slovenijo v odnosu do Z Balkana, pač pa tudi do EU. »Številni strokovnjaki so mislili, da bo odprava carin v odnosu do trgov EU avtomatično prinesla prodajo. V praksi ni tako. Če ne pripraviš tržne platforme, nimaš obstoječe kritične mase na trgu, nimaš izdelanega koncepta trženja in vzpostavljenih distribucijskih kanalov, si zelo nepripravljen,« pove Ušaj. Pri tem dodaja, da se sicer govori o neuspehu podjetja, vendar se je treba zavedati, da nazadnje vedno »pridemo do imen in kadrov, do dejstva, kako usposobljeni so bili ljudje.«

Zaradi vstopa v EU so morali opraviti številne prilagoditve in spremembe poslovanja, da je lahko izvoz potekal nemoteno. Pri poslovanju z državami članicami EU je večja odgovornost prešla na podjetje. Količina dokumentov, administrativnega dela in poročanja se je povečala. Hišno carinjenje in elektronska izmenjava podatkov s Carinsko upravo je omogočila finančne prihranke pri pripravi izvoznih dokumentov. V Fructalu so pripravili sistem dela in ustrezno dokumentacijo za pridobivanje subvencij za sladkor, izvožen v predelanih proizvodih. Izvajajo tudi SKP postopek (izvozna nadomestila za uporabljen sladkor). V proračunskem letu, ki je trajalo od 1. 10. 2005 do 30. 9. naslednjega leta, so kot mali izvoznik pridobili izvozna nadomestila v višini 75.000 EUR (Fructal 2005, 5).

Na trgu BiH je bil plan prodaje sicer presežen, vendar so se z vstopom Slovenije v EU uvozne dajatve drastično povišale, skočile so s 5 na kar 50 odstotkov, pojasnjuje Ušaj. Posledično je prodaja v izvozu začela padati, padala je celo do konca prve polovice leta 2006.

prodajnih mrež so takrat prišle tudi informacije, da so inšpekcijske službe v nekaterih državah dobile navodila, naj vzpostavijo mehanizme za preprečevanje uvoza slovenskega blaga (STA 2004).

⁴⁵ Mesto predsednika uprave je zasedel 1. oktobra 2004.

Ker je bil uvoz izdelkov s poreklom iz JV Evrope zaradi sporazuma CEFTA veliko ugodnejši, je Fructal poleg proizvodov iz Slovenije začel tržiti tudi tiste iz preseljenega obrata v Makedoniji. »Ta bi po vsej logiki moral izkoristiti učinke CEFTE. Dajatve za izdelke iz tega obrata za države Z Balkana so bile nične, torej bi moral delovati z velikim profitom. Na žalost je bila resnica, da je delal izgubo,« razlaga Ušaj. Razloge za neuspeh pripisuje ljudem, strategijam in značilnostim regije. Meni, da je treba v državah Z Balkana poleg vzpostavitve obrata vzpostaviti tudi podporno organizacijo s pravo strategijo. »Problem vseh slovenskih podjetij na Z Balkanu, posebno pa živilsko-predelovalnih, je, da ne dobijo ustreznih kadrov. V Makedoniji, na primer, vsak, ki pride za menedžerja, išče bolj svoj interes, kot pa interes podjetja. To vodi v podkupovanje, korupcijo,« pojasnjuje Ušaj. Pri tem dodaja, da kulturni vidik podjetniki marsikdaj zanemarjajo, v resnici pa je izjemno pomemben.

Zaradi izenačitve uvoznih dajatev z izdelki iz ostalih držav EU je Fructal postal bolj izpostavljen konkurenci. V podjetju so opazili, da jim prodajo sokov in sirupov otežujejo tako domača konkurenca kot tudi proizvajalci predvsem cenениh brezalkoholnih pijač iz BiH, Srbije in Hrvaške. Da bi uredili tržišče, so izpeljali regionalizacijo kupcev in zmanjšali število direktnih uvoznikov na osem, skupaj s kupci pa so določili minimalne cene, pod katerimi se izdelkov ni smelo prodajati. Pospeševanje prodaje so izvajali preko Fructalovih pospeševalcev in zastopnikov ter preko uvoznikov.

