

ZAKLJUČNO POROČILO
O REZULTATIH OPRAVLJENEGA RAZISKOVALNEGA DELA
NA PROJEKTU V OKVIRU CILJNEGA RAZISKOVALNEGA
PROGRAMA (CRP) »KONKURENČNOST SLOVENIJE 2006 – 2013«

I. Predstavitev osnovnih podatkov raziskovalnega projekta

1. Naziv težišča v okviru CRP:

Povezovanje ukrepov za doseganje trajnostnega razvoja

Prejeto:

- 8 -09- 2011

Številka zadeve:

63113-137/2008

2. Šifra projekta:

V4-0533

3. Naslov projekta:

Internacionalizacija slovenskega kmetijskega in živilskega sektorja in njegova konkurenčnost na mednarodnih trgih

3. Naslov projekta

3.1. Naslov projekta v slovenskem jeziku:

Internacionalizacija slovenskega kmetijskega in živilskega sektorja in njegova konkurenčnost na mednarodnih trgih

3.2. Naslov projekta v angleškem jeziku:

Firm level internationalization in Slovene agricultural and food sector and its international competitiveness

4. Ključne besede projekta

4.1. Ključne besede projekta v slovenskem jeziku:

internacionalizacija, kmetijski in živilski proizvodi, konkurenčnost, izvoz, uvoz

4.2. Ključne besede projekta v angleškem jeziku:

internationalization, agricultural and food products, competitiveness, export, import

5. Naziv nosilne raziskovalne organizacije:

Univerza v Mariboru, Fakulteta za kmetijstvo in biosistemske vede

5.1. Seznam sodelujočih raziskovalnih organizacij (RO):

Univerza na Primorskem, Fakulteta za management

6. Sofinancer/sofinancerji:

Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano

7. Šifra ter ime in priimek vodje projekta:

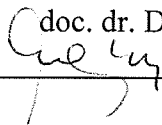
22363

Darja Majkovič

Datum: 31.8.2011

Podpis vodje projekta:

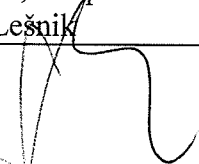
doc. dr. Darja Majkovič



Podpis in žig izvajalca:

Po pooblastilu rektorja UM
Dekan Fakultete za kmetijstvo
in biosistemske vede:
Izr. prof. dr. Mario Lešnik

dekan UM FKBV, izr. prof. dr.
Mario Lešnik



II. Vsebinska struktura zaključnega poročila o rezultatih raziskovalnega projekta v okviru CRP

1. Cilji projekta:

1.1. Ali so bili cilji projekta doseženi?

- ☒ a) v celoti
☐ b) delno
☐ c) ne

Če b) in c), je potrebna utemeljitev.

1.2. Ali so se cilji projekta med raziskavo spremenili?

- ☒ a) da
☐ b) ne

Če so se, je potrebna utemeljitev:

Cilji projekta so se tekom same raziskave deloma spremenili, predvsem v smislu razširitve uporabljenih metodoloških pristopov in dolžine analiziranega obdobja. V predlogu raziskovalnega projekta smo predvideli analizo stanja konkurenčnosti slovenskih kmetijskih in živilskih proizvodov na tujih trgih do vključno leta 2007. Tekom izvajanja projekta je bil s sofinancerji raziskave podpisan aneks o mirovanju projekta zaradi daljše odsotnosti nosilke projekta (zdravstveni razlogi) in tako se je zaključek projekta zamaknil do 31. avgusta 2011. Zaradi večje aktualnosti obravnavane tematike smo to analizo naknadno razširili še za obdobje 2008-2010. Podatki do leta 2007 so bili predstavljeni v izdani strokovni monografiji v skladu s cilji predlaganega projekta, rezultati 2008-2010 pa so v fazi priprave v ustrezno obliko za diseminacijo rezultatov. Tekom raziskave smo se srečevali s problemom nedostopnosti podatkov na nivoju poslovanja posameznih kmetijskih in živilskih podjetij. Za testiranje modela na ravni posameznih podjetij smo potrebovali natančne in podrobne podatke o uvozu in izvozu kmetijskih in živilskih proizvodov na ravni petih decimalk KN po posameznih podjetij ter podatke o njihovem poslovanju. Če bi slednje lahko pridobili tudi iz različnih podatkovnih baz (AJPEŠ, GV-IN, ipd), pa smo za prve zaprosili pristojni inštituciji, to sta SURS in CURS. Na obeh straneh nam je bilo pojasnjeno da gre za podatke ki so opredeljeni kot davčna tajnost in kot taki nam niso bili posredovani v nadaljno obdelavo. Brez kombinacije obeh sklopov

