

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Dodiplomski visokošolski strokovni študijski program Management

Diplomska naloga

ŠPEDICIJE V NOVI VLOGI PO VSTOPU
SLOVENIJE V EVROPSKO UNIJO

Mentor: doc.dr. Drago Dubrovski

KOPER, 2006

MATEJA URDIH

POVZETEK

Tematika obstoječega diplomskega dela so špediterska podjetja v krizi ob vstopu Slovenije v EU. Vsebina je razdeljena na dva dela, in sicer na teoretični in na praktični del. V teoretičnem delu so opisana znamenja in vzroki krize ter aktivnosti, ki jih management izvaja za rešitev podjetja iz kriznega položaja. Poudarek je predvsem na prenovi podjetja ter na opredelitvi pojma špedicije in evropske carinske zakonodaje. Na teoretični del se navezuje praktični del naloge. Kot praktični primer je izbrano področje MMP Vrtojba in analiza špediterskih podjetij. S predstavitvijo podjetja »X« je prikazana nujnost nenehnega prilagajanja novim tržnim razmeram.

Ključne besede: kriza, prenova, špedicija, evropska carinska zakonodaja, analiza, ukrepi

ABSTRACT

The subject in a following diploma are the crisis of forwarding companies after Slovenia has become the member of EU. The work is divided in two parts. The first part is theoretical and the second part is practical. In theoretical part are described the signs and reason for crisis and activities that are taken by management to save the company. A stress is above the revitalization of a company, description of forwarding agency and European customs legislation. Theoretical part this theme is a basis for its practical part. MMP Vrtojba territory is chosen as a practical example on which I made an analysis of forwarding agencies. The presentation of the company »X« represent the urgency of continuous adjustments to the constant changes on the economical market.

Key words: crisis, renewal, forwarding agency, European customs legislation, analysis, measures

UDK 656.8/9:061.1EU (043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
2	Značilnosti prenove storitvenih podjetij.....	3
2.1	Opredelitev krize in njene značilnosti	3
2.2	Vzroki krize	5
2.3	Ukrepanje v podjetju v krizi	7
2.4	Proces prenove poslovanja kot proces spreminjanja	9
3	Opredelitev špedicije	12
3.1	Dejavnost špedicije in njene glavne naloge.....	12
3.2	Zakonodajni vidik špedicije	13
3.3	Carinski zakon v Sloveniji.....	17
3.4	Pogoji poslovanja carinskih posrednikov v Sloveniji	19
4	Evropska carinska zakonodaja.....	22
4.1	Pomen carinske unije.....	22
4.2	Evropski carinski kodeks.....	23
4.2.1	Spremembe v carinski dejavnosti zaradi vstopa Slovenije v EU	25
4.2.2	Pojem in pomen Intrastata	25
5	Prilagoditev špediterjev MMP Vrtojba na EU	28
5.1	Razvoj MMP Vrtojba in njegove dejavnosti	28
5.2	Možne alternativne dejavnosti na MMP Vrtojba po vstopu v EU	29
5.2.1	Prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti MMP Vrtojba	29
5.2.2	Smernice razvoja dejavnosti na MMP Vrtojba.....	31
5.3	Preobrazba špediterjev MMP Vrtojba v evropski tip špediterja.....	33
5.3.1	Značilnosti in pripravljenost špediterjev MMP Vrtojba na EU.....	33
5.3.2	Značilnosti evropskega tipa špediterja	38
5.3.3	Praktičen primer: špeditersko podjetje včeraj – danes – jutri.....	40
5.4	Preusmerjanje iz špediterske v druge dejavnosti – možne rešitve.....	43
6	Sklep.....	48
	Literatura	50
	Viri	51
	Priloge.....	52

SLIKE

Slika 2.1 Koraki izvajanja raziskave dejavnosti.....	10
Slika 3.2 Tradicionalno pojmovanje špedicije	13
Slika 3.3 Špediter kot arhitekt logistike	13

TABELE

Tabela 5.1 Ključne prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti MMP Vrtojska	30
Tabela 5.2 Načrtovani trajni in potencialni presežki glede na stopnjo izobrazbe	35

1 UVOD

Sodobno okolje, za katerega so značilne neprestane spremembe, postaja vse bolj dinamično, globalno in kompleksno. Zadnjih dvajset let svet zaznamujejo medsebojno povezana dogajanja kot so intenzivna globalna konkurenca, hitro zastarevanje znanja, strojev in naprav zaradi tehnološkega napredka, »eksplozija« informacij in velike spremembe v makroekonomskih in političnih sistemih. Tak razvoj okolja nudi prilagodljivim podjetjem neslutene možnosti razvoja, hkrati pa predstavlja tako okolje težave za manj prilagodljiva oziroma nekonkurenčna podjetja. Mnogo podjetij se tem spremembam ne uspe prilagoditi in posledično se znajdejo v težavah, saj predstavljajo vse omenjene spremembe potencialni vzrok za porajanje krize v podjetju.

Toda to ne pomeni, da kriza grozi samo neprilagodljivim podjetjem. V krizo lahko zapadejo tudi uspešna podjetja, katerih organizacijska struktura je prožna. Vse te današnje spremembe v okolju so namreč tako korenite, hitre, kompleksne, nepredvidljive in številne, da podjetjem preprosto ne uspe ustrezno reagirati na izzive okolja, ne da bi pri tem zašla v večjo ali manjšo krizo. Prav iz tega razloga lahko trdimo, da je krizno ravnanje izredno pomembno, saj uspešno reševanje krize omogoči podjetju, da se izvleče iz težav in nadaljuje svoje poslovanje. Dejstvo je, da nobeno podjetje ni varno pred nevarnostmi, ki mu pretijo. Vprašanje je le, ali njegovo vodstvo in lastniki pravočasno spoznajo pretečo nevarnost ter začno pravilno ukrepati.

Republika Slovenija je s prvim majem 2004 postala polnopravna članica združenja zdaj že petindvajsetih držav članic. Vstop v neko že obstoječo združeno celoto, z že oblikovanimi pravili in zakoni, pa vedno prinese prednosti in slabosti, in hkrati pomeni to nove priložnosti in pridobitve, pa tudi odrekanja, prilagajanja, pogajanja.

Novo razmere, ki so se pojavile z vstopom Slovenije v Evropsko Unijo (EU), so vplivale več ali manj na vse dejavnosti; te so se na poseben način odrazile tudi na obmejne storitve in infrastrukturo. Z vstopom v EU je zaradi odprave notranjih mej med državami članicami EU prišlo do negativnih socialno-ekonomskih posledic na področju špediterske dejavnosti. To pomeni *prvič*, da po vstopu Slovenije v EU ni več potrebno opravljati carinskih formalnosti pri prometu blaga med Slovenijo in drugimi članicami EU, kar je špediterjem prineslo dvojni negativni učinek. Zaradi zmanjšanja obsega poslovanja na področju carinskega posredništva, je špediterjev največji delež prihodka močno upadel, s tem pa je posledično prišlo do skrčenja števila delovnih mest in povečanja števila brezposelnih. To je od špediterjev zahtevalo iskanje novih virov dohodka ter ustrezno prilagoditev novim tržnim razmeram.

In *drugič*, obmejna infrastruktura in obstoječi prostori so ostali neizkoriščeni, kar nujno zahteva od vseh odločujočih gospodarno ravnanje in določiti nadaljnji namen in novo vlogo tej obsežni obstoječi infrastrukturi.

V diplomski nalogi sem se osredotočila na Mednarodni mejni prehod Vrtojba (MMP) in na tamkajšnja špediterska podjetja ter s pomočjo ankete skušala ugotoviti njihovo pripravljenost na nove razmere, predvsem kakšna je njihova prihodnost.

Cilji diplomskega dela so predvsem:

- prikazati na primeru špediterskih podjetij nujnost nenehnega prilagajanja in razvoja spremenjenim razmeram delovanja za zagotovitev obstoja in razvoja;
- prikazati teoretična izhodišča prenove organizacije;
- analizirati pripravljenost špediterskih podjetij na MMP Vrtojba na posledice vstopa Slovenije v EU;
- prikazati razlike med usmerjenostjo špediterjev v slovenskem prostoru in evropskim tipom špediterja, ki zahteva nova znanja in zmožnosti.

Največjo omejitev diplomskega dela mi je predstavljala literatura, saj pri nas o špediciji praktično ni strokovne literature kakor tudi ne časopisa oziroma revije o špediciji (kot to poznajo primer v Avstriji). Pri uporabnem delu so se omejitve pojavljale pri pridobivanju podatkov o prestrukturiranju MMP Vrtojba ter pri pristnosti izjav o poslovnih odločitvah obravnavnih špediterskih podjetij.

V diplomskem delu je najprej opredeljen pojem kriza v podjetju in njene značilnosti. Analizirani so vzroki za krizo in ukrepanja, ki so potrebna za oživitev in prenovno podjetja.

Tretje poglavje je posvečeno teoriji špedicijske dejavnosti, pojmu špedicije in njenim glavnim nalogam, podrobneje je opisan carinski del te dejavnosti, skupaj s pogoji za delovanje carinskih posrednikov in carinskim zakonom.

V četrtem poglavju je opisana zakonska ureditev špediterske dejavnosti v EU, pomen carinske unije in spremembe v carinski zakonodaji ob vstopu Slovenije v EU.

V petem poglavju je predstavljeno območje MMP Vrtojba in možne alternativne dejavnosti tega območja, analizirana so tamkajšnja špediterska podjetja in opisan evropski tip špediterja, prikazan praktičen primer špediterskega podjetja, z namenom prikaza stalnega procesa prilagajanja spremembam v okolju ter na koncu podane poslovne priložnosti in možne usmeritve špediterskih podjetij v prihodnosti.

V zadnjem, šestem poglavju je podan zaključek diplomskega dela, kjer sem navedla lastne ugotovitve in poglede na problematiko.

Pri izdelavi diplomske naloge so uporabljene predvsem metode posploševanja in konkretizacije, analiziranja in sintetiziranja obravnavane tematike ter empirična metoda. Izjema je peto poglavje, kjer je uporabljena primarna raziskava (anketa) in metoda študija primera.

2 ZNAČILNOSTI PRENOVE STORITVENIH PODJETIJ

2.1 Opredelitev krize in njene značilnosti

Vsako dinamično podjetje, izdelčno ali storitveno, ki raste z občutenjem poslovnih priložnosti in s hitrim odzivanjem nanje, ima »sui generis« vgrajena tveganja za nastanek potencialnih poslovnih težav ali krize. Tveganje bi lahko opredelili kot pričakovanje donosa v prihodnosti zaradi določenih aktivnosti v sedanosti, ki pa naj bo vedno načrtovano in do predvidene ravni obvladovano.

Poslovne težave, ki preraščajo v krizo, nastanejo največkrat zaradi napačne presoje dejavnikov okolja podjetja, kar vpliva na neustrezne ocene o poslovnih tveganjih in zato na napačne poslovne odločitve. Zato mora biti načrtovanje in obvladovanje poslovnih tveganj, posebej tistih, ki povzročajo v podjetju resne težave ali celo privedejo do krize podjetja, stalna naloga posloводства, saj se le to v večini primerov izkaže odgovorno za krizo podjetja.

V literaturi srečujemo dokaj neenotno opredelitev pojma krize, v kateri jo nekateri avtorji razlagajo kot pojav ali preobrat v poslovanju, torej trenutni dogodek, drugi kot proces ali stanje, ki traja dalj časa.

Navkljub dokaj neenotnim opredelitvam pojma krize, se s »krizo« skoraj vedno označuje težavne, nevarne, nezaželene in za prihodnost podjetja odločilne položaje.

Krizo najpreprosteje opredelimo kot **obdobje velikih težav oziroma nevarnosti**.

Širšo opredelitev pojma krize podaja Dubrovski (2004,18), ki pravi, da je »*kriza kratkotrajno neugodno, nezaželeno in kritično stanje v podjetju, nastalo tako zaradi zunanjih kakor notranjih vzrokov in neposredno ogroža nadaljnji obstoj in razvoj podjetja*«.

Slatter (1984,61) navaja, da krizna situacija ogroža prednostne cilje, zlasti obstoj podjetja, omejuje za odzivanje razpoložljivi čas in preseneti ter psihično obremeni odločevalce.

Kriza v podjetju je najpogosteje dolgoročna rezultanta napačnih poslovnih odločitev in škodljivih vplivov dejavnikov okolja, ki postopoma zastrupljajo poslovni sistem ter rušijo poslovni smoter in cilje podjetja. Za podjetje je kriza torej okoliščina, v kateri ne more več normalno delovati, saj onemogoča doseganje poslovnih smotrov in ciljev, ogroža sposobnost preživetja in nadalje obstoj podjetja.

Pravočasno zaznavanje in razumevanje krize omogoča podjetju, da si ustvari pravilne sodbe o razmerah, na podlagi katerih se sprejme objektivno oceno krizne razsežnosti ter se nato oblikuje ustrezne strategije in taktike, katerih namen je zaustaviti krizo in začeti podjetje oživljati.

V domači in tuji strokovni literaturi različni avtorji opisujejo stopnje nastajanja (zorenja) krize v podjetjih. Podjetja v krizi se običajno gibljejo skozi naslednje štiri faze (Prašnikar 1992,65):

- *Faza inkubacije.* V tej fazi vzroki nastanka krize delujejo, vendar se krizni signali ne opazijo. Podjetja, ki vstopajo v krizni položaj, praviloma nimajo dovolj razvitega nadzornega mehanizma.
- *Faza v kateri se pojavijo krizni signali.* Management opazi znake krize in jih želi pojasniti. Običajno si management krizo razlaga kot posledico problemov, ki so trenutnega značaja ali pa je kriza vzrok delovanja okolja, ki jih podjetje ne more nadzirati. Management meni, da ni potrebno nikakršno ukrepanje, saj je podjetje na pravi poti.
- *Faza poglobljanja krize,* v kateri obstoječi managerji menijo, da so pristojni ukrepati. Odločevalne skupine se ožijo, management še vedno uporablja stare metode vodenja, čeprav so nefleksibilne.
- *Kolaps* je četrta faza, v kateri ukrepi ne pomagajo. Podjetje je v fazi dezintegracije. Razprave o tem, kaj je potrebno narediti, se širijo v vse dele podjetja. Zaupanje v cilje organizacije se manjša. V podjetju prihaja do borbe za oblast med posameznimi skupinami. Oblikuje se pričakovanje, da se bo podjetje zrušilo. Najboljši kadri zapuščajo podjetje.

Čeprav je kriza oznaka, ki vsekakor pomeni velike težave, katere pa vselej niso vedno usodne. Te so lahko tudi pozitivne narave, v kolikor jih management pravočasno zazna in se nanje tudi pravočasno odzove. V takem primeru, lahko te tudi management podjetja spodbudijo k novemu načinu razmišljanja v podjetju, k snovanju novih idej za uvedbo potrebnih organizacijskih sprememb, odpiranju novih priložnosti, do katerih v drugačni situaciji ne bi prišlo, kar na koncu »spodbudi« tudi uspešnost celotnega podjetja in mu da vzgon za njegov nadaljnji razvoj.

Zato kot pravi Dubrovski (2004,21), »kriza ni vedno tragična usoda podjetja, temveč je hkrati največja priložnost za njegovo prenovo«.

V tem delu bomo krizo razumeli kot prelomno težko stanje v podjetju, ki jo povzročajo vzporedno in prepleteno tako notranji kot zunanji vzroki, ki ogrožajo normalno delovanje podjetja ali kar njegov obstoj. Gre za resne težave pri uresničevanju najpomembnejših ciljev podjetja, ki so bistveni za njegovo poslovanje.

Kriza pomeni preobrat v življenju podjetja in hkrati priložnost za osnovanje boljšega ugleda. Je torej nevarnost in priložnost hkrati.

2.2 Vzroki krize

Pri iskanju vzrokov krize ugotovimo, da je kriza posledica delovanja različnih vplivov, ki delujejo na podjetje tako iz notranjosti podjetja kot iz njegovega okolja.

Končina (1999,16) pravi, da težave ali krizo podjetja gre najpogosteje pripisati dvema temeljnima skupinama vzrokov:

- *neustrezni usposobljenosti managementa*, kar se nanaša predvsem na neustrezno sprejemanje poslovnih odločitev v podjetju, delovanje brez strateških usmeritev, zapoznele reakcije, ter
- *naglim spremembam v zunanjem okolju podjetja*, pri čemer se podjetje gotovo ni dovolj hitro odzvalo na te spremembe oz. nanje ni moglo vplivati.

Poslovne težave, ki preraščajo v krizo, nastanejo največkrat zaradi napačne presoje dejavnikov iz okolja podjetja, kar vpliva na neustrezne ocene o poslovnih tveganjih in na napačne poslovne odločitve. Neprilagocene ali neustrezno razvite in členjene managerske funkcije, ki ne zagotavljajo informiranosti o poslovnih dogodkih in nimajo nadzora nad izvajanjem poslovnih odločitev za sprejemanje optimalnih poslovnih odločitev - glede na obstoječe dejavnike okolja - so širše razumljeni vzroki kriz v podjetjih (Končina 1999,16).

Mnogi avtorji menijo, da gre največ vzrokov za krizo še vedno iskati v neustreznem managementu, vendar pa gre pomemben del teh vzrokov pripisati tudi dejavnikom okolja, pri katerem gre pri besedi »okolje« najprej razumeti finančno okolje in nato »drugo« okolje, kamor sodijo predvsem politični, pravno-sistemski in gospodarski dejavniki.

Čeprav se vzroki krize od primera do primera razlikujejo, jih lahko v splošnem razdelimo na dve osnovni skupini, ki se razlikujeta glede na izvor nastanka krize, in sicer so to **notranji in zunanji vzroki**. Pri tem so *notranji vzroki* tisti, ki nastajajo v podjetju samem, *zunanji vzroki* pa nastajajo pod vplivom dejavnikov zunanjega okolja podjetja.