Na Hrvaškem je bila realizacija slabša od bosanske, in sicer so plan prodaje izdelkov iz Slovenije uresničili 81-odstotno, tistih iz Makedonije pa 89-odstotno. Rezultati in odnosi s kupci so pokazali, da je bilo delovanje uvoznika Fructal Zagreb na tem trgu slabo.

V Srbiji in Črni gori so prodajni plan iz Slovenije realizirali 82-odstotno, iz Makedonije pa 48-odstotno. Povečanje glede na leto 2004 je šlo na račun povečanja prodaje v Črno goro, kar je zanimivo, saj so se pogoji uvoza v Črno goro v letu 2005 poslabšali. Carine so bile zelo visoke, kar 30-odstotne, naknadno pa se je uvedel še prelevman. Za konkurente iz Srbije so bile carine ukinjene, negativne politične razmere in gospodarski

položaj pa so vplivale na nizko kupno moč. Carina Srbije in Črne gore je imela hkrati podporo države pri uvedbi različnih dodatnih analiz tržnih in sanitarnih inšpektorjev na uvoženo blago, kar časovno še podaljša uvoz in zelo poveča uvozne stroške. Rezultat pa je viden na maloprodajnih cenah, ki so višje od tistih domačih proizvodov. Največjo grožnjo uvoženim Fructalovim izdelkom pa je v Srbiji predstavljala agresivna politika konkurentov in zelo velikih finančnih vlaganj konkurenčnih domačih proizvajalcev v trg skozi medijsko oglaševanje, znamčenje (angleško *branding*) lokalov, nagradne igre in podobno.

Kot pojasnjuje Ušaj, so sčasoma premostili začetne težave in naredili celovito trženjsko politiko za trge Z Balkana, saj so vztrajali, da ti ostajajo njihovi strateški trgi. V primerjavi z ostalo živilsko-predelovalno industrijo so na trgih Srbije, Kosova in Črne Gore prodajo v zadnjih treh letih celo podvojili, kar pomeni uspeh.

5.2.2 Fructal na Z Balkanu danes in strategija za naprej

Trgi Z Balkana ostajajo ključni izvozni trgi. V letu 2008 je Fructal na njih realiziral 16,2 milijona evrov, kar je 0,7 odstotka oziroma 0,1 milijona evrov manj kot leto prej. Količinska realizacija je znašala 4,9 odstotka manj kot v 2007. Na največjem izvoznem trgu BiH so ohranili obstoječo pozicijo in nivo prodaje, pri čemer so bistveno znižali stroške, zrasle pa so vse skupine proizvodov razen blagovne znamke Fruc. Na skupno realizacijo na hrvaškem trgu, ki je bila v primerjavi z letom 2007 nižja za 11,5 odstotka, so vplivali izpad prihodkov trgovske blagovne znamke Lidl in nižja prodaja Fruca, deloma pa tudi težave pri spremembi distribucije (Letno poročilo Fructal d.d. 2008). Z visoko rastjo so nadaljevali na trgih Srbije in Makedonije (glej tabelo 5.2)

Tabela 5.2: Prihodki od prodaje podjetja Fructal d.d.: primerjava doseženega v letu 2008 z letom 2007 in 2006 po državah Z Balkana v tisoč EUR

država	2006	delež %	2007	delež %	2008	delež%	indeks 08/07'
BiH	9021	57,8	8757	53,8	8836	54,7	100,9
Hrvaška	3981	25,5	4213	25,9	3730	23,1	88,5
Srbija	482	3,1	639	3,9	856	5,3	134
Makedonija	434	2,8	498	3,1	538	3,3	108,1
Kosovo	1154	7,4	1472	9	1671	10,3	113,5
Črna Gora	541	3,5	476	2,9	475	2,9	99,8
Albanija	0	0	70	0,4	62	0,4	88,4
Bolgarija	0	0	164	1	0	0,4	0
skupaj Z Balkan	15612	100	16289	100	16169	100	99,3

vir: Fructal d.d. (2009).