podatkov pa testiranje modela ni bilo moč izvesti. Zato smo se odločili za razvoj alternativnega modela o pomenu necarinskih ovir na nacionalni ravni ob razpoložljivih podatkih na nivoju EU držav. Metodološki inštrumentarij, predviden v sami prijavi projekta je bil razširjen, saj so razvite tudi študije z uporabo panelnih ekonometričnih analiz in prilagojenega gravitacijskega modeliranja, velik del rezultatov pa je že objavljen v vidnih znanstvenih publikacijah. Prav tako smo se dodatno odločili za pregled stanja razširjenosti in pomena necarinskih ovir na terenu, katerega smo izvajali s pomočjo anketnega vprašalnika, razposlanega članom Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij ter izvedbe intervjujev s predstavniki certifikacijskih organov v Sloveniji. Slednji so se za sodelovanje odzvali v omejenem obsegu, ter del podatkov v skladu s politiko poslovanja svojih podjetij opredelili kot zaupne. Na anketo pa nam je odgovorili 29 slovenskih kmetijskih in živilskih podjetij. Podrobneje pa smo analizirali tudi poznavanje in prisotnost standarda GlobalGAP na strani ponudnikov in odjemalcev.

2. Vsebinsko poročilo o realizaciji predloženega programa dela¹:

1. Ugotavljanje stopnje konkurenčnosti slovenskih kmetijskih in živilskih proizvodov na mednarodnih trgih

Pri ugotavljanju izvozne konkurenčnosti oziroma nekonkurenčnosti kmetijskih in živilskih proizvodov smo uporabili metodo po Aigingerju. Avtor (Aiginger 1997; 1998) z uporabo podatkov zunanje trgovine ugotavlja konkurenčnost oziroma nekonkurenčnost v dveh segmentih. Prvi segment je področje cen, drugi pa področje kakovosti. Na tej podlagi smo posamezne panoge in njihove proizvode razvrstili v naslednje štiri skupine:

Skupina C+, ki jo odlikuje uspešna cenovna konkurenčnost,
Skupina C–, ki cenovno ni konkurenčna – vzrok so največkrat visoki proizvodni stroški,
Skupina K+, ki jo odlikuje uspešna kakovostna konkurenčnost, ker izvoz kljub višji izvozni kot uvozni ceni proizvoda presega uvoz; ta nakazuje višjo kakovostno raven, zato je to najbolj zaželena skupina, in

Skupina K–, ki na področju kakovosti ni konkurenčna – čeprav je izvozna cena nižja od uvozne, je trgovinska bilanca negativna; to je najbolj problematična skupina, saj kaže, da se dejavnost sooča z velikimi strukturnimi problemi.

Za razvrstitev proizvodov glede na konkurenčnost je potrebna analiza uvoznih in izvoznih cen ter obsega menjave. Trgovski tokovi so po Aigingerju razčlenjeni s primerjavo med povprečnimi izvoznimi in uvoznimi cenami. Hkrati je bilo treba proučiti, ali se je izbrani tok zaključil s pozitivno ali z negativno zunanjetrgovinsko Metodo smo v segmentu dvosmerne trgovine aplicirali na naslednji način:

- Skupina C+: $UVX < UVM$ in $QX > QM$: konkurenčnost v segmentu cene,
- Skupina C–: $UVX > UVM$ in $QX < QM$: nekonkurenčnost v segmentu cene,
- Skupina K+: $UVX > UVM$ in $QX > QM$: konkurenčnost v segmentu kakovosti,
- Skupina K–: $UVX < UVM$ in $QX < QM$: nekonkurenčnost v segmentu kakovosti,

kjer so UVX povprečna cena proizvoda v izvozu, UVM povprečna cena proizvoda v uvozu, QX količina proizvoda v izvozu in QM količina proizvoda v uvozu. Vse navedene vrednosti in količine so za obdobje do leta 2007 izračunane na šestmesečnem nivoju kombinirane nomenklature proizvodov. Razvrstitev proizvodov glede na konkurenčnost je možna le v segmentu dvosmerne trgovine. Pri tem po Aigingerju velja, da je trgovanje z določenim proizvodom dvosmerno, kadar manjšinski tok (npr. izvoz) predstavlja vsaj 10 % večinskega toka (v tem primeru uvoza):

$$\text{Min } (X_{kk'pt}, M_{kk'pt}) / \text{Max } (X_{kk'pt}, M_{kk'pt}) > 10\%$$

kjer je X (M) vrednost izvoza (uvoza) države k, k' trgovinska partnerica, p proizvod in t obravnavano časovno obdobje (leto). Pod tem pragom je manjšinski tok neznačilen in kot tak ne predstavlja značilne strukturne determinante trgovanja. Večji je delež dvosmerne trgovine, večja je stopnja integriranosti proizvodov v mednarodne tokove, torej se v tem primeru pričakujejo manjši pritiski po prestrukturiranju.

Eden izmed osnovnih ciljev kmetijske politike, opredeljene v Zakonu o kmetijstvu (Ur.l. št. 45 / 9.5.2008) je trajno povečevanje konkurenčne sposobnosti kmetijstva. Primerna stopnja konkurenčnosti in s tem izvozna uspešnost je pri malih državah, kot je Slovenija, še zlasti pomembna. Medtem ko lahko podjetja v velikih državah uspevajo, četudi ne izvažajo, podjetja iz malih držav brez izvoza dolgoročno ne morejo uspevati (Rebernik s

¹ Potrebno je napisati vsebinsko raziskovalno poročilo, kjer mora biti na kratko predstavljen program dela z raziskovalno hipotezo in metodološko-teoretičen opis raziskovanja pri njenem preverjanju ali zavračanju vključno s pridobljenimi rezultati projekta.

sod., 2003). Seveda samo stopnjo konkurenčnosti (na mednarodnih trgih) tvori izjemno obširen in kompleksen skupek dejavnikov. Temu ustrezno, obstaja množica možnih metodoloških pristopov k merjenju le-tega.

Kmetijski in živilski proizvodi k vrednosti skupne slovenske blagovne menjave s tujino prispevajo razmeroma malo, prispevek k skupnemu negativnemu saldu pa je signifikanten. Slovenija je neto uvoznica hrane. V obdobju od leta 2003 do leta 2007 je neto uvoz velik predvsem pri nekaterih skupinah rastlinskega izvora, ki so s stališča uravnotežene in zdrave prehrane pomembne (sadje, zelenjava, žita in njihovi proizvodi). Skupno trgovanje je potekalo predvsem s predelanimi proizvodi, kar je značilno za razvitejše države (vendar hkrati zaskrbljujoče narašča tudi menjava nepredelanih, kot npr izvoz živih živali). Tako je delež predelanih proizvodov v izvozu višji kot v uvozu, vendar pa se znižuje, kar s stališča doseganja višje dodane vrednosti ni zaželeno. Po izločitvi enosmerne trgovine, kjer konkurenčnosti po izbrani metodologiji ni bilo moč analizirati, smo ugotovili, da je nekaj več kot tretjina obravnavanih proizvodov v menjavi konkurenčnih na področju kakovosti. Ta vrsta konkurenčnosti je najbolj zaželena, saj gre za neto izvoz po cenah, ki presegajo cene teh proizvodov v uvozu. Izvozniki so v tem primeru uspešni kljub visokim cenam, ker jim trg kakovost priznava. Nadaljnja desetina proizvodov v menjavi je konkurenčnih na področju cene, ko je prodor na tuje trge uspešen zaradi nizkih izvoznih cen. Le malo nižji pa je delež kakovostno nekonkurenčnih proizvodov, kar pa je najbolj problematična skupina. V tem primeru proizvajalci na tuje trge ne morejo prodati, čeprav so cene njihovih proizvodov relativno nizke. Predvsem v tej skupini proizvajalcev je izboljšanje nujno, saj se sicer ne bodo mogli uspešno uveljavljati niti na enotnem notranjem, še manj pa na izjemno dinamičnem in vse bolj zaostrenem globalnem trgu.