Zunanji vzroki kriz so (Dubrovski 2004,34-35):

- spremembe na trgu,
- spremembe v panogi,
- spremembe zaradi splošnega napredka,
- splošna gospodarska kriza,
- politične spremembe,
- makroekonomski ukrepi,
- naravne nesreče,

- socialnopatološki pojavi.

Notranji vzroki kriz so (Dubrovski 2004,37-38):

- neustrezna usposobljenost managementa,
- zavirajoča organiziranost,
- nekonkurenčni tržni položaj,
- težave na področju managementa sodelavcev,
- predraga proizvodnja,
- zanemarjena finančna funkcija,
- neučinkovit informacijski sistem.

Na nastanek kriznega stanja gre v večini primerov za vpliv tako notranjih kot zunanjih vzrokov. Obstaja namreč zelo malo takšnih kriznih položajev, ki bi bili posledica zgolj enih ali zgolj drugih vzrokov.

Če združimo povezave med posameznimi vzroki krize, bi jih lahko strnjeno predstavili kot »triangularni« splet osrednjih vzrokov za nastanek krize: *neustrezno poslovanje – premalo denarja (kapitala) – nestrpno (sovražno) zunanje okolje*.

Pri opredeljevanju vzrokov za nastalo krizo ne smemo iskati le enega, saj je nastala kriza ponavadi posledica sprememb na več poslovnih področjih. Zato moramo poleg določitve vseh vzrokov, ugotoviti tudi njihove medsebojne povezave. Ravno tako ne smemo pozabiti, da se vzroki kriz spreminjajo tudi s staranjem in rastjo podjetja, na način, ko podjetje svoji rasti ne prilagodi strukture in samega načina poslovanja.

Tako posamezni vzroki krize podjetij temeljijo na (Končina 1999,38-41):

- dualizmu lastniške in poslovodske vloge, ki se kaže v sposobnosti lastnika, da cilje donosa, razvoja in rasti podjetja zna sintetizirati v skladno celoto,
- na neučinkovitosti in neuspešnosti poslovnega odločanja, kar se kaže v notranjem in zunanjem okolju,
- na neupoštevanju temeljnih načel financiranja ter
- na neustrezni pravno-organizacijski urejenosti podjetja.

Krizo povzročajo predvsem odločitve managementa podjetja, kar pomeni, da je kriza rezultat delovanja managementa. Management podjetja se v sodobnem okolju, ki se spreminja iz trenutka v trenutek, vsakodnevno sooča s tveganji, ki od njega zahtevajo takšna ali drugačna dejanja, za katera ni vnaprejšnjega zagotovila o uspešnosti. Zato mora vodstvo podjetja predvideti možne vplive in posledice svojega delovanja ter se nanje pripraviti. Nujno je nenehno spremljanje okolja in vse kar se v njem dogaja, da se lahko predvidi, kaj bi se posledično lahko zgodilo.

Z opazovanjem vzrokov nastanka krize v podjetju pridemo do ugotovitve, da prevladujejo še vedno tisti, ki zadevajo management (neobvladovanje poslovnega tveganja), sledijo vzroki, ki jih determinira finančno okolje podjetja in na koncu so vzroki, ki so opredeljeni z drugimi dejavniki zunanjega okolja (zlasti splošno-gospodarskimi, tržnimi in političnimi dejavniki), pri čemer pa imajo lahko prav slednji v določenih primerih ali obdobjih prevladujočo vlogo.

Vzroke, ki determinira zunanje okolje ne gre podcenjevati, čeprav so po vplivu nastanka krize vselej na koncu, saj lahko le ti v določenem obdobju¹ postanejo tako dominantni, da bistveno vplivajo na tržni in finančni položaj podjetja in tako zaznamujejo usodo podjetja.

V takih primerih, ki so objektivno determinirani z okoljem, je seveda management podjetij nemočen; management nanje s svojimi odločitvami ne more vplivati, saj lahko zunanji dejavniki okolja postanejo nenadoma in nepričakovano prevladujoči vzroki notranjih kriz podjetij.

Takim situacijam se lahko podjetje izogne, v kolikor ima management podjetja pripravljene varovalne mehanizme in alternativne strateške rešitve za take primere. Možnosti za nastanek krize v podjetju, ki posledično lahko ohromi poslovanje podjetja, podjetje nikakor ne bi smelo prepuščati naključju ali poslovni sreči.

2.3 Ukrepanje v podjetju v krizi

Prvi korak k pravočasnemu razreševanju krize v podjetju je, da si podjetje krizo prizna. Ko je podjetje soočeno s kriznim stanjem, se večinoma spremeni vedenje notranjih in zunanjih udeležencev, ki izražajo različen odziv na takšno stanje podjetja.

Kriza prinaša izredne razmere, ki zahtevajo zelo hitro sprejemanje poslovnih odločitev v zelo omejenem razpoložljivem času, kjer je dopustnost napačnih odločitev minimalna ali je sploh ni, in v katerih je celotno dogajanje pospešeno.

Ravnanje podjetja v krizi ni enako vsakodnevnemu ravnanju podjetja, ko deluje v »normalnih« okoliščinah. Zato morajo biti tudi metode in tehnike, ki jih bo management uporabil, drugačne.

Ameriška strokovnjaka za krizno ravnanje Tucker in Broom (Regester 1990,27-32) opredeljujeta ravnanje v krizi kot proces, katerega cilj je pomagati ohraniti trge,

¹Spomnimo se lahko le nekaj takih primerov:

- izguba jugoslovanskega trga za naša podjetja,
- resen problem naših izvoznih podjetij, ki so pred leti trgovala z Irakom, ko je ta stopil v vojno z Iranom,
- in 1.maj 2004, vstop Slovenije v EU, ki je za naše gospodarstvo prav tako prinesel številne »novosti«.

zmanjšati tveganje v poslovanju, ustvariti priložnosti in uspešno upravljati ugled podjetja tako v korist podjetja kot tudi njegovih delničarjev.

Za krizne spremembe so značilne korenite spremembe. Če spremembe nastopijo dovolj zgodaj (zaželeno so na prvi stopnji razvoja kriznih razmer), se še lahko izognemo resni krizi, saj je ukrepanje ob krizi toliko lažje in cenejše, kolikor prej se začne. Za oživitev podjetja so na tej stopnji zaznave krize potrebne manj korenite spremembe, ki pa so tudi manj boleče, saj je na tej stopnji obseg potrebnih sprememb obstoječih struktur bistveno manjši kot na poznejših stopnjah.

Poglavitne naloge kriznega ravnanja so:

- načrtovanje in nadzorovanje okolja podjetja (prepoznavanje prednosti in nevarnosti v okolju ter oblikovanje prihodnjih smernic),
- analiziranje okolja (ocenjevanje vplivov na podjetje) in
- oblikovanje akcij in odzivov, ki bodo v pomoč pri doseganju ugodne pozicije podjetja.

Odgovora kdaj poslovne težave, ki na začetku še niso obvladale celotnega poslovnega sistema, začno preraščati v krizo ni lahko dati. Ima pa podjetje v fazi zrele krize na voljo le dve možnosti: ali preživi z zunanjo strokovno pomočjo in s posegom v ravnanje ali pa gre v likvidacijo. Praksa kriznega ravnanja kaže, da lahko poslovodstvo samo izvede poslovni preobrat samo takrat, ko so bili za nastanek krize odločilni dejavniki zunanjega okolja, oziroma da je nujno potrebno zamenjati poslovodstvo v kolikor so krizo povzročili notranji vzroki.

Ne glede na različne vzroke, ki so privedli do krize podjetja, je celotna delovna skupnost primorana naslednje:

- opustiti zaupanje v »staro« vodstvo, ki ni sposobno sprejemati drastičnih ukrepov za oživitev podjetja,
- opustiti prepričanje o pravilnosti starih ciljev, ki že dalj časa ne prinašajo zelenega stanja,
- začeti opazovati dogodke, ki so jih prej spregledali in opustiti star način dojemanja,
- v delo vpeljati nove, posodobljene metode, saj stare metode dela ne ustrezajo več novim zahtevam.

Sklenemo lahko, da se reševanje krize prične pri ugotavljanju znakov ter vzrokov krize, sledi analiza vzrokov in šele njeni rezultati nato omogočijo, da se management podjetja posveti samemu problemu ter mu hkrati omogoči optimalno ravnanje za začetek prenove poslovanja.

2.4 Proces prenove poslovanja kot proces spreminjanja

Spoznanje, da organizacijska načela izpred desetletij ne ustrezajo več, postavljajo vprašanje prenove ne kot alternativo ali proti njej, ampak kot vprašanje ali prenova kot izhod iz krize ali prenova kot sredstvo razvoja.

Prenova poslovanja naj bi podjetju prinesla velike izboljšave v poslovanju. Običajno potrebujejo izboljšave podjetja, ki jim trenutno na trgu ne gre najbolje in preživljajo krizno obdobje, katerega vzroki so lahko različni. Vendar pa ne moremo reči, da naj prenovo poslovanja izvajajo le podjetja, ki so se znašla v krizi. V boju za čimboljši konkurenčni položaj lahko postane prenova poslovanja v smislu razvoja in spreminjanja podjetja element konkurenčne prednosti podjetja, ki jo izvaja. Zato prenovo poslovanja izvajajo tudi podjetja, ki (še) niso v krizi, tudi tista najboljša. Hammer in Champy (1995,12) opredeljujeta tri skupine podjetij, v katerih je primerno izvesti prenavo:

- 1. Podjetja v kriznem stanju:** to so podjetja, ki so v hudih poslovnih težavah in skoraj nimajo druge izbire. Težave se na primer kažejo v tem, da so stroški podjetja mnogo višji od stroškov konkurentov in da program ne ustreza več razmeram na trgu. Težava pri teh podjetjih je, da v večini primerov nimajo niti sredstev, ki bi jim omogočila izvedbo prenove poslovanja.
- 2. Podjetja v predkriznem stanju:** to so podjetja, v katerih so vodilni managerji predvideli, da razmere na trgu kažejo na to, da se lahko njihovo podjetje hitro znajde v težavah, če ne bodo hitro ukrepali. Trenutno se znaki težav še ne pojavljajo, vendar pa se lahko obetajo spremembe v okolju, ki zahtevajo od podjetja, da se jim hitro prilagodi. Take spremembe so lahko: novi konkurenti, spreminjajo se zahteve kupcev ali pa se pričakuje spremembe na pravnem področju. V teh podjetjih je zelo pomembno, da imajo managerje, ki so sposobni predvideti težave.
- 3. Najuspešnejša podjetja:** to so podjetja, ki nimajo težav, niti jih ne predvidevajo. So pa dovolj ambiciozna, da hočejo s prenovo poslovanja obdržati svoj vodilni položaj na trgu in svojo prednost pred konkurenti še povečati.

Omenjena avtorja smatrata, da je prenova poslovanja univerzalna rešitev, ki je primerna za večino podjetij in je nujna za razvoj podjetja.

Razlogi za pobudo za prenovo so pri različnih podjetjih različni. Še vedno pa jih je večina mnenja, da podjetje ne bi začelo s projektom prenove poslovanja, če ne bi bilo v krizi. Vendar pa to ne drži, saj nekatere raziskave potrjujejo, da ni vedno krizno stanje v podjetju tisto, ki narekuje prenovo poslovanja. Dixon s sodelavci v svoji raziskavi na

primeru petnajstih ameriških podjetij celo ugotavlja, da so le tri začela s prenovo, ker so bila v težavah (Dixon, et al. 1994,97).

Vselej pa drži, da se potreba po spremembi pojavi šele takrat, ko pride do odmika med želenim in dejanskim delovanjem podjetja.

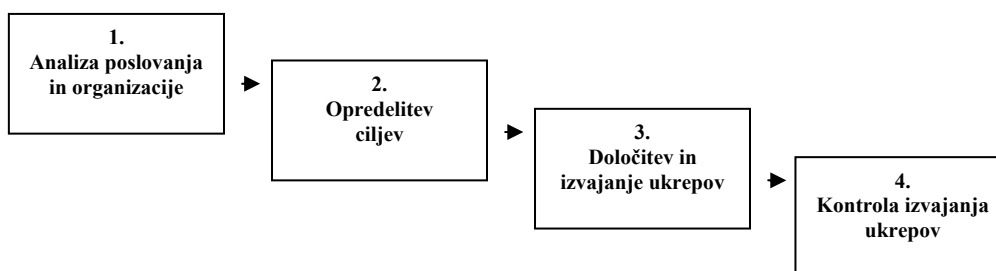
Spreminjanje je zahtevno, ne glede na izbrano metodo. Ta proces zahteva analizo obstoječega stanja, določitev želenega stanja in izbiro poti za prehod med tema dvema stanjema.

Po mnenju Kurta Lewina je uvajanje spremembe v podjetju proces, ki poteka v treh korakih (George, Jones 2000,616):

1. korak predstavlja odmrznitev podjetja iz sedanjega stanja,
2. korak pomeni narediti spremembo in
3. korak pomeni ponovno zamrznitev podjetja v želenem stanju.

Ravnanje s spremembami pomeni imeti strategijo za tvorjenje in pridobivanje znanja, ki ga managerji lahko uporabijo pri določanju bodočega stanja podjetja in pri načrtovanju programa sprememb, ki omogoča, da podjetje doseže želeno stanje. Tehnike in postopki ravnanja s spremembami pomagajo managerjem, da dosledno izvajajo vse tri korake v procesu sprememb na tak način, da se koristi, ki jih sprememba prinese v podjetje, ohranijo (George, Jones 2000,616). Slika 2.1 prikazuje osnovne korake pri ravnanju s spremembami.

Slika 2.1 Koraki izvajanja raziskave dejavnosti



Vir: George, Jones 2000,617

Analiza poslovanja in organizacije prikaže trenutno stanje v podjetju, potrebna pa je tudi zato, da se v podjetju spozna potreba po spremembi, da se predlagajo najbolj ustrezne spremembe in načini spreminjanja organizacije.

S *cilji* podjetje opredeli zaželeno prihodnje stanje, ki ga skuša doseči z izvajanjem ukrepov. Te ukrepe predstavlja prenova poslovanja. To pomeni, da podjetje določi svoje cilje kot rezultate, ki jih želi doseči. Pučko (1999,165-171) v svojem delu ugotavlja, da

je zelo pomembno, da so cilji, ki jih podjetje opredeli realni, dosegljivi, natančno opredeljeni, med seboj povezani in konsistentni, ustrezni položaju podjetja, in skladni z organizacijo v podjetju, saj imajo le tako veliko motivacijsko moč za vse zaposlene v podjetju. Pri postavljanju ciljev pa je potrebno opozoriti tudi na težavo, ki jo lahko predstavlja t.i. organizacijska inertnost podjetja, kar pomeni, da podjetje le ohranja tisto, kar dela, ne poskrbi pa za kakršnekoli spremembe, ki bi utegnile izboljšati poslovanje.

Določitev in izvajanje ukrepov je tretji korak v procesu ravnanja s spremembami. Tu gre za odločanje o tem, katere spremembe bodo v podjetju uvedli in na kakšen način, pri čemer je potrebno upoštevati tehnološke zmožnosti podjetja in ostale omejitve, ki vplivajo na uvajanje sprememb. Katera različica ukrepov je za podjetje najustreznejša, pa je odvisno od samega namena uvajanja sprememb.

S *kontrolno ukrepov* pa se zagotovi ohranjanje zelenega stanja, ki ga podjetje doseže po uvedbi sprememb. Proces izvajanja sprememb je možno najbolje ovrednotiti tako, da ima podjetje razvita merila in kriterije, ki vodstvu podjetja omogočijo oceniti, v kakšni meri so izvedene spremembe dosegle zelene cilje.

Zaradi vse bolj spreminjajočega okolja v katerem podjetja delujejo, je zelo pomembno ravnanje s spremembami. Management podjetja mora biti nenehno pozoren na opozorilna znamenja, ki prihajajo iz okolja, če želi dovolj zgodaj zaznati potencialne težave. Podjetja bi zato uvajanje sprememb mogla urediti tako, da postane sprememba navada ali vodilo, ki se mu prilagaja vsak zaposleni v podjetju; tako tisti na najvišjem nivoju, ki načrtujejo bodočo strategijo podjetja, kot tudi tisti na najnižjem nivoju, kjer zaposleni iščejo poti do povečanja učinkovitosti in kvalitete.

3 OPREDELITEV ŠPEDICIJE

V tem poglavju bi rada osvetlila osnovne pojme povezane s špedicijo, in sicer so to: dejavnost špedicije in njene glavne naloge, zakonodajni vidik špedicije, carinski zakon ter pogoji delovanja carinskih posrednikov v Sloveniji. Omenjeni pojmi so podrobneje predstavljeni v naslednjih podpoglavjih.

3.1 Dejavnost špedicije in njene glavne naloge

Sodobna definicija špedicije sloni predvsem na spoznanjih teorije logistike in teorije organiziranja (koordiniranja).

Pojem špedicija je prevzet in prilagojen iz nemškega *Spedition* ter iz italijanskega *spedizione*, ki izhodiščno pomeni prevoz, odpravo in se je razvil iz latinskega *expedire*, kar pomeni pripravo na bojni pohod oz. prvotno osvoboditev, odstranitev okov (Snoj 2003,642). Danes se v zvezi s tem pojmom uporabljajo pomeni kot so prevoz, odprava, odprema, razpošiljanje blaga.

Špedicija je specializirana storitveno gospodarska dejavnost, ki opravlja funkcijo organizacije in koordinacije procesa premeščanja blaga iz odpremnega kraja v namembnega in druge s tem povezane posle. Pri tem pojem organizacije zaobjema izbiranje in vključevanje ustreznih logističnih dejavnosti in njihovih izvajalcev v logistično verigo ter vzpostavljanje takšnih razmerij (pravnih, tehničnih, finančnih) med njimi, ki zagotavljajo uresničitev temeljnega cilja, ki je, premestitev blaga na najvarnejši, najhitrejši in najbolj gospodaren način.