V Fructalu po mnenju Ušaja dobro sodelujejo s posameznimi trgovci na vseh trgih Z Balkana, pri čemer na vprašanje, ali imajo kak poseben dogovor s slovenskim Mercatorjem, odgovarja, da ne. »Obstajajo pa močni lokalni trgovci, s katerimi, iz političnih razlogov, ne trgujemo. To sta na Hrvaškem Konzum, v Srbiji pa Delta.« Na vprašanje, kako velika priložnost se še skriva v morebitnem sodelovanju s takšnimi trgovci v prihodnje, Ušaj odgovarja, da pravzaprav manjša, kot si mislimo. »Seveda bi to prineslo dodatno prodajo, vendar so tu ostali problemi: Delta in Konzum sta na primer zelo slaba plačnika, plačujeta od 200 dni naprej.« Pri tem opozarja še na tveganje, ki ga pri tem prinašajo devizni tečajji. »Prav tako se ne držijo dogovorov in zahtevajo zelo visoke t. i. *listing fee*, pristojbine, ki jih moraš plačati, da ti dajo možnost vstopa na police.«

V izvoznem oddelku Fructala se na vključevanje držav Z Balkana v EU za zdaj pripravljajo tako, da dajatve, ki se znižujejo, preusmerjajo v višje izvozne cene. Zaradi vsakoletnega postopnega padanja carinskih dajatev za okoli 2 do 5 odstotkov za njihove proizvode, včasih tudi več, za enako vrednost dvignejo izvozno ceno. »Marsikdo bi se lahko vprašal: kaj pa cenovna konkurenčnost? Vendar raje na tej točki dvigujemo, da dobimo manevrski prostor, zaradi morebitnega kasnejšega pritiska na cenovno konkurenčnost, na marže⁴⁶ trgovcev ali distributerjev. Hkrati pridobimo tudi manevrski prostor za večja vlaganja v trg,« pojasnjuje Ušaj. Vlaganje v trg je za Fructal pomembno, če želi ohranjati premium pozicijo. V celovitosti je treba obvladovati tudi distribucijske kanale, saj je distribucija po mnenju Ušaja pomemben faktor konkurenčne prednosti na vseh trgih. Ali, kot pravi, »kje si prisoten, kako si prisoten in ali si z vsem prisoten.« Eden od uspešnih načinov, kako Fructal kljub številnim, tudi umetno ustvarjenim aferam ohranja svoje distribucijske kanale, je prepoznavnost in tradicionalna prisotnost blagovne znamke Frutek.

Fructalov interes je nedvomno, da se države Z Balkana čim prej vključijo v EU. Toda za zdaj ostajajo skeptični: »Eno je neko deklarativno pristopanje k EU, drugo pa dejansko

⁴⁶ Razlika med nabavno in prodajno ceno.

izvajanje ukrepov.« Kot pravi, Srbija sicer skuša svojo zakonodajo približati zakonodaji EU, a tega ne počne dosledno.

V EU za kvaliteto proizvoda odgovarja proizvajalec, ne glede na to, v kateri trgovini ga kupec kupi. Tudi v Srbiji so sprejeli zakon o varnosti hrane, po katerem naj bi tudi za nas veljalo, da samo poskrbimo za certifikate in analize lastnih proizvodov, ki jih tako brez tovrstnih ovir pripeljemo v Srbijo. Ampak v resnici srbski interesni lobiji forsirajo svoje proizvajalce, predvsem pa želijo pri tem še nekaj zaslužiti. Zato gredo vsi izdelki, vsak tovarnjak, ki pride v Srbijo, na dodatno analizo. To pomeni dvesto evrov več, pojasnjuje Ušaj in dodaja, da so že sprožili določene postopke na slovenskih in srbskih ministrstvih, da bi odpravili tako diskriminiranje. (Ušaj 2010)

V izvoznem oddelku tako upajo na čimprejšnjo vključitev, saj menijo, da bodo z izenačitvijo dajatev na trgih Z Balkana, zlasti kjer so že dosegli kritično maso, prešli v enakopraven položaj s proizvajalci. »Takrat bomo začeli lomiti trg, in ko bomo enkrat tukaj, bomo zagotovo na nekaterih zmagali,« je optimističen Ušaj.

6 SKLEP

Hipoteza, da so države Z Balkana pomembni trgovinski partnerji Slovenije, se je v veliki meri potrdila. To kažejo uvožno-izvozne statistike, ohranitev trgov tudi po vstopu Slovenije v EU in praktični primer Fructala, ki Z Balkan ohranja kot strateški trg tudi za prihodnost. Kljub temu velja poudariti, da so nekatere niše neizkoriščene (na primer trgovina z Makedonijo), in da ohranitev teh trgov ni samoumevna.

Iz primera Fructala je mogoče razbrati, da se teoretični učinki carinske unije niso uresničili v praksi. Obrat v Makedoniji v zadnjih 6 letih ni izkoristil priložnosti, ki jih daje CEFTA, zato je realno pričakovati, da prav tako ne bo izkoristil potenciala, ko bo Makedonija vključno z ostalimi državami Z Balkana v EU. Poleg tega se bodo z vstopom Z Balkana v EU pocenili še proizvodi iz Slovenije, ki so bili do zdaj (sicer vsako leto manj) ocarinjeni, carinski postopki pa so zviševali tudi ceno transporta, ki bo potem padla.

Prav pri ceni transporta velja upoštevati dejstvo, da znaša razdalja med na primer Beogradom in Ajdovščino samo 600 kilometrov. Korist do proizvodnje na lokaciji bi morala biti večja od izgube, ki nastaja v transportu, kar pa se v Fructalovem makedonskem obratu ne dogaja⁴⁷. V pogovoru s pomočnikom direktorja za izvoz sicer ni bilo eksplicitno izrečeno, da bi omenjeni obrat zaprli, vendar je bilo čutiti vtis, da dolgoročne prihodnosti zanj ni, zlasti pa ne v luči približevanja Z Balkana EU. Pri tem je seveda treba upoštevati, da so takšne odločitve neprijetne.

Druga hipoteza, da ima počasno približevanje držav Z Balkana slab vpliv na slovensko trgovino, se je potrdila. Poleg velikega šoka ob ponovni uvedbi carin zaradi slovenskega vstopa v EU se kaže tudi, da je perspektiva priključevanja razmeroma slaba. Na najboljši poti je sicer Hrvaška, kar je za Slovenijo dobro, saj je njen najpomembnejši trgovinski partner na Z Balkanu. BiH, Srbija in Makedonija so veliko bolj oddaljene, čeprav v primeru zadnje iz povsem drugačnega razloga kot pri prvih dveh.

⁴⁷ Pomočnik direktorja izvoza v Fructalu je navedel naslednji primer: če prevoz enega tovornjaka Fructalovih sokov podjetje zdaj stane 1000 evrov zaradi čakanja na kar dveh carinah, bo ta ob prevoznih tarifah znotraj EU, ki znašajo od 0,80 do 1 evra na kilometer, znašal le še 500 evrov. Transportni stroški bi tako znašali od 3 do 6 odstotkov vrednosti blaga, kar pa si premium proizvajalec lahko privošči.