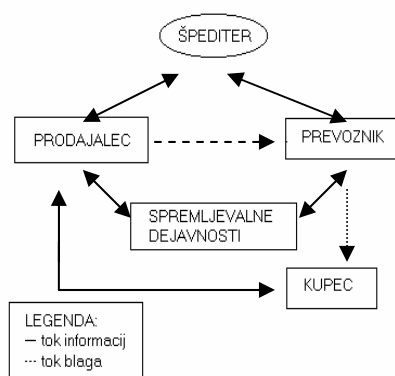
Špediterska dejavnost zajema široko paleto dejavnosti, povezanih z organizacijo transportov, ki skupaj tvorijo sistem fizične distribucije oz. logistično verigo.

Nejasnost definicije je v tem, da so špediterske vse tiste storitve, ki so potrebne, da pride blago od prodajalca do kupca. Tako spadajo sem še skladiščenje, količinski in kakovostni nadzor blaga, razne manipulacije (nakladanje, razkladanje, pakiranje), carinski in inšpekcijski postopki, dodatno pa še zavarovanje carinjenja blaga, financiranje posameznih opravil ipd.

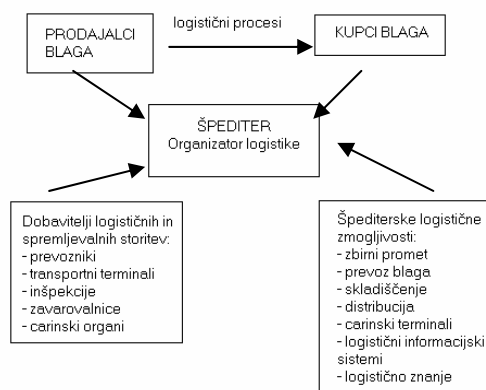
Špedicija je torej logistična dejavnost, špeditersko podjetje ali špediter pa specializirano logistično podjetje, ki za potrebe nelogističnih podjetij (industrija, trgovina,..) opravlja različne logistične storitve. Špediter tako ni samo arhitekt transporta kot se ponavadi navaja, temveč je arhitekt logistike, logistični manager in izvajalec ter hkrati prodajalec logističnih storitev.

Slika 3.2 Tradicionalno pojmovanje špedicije

Slika 3.3 Špediter kot arhitekt logistike



Slika 1: Tradicionalno pojmovanje špediterja
Vir: Gospodarski vestnik, št.1, 1999, str.5



Slika 2: Špediter kot arhitekt logistike
Vir: Gospodarski vestnik, št.1, 1999, str.8

Špediterja potemtakem opredelim kot organizatorja procesov premeščanja blaga, ki s svojim delovanjem znižuje stroške, ki nastajajo med gibanjem blaga v prostoru, hkrati pa povečuje njegovo konkurenčno sposobnost kar širi področje njegove prodaje. Premeščanje blaga na optimalen način je tudi splošen gospodarski interes, zato delovanje špediterja naj ne bi temeljilo le na iskanju trenutno najugodnejših poslovnih možnosti, temveč tudi na izgradnji trajnejših sistemov premeščanja teh, skozi katere naj bi se usmerjali blagovni tokovi v gospodarstvu. Tako naj bi špediter prispeval k optimalni učinkovitosti premeščanja blaga tudi z vidika celotnega gospodarstva.

Kljub vsemu, pa v praksi podjetja špediterja ne jemljejo še kot pomembnega partnerja pri poslu, ampak ga vključujejo bolj v tiste faze dela, kjer se temu ne morejo izogniti.

3.2 Zakonodajni vidik špedicije

Špedicija je že desetletja gospodarska logistična dejavnost, ki s poslovnega vidika ni državno in zakonsko uravnana; tudi ni monopolna dejavnost, ampak je tržno usmerjena dejavnost, s prosto izbiro, prostim tržnim dostopom ter svobodno konkurenco (Jelenc 2000,4).

Slovenska standardna klasifikacija dejavnosti (SKD), ki temelji na klasifikaciji dejavnosti EU, kar pomeni, da je že usklajena z mednarodno in evropsko klasifikacijo dejavnosti, dejavnost špediterjev uvršča pod šifro I/63.40-»Dejavnost drugih prometnih agencij«, kjer sodijo naslednje dejavnosti:

- odprema tovora,
- organizacija in izvedba transportnih poslov po kopnem (cesti in železnici), vodah (morskih in celinskih) ter zraku,
- sprejemanje zbirnih in kosovnih pošiljk (tudi z zbiranjem blaga in razvrščanjem pošiljk),
- izdajanje in posredovanje transportnih dokumentov in tovornih listov,
- organiziranje zbirnih pošiljk po železnici, cesti, zraku in morju (tudi z zbiranjem in razdeljevanjem blaga),
- dejavnost špediterjev in pomorskih agentov,
- opravljanje drugih dejavnosti v zvezi z ravnanjem s tovorom, kot so pakiranje, prepakiranje, sortiranje, kontrola kvalitete tovora, kontrola kvantitete, ugotavljanje stanja blaga (<http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=1891>).

V Sloveniji kakor tudi v državah EU, je bila špedicija v celoti liberalizirana s prostim dostopom do trga špediterskih storitev.

Tako poznamo v Sloveniji tri tipe špediterskih gospodarskih družb, in sicer (Štemberger 1996,9):

1. *Gospodarske družbe, ki so registrirane in opravljajo samo dejavnost iz točke I/63.40 iz SKD ter carinsko posredništvo;*
2. *Gospodarske družbe, ki opravljajo dejavnost prvega tipa špediterskih gospodarskih družb, poleg tega pa še dejavnosti iz točk I/69.24- cestni tovorni promet, I/63.11- prekladanje, točke I/63.12- druge pomožne dejavnosti v kopnem prometu ter točke I/64.12- kurirske storitve;*
3. *Gospodarske družbe, ki opravljajo samo carinsko posredniške posle – obmejna odprava blaga in zastopanje komitentov v postopku carinjenja blaga.*

Za obravnavo špediterskega gospodarskega posla je kot temeljno, znotraj civilnega, pomembno obligacijsko pravo, natančneje **Obligacijski zakonik** (v nadaljevanju OZ) (UL RS 83/2001,8345), ki ureja obveznostna razmerja med pravnimi subjekti. Bistvo tega razmerja je, da nastane na temelju izjave volje in da mora dolžnik opraviti upniku izpolnitev, za katero je slednji upravičen terjati izpolnitev.

Številne določbe zakonika veljajo dispozitivno le, dokler se stranke ne dogovorijo drugače. Na tak dogovor ali pravno voljo lahko sklepamo po njihovem obnašanju ali iz njihove dosedanje medsebojne pravne prakse.

OZ se uporablja za vse vrste pogodb, razen če ni za določene primere bilo rečeno izrecno drugače. Pri poslovanju špediterja so pomembne zlasti še pogodbe o špediciji, prodaji, prevozu, skladiščenju, komisiji, trgovskem zastopanju, posredništvu, kontroli blaga in storitev, zavarovanju ter vrednostnih papirjih.

Pravni položaj špedicije je v Sloveniji definiran prav v tem OZ, ki v posebnem XXI.poglavju (v členih 851 do 870) definira predvsem pojem *špedicijske pogodbe*. Za vsa tista razmerja med naročiteljem in špediterjem, ki niso urejena v omenjenem poglavju, se smiselno uporabljajo pravila o komisijski pogodbi oz. pogodbi o trgovskem zastopanju.

Poglavje Obligacijskega zakonika o špedicijski pogodbi ureja splošne določbe špedicijske pogodbe, obveznosti špediterja in naročitelja, posebne primere špedicije in špediterjevo zastavno pravico. Ne ureja pa pogojev za opravljanje špediterskih storitev in obveznosti špediterja, za kar bi bil potreben poseben pravni akt.

Pravni sistem Republike Slovenije se je oblikoval postopoma po vzoru pravnih sistemov razvitih držav zahodne Evrope. V sklopu tega pravo špediterjev temelji na treh pravnih virih (Štemberger 1996,15):

1. *Obligacijski zakonik*;
2. *Zakon o trgovini* – kateri pravi, da sodijo špediterske storitve med trgovinske storitve v primeru, če jih opravlja trgovec;
3. ***Splošni pogoji poslovanja mednarodnih špediterjev Slovenije***, katere je »prinesla« sama skopost zakonskih predpisov v zvezi s pravnim urejanjem špedicije. Splošni pogoji vsebujejo zelo konkretne odredbe o špediterskih poslih, o statusu špediterja v slovenskem pravnem sistemu, urejajo odnose med špediterjem in naročnikom špediterskih storitev ter imajo naravo »pristopne pogodbe«. To so v bistvu špediterske uzance, ki varujejo interese obeh pogodbenih strank in se običajno sprejemajo na ravni državnih združenj špediterjev. Pri nas veljajo Splošni pogoji mednarodnih špediterjev, ki so bili objavljeni 3.decembra 1992 v Vestniku Gospodarske zbornice, katera je tudi njihov izdajatelj. Splošni pogoji veljajo za vse špediterske posle, vendar šele, ko sta se pogodbeni stranki sporazumeli o uporabi le-teh, kar pomeni, da mora špediter pisno sporočiti svojemu naročitelju, da posluje po teh pogojih, naročitelj pa ne izrecno in pisno izključi njihove uporabe. To pomeni, da nimajo obligatornega značaja, ampak samo dogovorni značaj.

V Splošnih pogojih poslovanja mednarodnih špediterjev so špediterski posli opredeljeni kot (http://www.eurosped2001.si/splosni_pogoji.htm):

- dajanje strokovnih nasvetov in sodelovanje pri pogajanjih za sklenitev pogodb o mednarodni prodaji z vidika prevoza, zavarovanja, carinskih manipulacij, ipd,
- ugotavljanje ugodnejših prevoznih poti in klavzul, ki naj se uporabijo v mednarodni prodaji in mednarodnem prevozu stvari zaradi varovanja naročiteljevih interesov,

- preskrbovanje znižanj, refakcij in drugih ugodnosti pri tujih in domačih prevoznikih ter drugih udeležencih,
- organizacija zbirnega prometa,
- organizacija multimodalnega in integralnega prevoza stvari in fizične distribucije stvari po sistemu »od vrat do vrat«,
- sklepanje prevoznih pogodb v vseh vejah prevoza,
- sklepanje pogodb o nakladanju, razkladanju, prekladanju, sortiranju, pakiranju, oziroma opravljanju teh in podobnih storitev,
- sklepanje pogodb o uskladiščenju stvari,
- sklepanje pogodb o zavarovanju stvari,
- zastopanje in opravljanje poslov v zvezi s carinjenjem stvari (carinsko zastopanje),
- jemanje vzorcev, ugotavljanje količine stvari brez izdajanja certifikatov,
- sodelovanje pri plačilu dobavljenih stvari,
- izdajanje špediterskih potrdil kot instrumentov pri plačilih v zunanjetrgovinskem prometu stvari ter izdajanje drugih FIATA² listin,
- izdajanje ali preskrbovanje prevoznih in drugih listin,
- kontrola obračunske pravilnosti prevoznih listin in obračunov prevoznih in drugih stroškov,
- ukrepanje za povrnitev škode v primerih izgube, poškodbe ali zamude pri izročitvi stvari,
- preskrbovanje tranzitnih dovoljenj in drugih listin,
- organiziranje dodajanja ledu ter hranjenja in napajanja živih živali,
- opravljanje storitev na mednarodnih sejmih, samostojnih in specialnih razstavah ter podobnih prireditvah v državi in tujini,
- notranja špedicija,
- drugi posli, ki so običajni v mednarodni špediciji.

Iz tega izhajajo tri različne opredelitve pravno-ekonomskega statusa špediterja. Tako špediter v slovenskem pravnem sistemu lahko nastopa kot (Štemberger 1996,15):

1. *Komisionar (posrednik)*: Špediter s statusom komisionarja je posrednik med izvoznikom oziroma uvoznikom kot svojim komitentom ter drugimi aktivnimi udeleženci zunanjetrgovinskega in prometnega sistema (kot so razni prevozniki, prometni agenti, finančne in druge institucije), ki opravlja špediterske posle v

² FIATA-Federation Internationale des Association de Transiteries et Assimiles- mednarodno združenje špediterskih organizacij, ustanovljeno leta 1926 na Dunaju; največja nevladna organizacija na področju transporta.

svojem imenu za tuj račun. Ta tip špediterja je po zakonodaji večine evropskih držav najbolj razširjen.

2. *Agent (zastopnik)*: Špediter kot agent oziroma zastopnik je posrednik med izvoznikom oziroma uvoznikom kot svojim naročnikom in določenimi udeleženci zunanjetrgovinskega in prometnega sistema, predvsem so to carinski organi in zavarovalnice, ki opravljajo špediterske posle v tujem imenu in za tuj račun oziroma po nalogu in za račun naročnika.
3. *Samostojni gospodarstvenik*: Špediter s statusom samostojnega gospodarstvenika je posrednik med naročiteljem in številnimi aktivnimi udeleženci zunanjetrgovinskega in prometnega sistema, ki opravlja špediterske posle v svojem imenu in za svoj račun. Tudi ta pravni status je natančno definiran v Splošnih pogojih poslovanja mednarodnih špediterjev Slovenije.

Slovenska zakonodaja ne definira pogojev za delo špediterjev, vsebuje pa določbe o posebnih pogojih za opravljanje posredovanj v carinskih zadevah oz. določa kdo je lahko carinski deklarant.

3.3 Carinski zakon v Sloveniji

Z vstopom Slovenije v EU so največje spremembe v poslovni dejavnosti špediterjev nastopile na področju posredovanja v carinskih zadevah, kot enem izmed njegovih bistvenih področij dela, zato se bom v nadaljevanju dela omejila le na ta del špediterske dejavnosti.

Carinski sistem Republike Slovenije (v nadaljevanju RS) je urejen z nizom avtonomnih in mednarodnih predpisov. Veliko mednarodnih predpisov je zajetih tudi v avtonomne predpise, zlasti je prisotnost mednarodnih pravnih norm v avtonomni zakonodaji bilo mogoče zaznati z vključevanjem RS v mednarodne integracije.

Najpomembnejši nacionalni predpisi, ki so se uporabljali v carinskem postopku do vstopa Slovenije v EU so: **Carinski zakon** (Uradni list RS, št.1/95, 28/95, 32/99, 40/99, 13,01), **Zakon o carinskih tarifih** (Uradni list RS, št.66/00) in **Zakon o carinski službi** (Uradni list RS, št.56/99). Poleg teh zakonov so se uporabljali še podzakonski predpisi, ki jih je izdajala Vlada RS in drugi organi na podlagi zakonskih pooblastil.

Najpomembnejši mednarodni predpisi so mednarodne konvencije in sporazumi (kot so sporazumi sklenjeni z državami pogodbenicami CEFTA-e³, sporazumi sklenjeni z

³ CEFTA je srednjeevropski sporazum o prosti trgovini, katere članice so: Romunija, Bolgarija in Hrvaška.

državami EFTA-e⁴, sporazum o sodelovanju med R Slovenijo in EGS, itd.) in multilateralne pogodbe (to so ATA karnet, TIR karnet, itd.).

Carinski zakon R Slovenije, ki je veljal za pravni temelj pri opravljanju carinskih postopkov, je določal zakonske okvire carinskega postopka, že prilagojenega sodobnim svetovnim trendom in potrebam po poenostavitvi ter poenotenju pri poslovanju za čim hitrejši pretok blaga čez državno mejo ob istočasnem upoštevanju zahtev po preprečevanju zlorab v carinskem postopku.

Pri pripravi zakona so bile upoštevane predvsem rešitve, vsebovane v Evropskem carinskem kodeksu in Mednarodni konvenciji o poenostavitvah in harmonizaciji carinskih postopkov, imenovani »Kyoto konvencija«, h kateri je pristopila Slovenija na podlagi akta o notifikaciji nasledstva v letu 1995 (Košir 1999,10).

Naš Carinski zakon je do vstopa Slovenije v EU temeljil na naslednjih načelih (Košir 1999,2):

- uveljavljanju primarne zaščitne funkcije carin,
- maksimalnem usklajevanju carinskega sistema s carinsko zakonodajo EU,
- poenostavljanju carinskega postopka in usklajevanju z novimi tehničnimi rešitvami, kot so uvedba enotnega administrativnega dokumenta (ECL-a⁵), informacijska tehnika, računalniška izmenjava podatkov (RIP), poenostavljeni uvozni, izvozni in tranzitni postopki, itd.,
- opredelitvi pravic in obveznosti udeležencev v carinskem postopku,
- opredelitvi posebnosti v postopkih glede na obliko transporta,
- zaradi primarne zaščitne funkcije carin so bile oprostitve in olajšave pri plačevanju uvoznih dajatev določene zelo restriktivno ob upoštevanju mednarodno dogovorjenih izjem in olajšav,
- upoštevano je bilo delovanje sistema odloga plačila, sistema vračila carine za uvoz blaga za proizvodnjo, za izvoz za določene vrste blaga oz. tudi za primere, ko možnost izvoza ni jasna že ob uvozu,
- opredeljene so bile pristojnosti Vlade RS in posameznih ministrstev tako, da je bila zagotovljena ustrezna kontrola, medsebojna usklajenost in racionalnost pri delu brez nepotrebne administracije in zavlačevanja postopkov,
- kazenske sankcije v carinskem postopku so bile določene tako, da so imele preventivno in represivno funkcijo.

⁴ EFTA je evropsko združenje za svobodno trgovino, ki je nastalo leta 1960. Današnje članice tega združenja so: Švica, Liechtenstein, Islandija in Norveška.

⁵ ECL-Enotna carinska listina (Uradni list RS, št. 8/1993), se je kot nov carinski dokument v carinskem postopku začela uporabljati s 1.6.1992, in s tem zamenjala del dosedanje carinske dokumentacije (carinsko deklaracijo, tovorni list...) in služi kot osnova za izvozno in uvozno carinjenje ter izvajanje carinskega nadzora na celotni relaciji, od odpreme blaga do njene dostave.

S tem zakonom je bila na špediterje kot carinske deklarante prenesena večja odgovornost, ki se je kazala predvsem v tem, da so le ti bili dolžni v celoti izpolnjevati ECL listine ter izračunavati dajatve. Vsaka nepravilnost se je štela za namero in ne za napako.