Vstop držav Z Balkana v EU bo za Slovenijo na tamkajšnjih trgih pomenil prav tak prelom, kot ga je za Slovenijo pomenila njena vključitev v EU: domača konkurenca postane nekonkurenčna, ker ni zadosti vlagala, ker bo izgubila subvencije, ker morda prav tako ne bo zadosti pripravljena na spremembo. Takrat bodo slovenska podjetja v vlogi tujih, ki so leta 2004 ogrozila naše domače proizvajalce.

Vendarle pa zgoraj povedano ne pomeni, da bi lahko razmišljali o izjemnih povečanjih prodaje na posameznih trgih zaradi učinkov enotnega trga. Pri Fructalu so razlog tudi premium proizvodi, za katere bo tržni delež vedno nižji, kot če bi šlo za običajen oziroma nizko kvaliteten sok. Ali, kot je ob robu intervjuja dejal Simon Ušaj: »Ne moreš reči, da lahko nek tržni delež zraste za 100 odstotkov, če si pa že tako ali tako absolutno predrag glede na kupno moč.«

V luči tega ugotavljam tudi, da je govoriti o eni, zelo celoviti regiji izjemno nevhvaležno, kar je mogoče ugotoviti že v poglavjih, kjer obravnavam približevanje posameznih držav EU. Z Balkan s štirimi državami, ki jih natančneje obravnavam, ima na primer samo v BiH tri narode, tri kulture in (kot se je izrazil intervjuvanec) »šest različnih pristopov do distribucijskih kanalov, trženja in sprejemanja znamk oziroma proizvodov iz tujine.« V tem sicer slovenski izvozniki najdejo svoje prednosti, saj se bolj zavedamo multikulturalnosti, ki jo hkrati zaradi bližine in skupne preteklosti tudi bolje poznamo.

Da si Slovenija prizadeva za čimprejšnjo vključitev Z Balkana v EU, velja le delno. Zagotovo velja za slovenske gospodarstvenike, kar se je potrdilo v pogovoru s sekretarko z MG in tudi v primeru Fructala. Po drugi strani je politika približevanje celo ovirala in ga še vedno ovira⁴⁸.

⁴⁸ Janez Janša, predsednik največje opozicijske stranke v mandatu vlade premierja Boruta Pahorja 2008--2012, je junija 2010 napovedoval, da poslanci njegove stranke ne bodo podprli vstopa Hrvaške v EU, dokler ne bo rešeno vprašanje državne meje.

7 LITERATURA

Central European Free Trade Agreement. Dostopno prek: <http://www.cefta2006.com> (7. avgust 2009).

CIA. 2010. *The World factbook: Serbia*. Dostopno prek: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ri.html> (10. marec 2010).

Crnobrnja, Mihailo in Ana S. Trbovich, ur. 2009. *Impact Assessment of Serbia's EU Accession*. Belgrade: Faculty of Economics, Finance and Administration (FEFA), Singidunum University.

Dearden, Stephen in Frank Macdonald, ur. 1999. *European economic integration*. Harlow (Essex): Longman, New York: Addison.

Hitiris, Theodore 1998. *European Union economics*. London: Prentice Hall Europe.

Encyclopaedia Britannica Online. 2009. *Serbia*. Dostopno prek: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/654691/Serbia> (30. julij 2009).

--- 2010. *Bosnia and Herzegovina*. Dostopno prek: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/700826/Bosnia-and-Herzegovina> (30. maj 2010).

Evropska centralna banka. 2005. *Occasional paper series, no. 40: What does institutional integration tell us about trade integration?* Dostopno prek: www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp40.pdf (27. julij 2009).

Evropska komisija. 2004. *Communication from the Commission to the Council and to the European Parliament: Strategy Paper of the European Commission on progress in the enlargement process*. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0657:FIN:EN:PDF> (21. julij 2009).

--- 2005. *Communication from the Commission: 2005 enlargement strategy paper*. Dostopno prek: <http://eur->

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0561:FIN:EN:PDF (21. julij 2009).

--- 2006. *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: Enlargement Strategy and Main Challenges 2006-2007 Including annexed special report on the EU's capacity to integrate new members.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2006/nov/com_649_strategy_paper_en.pdf (21. julij 2009).

--- 2007. *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: Enlargement Strategy and Main Challenges 2007-2008.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2007/nov/strategy_paper_en.pdf (21. julij 2009).

--- 2008a. *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: Enlargement Strategy and Main Challenges 2008-2009.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/press_corner/key_documents/reports_nov_2008/strategy_paper_incl_country_conclu_en.pdf (21. julij 2009).

--- 2008b. *Croatia 2008 progress report.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/press_corner/key_documents/reports_nov_2008/croatia_progress_report_en.pdf (17. avgust 2009).

--- 2009a. *Trade issues: bilateral trade relations. Croatia.* Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113370.pdf (17. avgust 2009).

--- 2009b. *Stabilizacijsko-pridružitveni proces.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/enlargement_process/accession_process/how_does_a_country_join_the_eu/sap/index_en.htm (17. avgust 2009).

--- 2009c. *Finančna pomoč: CARDS.* Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/how-does-it-work/financial-assistance/cards/index_en.htm (17. avgust 2009).

--- 2009č. *Države Zahodnega Balkana na poti v Evropsko Unijo*. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/enlargement_process/accession_process/how_does_a_country_join_the_eu/sap/history_en.htm#sap_agreement (17. avgust 2009).

--- 2009d. *The Former Yugoslav Republic of Macedonia 2009 progress report*. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/press_corner/key_documents/reports_nov_2008/croatia_progress_report_en.pdf (10. marec 2010).

--- 2009e. *Serbia 2009 progress report*. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2009/sr_rapport_2009_en.pdf (2. april 2010).

Fructal d.d. Dostopno prek: <http://www.fructal.si/> (2. junij 2010).

Fructal d.d. 2001. *Letno poročilo 2000*. Dostopno prek: <http://www.gvin.com/PodjDok/seznam.aspx?MS=5048664> (2. junij 2010).

--- 2006. *Letno poročilo 2005*. Dostopno prek: <http://www.gvin.com/PodjDok/podjdokf/LP/2005/5048664.pdf> (2. junij 2010).

--- 2009. *Letno poročilo 2008*. Dostopno prek: http://www.gvin.com/PodjDok/podjdokf/LP/2008/5048664_KLP.pdf (2. junij 2010).

Gandolfo, Giancarlo. 1994. *International economics I. The pure theory of international trade: with 85 figures*. Berlin: Springer-Verlag.

Hrvatska izvozna ofenziva. 2009. *Intervju: Anton Kovačev*. Dostopno prek: <http://www.izvoz.hr/default.asp?NEWSID=6040> (1. september 2009).

Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije. 2009a. *Bilateralni ekonomski odnosi BiH s Slovenijo*. Dostopno prek: http://www.izvoznookno.si/podatki/bih/bilateralni_ekonomski_odnosi/ (31. julij 2009).

--- 2009b. *Bilateralni ekonomski odnosi Hrvaške s Slovenijo*. Dostopno prek: http://www.izvoznookno.si/podatki/hrv/bilateralni_ekonomski_odnosi/ (31. julij 2009).

---2009c. *Bilateralni ekonomski odnosi Makedonije s Slovenijo*. Dostopno prek: http://www.izvoznookno.si/podatki/mkd/bilateralni_ekonomski_odnosi/ (31. julij 2009).

--- 2009č. *Bilateralni ekonomski odnosi Srbije s Slovenijo*. Dostopno prek: http://www.izvoznookno.si/podatki/srb/bilateralni_ekonomski_odnosi/ (31. julij 2009).