3.4 Pogoji poslovanja carinskih posrednikov v Sloveniji

Organizacija posredovanj v carinskih zadevah je v pristojnosti držav članic. Evropska carinska zakonodaja pooblašča države članice, da same določijo pogoje, ki jih morajo izpolnjevati osebe, ki želijo opravljati posle posredovanja v carinskih zadevah. Nekatere države članice so se odločile za posebne omejitve, kot so licence, izvajanje dejavnosti le na območju posamezne države članice, druge zahtevajo le, da imajo sedež na carinskem območju Evropske unije ([http://evropa.gov.si/evropomočnik/question/...](http://evropa.gov.si/evropomočnik/question/)).

Tudi slovenska carinska zakonodaja vsebuje določbe o posebnih pogojih za opravljanje posredovanj v carinskih zadevah. Tako so bili z Zakonom o spremembah in dopolnitvah carinskega zakona, ki je začel veljati sredi leta 1999, določeni pogoji, ki jih morajo izpolnjevati osebe, ki se ukvarjajo s posli posredovanja, vključno z določbo kdo je lahko carinski deklarant.

Carinski deklarant je oseba, ki blago uvaža (izvažajo), ali oseba, ki to opravlja namesto uvoznika (izvoznika), lahko je tudi zastopnik (Carinski zakon s komentarjem 2000,26).

Opis zakonodajne ureditve zastopanja v carinskih zadevah pred in po vstopu Slovenije v EU (<http://www.ds-rs.si/dejavnost/dsvet/odgovori/Jan-3htm>):

a) ureditev pred vstopom

Oseba, ki opravlja posle zastopanja v okviru svoje dejavnosti, je morala v skladu z Zakonom o spremembah in dopolnitvah carinskega zakona (Uradni list RS, št. 32/99) ter z Uredbo Vlade RS o pogojih za opravljanje poslov zastopanja (Uradni list RS, št. 47/99), s katero je natančneje določila vrsto znanj, načina preverjanja znanja ter načina dokazovanja pogojev, izpolnjevati naslednje pogoje:

1. Imeti sedež ali stalno prebivališče v R Sloveniji.
2. Imeti ustrezno strokovno izobrazbo in opravljen poseben strokovni izpit ali zaposlovati najmanj eno osebo, ki ima ustrezno strokovno izobrazbo in je opravila ta strokovni izpit. V praksi se namreč ugotavlja, da prihaja do napak in zapletov pri izvajanju posameznih postopkov, prav zaradi znanja oseb, ki delajo kot posredniki v carinskih zadevah, katero ni dovolj strokovno podkovanost.

3. Imeti registracijo za dejavnost posredovanja v carinskih zadevah.

Zastopanje v carinskih zadevah je bilo urejeno v členih 4a. do 4e.CZ. Po določbi 4a 47.člena⁶ CZ je urejena pravica do zastopanja pred carinskim organom, kjer je bilo omogočeno, da lahko določena oseba pod določenimi pogoji pooblasti drugo osebo, da opravi posamezne formalnosti za njen račun. Zastopanje je bilo lahko *posredno* (v svojem imenu za tuj račun) ali *neposredno* (v tujem imenu za tuj račun). Ne glede na obliko zastopanja, se je moral pooblaščenec v vsakem primeru izkazati s pisnim pooblastilom, iz katerega je bilo jasno razvidno, za katero obliko zastopanja gre. V primeru, da ni bilo mogoče dokazati, da nastopa v imenu ali za račun druge osebe, se je štelo, da nastopa v svojem imenu in za svoj račun (varovalna določba).

Pogoji, ki jih je moral izpolnjevati pooblaščenec, pa so bili taksativno določeni v 4b.členu. Pooblaščenec je moral imeti sedež ali stalno prebivališče na carinskem območju ali nastopati kot podružnica tuje pravne osebe, ki je bila registrirana na carinskem območju, imeti registracijo in ustrezno strokovno izobrazbo.

Na podlagi dokazil o izpolnjevanju predpisanih pogojev, je Generalni carinski urad izdal dovoljenje oz. licenco za opravljanje poslov zastopanja v carinskih zadevah.

b) ureditev zastopanja v novem carinskem sistemu po vstopu RS v EU

V Uredbi Sveta (EGS) št.2913/92 o uvedbi carinskega zakonika Skupnosti, je v 5.členu vsebinsko enako besedilo kot v členu 4a.CZ, kjer je enako določeno, da lahko vsakdo imenuje posrednega ali neposrednega zastopnika, ki zanj izvršuje določena opravila pred carinskimi organi. Ta člen je nekakšen najmanjši skupni imenovalec, katerega morajo upoštevati vse države članice, podrobnejše določbe za izvajanje zastopanja (morebitne omejitve), pa določijo v svojih nacionalnih zakonodajah.

Na podlagi te določbe, je R Slovenija v predlogu zakona o izvajanju carinskih predpisov Evropske skupnosti, v členih od 6 do 8, določila podrobnejše določbe za opravljanje poslov zastopanja. V 6.členu zakona so glede na 5.člen zakonika določeni nacionalni pogoji, ki jih mora izpolnjevati oseba, ki želi opravljati posle zastopanja pred carinskimi organi. Pogoji so predpisani le za osebe, ki opravljajo posle zastopanja v okviru svoje dejavnosti (npr.špediter). Pogoji so določeni taksativno in kumulativno. Prvi pogoji je splošen, za izpolnjevanje drugega pogoja pa je potrebno dokazilo o najmanj srednji strokovni izobrazbi in opravljenem posebnem strokovnem izpitu. Pomen izpolnjevanja tega pogoja je predvsem v zagotavljanju ustrezne strokovnosti oseb, katerih dejavnost je posredovanje v carinskih zadevah.

⁶ Določbi 4a in 4b 47.člena CZ sta že bili skladni s 5. in 64.členom evropskega kodeksa (Council Regulation-EEC No,2913/92 of 12.October 1992 establishing the Community Customs Code-OJ 302,19.10.1992- skupaj z vsemi popravki).

Glede na to, da so posebnosti glede zastopanja, ki jih narekuje carinska zakonodaja omejene le na postopke, v katerih se odloča o odobritvi zahtevane carinsko dovoljene rabe ali uporabe blaga, se v vseh ostalih primerih carinskega upravnega postopka, za določitev pooblaščenca neposredno uporabljajo določbe zakona, ki ureja splošni upravni postopek.

V 7.členu je določena vsebina obračuna, na katerem je potrebno zaradi varovanja zastopane, kateri načeloma ne pozna carinskih predpisov ter zaradi preglednosti, posamezne sestavine obračuna, navajati ločeno. 8.člen navaja različne možnosti odvzema dovoljenja za zastopanje. Zastopnik mora svojo dejavnost opravljati v skladu z načeli dobrega gospodarja, v primerih da temu ni tako, da gre za malomarno ravnanje, pa se mu, po predhodnem pisnem opominu, dovoljenje odvzame. Kadar pa gre za primere, ko je bil zastopnik obsojen za kazniva dejanja iz določenih poglavij kazenskega zakonika R Slovenije, pa se mu dovoljenje nemudoma odvzame. Po odvzemu dovoljenja za zastopanje, je le-to mogoče nazaj pridobiti šele v roku petih let (<http://www.ds-rs.si/dejavnost/dsvet/odgovori/Jan-3htm>).

Kljub dopolnitvi pogojev določenih z Uredbo Vlade RS (pred tem je šlo za skorajda neomejeno ustanavljanje družb za vse fizične osebe, tudi za tuje, brez kakršnihkoli pogojev, razen zneska ustanovitvenega kapitala), lahko povzamem, da so storitve carinskega posredovanja še vedno dokaj liberalizirane in da bi za te, ob predhodnem izpolnjevanju predpisanih pogojev, lahko veljalo načelo prostega dostopa do trga teh storitev.

Sprejem ustrezne zaščitne zakonodaje je bila Sloveniji prepuščena na izbiro. Glede pa na dejstvo, da imajo vse sosednje države EU, poleg teh tudi Hrvaška, zakonsko urejen status in pogoje špediterjev, bi naša država pri nasprotni izbiri, najverjetneje postala prosto lovišče za tuje špediterje.

4 EVROPSKA CARINSKA ZAKONODAJA

EU kot regionalni sistem je zasnovan kot oblika, ki združuje tri formalnopravna neodvisna področja sodelovanja: skupni notranji trg, skupna zunanjetrgovinska politika, skupna zunanja in varnostna politika in sodelovanje na področju notranjih zadev ter pravosodja. Bistveni instrument notranjega trga je odprava ovir za prosto gibanje blaga, storitev, ljudi in kapitala. R Slovenija je s 1.majem 2004 postala njena polnopravna članica in je zato na področju carinske zakonodaje v celoti prevzela njen pravni red.

4.1 Pomen carinske unije

Z vstopom Slovenije v EU so prenehale obstajati dotedanje carinske meje s članicami EU, v primeru R Slovenije je šlo za ukinitve carinskih mej z Republiko Italijo, Avstrijo in Madžarsko. S tem so odpadli vsi dotedanji carinski postopki do držav članic in z njimi povezano carinsko zastopanje špediterjev. S tem korakom je R Slovenija prevzela skupno zunanjetrgovinsko politiko EU in evropsko carinsko zakonodajo, ki je v celoti nadomestila dotedanjo carinsko zakonodajo.

Tako je R Slovenija s 1.majem 2004 začela v celoti uporabljati evropske predpise, ki urejajo delovanje carinske unije. Predpisi s področja carinske unije so neposredno uporabljivi, njihovo prenašanje v nacionalno zakonodajo ni bilo potrebno, saj je R Slovenija začela direktno uporabljati zakonodajo, ki je objavljena v evropskem uradnem listu. Zaradi tega so z dnem članstva R Slovenije v EU prenehali veljati vsi slovenski predpisi, ki so do tedaj urejali carinski sistem (carinski zakon in njegovi izvedbeni predpisi, zakon o carinski tarifi in njegovi izvedbeni predpisi, zakon o carinskih ukrepih pri kršitvah pravic intelektualne lastnine in njegov izvedbeni predpis, zakon o ekonomskih conah v delu, ki se nanaša na carinski sistem).

Oblikovanje skupne zunanjetrgovinske politike EU (kar je eden od njenih bistvenih ciljev) je potekalo vzporedno z oblikovanjem skupnega in kasneje notranjega trga EU. Ta je bil dosežen leta 1992, ko so bile v EU zagotovljene štiri svoboščine (prost pretok blaga, oseb, storitev in kapitala). Z notranjim trgovom so države članice povezane v enoten trg brez vsakršnih notranjih meja (<http://www.gzs.si/Nivo3.asp?IDpm=8230>).

Za uresničitev načela prostega pretoka blaga, je morala EU vzpostaviti carinsko unijo, ki je bila oblikovana že leta 1968 v besedilu Pogodbe o ustanovitvi. S tem so bile odpravljene carine in količinske omejitve med državami članicami, uvedeni pa sta bili skupna carinska tarifa in skupna trgovinska politika do tretjih držav, ki sta temelj nemotenega delovanja notranjega trga.

Carinska unija kot gospodarski prostor s prostim, brezcarinskim pretokom blaga, ne glede na njegovo poreklo, pomembno pripomore tudi k bolj konkurenčnemu gospodarstvu, saj naj bi prav odprava carin delovala vzpodbudno na gospodarstvo, v smislu da večji trg deluje bolj stimulatивно na gospodarstvo, več je gospodarskih priložnosti, močnejša je konkurenca, kar naj bi dvigalo kvaliteto storitev in blaga,... (<http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=8705&IDpm=8230>).

Ustanovitev carinske unije je vsem državam članicam narekovala naslednje obveze:

- odpravo carin v medsebojnem trgovanju,
- prilagoditev svoje carinske stopnje do tretjih držav skupni carinski tarifi in
- prenos pristojnosti za carinske zadeve od držav članic na Skupnost, vključno s prihodki od pretežnega dela carin.

S tem države članice EU nimajo več lastne carinske politike, saj zakonska pravila EU avtomatično prevladajo nad pravili, ki izhajajo iz pravnih redov držav članic in tako le ta postanejo del skupnega notranjega trga.

4.2 Evropski carinski kodeks

Temelje evropske carinske politike predstavlja evropski carinski zakon oziroma **evropski carinski kodeks** in njegovi izvedbeni predpisi, ki je osnovni pravni akt, na katerem temelji carinska politika EU. Carinsko pravno ureditev (acqius) sestavljajo v glavnem Uredbe Sveta in Uredbe Komisije, vključno z mednarodnimi pogodbami (konvencijami), obsega pa skupaj 8.673 strani Uradnega lista EU. Evropski pravni viri so v državah članicah neposredno uporabljivi in jih ni potrebno posebej prenašati v nacionalno zakonodajo (<http://www.gzs.si/Nivo3.asp?IDpm=8230>).

Evropski carinski kodeks (Uredba Sveta št.2913/92 o uvedbi Carinskega zakonika Skupnosti), je nadomestil praktično vse dotlej veljavne parcialne uredbe s področja carinskega sistema. Temeljno pravilo kodeksa je, da se uvozne carinske dajatve obračunavajo le za blago, ki je namenjeno uporabi na carinskem območju Skupnosti in zato predstavlja konkurenco doma proizvedenemu blagu. Hkrati pa se s tem spodbuja prost pretok blaga v okviru enotnega trga EU (<http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=8705&IDpm=8230>).

Kodeks vsebuje temeljne določbe o tem, kako morajo ravnati pravne in fizične osebe z blagom, ki ga uvažajo na območje unije iz tretjih držav oz. ga izvažajo v tretje države. Ta določa tudi kdo, kdaj in na kakšen način mora plačati uvozne ali izvozne carinske dajatve.

Z združitvijo številnih dotlej veljavnih uredb je kodeks bistveno prispeval k preglednosti pravnih pravil delovanja carinske unije, kar je bistveno prispevalo k pravni varnosti udeležencev v postopkih pred carinskimi organi (<http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=8705&IDpm=8230>).

Čeprav je velika večina pristojnosti pri izvajanju carinske politike prenesena na evropske institucije, pa so še vedno ostala nekatera področja, kjer imajo države članice še vedno avtonomijo oz. možnost nacionalne ureditve. To so med drugim področja organizacije in pristojnosti carinskih organov, upravni postopki, področje prekrškov ter vrsta drugih področij, glede katerih ni bilo mogoče doseči poenotenja ali pa le-to ni bilo potrebno (http://www.izvoznookno.si/novice.php?mode=seznam&menu=novice&akcija=izbrana_novica&id=1883).

Tako posamezne države članice za izvajanje evropskih carinskih predpisov poleg tistih, ki jih izrecno narekuje Skupnost, uporabljajo še nacionalne carinske zakone, v katerih uredijo vprašanja, za katera kodeks ali izvedbena uredba izrecno pooblašča države članice, da jih samostojno uredijo.

Slovenija se je po vzoru posameznih držav članic (Avstrija, Nemčija, Nizozemska) odločila za pripravo nacionalnega carinskega zakona, v katerem so urejena navedena področja in v katerem je dodatno razdelanih okoli 1000 strani carinske pravne ureditve in sicer gre za (<http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=207>):

- določbe carinskega zakonika, ki dajejo pooblastila državam članicam, da področje nadalje uredijo v nacionalni zakonodaji (npr. zastopanje pred carinskimi organi, način izvajanja nadzora, pristojnosti carinskih organov v konkretnih primerih, ustanovitev proste cone, ukrepi pri varstvu intelektualne lastnine, itd.),
- določbe, kjer se carinski zakonik sklicuje na ureditev v zakonodaji držav članic (zaseg in prodaja blaga, postopkovne določbe).

Gre za *Zakon o izvajanju carinskih predpisov Evropske skupnosti (ZICPES)*, ki je začel veljati s 1. majem 2004 (Uradni list RS št.25/2004,2821).

V procesu pogajanj za pristop k EU Slovenija v poglavju o carinski uniji ni zahtevala nobenih predhodnih obdobj ali izjem spoštovanja evropske zakonodaje, tako da je ob vstopu začela v celoti uporabljati evropske predpise, ki urejajo delovanje carinske unije.

Ob opustitvi carinskih formalnosti za ta segment poslovanja, pa morajo podjetja od tedaj izpolnjevati obrazec *Intrastat* (več o tem v naslednjem poglavju), zaradi izvajanja davčne politike držav članic EU ter za potrebe Statističnega Urada.

4.2.1 Spremembe v carinski dejavnosti zaradi vstopa Slovenije v EU

S polnopravnim članstvom naše države v EU smo tako pričeli direktno uporabljati carinsko zakonodajo, ki je objavljena v evropskem uradnem listu.

Slovenska podjetja so bila s tem korakom naše države, pri svojem poslovanju v okviru EU kot tudi pri poslovanju s tretjimi državami, soočena s pomembnimi spremembami.

Bistvene novosti, ki so z vstopom pozdravila slovenska podjetja pri poslovanju s podjetji iz držav članic EU kot tudi s podjetji iz tretjih držav so:

1. Pri poslih s partnerji iz drugih držav članic EU **ni več potrebno izpolnjevati carinskih formalnosti**, ki so bile sicer običajne za izvoz oz. uvoz blaga, seveda ob pogoju, da je blago, ki je predmet poslovanja, po poreklu iz EU ali pa proizvedeno oz. sproščeno v prost promet v EU. Pri tem prometu oz. menjavi blaga ne gre več za uvoz oz. izvoz blaga, ampak za **intrakomunitarne dobave in prejeme**, ki se ravna po pravilih enotnega trga in po pravilih carinske zakonodaje.
2. Pri uvozu ali izvozu blaga med državami članicami EU in tretjimi državami pa so ostale vse carinske formalnosti. Za vsak carinski postopek je potrebno izpolniti enotno uradno listino, imenovano **EUL**, ki je po vsebini in obliki podobna slovenskemu ECL-u. Vsebovati mora vse podatke, ki so predpisani v evropski carinski zakonodaji za posamezen carinski postopek (npr.: carinska vrednost, račun, potrdilo o poreklu,..).
3. Ne glede na to, da podjetjem na skupnostnem oz. t.i. intrakomunitarnem trgu ni več potrebno opravljati carinskih formalnosti, pa morajo zaradi davčnih in statističnih potreb EU izpolnjevati t.i. **Intrastat obrazce**.

4.2.2 Pojem in pomen Intrastata

Intrastat je statistika blagovne menjave med državami članicami EU, pri kateri se podatki mesečno zbirajo s statističnimi obrazci neposredno od poročevalskih enot, to je od podjetij samih (<http://intrastat-surs.gov.si/intrastat.html>).

V EU je bil uveden leta 1993 ob vzpostavitvi skupnega evropskega trga, ko so bile odpravljene medsebojne carinske meje in uveljavljena carinska unija. S tem je odpadla kontrola nad prehodom blaga med državami članicami EU in s tem tudi carinske deklaracije, ki so bile vir statističnih podatkov o blagovni menjavi med državami članicami.

Statistika blagovne menjave s tretjimi državami (t.i. Extrastat), pa za vir podatkov še naprej uporablja carinske deklaracije.

V skladu z evropsko zakonodajo o statistiki blagovne menjave med državami članicami (Uredba Sveta (EGS) št.3330/91 in Uredba Komisije (ES) št.1901/2000), je vsaka nova članica dolžna vzpostaviti in izvajati Intrastat ter podatke mesečno posredovati uradu EU (Eurostatu) (<http://intrastat-surs.gov.si/intrastat.html>).

Po vstopu Slovenije v EU je za spremljanje blagovne menjave med državami članicami EU tudi pri nas odpadel dosedanji vir podatkov (ECL), ta izpad pa je tako tudi pri nas nadomestil sistem Intrastat, v katerem se podatki zajemajo neposredno od podjetij na statističnih obrazcih.

Odgovornost za Intrastat v Sloveniji nosi Statistični urad R Slovenije (v nadaljevanju SURS), kateri je po vzoru organizacije Intrastata v nekaterih državah članicah sklenil dogovor o sodelovanju oz. o delitvi dela s Carinsko upravo R Slovenije (v nadaljevanju CURS).

V skladu z omenjenim dogovorom je CURS odgovoren za zbiranje in kontrolo podatkov, sodelovanje s podjetji in odpravljanje napak v podatkih. SURS pa je odgovoren za nadzor sistema, statistično metodologijo z zajetjem ocene in diseminacijo podatkov. V okviru CURS-a podatke za Intrastat zbira in obdeluje za vse poročevalske enote v Sloveniji Carinski urad Nova Gorica (<http://intrastat-surs.gov.si/intrastat.html>).

Kdo mora poročati?

V Intrastat so zavezana poročati podjetja, če:

- trgujejo z blagom z gospodarskimi subjekti v drugih državah članicah EU;
- je vrednost njihovih odprem blaga v države članice EU ali prejemov blaga iz držav članic EU v zadnjih zaporednih 12 mesecih ali predhodnem letu preseгла t.i.vključitveni prag⁷ (<http://intrastat-surs.gov.si/intrastat.html>).

Pri tem je pomembno vedeti, da se zavezanost za poročanje spremlja za vsako smer gibanja blaga posebej, kar pomeni, da so podjetja dolžna poročati samo za tisti tok blaga (prejeme in odpreme), pri katerem je bil presežen vključitveni prag. Obveznost poročanja se začne z mesecem, ko je bil prag presežen in traja dokler poročevalska enota ne prejme pisnega obvestila Carinskega urada Nova Gorica o začasnem ali trajnem prenehanju obveznosti poročanja.

⁷ Vključitveni prag za leto 2004 je znašal 100.000 EUR v tolarski protivrednosti in je bil izračunan na podlagi letnih zunanjetrgovinskih statističnih podatkov za leto 2001 in 2002, pri katerih je bila upoštevana statistična vrednost iz carinskih deklaracij (EUL).

Poročevalska enota lahko delno ali v celoti prenese izvajanje poročanja na tretjo osebo- deklaranta, vendar je še vedno edina odgovorna za pravočasnost in točnost podatkov.

Tretja oseba- deklarant mora pravilno in pravočasno izpolniti poročilo o blagovni menjavi poročevalske enote, pri čemer ji je poročevalska enota dolžna pravočasno posredovati vse potrebne podatke (<http://intrastat-surs.gov.si/intrastat.html>).

Poročanje s pomočjo deklaranta vsekakor ni potrebno za velika podjetja z veliko frekvenco odprem in prejemov, za katere je primernejši način poročanja elektronska izmenjava podatkov, ki si jo vgradijo v svoje informacijske sisteme. Za srednja in majhna podjetja ter podjetnike, ki nimajo zelo velike frekvence blagovne menjave s članicami EU, pa je poročanje s pomočjo deklaranta, zlasti v začetnem obdobju, zelo praktična in primerna oblika poročanja, ki jo priporočata tudi CURS in SURS.

5 PRILAGODITEV ŠPEDITERJEV MMP VRTOJBA NA EU

5.1 Razvoj MMP Vrtojba in njegove dejavnosti

Slovenija ima kot izrazito tranzitna država zelo dobre odnose s sosedi. Že v prejšnji državi so veljale njene meje za najbolj odprte, meja z Italijo pa je že v osemdesetih letih veljala za najbolj odprto mejo v Evropi. Skladno s tem je na naši zahodni meji nastalo skupno 65 mednarodnih in maloobmejnih cestnih, železniških in drugih prometnih prehodov (Jakomin et al. 2001,13). Eden od mednarodnih prehodov je Mednarodni mejni prehod Vrtojba (v nadaljevanju MMP Vrtojba), ki je že v nekdanji Jugoslaviji veljal, skupaj z Mednarodnim mejnim preходом Fernetiči, za najpomembnejši obmejni blagovno-transportni center na obmejnih tranzitnih točkah celotne države.

MMP Vrtojba je bil odprt leta 1981. Gospodarske razmere so se v teh letih korenito spreminjale in tako je tudi pomen obmejnih struktur rasel oziroma upadal vzporedno s spremembami v okolju. Prvi zlom je nastopil z razpadom nekdanje Jugoslavije, ko smo doživeli novo državo Slovenijo, vrstilo se je odmiranje enih dejavnosti in preporod drugih. V začetku je bila na MMP Vrtojba prisotna samo špediterska dejavnost; na prehodu je bilo prisotnih okrog 15 špediterskih podjetij. Kasneje se je dejavnost širila naprej, na posredovanje transportnih storitev, turistično gostinsko dejavnost, blagovno manipulativne storitev, trgovsko dejavnost, veletrgovino, uvozno-izvozne posle, storitveno dejavnost (menjalništvo), dejavnost prosto carinske prodaje, bencinske servise,...

Glede na svojo logistično funkcijo je bil MMP Vrtojba obmejni avtoport, saj je bila njegova glavna funkcija carinjenje tovorov iz cestnega prometa ter nudenje raznih storitev in manipulacij zanje v okviru svoje pretovorno-skladiščne dejavnosti.

Obmejni transportni centri (v nadaljevanju OTC), bolj znani pod imenom obmejni avtoporti, čeprav gre za bolj enostranski izraz, so v Evropi začeli nastajati ob koncu šestdesetih let. Sprva so nastajali ob največjih mejnih prehodih za tovorni promet. Do tega je prihajalo zaradi preprostega dejstva, ker so se morala tovorna vozila tu ustavljati zaradi carinskega nadzora- carinjenja in spremljajočih opravil (kontrolni pregledi, itd.). Na te osnovne funkcije obveznega značaja so se postopoma začele navezovati še razne spremljajoče dejavnosti za zadovoljevanje potreb blagovnih tokov in njihovih nosilcev, med katerimi sta po pomenu prednjačila špediterska in pretovorno-skladiščna dejavnost ter razne druge storitvene dejavnosti osebnega značaja, namenjene voznemu osebju in zaposlenim (gostinski lokali, banka, trgovine ipd.) (Malnič, Medica 2001,46-47).

Močan pospeševalni dejavnik za nastajanje OTC, je bila tedanja Evropska gospodarska skupnost (EGS), ki je svoje poslanstvo gradila na pospeševanju in

sproščanju blagovne menjave med državami članicami in je na OTC-je gledala kot nezamenljivo sredstvo za olajševanje fizičnega pretoka blaga med njimi.

Vendar, tako kot je sama EGS sprožala in podpirala nastajanje OTC-jev, jih je kasneje, s sprejemom Enotne evropske listine leta 1985, v kateri si je Skupnost zastavila cilj vzpostavitve enotnega evropskega trga in enotnega evropskega prostora, tudi sama ukinjala. Vsaj kar je zadevalo OTC-je ob njenih notranjih mejah, ko se je z odpravo letih obseg carinskih operacij, dotlej glavne dejavnosti notranjih OTC-jev, drastično zmanjšal oziroma postal nepomemben (Malnič, Medica 2001,46-47).

Čeprav je bil ta razvoj s stališča OTC-jev in služb ter dejavnosti v njih, načrtovan že nekaj let vnaprej, je v večini primerov vendarle potekal boleče, ko je prihajalo do dejanskega ukinjanja carinskih operacij. Pri tem so bili posebej prizadeti zaposleni v zasebnih podjetjih, ki so se večinoma znašli na cesti, medtem ko so bili državni uslužbenci vsaj premeščeni v OTC-je na zunanje meje Skupnosti, kjer se je s Schengenskim postopkom ohranil in poglobil del teh dejavnosti.

Do podobnega udarca kot so ga doživeli notranji OTC-ji s 1.1.1993, je prišlo tudi kasneje pri vseh novopridruženih članicah, ko so bili prizadeti zunanji OTC-ji, med katerimi se je leta 2004 znašla tudi Slovenija.

Navkljub vsem znanim izkušnjam in posledicam, ki jih prinese odprava zunanjih mej, so slovenski OTC-ji pričakali EU povsem nepripravljeni in prepuščeni času na milost in nemilost, namesto posnemajoč uspešne vzorce, ki bi z načrtovano novo vlogo tega območja ter z razvijanjem novih dejavnosti, izpolnjevale družbeno-gospodarske potrebe širšega in tudi lokalnega prostora.

5.2 Možne alternativne dejavnosti na MMP Vrtojba po vstopu v EU

5.2.1 Prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti MMP Vrtojba

Preoblikovanje MMP Vrtojba naj bi bilo usmerjeno tako, da bi omogočalo optimalno izrabo prednosti tega območja, presegalo slabosti, izkoriščalo priložnosti in se izogibalo nevarnostim. To je pogojeno s spoznanji o razvojnih strategijah, kjer je bilo soglasno ugotovljeno, da prav posebni viri, s katerimi razpolaga določena regija, predstavljajo tisti temelj, na katerem bi bilo potrebno zgraditi učinkovito razvojno strategijo, ki bi bila najprimernejša za obravnavano območje (Sfiligoj et al. 2000,4).

Vendar, ker je preoblikovanje dejavnosti na MMP Vrtojba projekt, ki je po vsebinski in finančni plati presegal meje zmožnosti občine Šempeter-Vrtojba, se iz vrste izoblikovanih in obravnavanih študij, ni udeležilo praktično nič. Tako so v

nadaljevanju (Tabela 5.1), prikazane ključne prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti, ki so povzete po ugotovitvah, predstavljene v študiji Prestrukturiranje območij slovensko-italijanskih mejnih prehodov Sežana-Vrtojba (2002).

Tabela 5.1 Ključne prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti MMP Vrtojba

Prednosti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ odličen geostrateški položaj, ki omogoča <i>multimodalnost</i>, saj se poleg avtoceste in železnice, nahaja na relativno kratki razdalji še mednarodno letališče Furlanije Julijske krajine v Ronkah, morsko pristanišče v Tržiču, luka v Trstu ter velika ranžirna in intermodalna železniška postaja v Červignanu, kjer nastaja železniško vozlišče za celotno severnovzhodno Italijo, ▪ visoka raven znanja in izkušenj pri trgovanju z zahodno- in vzhodno-evropskimi državami ter Balkanom, ▪ dobra cestna povezava z osrednjo Slovenijo;
Slabosti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ obrobna lega v primerjavi s centrom politične in gospodarske moči, ▪ pomanjkanje usposobljenih delavcev, ▪ pomanjkanje motivacije in podjetniškega duha, ▪ manj oziroma slabše razvit industrijski sektor, ▪ odsotnost univerzitetne izobrazbe, ▪ odsotnost podpornega poslovnega okolja, ▪ slaba podpora s strani lokalnih in državnih institucij, ▪ nezadostno sodelovanje med raziskovalnim področjem in poslovnim svetom;
Priložnosti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ lega, ki omogoča <i>multimodalnost</i>, saj se poleg avtoceste in železnice, v neposredni bližini nahajajo mednarodno letališče Furlanije Julijske krajine v Ronkah, morsko pristanišče v Tržiču, luka v Trstu ter velika ranžirna in intermodalna železniška postaja v Červignanu, kjer nastaja železniško vozlišče za celotno severnovzhodno Italijo, ▪ lega ob razvojni osi petega evropskega koridorja (Barcelona-Kijev), ki omogoča, da se ob prednostih transportno-logističnih dejavnosti razvije še vrsta vzporednih storitvenih in proizvodnih dejavnosti, ▪ zadostna razpoložljivost zemljišč, ▪ nastala tretja univerza na Primorskem, ki pomeni pridobitev novih študijskih smeri;
Nevarnosti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ pomanjkanje dinamike v zvezi s petim koridorjem, ▪ konkurenca povezana z odprtimi mejami.

5.2.2 Smernice razvoja dejavnosti na MMP Vrtojba

Ugotovitve, da se bo z vstopom Slovenije v EU spremenila funkcija sedanjega prostora in kadrovskega potenciala na MMP Vrtojba, so narekovale izdelavo vizije preobrazbe oziroma vizijo nadaljnjega razvoja. Izhajajoč iz geografskega položaja, iz področja, ki je stičišče dveh kultur, narodov ter že zgrajene infrastrukture, so bile podane nekatere smernice razvoja, usklajene z razvojnimi usmeritvami širšega prostora.

Smernici oziroma scenarija razvoja dejavnosti na MMP Vrtojba, ki so rezultat študije izvedljivosti projekta Prestrukturiranje območij slovensko-italijanskih mejnih prehodov Sežana-Vrtojba (2002) sta naslednja:

1. **Tehnološko-razvojni park** - tehnološki park je bil zasnovan kot dejavnik razvoja podjetniških pobud z inovacijskim nabojem in veliko dodano vrednostjo, kar bi bil pomemben razvojni vzgib tako v okviru samega prestrukturiranja MMP Vrtojba, kakor tudi razvoja celotne severnoprimorske regije. Na italijanski strani imajo v sklopu Avtoporta že nekaj let podoben tehnološki park, tako bi lahko skupaj z našim tvorila močno mednarodno inovacijsko jedro.
2. **Logistični center** - na MMP Vrtojba naj bi tudi po prestrukturiranju prevladovala logistične dejavnosti prilagojene novim potrebam trga (kot npr. ponujanje bolj dovršenih storitev- distribucija, intermodalni promet), ki so podprte z naslednjimi ugotovitvami:
 - promet in s prometom povezane dejavnosti so tradicionalno »močna« točka tega območja zaradi njegovega geostrateškega položaja;
 - že zgrajeni objekti imajo možnost nadaljnje širitve; zgrajene so dobre cestne in železniške povezave, kar omogoča intermodalnost;
 - prevladujoča je zastopanost špediterjev na tem območju;
 - prometni tokovi naraščajo.

Logistične in z logistiko povezane dejavnosti, ki temeljijo na strateških predpostavkah razvoja v prestrukturiranem MMP Vrtojba in nakazujejo področja, na katera se bi lahko preusmerila že obstoječa in morebitna nova špediterska podjetja, se bi izvajala v okviru sledečih možnosti:

- klasično skladiščenje, rokovanje z blagom, prevozi in špedicijski posli ter distribucijske dejavnosti;
- specifični »just in time« dostavni centri z zajamčeno kvaliteto proizvodov ter dostavnih rokov;

- dejavnosti trženja in trgovine za promocijo blagovnih in prometnih tokov, zlasti v odnosih med vzhodno in zahodno Evropo (svetovanje, raziskovalne in informacijske dejavnosti, baze podatkov, transportne in posredovalne agencije);
- prepakiranje, označevanje, nadaljnja obdelava, pregledovanje blaga, organiziranje zbirnega prometa, manipuliranje in sortiranje blaga;
- finančne (možnost financiranja stroškov skladiščenja z ugodnimi krediti, izkoriščanje logistično specifičnih, finančnih instrumentov, npr. varant⁸) in zavarovalniške dejavnosti pri osnovnih postopkih v zvezi s tovornim prometom (Študija izvedljivosti projekta Prestrukturiranje območij slovensko-italijanskih mejnih prehodov Sežana-Vrtojba 2002,29).

Splet navedenih možnosti delovanja omogoča, da bi MMP Vrtojba pridobil več kot zgolj tranzitno funkcijo, kot jo ima sedaj, ko tranzitni promet v skupnem prometu predstavlja kar 80%. Navedene dejavnosti pospešujejo procese zunanje trgovine in distribucije, hkrati spodbujajo k nastanku nove trgovine ter k povečanju obstoječih in h generiranju novih prometnih tokov, zlasti med evropskim zahodom in vzhodom.

Najsmiselnejša varianta smernic razvoja MMP Vrtojba bi bila vsekakor razvoj na področju logističnih dejavnosti oziroma izgradnja logističnega centra, ki bi bila kratkoročno tudi učinkovitejša pri zagotavljanju delovnih mest. Med predvidenimi ukrepi na področju logistike, bi bila izvedena organizacija izobraževalnega procesa za prekvalifikacijo špediterjev in vzpostavitev tesnejšega sodelovanja z italijansko stranjo mejnega prehoda za nadaljnje oblikovanje skupnih projektov. Sodelovanje bi bilo pomembno tudi v marketinškem smislu, saj bi skupni integralni pristop predstavljal kakovostnejšo in pestrejšo ponudbo storitev na območju mejnega prehoda.