--- 2010a. *Javni razpis za sofinanciranje izvajanja dejavnosti slovenskih poslovnih klubov v tujini v letu 2010*. Dostopno prek: http://www.japti.si/resources/files/doc/javni_razpisi/91/Javni_razpis.pdf (21. maj 2010)

Javornik, Marija, ur. 1997. *Veliki splošni leksikon*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.

Jerina, Metka. 2010. Intervju z avtorico. Ljubljana, 16. april.

Kocjan Barle, Marta, Drago Bajt in Maja Ogrizek, ur. 2003. *Slovenski veliki leksikon*. Ljubljana: Mladinska knjiga Založba.

Kovač, Matej. 2010. Do kod sega zahodni Balkan? *Finance*. Dostopno prek: <http://www.finance.si/274847> (10. maj 2010).

Kumar, Andrej. 2007. *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

McGowan, Lee in David Phinnemore. 2004. *A dictionary of the European Union*. London, New York: Europa Publications.

Mikić, Mia. 1998. *International trade*. Houndmills, Basingstoke, London: Macmillan, New York: St. Martin's Press.

Ministrstvo za gospodarstvo. 2007. *Bela knjiga o trgovini in investicijah*. Dostopno prek:

http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/BELA_KNJIGA_konca_verzija.pdf (20. april 2010).

--- 2009a. *Države jugovzhodne Evrope in zahodnega Balkana*. Dostopno prek: http://www.mg.gov.si/si/delovna_podrocja/ekonomski_odnosi_s_tujino/sektor_za_promocijo_mednarodne_menjave/evropske_unije_do_tretjih_drzav/drzave_jugovzhodne_evrope_in_zahodnega_balkana/ (17. avgust 2009).

--- 2009b. Vlada je sprejela pobudo za sklenitev pogodbe o donaciji med vlado in Investment Compact OECD. Dostopno prek: <http://www.mg.gov.si/nc/si/splosno/cns/novica/article//6991/> (1. maj 2010).

Ministrstvo za zunanje zadeve in evropske integracije Republike Hrvaške. 2009. *Progress in EU-Croatia accession negotiations at a glance*. Dostopno prek: http://www.mvpei.hr/CustomPages/Static/HRV/Files/Tabelarni_pregled_stanja_pregovora_srpanj_09-eng.pdf (17. avgust 2009).

--- 2010. *Pregled stanja procesa pregovora*. Dostopno prek: <http://www.eu-pregovori.hr/files/PREGLED-STANJA-PROCESA-PREGOVORA-M.pdf> (30. avgust 2010).

OECD. 2010. *Investment Compact Brochure*. Dostopno prek: <http://www.investmentcompact.org/dataoecd/22/54/35585238.pdf> (29. marec 2010).

Office of the High Representative and EU Special Representative. 2009. Dostopno prek: <http://www.ohr.int/> (22. september 2009).

Portal EU. 2009. *The Stabilization and Association Agreement with Croatia enters into force today (press release)*. Dostopno prek: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/122&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> (8. avgust 2009).

Republički zavod za statistiku Srbije. Dostopno prek: <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/index.php> (10. julij 2009)

Salvatore, Dominick. 1998. *International economics*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Slokar, Lea. 2002. *Internacionalizacija podjetja Fructal d.d. na trgih držav bivše Jugoslavije*. Diplomsko delo. Ljubljana: FDV.

Slovenska tiskovna agencija. 2002. *Podpis prostotrgovinskega sporazuma z ZRJ do nadaljnjega odpovedan*, 28. december. Dostopno prek: <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=699539> (17. avgust 2009).

--- 2009b. *Slovenija ima zadržke še pri enem poglavju*, 24. julij. Dostopno prek: <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=1412817> (17. avgust 2009).

--- 2010a. *Države Zahodnega Balkana prehodile različno dolgo pot do EU*, 19. marec. Dostopno prek: <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=1492545> (27. marec 2010).

--- 2010b. *Füle: BiH je na dobri poti do vizumske liberalizacije*, 18. marec. Dostopno prek: <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=1492899> (27. marec 2010).