Ker je pa izvajanje vse novih oblik dejavnosti, zlasti na področju logistike, dolgoročen proces, saj bi na konkretnem območju za predvidene projekte bilo potrebnih (od dosedanjih 15 objektov) še več skladišč, gostinskih, prenočitvenih, trgovskih in drugih objektov, bi k predvidenemu projektu bilo potrebno pristopiti že mnogo prej, da bi k sodelovanju pritegnili vse tiste, ki bi v tem našli svojo priložnost in izziv prihodnosti.

Vendar je vse ostalo le pri načrtih.

⁸ Del listine, s katerim se potrди zastavitev uskladiščenega blaga; zastavnica (Slovar slovenskega knjižnega jezika 1991,361).

5.3 Preobrazba špediterjev MMP Vrtojba v evropski tip špediterja

Za slovenske špediterje nasploh, kakor tudi za špediterje na MMP Vrtojba, je bila značilna prevelika usmerjenost njihovih zmogljivosti v carinske storitve z EU, ki so s članstvom v tej integraciji postale nepotrebne ter izredno nizka stopnja logistične usmerjenosti njihovega poslovanja.

V državah razvite Evrope pa je delovanje špediterjev že od samega začetka bilo usmerjeno v logistiko, saj so delovali predvsem v vlogi organizatorjev transporta tako na mednarodni kot na nacionalni ravni. Potrebe po storitvah carinskega posredovanja v nacionalni špediciji seveda ni, v mednarodni pa carinske storitve samo dopolnjujejo osnovno storitev organizacije in izvajanja transporta.

V nadaljevanju so podrobneje opisane značilnosti špediterjev na MMP Vrtojba in evropskega tipa špediterja in s tem nove zahteve in trendi, ki so narekovali preobrazbo oziroma prilagoditev poslovanja špediterjev za nastop na evropskem logističnem trgu.

5.3.1 Značilnosti in pripravljenost špediterjev MMP Vrtojba na EU

V slovenski praksi je bilo delovanje špediterjev (kot že podrobneje opisano v 2.poglavju tega dela) pretežno povezano s tradicionalnim pojmovanjem špedicije. To pomeni, da se je špedicija kot gospodarska dejavnost, pri nas smatrala predvsem kot zunanjetrgovinska dejavnost, saj špediterjev, ki bi se ukvarjali z notranjo organizacijo transporta, skorajda ni bilo.

Špediterji so tako delovali predvsem kot (Jelenc 2000,6):

- mednarodni špediterji v mednarodni trgovini, po nalogu uvoznika, izvoznika ali tujega špediterja,
- uvozni, izvozni in tranzitni špediterji,
- carinski posredniki oziroma zastopniki lastnikov blaga v carinskih postopkih,
- klasični organizatorji mednarodnega transporta (v svojem imenu in za tuj račun),
- izdelovalci transportne, carinske, zavarovalne in druge dokumentacije,
- organizatorji drugih spremljajočih dejavnosti transporta (skladiščenje, manipulacije, zavarovanja itd.) po nalogu naročnika ter
- podaljšana roka tujih špediterjev za oskrbovanje sistemov zbirnega, kontejnerskega in tranzitnega prometa.

Kljub različnosti storitev, pa je bil do začetka tega desetletja, delež carinskega posredovanja v skupnih prihodkih špediterjev v povprečju še vedno več kot 80 odstoten.

Glavne značilnosti špediterjev na MMP Vrtojba so bile (povzeto po lastni anketi⁹, priloga 1):

- od 32-ih gospodarskih subjektov vključenih v raziskavo, se jih je 23 (oz.72%) ukvarjalo s špeditersko dejavnostjo kot njihovo osnovno dejavnostjo (nekateri od teh v kombinaciji s transportno dejavnostjo), 3-je (oz.10%) s transportno dejavnostjo in 6-im (oz.18%) je predstavljala trgovina in gostinstvo njihovo osnovno dejavnost;
- po obliki družbe je bila struktura teh podjetij naslednja: največ, kar 72% vključenih gospodarskih subjektov je bilo registriranih kot d.o.o., 22% je bilo delniških družb, in le dva gospodarska subjekta sta bila registrirana kot samostojni podjetnik;
- po velikosti družbe so prevladovala majhna podjetja in sicer, kar 21 gospodarskih subjektov oz. 66% je bilo podjetij, ki so po Zakonu o gospodarskih družbah bila razvrščena glede na velikost kot majhno podjetje, 6 oz. 19% kot srednje veliko in 5 oz. 15% jih je bilo uvrščenih med velika podjetja;
- organizirani so bili v manjše gospodarske subjekte, kar pomeni, da je bilo povprečno število zaposlenih v teh podjetjih 10 delavcev;
- vseh zaposlenih v teh sodelujočih podjetjih je bilo 394, njihova izobrazbena struktura pa je bila sledeča: prevladovali so zaposleni s V.stopnjo izobrazbe oz. s srednjo šolo – teh je bilo kar 69% (oz. 270 zaposlenih), iz česar sledi, da je izkazana izobrazbena struktura specifična za to dejavnost; ostale so bile v primerjavi s prejšnjo v manjšini, in sicer, IV.stopnjo je zastopalo 14% zaposlenih (oz.57), sledila je VI.stopnja s 7% zaposlenih (oz.28), 5% (oz.18) zaposlenih je predstavljalo VII.stopnjo izobrazbe ter ostalih 5% (oz.21) zaposlenih, je imelo I., II. ter III. stopnjo izobrazbe.

Iz zgoraj navedenih značilnosti je mogoče ugotoviti, da so imeli ti špediterji razmeroma šibko vlogo in slab položaj za vstop na evropski logistični trg. Vendar pa so se ob vstopanju Slovenije v EU začeli intenzivneje in bolj na široko pojavljati novi trendi v poslovanju in razvoju špediterske dejavnosti, ki so bili zlasti posledica (Analiza vstopa Slovenije v EU 2001):

- spremenjenega gospodarskega položaja slovenske države v Evropi in svetu;
- večjega odpiranja slovenskega trga za tuja industrijska in trgovska podjetja;

⁹ Anketa je vir lastne raziskave, opravljene v juliju 2003, na področju špediterskih podjetij MMP Vrtojba, v katero je bilo zajetih 32, takrat delujočih podjetij.

- prilagajanja slovenskih podjetij evropski konkurenci in stroškovnim standardom;
- prilagajanja slovenske zakonodaje, še posebej carinske zakonodaje, evropskim standardom in carinskim postopkom.

Ne glede na to, je polnopravno članstvo Slovenije v EU povzročilo v poslovanju špediterjev nastanek več neposrednih negativnih posledic, ki so se kazale postopoma, resnični obraz pa so pokazale šele v trenutku vstopa v EU. S tem mislim predvsem na problem upada storitev carinskega zastopanja za blagovne tokove z EU, ki je problem še toliko večji ob dejstvu, da je bilo okoli 80% slovenskega izvoza in uvoza usmerjenega prav v države EU. Zmanjšanje carinskega posredovanja pa je neposredno vplivalo tudi na druga področja, kot je primer socialno, kjer je prišlo do velikega izpada delovnih mest.

Pri intervjujih omenjene lastne raziskave je bilo ugotovljeno, da so kar v 23-ih podjetjih načrtovali presežne delavce (Tabela 5.2). Šlo je za pretežno majhna podjetja, ki so se ukvarjala izključno s špeditersko dejavnostjo, njihova usoda po vstopu v EU ni bila znana, prav tako niso imela izoblikovanega programa prestrukturiranja, zato tudi niso natančno vedela koliko bo presežnih delavcev. Tako je šlo sklepati, da je število presežnih delavcev še naraslo.

Tabela 5.2 Načrtovani trajni in potencialni presežki glede na stopnjo izobrazbe

Stopnja izobrazbe	NAČRTOVANI TRAJNI PRESEŽKI		NAČRTOVANI POTENCIALNI ¹⁰ PRESEŽKI		SKUPAJ
	V letu 2003/2004	Po vstopu v EU	V letu 2003/2004	Po vstopu v EU	
	I Nekvalificirani	1	6	0	
II-III Priučeni	0	1	0	0	1
IV Kvalificirani	0	18	0	1	19
V Srednja šola	1	66	0	81	148
VI Višja šola	0	1	0	9	10
VII Visoka šola	0	0	0	5	5
SKUPAJ	2	92	0	97	191

Vir: lastna raziskava, priloga 1

Iz tabele izhaja, da je bilo skupno načrtovanih **191 presežnih delavcev**, od tega:

- 94 trajnih presežkov in
- 97 potencialnih presežkov,

¹⁰ Potencialni presežki so tisti delavci, ki bi brez dodatnega izobraževanja oz. usposabljanja za višje oz. drugo delovno mesto (znotraj podjetja) postali trajni presežki.

ter da je bilo od načrtovanih presežnih delavcev, glede na stopnjo izobrazbe največ tistih s V. stopnjo izobrazbe, ki so v vzorcu tudi prevladovali. Teh je bilo kar 77,5% od vseh načrtovanih presežnih delavcev.

Med razlogi, ki so opredeljevali presežne delavce, je izstopal »zmanjšanje obsega poslovanja«, za katerega se je opredelilo 15 podjetij oz. celo ukinitve dejavnosti za tiste, katerih dejavnost naj bi po vstopu Slovenije v EU postala nepotrebna in zato bila ukinjena.

Da je bilo izobraževanje za te potencialne presežke nujno, je bilo vsem povsem jasno. Vendar je ta segment špediterjev, kot najbolj ogroženih, upal na pomoč države pri zagotovitvi sredstev za izobraževanje zaposlenih na področju carinskega posredništva in pomoč pri predčasnem upokojevanju, saj si same tega niso mogla privoščiti. Zato je bil njihov obstoj brez zunanje pomoči vprašljiv, če ne kar obsojen na propad.

Usposabljanje lastnikov podjetij, ki se ukvarjajo s carinsko povezanimi dejavnostmi in malih transportnih podjetij naj bi zajemalo naslednja področja (Študija izvedljivosti projekta Prestrukturiranje območij slovensko-italijanskih mejnih prehodov Sežana-Vrtojba 2002,33):

- transport nevarnega blaga,
- logistični management,
- moderna logistika skupaj z rešitvami informacijske tehnologije (IT),
- trženje v logistiki,
- prodaja in komuniciranje.

Ustrezno usposabljanje in finančna pomoč države in EU, ki bi bila potrebna za investicije v logistično infrastrukturo (gradnja skladišč, IT oprema, oprema za skladišča, prometna infrastruktura), bi precej omilila oziroma olajšala prilagajanje špediterskih podjetij na novo-nastale razmere po vstopu v EU.

Potreba po dodatnih potrebnih znanjih se je pokazala tudi v mojem vzorcu zajetih podjetij, čeprav so v pogovorih pogosto omenjali, da jim še ni znano, katera znanja naj bi potrebovali potencialni presežki, saj je to odvisno od načina prestrukturiranja podjetja. Tistim pa, katerim so bile potrebe po specifičnih znanjih znane, pa so navajali potrebe po znanjih s področja logistike, za katero se je opredelilo 64 oseb, znanja tujih jezikov 30 oseb (predvsem italijanščine, nemščine, francoščine, angleščine), ter znanja v smeri turizma in komunikologije, 7 oseb (lastna anketa, priloga 1).

Tako tisti, ki so zaposlene že vključevali v različne programe dodatnega izobraževanja oz. usposabljanja kot tisti, ki so to nameravali izvesti, so se pri tem srečevali z vrsto problemov in ovir. Med najpogosteje omenjenimi problemi so bili (lastna anketa, priloga 1):

- programi niso bili prilagojeni njihovim potrebam,
- ni bilo ustreznih informacij o razpoložljivih programih ter
- programi so bili predragi - pričakovali pomoč države.

Večina podjetij (kar 27 oz. 84%), jih je bila tako mnenja, da bi bila v regiji potrebna vzpostavitev institucije, ki bi:

- redno spremljala potrebe po dodatnem izobraževanju in usposabljanju zaposlenih,
- se ukvarjala z razvojem novih programov, ki jih gospodarstvo potrebuje,
- pomagala pri organiziranju izvajanja usposabljanj in
- pridobivala sredstva v ta namen.

Pomoč so pričakovali predvsem pri preusmerjanju presežkov, prekvalifikacijah, kakor tudi finančno in organizacijsko pomoč, kritično presojo njihovih idej pri prestrukturiranju in podporo le-teh v kolikor bi bile te realne.

Poleg vseh navedenih ovir, s katerimi so se srečevala špediterska podjetja, jim je hitrejše prestrukturiranje oteževala še zakonsko določena obveza opravljanja špediterske dejavnosti do 1.5.2004. Prednost so pri tem spet imela tista, ki so že imela razvitih več dejavnosti, in so s prestrukturiranjem na področju logistike lahko začela že prej. Po drugi strani, pa je bilo v t.i. »monostrukturnih« špediterskih podjetjih prestrukturiranje v nove dejavnosti težko izvedljivo.

Tako jih je imelo v mojem primeru le 8 podjetij od skupnih 32, v zvezi z vstopom Slovenije v EU izdelan lastni program prestrukturiranja, ki se je nakazoval v smeri komercialne dejavnosti, carinskega skladiščenja, gostinstva,... Vsi ostali so, ali pričakovali ustrezno pomoč s strani države ali drugih institucij, ali izvedbo katerega od premnogih načrtov za prestrukturiranje MMP Vrtojba.

Z dejstvom, »da so bili špediterji ob delo zaradi odločitve države, da vstopi v EU in s tem ukine mejo, ne pa zaradi njihovega slabega dela«, je bilo tisto, zaradi česar so špediterji upravičeno pričakovali pomoč države. (ena izmed zahtev aprilskega posveta vseh špediterjev, občin in pristojnih v državi na zahodni meji v Sežani)

5.3.2 Značilnosti evropskega tipa špediterja

Za evropske špediterje velja kot že omenjeno velika usmerjenost v logistiko. Z uvajanjem politike skupnega evropskega trga v okviru EU ter z naraščanjem tokov internacionalizacije, globalizacije in koncentracije poslovanja, pa se začnejo nove aktivnosti tudi v delovanju evropskih špediterjev, ki se kažejo predvsem kot posledica sprememb na logističnem trgu. Z večanjem obsega poslovanja v Evropi in vpliva skupnega evropskega trga, se je sorazmerno večala tudi vrednost logističnega trga, kar je pripeljalo špediterje do tega, da so postali globalni logistični dobavitelji integriranih logističnih storitev (Pavlin, Rakar 2000,4).

Pomen logistike z vidika prodajalcev in kupcev blaga, ki so uporabniki logističnih storitev, je čedalje večji. Logistika je dejavnost, ki mora biti neprestano usmerjena v zagotavljanje učinkovite oskrbe kupcev, biti mora zanesljiva, točna, varna, stroškovno sprejemljiva in omogočati mora učinkovito prehajanje surovin, polizdelkov in izdelkov med vsemi udeleženci v logistični verigi. Od logističnega managementa se zahteva velika profesionalnost, drugorazredne storitve logistike niso več dopustne, saj se jim kupci zelo hitro odpovedo.

Čedalje večja konkurenčnost na svetovnem trgu zahteva racionalizacijo v proizvodnji in distribuciji ter izkoriščanje ekonomije obsega v vseh členih poslovanja, tudi v logistiki. Teži se k centralizaciji zalog v distribucijskih sistemih, prihaja do sprememb v prodajnih metodah in prodajnih verigah, zahteva se večja zanesljivost logistike in nižji logistični stroški na enoto. Čedalje bolj se uveljavlja načelo, »management by logistics«. Logistika postaja ena ključnih prvin poslovne in tržne strategije (Jelenc 1999,5-6).

V Evropi se kot posledica vseevropske poslovne strategije razvija tudi vseevropska logistična strategija. Poleg strateških in dolgoročnih povezav med udeleženci, se izpopolnjujejo mednarodni zbirno-distribucijski sistemi, še naprej pa se večja potreba po sistemih paketne in ekspresne distribucije.

Ker tudi v logistiki deluje načelo ekonomije obsega, špediterji izvajajo koncentracijo blagovnih tokov, skladiščnih in transportnih zmogljivosti (zmanjšujejo število najetih prevoznikov) ter skušajo v povezavi z velikimi korporacijami nadzirati čim večji del logističnega trga. Ker se povpraševanje po kosovnih pošiljkah še naprej povečuje, razvijajo špediterji nove, zanesljive in zmogljivejše sisteme zbirnega prometa, paketne distribucije in ekspresnih pošiljk. S svojimi odjemalci se povezujejo z elektronsko izmenjavo podatkov in ponujajo t.i. »inteligentno logistiko«. Kot zanimivost lahko navedem, da si v ZDA že 80 odstotkov lastnikov blaga elektronsko izmenjuje podatke s špediterji, v Evropi pa okoli 20 odstotkov.

Evropski špediterji so svoj največji delež prilagajanja vse večjemu evropskemu trgu že odpravili, vendar pa se morajo še vedno nenehno prilagajati vedno novim zahtevam logističnega povpraševanja, kar od njih narekuje da (Jelenc 1999,6):

- nenehno razširjajo ponudbo in izbor svojih storitev;
- nenehno izboljšujejo in diferencirajo storitve;
- širijo mednarodno omrežje in nastopajo na čedalje večjem območju;
- s prevzemi in nakupi drugih logističnih podjetij se širijo in vstopajo na druge nacionalne trge.

Nelogistična podjetja usmerjajo vse svoje sile k temeljni poslovni dejavnosti in težijo k outsourcingu (oddajanje storitev zunanjim izvajalcem ali najemanje tujih storitev) logističnih aktivnosti. Tako se večja stopnja vključevanja specializiranih logističnih podjetij v distribucijo kot neodvisnih logističnih dobaviteljev. Špediterjem se ponuja kompletno vodenje zalog, pakiranje, skladiščenje, transport in druge logistične storitve. Zaradi zahtev in potreb svojih strank po »outsourcingu« logističnih storitev, postajajo tako špediterji čedalje bolj oblikovalci logističnih sistemov in izvajalci celovitih logističnih dejavnosti za potrebe blagovnih tokov v industriji in trgovini.

Špediterji, ki se ukvarjajo z logistično dejavnostjo, se tako vključujejo v nabavne in prodajne sisteme v nelogističnih podjetjih, še posebej v industriji in trgovini, ki se najbolj spreminjata. Špediter tako postaja logistični manager in prevzema glavne naloge logističnega managementa (načrtovanje, organiziranje, izvajanje in nadzor blagovnih tokov) in skrbi za ravnotežje med zanesljivostjo, varnostjo in hitrostjo dostave blaga ter stroški logistike (Jelenc 1999,6).

Spremembam in tokovom na strani logističnega povpraševanja nujno sledijo spremembe na strani logistične ponudbe. Ker kupec vedno bolj povprašuje po »multi service« logističnih podjetjih, ki povezujejo in ponujajo celovite logistične storitve »od vrat do vrat«, se za takšno ponudbo odločajo tudi špediterji. Špediterji tako prenašajo težo svojega delovanja od odnosov s prevozniki in drugimi izvajalci logističnih storitev na odnos z lastniki blaga. V teh odnosih razvijajo dolgoročne pogodbene in strateške povezave tako s svojimi odjemalci kot tudi s posameznimi izvajalci logističnih storitev v logistični verigi.

Zato so logistična podjetja čedalje večja, nastajajo logistične korporacije, t.i. megašpediterji in megaprevozniki, nastajajo veliki logistični koncerni, ki kupujejo transportne in skladiščne zmogljivosti, transportne in manipulativne terminale ter drugo infrastrukturo in ustvarjajo globalni transportni in logistični sistem. Manjša podjetja se nujno povezujejo z velikimi, ki obvladujejo veliko blagovnih tokov. Alternativa gornji opciji so manjša podjetja, ki so specialisti za tržne niše. Strokovnjaki celo napovedujejo,

da v prihodnosti ne bo srednje velikih špediterskih podjetij, temveč bodo samo velika in mala (Jelenc 1999,6).

Tako posebnega trga špediterskih storitev ni, temveč se trg mednarodnih špediterskih storitev razvija v enoten logistično-distribucijski trg.

Glavna značilnost preobrazbe vloge špediterjev je v tem, da se težišče njegovega delovanja prenaša od dobaviteljev logističnih in spremljevalnih storitev, s katerimi špediter sklepa strateška zaveznitva, da lahko oblikuje čim boljše in celovite ponudbe, na kupce špediterskih storitev, ki so uporabniki logističnih storitev, in imajo logistične težave v zvezi s prevozom blaga ter tako od špediterjev pričakujejo najboljše rešitve za njihove težave.

Navedenim zahtevam po preobrazbi se v praksi špediterji različno prilagajajo. Prihaja do pomembnih sprememb v njihovi poslovni politiki in strategiji. Glavni cilji strategije sodobnega špediterja so zlasti (Jelenc 1999,7):

- celovitost ponudbe logističnih storitev,
- čim boljši logistični servis,
- znižanje logističnih stroškov v nabavni in prodajni logistiki ter
- čimboljša kakovost logističnih in špediterskih storitev.

Opisana poslovna in tržna preobrazba špediterjev pa odpira še eno pomembno področje obravnave. Gre za vprašanje pravnega statusa špediterja, ki v novi vlogi do naročnika v celoti prevzema odgovornost za izvedbo logističnih poslov ter v odnosu do drugih logističnih dobaviteljev nastopa *izključno* v svojem imenu in za svoj račun.

5.3.3 *Praktičen primer: špeditersko podjetje včeraj – danes – jutri*

V nadaljevanju bom predstavila podjetje, ki resnično obstaja in deluje na območju MMP Vrtojba, in ki je zaradi politične usmeritve države bilo primorano prenoviti svojo osnovno dejavnost poslovanja. Pravega imena podjetja namenoma ne bom omenila, saj smatram, da je to nepotrebno ob predpostavki, da opišem vse značilnosti, ki so potrebne za razumevanje opisane situacije. Zato bom v nadaljevanju podjetje poimenovala podjetje »X«.

Podjetje »X« je eno prvih podjetij, ki so bila ustanovljena po tako imenovani »Markovičevi« zakonodaji, še v času bivše Jugoslavije v letu 1989, po kateri je bilo omogočeno ustanavljanje podjetij na področju mednarodne trgovine, špedicije in transporta v privatni lasti. Podjetje »X« je bilo registrirano konec leta 1989 kot družba z omejeno odgovornostjo, s poslovanjem pa je pričelo v februarju naslednjega leta, ko je

za svojo dejavnost pridobilo ustrezne poslovne prostore na Mednarodnem mejnem prehodu Vrtojba.

Dejavnost podjetja »X« obsegajo področja notranje špedicije, posredništvo in zastopanje na področju prometa blaga in storitev in komisijski posli.

Ustanovitvenim oviram pri pridobitvi ustreznih prostorov in dovoljenj za poslovanje, je hitro sledila tudi pomanjkljivost podpore v računalniški opremi, brez katere ne bi bilo mogoče napredovati. Ta pomanjkljivost se ni kazala samo v podjetju, temveč tudi na trgu na sploh, kajti takratni trg še ni ponujal ustreznih računalniških programov za špeditersko dejavnost. Zaradi hitro rastočega obsega poslovanja v tistem času, je imelo podjetje »X« tako edino rešitev, da samo razvije nov program po lastni zamisli, primeren malim podjetjem, z minimalnim številom administrativnih delavcev. S to uvedbo si je podjetje »X« pridobilo veliko prednost pred ostalimi špediterskimi podjetji, ki še niso uporabljale računalniško razvite podpore. Prednost je bila v tistem času še toliko večja, tudi zaradi čedalje večje zasičenosti trga s špediterskimi storitvami, na katerem je vladal velik konkurenčni boj, ki je po besedah družbenikov podjetja, bil včasih vse prej kot vzpodbuden. Veliko je namreč bilo takih, ki so izigravali zakone, uredbe in predpise ter se izogibali plačevanju davkov, prispevkov in na ta način lahko dosegali nižje cene ponujenih storitev. Takšnemu položaju je delno botrovala tudi država, ki je z zakonodajo omogočala, da je lahko vsakdo odprl špeditersko podjetje, ne da bi pri tem moral izpolnjevati kakršne koli pogoje, imeti reference, strokovno znanje ali biti še kako drugače usposobljen za tako delo.

Temeljna usmeritev dejavnosti je bila vseskozi v nujenju kompletnih storitev pri uvozu ali izvozu blaga za novo-nastala mala podjetja. Tako se je podjetje v obdobju pred osamosvojitvijo deloma pa tudi kasneje, začelo pojavljati tudi kot uvoznik oziroma izvoznik. Takrat je bilo namreč potrebno vsak uvozni oziroma izvozni posel prijaviti Narodni banki v Ljubljani in voditi o tem evidence, za kar pa prenekatera novo-nastala podjetja niso imela niti ustreznega kadra niti ustreznega znanja o tem poslovanju. Tako je to obdobje pomenilo podjetju »X« nekakšno obdobje razcveta ali nekakšno »začetniško srečo«, ki pa je bila le samo začetniška.

Če želijo managerji zgodaj zaznati težave, morajo biti pozorni na opozorilna znamenja. Teorija poslovanja zmeraj zastara, ko organizacija doseže svoje prvotne cilje. Uresničevanje ciljev, naj ne bi torej smel biti razlog za praznovanje, temveč povod za nov premislek o svojem delovanju.

Že z osamosvojitvijo Slovenije se je podjetje »X« znašlo pred težavami in ovirami, ki jih je bilo potrebno prebroditi. Prišlo je do velikega zmanjšanja obsega poslovanja, tako zaradi izgube partnerjev iz drugih republik bivše Jugoslavije, za katere je podjetje opravljalo carinjenje blaga kot tudi zaradi zmanjšanja obsega poslovanja domačih podjetij, kjer je prav tako prišlo do upada poslovanja s podjetji z bivše Jugoslavije ter tako privedlo do zoženja trga zgolj na Slovenijo. Podjetje »X«, se je tako po še

nedopolnjenih dveh letih poslovanja od ustanovitve, moralo spopasti s problemom iskanja novih poslov, ki je bilo tokrat omejeno zgolj na ozemlje R Slovenije.

Tedaj se je pred leti izbrana odločitev, da se osredotočijo na novo-nastajajoča mala podjetja, izkazala kot pravilna, saj so le-ta povpraševala po celoviti izvedbi postopka, ki jim ga je bilo zmožno nuditi podjetje »X«, ki je bilo za to tudi specializirano. Ostala, velika špediterska podjetja, se zaradi okornosti njihovega sistema niso bila sposobna prilagajati tem novim zahtevam, ki jih je iskal novo-nastali trg.

Vsekakor pa je poslovanje z novo-nastalimi malimi podjetji imelo tako dobre strani kot tudi svoje nevarnosti. Medtem, ko je podjetju »X« poslovanje s številnimi novo-nastalimi podjetji na eni strani to pomenilo veliko razpršenost tveganja, mu je le-to po drugi strani prinašalo veliko nevarnost tveganja v *poslovanju*. Ta podjetja so bila namreč, v veliki večini brez vsakega pravega imetja, poleg tega je vladala *velika plačilna nedisciplina*, ki podjetju posledično povzroči likvidnostne težave in kar to dejstvo še bolj podkrepi je, da je R Slovenija znana kot država z *neučinkovitim sodnim sistemom*, ki je zasut z nerešenimi primeri. Spori zaradi neporavnanih računov se vlečejo tudi po več let – nekateri odjemalci špediterskih storitev gredo v tem času v stečaj ali prenehajo poslovati, špediterjem pa ostanejo neporavnani računi. Velika finančna nedisciplina je prav gotovo zelo velik problem, ki onemogoča zdravemu podjetju uspešno poslovanje in mu narekuje še večjo previdnost pri sklepanju poslov.

Podjetje X je raslo skupaj z rastjo prometnega toka preko MMP Vrtojba. Skupni promet do leta 1990 je zlagoma naraščal, nakar je dve leti stagniral zaradi prekinitve prometa z nekdanjo R Jugoslavijo. Po letu 1992 se začne spet strm vzpon skupnega prometa, ki traja vse do današnjih dni. Tako je povprečna letna stopnja rasti v obdobju od leta 1993 do 1998 znašala 13%.

Podjetje »X« je doseglo svoj razcvet poslovanja v letu 2003, ko se mu je rast poslovanja od leta 1990 povečala skoraj petkratno; bruto prihodki poslovanja so iz 38,6 mio sit v letu 1990, v letu 2003 poskočili kar na 184,1 mio sit. Sorazmerno z rastjo poslovanja je raslo tudi število zaposlenih, ki se je povzpelo od leta ustanovitve, ko so jo zastopali le štirje družbeniki ustanovitelji, na skupno 12 zaposlenih v letu 2003.

Prav to leto, ko je postalo jasno in neizbežno, da bo Slovenija s 1.majem 2004 vstopila v EU, je podjetje »X« postavilo pred dejstvo, *kako naprej*. Zavedali so se, da ta korak države lahko pomeni tudi konec poslovanja za podjetje v kolikor ne najdejo ustrezne alternativne dejavnosti, katera bi zapolnila primanjkljaj, ko dejavnost carinskega posredništva na meji z EU ne bo več potrebna.

To dejstvo so v podjetju »X« zaznali že veliko prej. Tako so bili narejeni poizkusi vlaganja v gostinsko in turistično dejavnost (podjetje »X« ima v lasti objekt z gostinsko in turistično ponudbo, ki pa ga je pred leti oddalo v najem), kasneje tudi v proizvodno dejavnost (v kateri je imelo večinski delež italijansko podjetje), vendar vse brez pravega

uspeha. Izkazalo se je namreč, da je profil izobrazbe in znanja zaposlenih v špediterski dejavnosti zelo specifičen in težko prezaposljiv v druge dejavnosti. Nujna bi bila prekvalifikacija zaposlenih za druge poklice, vendar so si zaposleni, v strahu pred odpuščanjem, začeli sami iskati nove zaposlitve in sami zupuščali podjetje.

Tudi na samem območju MMP Vrtojba, so se že konec leta 90.let začele pojavljati prve pobude za gradnjo ustrezne infrastrukture, ki bi omogočala, da bi na tej lokaciji zaživel logistični center, ki bi združeval in nudil kompletne storitve s tega področja. A kot že omenjeno, dlje od številnih posvetov in študij, ni prišlo. Krivdo za to, lahko pripišemo nezainteresiranosti države in razdrobljenosti lokalnih skupnosti, ki niso znale najti v tem projektu skupnega interesa.

Ob tem dejstvu, so podjetju »X« tako preostale naslednje možnosti za preživetje, in sicer, skrčenje števila zaposlenih, odprtje poslovalnice na Mednarodnem mejnem prehodu Obrežje (meja z R Hrvaško) in razširitev ponudbe na izdelavo Intrastat poročil za podjetja, ki trgujejo z državami EU.

Tako podjetje »X« danes posluje na dveh lokacijah, na MMP Vrtojba ter MMP Obrežje. S trenutno sedmimi zaposlenimi posluje na robu rentabilnosti in brez vsake pomoči ne od lokalne skupnosti ne od države, ki goji že od samega začetka razvoja špediterske dejavnosti do nje povsem mačehovski odnos, in niti od EU. Tako si je podjetje »X« primorano dan za dnem iskati vedno nove priložnosti in možnosti za nadaljnji obstoj.

Začeli so se namreč že priključitveni odnosi Hrvaške k EU, čemur posledično sledi, da bo odpadlo tudi na novo vpeljana poslovanje na MMP Obrežje in s tem dobršen del prihodka. Tako se spet nezadržno bliža dan, ko se bo ta nehvaležna zgodba ponovila...

5.4 Preusmerjanje iz špediterske v druge dejavnosti – možne rešitve

Z vstopom naše države v EU so se razmere za špediterje občutno poslabšale. Posledice so bile tako ekonomske narave, ki so se kazale v zmanjšanju prihodkov kot socialne narave, ki so jo zaznamovali presežki zaposlenih. Prišlo je do zapiranja, likvidacije ali celo stečaja, predvsem manjših špediterskih podjetij, medtem ko je za velika, konkurenčna in finančno močna podjetja Unija postala velika priložnost. Manjša podjetja so bila tako, brez pravočasne priprave in dodatnega ukrepanja, s tem mislim predvsem na prekvalifikacijo, dokvalifikacijo in preusmeritev dejavnosti, za odprtje novih delovnih mest, obsojena le še na propad.

Razlogov za precej kritične razmere, ki so se pojavile je več. Zlasti pa je šlo zato, da po vstopu v EU, na mejah z Italijo, Avstrijo in Madžarsko niso več potrebne storitve carinskih špediterjev za blagovne tokove v EU oziroma iz nje. Zmogljivosti carinskih

skladišč so tako postale prevelike in dejavnost carinskega posredovanja špediterjev pomeni danes le desetino njihovih preteklih aktivnosti ob gibanju blagovnih tokov na Hrvaško ali prek nje na Balkan. Pri drugih državah, ki niso članice EU, je delež za celotno slovensko špedicijo zanemarljiv.

Iz navedenih dejstev sledi, da so bili potrebni nekateri nujni ukrepi, ki so jasno nakazovali potrebo po preobrazbi špediterjev v logistična podjetja, preoblikovanje njihove ponudbe v sodobne logistične izdelke, specializacijo v tržnih nišah, in nenazadnje potrebo po kadrovske prenovi. Vendar je vse to presegalo okvire in zmožnosti samih podjetij.

Tako še slabih deset mesecev (ko sem izvajala anketo) pred vstopom Slovenije v EU ni bilo znano, kakšna bo usoda špediterjev na MMP Vrtojba. Znano je bilo le to, da bo ob delo okrog 200 zaposlenih v špediterskih podjetjih od skupnih 394.

Med vprašanji, ki jih je odprla vključitev Slovenije v EU, povezanih s špeditersko dejavnostjo, sta močno izstopali vsaj dve:

1. kako naj družbe, ki se ukvarjajo s carinskim posredovanjem, nadomestijo izpad teh prihodkov in
2. kako bi bilo mogoče zmanjšati število odvečnih delavcev.

Oboje je bilo povezano z novo vlogo, ki so si jo na trgu logističnih storitev morali poiskati špediterji sami, kljub temu, da je bilo o preoblikovanju MMP Vrtojba izdelanih vrsto študij, ki pa so vse ostale le v predalih naročnikov. Ob vsaki predstavitvi študije so državni funkcionarji obljubljali pomoč države, a je doslej vse ostalo le pri obljubah.

Pri iskanju odgovora na vprašanje, kakšne možnosti ima slovenski špediter za preživetje, nam literatura ponuja kar nekaj rešitev, ki se sprva zdijo enostavne in izvedljive. Vendar na koncu ugotovimo, da so rešitve enostavne le na papirju, v praksi pa...

Potreba po preobrazbi špediterjev, ki se je pojavila že mnogo pred vstopom Slovenije v EU, je izhajala zlasti iz naslednjih dejavnikov (Jelenc 1999,7):

- sodobne teoretične opredelitve špedicije in špediterske dejavnosti;
- potreb in zahtev kupcev špediterskih storitev;
- globalizacije gospodarskih aktivnosti;
- tržnih sprememb in sprememb na logističnem trgu;
- trendov na strani logističnega povpraševanja in ponudbe.

Preobrazba špediterjev iz klasičnega organizatorja transporta in carinskega posrednika v sodobnega organizatorja transporta, je v razvitem svetu že nekaj časa

dejstvo, pri nas pa nujnost in prihodnost, ki se bi morala že zdavnaj začeti. Slednje pomeni (Trstenjak 2002,35):

- prestrukturiranje ponudbe klasičnih špediterskih storitev v sodobne logistične produkte,
- kadrovske prenovne v smeri logističnih znanj,
- iskanje novih alternativnih poslovnih programov,
- specializacijo špediterjev v določenih tržnih nišah,
- razvoj novih logističnih zmogljivosti za potrebe sodobne logistike,
- samostojen, prodajni nastop na evropskem logističnem trgu in
- večja usmerjenost v blagovne tokove izven EU (predvsem vzhod in jugovzhod).