--- 2010c. *Srbski premier v Bruslju o približevanju Srbije EU*, 5. marec. Dostopno prek: <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=1492899> (28. Marec 2010).

--- 2010č. *Na Brdu za krepitev regionalnega sodelovanja na Zahodnem Balkanu*, 20. marec. Dostopno prek: <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=1493472> (15. maj 2010).

Somun, Hajrudin. 2008. What is the Western Balkans? *Today's Zaman*, 1. januar. Dostopno prek: <http://www.todayszaman.com/tz-web/detaylar.do?load=detay&link=130490> (21. julij 2009).

Sporazum o prosti trgovini med Republiko Slovenijo in Bosno in Hercegovino (BBHPT). Ur. l. RS – Mednarodne pogodbe, št. 31/01. Dostopno prek: http://www.uradni-list.si/_pdf/2001/Mp/m20011111.pdf (3. avgust 2009).

Sporazum o prosti trgovini med Republiko Slovenijo in Republiko Makedonijo (BMKPT). Ur. l. RS – Mednarodne pogodbe, št. 23/99 in 24/02. Dostopno prek http://www.uradni-list.si/_pdf/1999/Mp/m1999081.pdf (3. avgust 2009).

Sporazum o prosti trgovini med Republiko Slovenijo in Republiko Hrvaško (BHRPT). Ur. l. RS – Mednarodne pogodbe, št. 8/99. Dostopno prek http://www.uradni-list.si/_pdf/1999/Mp/m1999025.pdf (3. avgust 2009).

State Statistical Office: Republic of Macedonia. Dostopno prek: http://www.stat.gov.mk/english/glavna_eng.asp (3. avgust 2009).

Statistični urad RS. Dostopno prek: <http://www.stat.si/> (10. junij 2009).

Stojanov, Veso. 2010. Strah, nevednost, predah. *Delo*. Dostopno prek: <http://www.delo.si/clanek/101971> (10. maj 2010).

Teodorović, Ivan, Željko Lovrinčević, Mustafa Nušinović in Sandra Švaljek, ur. 2004. *Hrvatska na putu u Europsku uniju*. Zagreb: Ekonomski institut.

The World Bank. 2009. *World Bank to Support Competitiveness of Croatia's Economy*. Dostopno prek: <http://go.worldbank.org/JGUGYSZ0Q0> (8. avgust 2009).

--- 2009b. *Bosnia and Herzegovina*. Dostopno prek: <http://www.worldbank.org.ba> (8. avgust 2009).

--- 2009c. *Country brief 2009: Croatia*. Dostopno prek: http://www.worldbank.hr/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/CROATIAE_XTN/0,,contentMDK:20150212~menuPK:301252~pagePK:141137~piPK:141127~theSitePK:301245,00.html (8. avgust 2009).

Tomažič, Branko. 2001. *Strategija podjetja Fructal*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

Udovič, Boštjan. 2009. *Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija: primer tujih neposrednih investicij Nove ljubljanske banke na trgih Zahodnega Balkana*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

UNIDO. 2009. *Europe and NIS Programme in Action 2009*. Dostopno prek: http://www.unido.org/fileadmin/user_media/UNIDO_Worldwide/Europe_and_NIS_Programme/Documents/NIS_020310s.pdf (1. maj 2010).

Ušaj, Simon. 2010. Intervju z avtorico. Ljubljana, 15. junij.

Vlada Republike Slovenije. 2010. *Sporočilo za javnost o sklepih, ki jih je Vlada RS sprejela na 72. seji, 11. marca*. Dostopno prek: http://www.vlada.si/nc/si/aktualno/sporocila_za_javnost/sporocilo_za_javnost/article/5/8357/ (22. maj 2010).

World Trade Organization. 2009. *Member information: Croatia*. Dostopno prek: http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/croatia_e.htm (6. avgust 2009).