Najpomembnejši instrument za uresničevanje teh ciljev so predvsem kadri oziroma visoko usposobljeno logistično osebje. Logistika je namreč znanje za reševanje logističnih vprašanj. Špedicija pa je po svojem značaju predvsem dejavnost procesiranja logističnega znanja. Poleg znanja so seveda pomembne tudi ustrezne logistične zmogljivosti špediterjev in drugih logističnih dobaviteljev ter seveda zadostna finančna podpora (Jelenc 1999,7).

Vendar vse to zahteva precejšnja finančna sredstva, ki jih uspejo zagotoviti le večji špediterji. Večje možnosti za uspešen razvoj poslovanja imajo tisti špediterji, ki so in že opravljajo tudi storitve cestnega transporta, vendar tudi ti pod pogojem, da so svoj vozni park in drugo poslovanje uspeli pravočasno prilagoditi standardom in smernicam EU. Manjši špediterji bi se morali zato medsebojno povezati ali priključiti večjim in tako izkoristiti skupne prednosti, zlasti fleksibilnost in poznavanje domačega trga, ki ga imajo mala podjetja in finančno moč, ki jo imajo velika podjetja.

Sicer se špedicija pojmuje kot perspektivna dejavnost, ki zgublja le na segmentu carinskega posredovanja, ostali segmenti (npr. organiziranje transporta doma in v tujini, skladiščenje, distribucija, hitra dostava pošilk) pa naj bi se krepili.

Po Jelencu (1999,5) izhajajo iz sprememb in tokov v logistiki nove aktivnosti, ki ustvarjajo razmere za hitrejše vključevanje slovenskih špediterjev na evropski logistični trg in se kažejo zlasti:

- v nastopanju špediterjev kot organizatorjev transporta od vrat do vrat, v svojem imenu in za svoj račun;
- v organiziranju neposrednih prog mednarodnega zbirnega transporta;
- v organiziranju ekspresnih storitev in paketne distribucije;
- v organiziranju skladiščenja in nacionalne distribucije;
- v organiziranju logističnih oddelkov in prevzemanju kompleksnih logističnih projektov;

- tu pa bi dodala še delo posrednika pri poročanju za Intrastat (ki pa sem ga opisala že v poglavju 4.2.2, tako da ga tukaj ne bom več posebej predstavljala).

V nadaljevanju bom na kratko povzela značilnosti vsake izmed zgoraj naštetih možnosti za preusmeritev špediterske dejavnosti.

Transport od vrat do vrat

Sistem transporta »od vrat do vrat« je ena od špediterskih dejavnosti, ki ustreza konceptu oskrbe proizvodnje, prodaje in dostave po sistemu »just in time« (ravno ob pravem času). Gre za organiziranje multimodalnega in integralnega prevoza stvari in fizične distribucije. Multimodalni transport pomeni manipuliranje, prevažanje tovora in istočasni uporabi dveh transportnih sredstev in dveh različnih vrst transporta. Tovor se predhodno že nahaja na določenem transportnem sredstvu. Integralni transport pa predstavlja takšno organizacijo procesa premeščanja oziroma gibanja blaga, v katerem prehaja tovor od enega do drugega izvajalca storitev s čim manjšimi prekinitvami ter hitro, varno in ekonomično (Zelenika 1996,163).

Mednarodni špediter kot velik poznavalec vseh vrst sredstev za nemoteno delo in vseh tehnologij transporta ter njihovih prednosti in slabosti, ob vsaki priložnosti izbere najustreznejšo kombinacijo prevoznih sredstev, opreme, prevoznih poti, tehnologije transporta, časa prevoza itd., in tako najprimerneje omogoči varen, hiter in racionalen prevozni proces od prevzema do potrošnika (Zelenika 1996,163).

Mednarodni zbirni transport

Zbirni prevoz pomeni uporabo enega transportnega sredstva za prevoz blaga dveh ali več prejemnikov. Zbirna pošiljka je tista, ki ne zavzema celotnega tovarnega prostora v prevoznem sredstvu, zato njen prevoz poteka skupaj z drugimi pošiljkami po vnaprej natančno določenem urniku.

Osnovna naloga špediterja v zbirnem prometu je, da kot organizator zbira in združuje kosovne pošiljke pošiljatelj in jih nato odpremlja kot enotno oziroma kot večjo pošiljko drugemu špediterju, ki lahko to pošiljko v namembnem kraju razdružuje, te pa dostavlja prejemnikom ali oblikuje nove zbirne pošiljke in jih odpremlja v naslednji zbirni center (Furland 1999,4).

Taka oblika transporta je varnejša, hitrejša in cenejša kot če bi prevažali vsako posamezno pošiljko posebej. Ceneje zato, ker stroški zbirnega transporta padajo glede na težo in razdaljo, hitreje in varneje pa zato, ker je zbirna pošiljka podvržena manjšim tveganjem kot kosovna.

Ekspresne storitve in paketna distribucija

Kurirska, paketna in ekspresna storitvena podjetja so v začetku sedemdesetih let na trgu odkrila vrzel, ki je špedicija ni takoj jasno zaznala. Predvsem s specializacijo in usmeritvijo na natančno razmejeno ponudbo so v naslednjih letih te storitve dosegle rast, o katerih so špediterji lahko samo sanjali. Medtem so se kurirske, ekspresne in paketne storitve uveljavile kot tržno močne ponudnice (Urbanija 1995,52).

Značilnosti paketne službe je, da sprejemajo večinoma manjše, t.i. zavitke, ki vrh tega ne smejo presegati določenih mer. Ekspresne storitve pa se odlikujejo z zagotovljenim potovalnim časom, pogosto pa se njihova dejavnost prekriva s paketno in špedicijsko. Naloga kurirskih storitev pa je prevoz in dostava dokumentov in dragocenih blagovnih pošilk (Urbanija 1995,52).

Skladiščenje in nacionalna distribucija

Vedno bolj se kot skladišča uveljavljajo distribucijski centri. Pomembna razlika med njima je predvsem ta, da je težnja pri distribucijskih centrih, da blago čimprej zapusti skladišče.

Tako za skladišče, kot tudi za distribucijske centre, je pomembna predvsem informacijska podpora sistema skladiščenja. Le ta omogoča celovito podporo sistema dela v skladišču, od prevzema blaga, spremljanja blagovnih tokov, odpremljanja blaga, do optimalnega izkoristka skladiščnega prostora. To omogoča optimalno organiziranost in preglednost vodenja dela v skladišču ter tudi velike prihranke. Ker je pri nas še vedno veliko skladišč in distribucijskih središč, ki niso opremljena z ustrezno informacijsko podporo, je zagotovo to ena izmed pomanjkljivosti, ki jih moramo odpraviti, če hočemo biti konkurenčni (Pavlin 1999a,9).

Kompleksni logistični projekti

Dandanes lahko špediter za posameznega naročnika organizira tokove materiala od dobavitelja do proizvodnje kot tudi tokove izdelkov od trenutka, ko zapustijo proizvodnjo, pa do prihoda k potrošnikom. S tem postane špediter organizator celotne logistične funkcije, celotnega logističnega projekta v določenem podjetju. Zato špediterje v razvitih gospodarstvih v zadnjem času imenujejo kar logistična podjetja oziroma logistični operater. Ta je registrirana pravna oseba, ki v svojem imenu in za svoj račun izvršuje številne logistične aktivnosti povezane z manipuliranjem, prevozom, prenosom, distribucijo surovin, polproizvodov, repromateriala, gotovih proizvodov itd., od točke prevzema pa do točke predaje, to je skladišča, terminala, kupca, uvoznika, in ki v tem procesu z minimalnimi vloženimi resursi maksimalno zadovolji zahteve svojih nalogodajalcev, partnerjev (Zelenika 2001,420).

6 SKLEP

Osrednja tema diplomskega dela je carinska dejavnost špediterskih podjetij nekoč in v prihodnosti. Kot govori samo delo, lahko vidimo, da je dejavnost dokaj zapletena in obsežna, ki to postane še toliko bolj, ko spremembe v okolju opozorijo na potencialno krizo v podjetju, katera zahteva prenovo v poslovanju.

Kriza v podjetju lahko pride od zunaj ali od znotraj. Vendar pa ne glede nato, kaj bo krizo sprožilo in v kakšni obliki se ta pojavi, vselej to zahteva takojšnje ukrepanje ter vnovičen premislek o tem »*kako naprej*«. Temeljni vzrok skoraj vsake krize ni v tem, da se stvari počnejo slabo. Ne gre niti za to, da se počnejo napačne stvari. V večini primerov se v resnici počnejo prave stvari – toda brezplodno. Za to je največkrat krivo prav to, da osnovna usmeritev, na kateri je bilo podjetje zgrajeno in na podlagi katere deluje, stvarnosti ne ustreza več.

Velike in pogoste spremembe v poslovnem okolju silijo podjetja, da se z uvajanjem korenitih sprememb v svoje poslovanje tem spremembam prilagajajo ravno tako hitro, v kolikor želijo ohraniti svoj konkurenčni položaj ali sploh preživeti. Če te spremembe, katerim se management ne more izogniti v kriznem položaju, nastopijo dovolj zgodaj, se podjetje lahko še izogne resni krizi. Eden od možnih pristopov k uvajanju korenitih sprememb v poslovanje podjetja je prenova poslovanja.

Izvajanje prenove poslovanja predstavlja za podjetje velik izziv, saj gre za zelo zahteven in kompleksen proces. Pri prenovi poslovanja je priporočljivo uporabiti več alternativ in se zavedati, da hitro izboljšanje ni mogoče. Odločilno vlogo pri izvedbi prenove ima management, ki da pobudo za prenovo in kateri je odgovoren da proces prenove poteka v skladu z načrtovanim. Pri tem je pomembno, da s pravilnimi pristopi in načinom vodenja, prepriča zaposlene, da je prenova poslovanja potrebna in nujna za izboljšanje poslovanja, saj je zaupanje in sodelovanje zaposlenih pri izhodu iz krize, prav tako pomembno kot sama izvedba ukrepov.

Z vstopom R Slovenije na evropski trg, je za slovenska podjetja to pomenilo velike spremembe v poslovanju. Največja novost se je pokazala na področju carinske dejavnosti, saj je EU zasnovana kot oblika, ki združuje tri formalnopravna neodvisna področja sodelovanja: skupni notranji trg, skupna zunanja in varnostna politika in sodelovanje na področju notranjih zadev ter pravosodja.

Skupni notranji trg je mogoč le z vzpostavitvijo carinske unije, ki odpravlja vse ovire za prosto gibanje blaga, storitev, ljudi in kapitala in tako oblikuje skupno zunanjetrgovinsko politiko vseh držav članic EU. Slovenija je tako s prvim majem 2004 odpravila carine v medsebojnem trgovanju s štiriindvajsetimi državami članicami EU, prilagodila svojo carinsko stopnjo do tretjih držav skupni carinski tarifi, prenesla svoje

pristojnosti za carinske zadeve na Skupnost in sklenila skupne carinske in trgovinske sporazume.

To je pomenilo korenite spremembe in novosti v poslovanju špediterskih podjetij, predvsem tistih, ki so imela svojo dejavnost usmerjeno le v carinsko posredovanje; in ta so na območju MMP Vrtojba tudi prevladovala. Za te klasične carinske posrednike je bila nujna potreba po preobrazbi za ohranitev svoje dejavnosti. Glede na ugodno lego naše države, na kar mislim predvsem na geografsko ugoden logistični položaj in prednosti, ki jih s tem pridobijo slovenski špediterji, bi bila smiselna preusmeritev svojih aktivnosti v oblikovanje novih procesov ter z izvajanjem pospešenih ukrepov za logistično preobrazbo in z ustrezno oblikovano strategijo vstopiti na globalni logistični trg. Novo vlogo si morajo špediterji na evropskem trgu poiskati predvsem z specializacijo v določenih tržnih nišah, s kadrovskim izpopolnjevanjem v smeri logističnih znanj, z razvojem novih kapacitet v sodobni logistiki ter v usmerjanju svoje ponudbe v sodobne logistične produkte.

Tako predvidevam, da bo šel razvoj špedicije v smereh diverzifikacije in specializacije ponudbe špediterskih storitev. Krepila se bo t.i. univerzalna špedicija, manjši in srednji špediterji pa bodo šli v individualizacijo špediterskih programov; zanje bi prišla v poštev kooperacija oz. združevanje špediterjev.

Na primeru podjetja »X« sem želela prikazati nujnost nenehnega prilagajanja vedno pogostejšim in korenitejšim spremembam, ki jih narekuje okolje in katere postajajo že kar stalnica. Za podjetja, tako velika kot tista manjša, je pomembna usmerjenost v prihodnost. Če si management ne upa tvegati in ustvariti novosti, še bolj tvega, da ga bodo dogodki presenetili, s čimer se lahko začne zaton in konec obstoja podjetja.

Prihodnost vedno pride, prej ali slej. In vedno je drugačna.

LITERATURA

- Dixon, J.Robb et al. 1994. *Business Process Reengineering: Improving in New Strategic Directions*. California Management Review. Barkeley: Graduate Schools of Business Administration.
- Dubrovski, Drago. 2004. *Krizni management in prenova podjetja*. Koper: Visoka šola za management.
- Furland, Franc. 1999. *V izogib zapravljanja časa in denarja*. Gospodarski vestnik, Posebna priloga Logistika in transport, Ljubljana, 4, str.4.
- George M.Jennifer, Jones R.Gareth. 2000. *Understanding and Managing Organisational Behavior*. Massachussetts: Addison-Wesley Publishing Company.
- Hammer, Michael in Champy Jones. 1993. *Reengineering the Corporation: a Manifesto for Business Revolution*. London: Nicholas Brealey Publishing.
- Jakomin, Livio et al. 2001. *Vstop Slovenije v EU in njeni vplivi na obmejne službe s poudarkom na špediciji*. Portorož: PRINZ Inštitut.
- Jelenc, Milan. 1999. *Nove zasnove logističnih procesov*. Gospodarski vestnik, Posebna priloga Logistika in transport, Ljubljana, 1, str.4.
- Jelenc, Milan. 2000. *Šibka vloga in slab položaj špediterjev v EU*. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 7, str. 4-8.
- Končina, Miroslav in Mirtič Ksenija. 1999. *Kako rešiti podjetje iz krize*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Košir, Franc.1999. *Carinski zakon s komentarjem*. Ljubljana:Center Marketing INT.
- Malnič, David in Medica Peter. 2001. *Vpliv odprave meje na razvoj Obalno-kraške regije po vstopu Slovenije v EU – Preobrazba suhozemnega terminala Sežana v okviru MMP Sežana-Fernetiči*. Koper: GZS Slovenije – Območna zbornica Koper.
- Pavlin, Cveto. 1999a. *Sistemi za podporo dela v skladišču*. Gospodarski vestnik, Posebna priloga Logistika in transport, Ljubljana, 3, str.9.
- Pavlin, Cveto in Rakar Robert. 2000. *Skladišča: Za celovito logistiko skladišča niso dovolj*. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 48, str.4.
- Prašnikar, Janez. 1992. *Slovensko podjetje jutri*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pučko, Danijel. 1999. *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Regester, Michael. 1990. *Crisis Management*. London: Hutchinson Business.
- Sfiligoj, Antonio et al. 2000. *Strategija MSP: Sistematična podpora sodelovanja med malimi in srednjimi podjetji (MSP) v obmejni regiji med Slovenijo in Italijo*. Sklepno poročilo. Phare CBC Slovenia – Italy. SME Strategy, SL-9701.03.02.B.k.
- Slatter, Stuart. 1984. *Corporate recovery*. London: Penguin.
- Štemberger, Mateja. 1996. *Državno urejanje špediterske dejavnosti v Sloveniji*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

- Trstenjak, Viktor. 2002. *EU zahteva prenovu špediterjev*. Ljubljana: Glas gospodarstva.
- Ugrin, Emil. 2002. *Zabeležka predstavitve rezultatov raziskovalne naloge Vstop Slovenije v EU in njeni vplivi na obmejne službe s poudarkom na špediciji*. Ljubljana: GZS Slovenije.
- Urbanija, Anamarija. 1995. *Prilagajanje novim razmeram na trgu*. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 40, str.52.
- Zelenika, Ratko. 1996. *Međunarodna špedicija*. Rijeka: Ekonomski fakultet.
- Zelenika, Ratko. 2001. *Prometni sustavi*. Rijeka: Ekonomski fakultet.

VIRI

- Blejec, Meta. 1999. *Standardna klasifikacija dejavnosti*. Ljubljana: Statistični urad RS.
- Interno gradivo GZS: *Analiza vstopa Slovenije v EU*, Ljubljana, 2001.
- Slovar slovenskega knjižnega jezika. 1991. *Peta knjiga T-Ž*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
- Snoj, Marko. 1997. *Slovenski etimološki slovar*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Statistični letopis Republike Slovenije 2002*. Ljubljana: Statistični urad RS, 2002.
- Študija izvedljivosti projekta Prestrukturiranje območij slovensko-italijanskih mejnih prehodov Sežana-Vrtojba 2002*. Končno poročilo. Projekt SL-9914.01.01.B.k.
- <http://intrastat-surs.gov.si/intrastat.html> - 22.10.2005
- <http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=207> - 10.8.2004
- <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=8705&IDpm=8230> - 18.10.2004
- <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?IDpm=8230> - 18.10.2005
- http://www.izvoznookno.si/novice.php?mode=seznam&menu=novice&akcija=izbrana_novica&id=1883 - 23.2.2004
- <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=1891> - 23.2.2004
- http://www.eurosped2001.si/splosni_pogoji.htm) - 26.7.2004
- <http://www.ds-rs.si/dejavnost/dsvet/odgovori/Jan-3htm> - 12.12.2005

PRILOGE

Priloga 1 Anketa o pripravljenosti špediterskih podjetij na področju MMP Vrtojba ob vstopu Slovenije v EU in njena analiza (lastna izvedba)