Podrobnejši rezultati so objavljeni v monografiji v skladu s cilj projekta:

Kovač, M, Majkovič, D. Menjava kmetijskih in živilskih proizvodov Slovenije s tujino : stanje, trendi, predelanost in konkurenčnost, (Zbirka Delovni zvezki UMAR, letn. 18, št. 5). Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2009.

Več rezultatov analize zunanjetrgovinskih tokov je objavljenih še v bibliografskih enotah projektne skupine (glej tudi izpis bibliografije projektne skupine iz baze Cobiss v prilogi): Bojnec, Š, Ferto, I. Price competition vs. quality competition : the role of one-way trade. *Acta oecon.* (Bp.), March 2008, vol. 58, no. 1, str. [61]-89, tabele.

Majkovič, D, Rozman, Č, Žderić, V. Food value chains in Slovenia and their risks assessment. *Agricultura*. [Print ed.], 2008, vol. 6, no. 1, str. 18-26.

Bojnec, Š, Ferto, I. European enlargement and agro-food trade. *Can. j. agric. econ.*, 2008, vol. 56, no. 4, str. 563-579.

Bojnec, Š, Ferto, I. Agro-food trade sustainability in central and Eastern Europe. *International journal of sustainable economy*, 2008, vol. 1, no. 1, str. 100-112, tabele.

Bojenc, Š, Ferto, I. Dairy trade competitiveness : crucial role of processed products. *Milchwissenschaft*, 2008, letn. 63, št. 4, str. 434-438.

Bojnec, Š, Ferto, I. Former Central European free trade agreement countries' agri-food trade specialisation. *Agrarwirtschaft*, 2009, vol. 58, no. 8, str. 356-364, tabele.

Bojnec, Š, Ferto, I. Determinants of agro-food trade competition of Central European countries with the European Union. *China econ. rev.*, 2009, vol. 20, is. 2, str. 327-337, doi: 10.1016/j.chieco.2008.10.002.

Bojnec, Š, Ferto, I. Agro-food trade competitiveness of Central European and Balkan countries. *Food policy*. [Print ed.], 2009, vol. 34, no. 5, str. 417-425, tabele, doi: 10.1016/j.foodpol.2009.01.003

Bojnec, Š, Ferto, I. Southeastern European agrofood trade specialization. *East. Europ. econ.*, 2010, vol. 48, no. 3, str. 22-51, tabele, doi: 10.2753/EEE0012-8775480303.

Bojnec, Š., Ferto, I. Structure and convergence of agro-food trade of Central and Eastern European Countries with the European Union during pre-accession. Ekon. čas., 2010, 58, č. 7, str. 677-689, tabele

Bojnec, Š., Ferto, I. Quality differentiation in East-West European agro-food trade during the pre-accession. Transform. bus. econ. (Spausd.), 2010, vol. 9, no. 3 (21), str. 36-51, tabele.

Kovač, M., Majkovič, D. Nekateri značilnosti slovenske zunanje trgovine v sektorju sadjarstva = Some characteristics of Slovenian external trade within the fruit sector. V: Hudina, M (ur.). Zbornik referatov 2. Slovenskega sadjarskega kongresa z mednarodno udeležbo, Krško, 31. januar - 2. februar 2008. Ljubljana: Strokovno sadjarsko društvo Slovenije, 2008, str. 413-420.

Majkovič, D., Pažek, K., Rozman, Č. Trade stream analysis : report for 6th FP project e-Trust: Bilding trust for quality assurance in emerging e-commerce markets for food chain. Maribor: Fakulteta za kmetijstvo, [2008]. 56 f., ilustr.

Majkovič, D., Kovač M.: Recent trends in Slovene-Croatian exchange of agricultural and food products. 44. Hrvatski i 4. međunarodni simpozij agronoma, 2009. Osijek: Poljoprivredni fakultet Sveučilišta Jurija Strossmayera u Osijeku.

Kovač, M., Majkovič, D. Izvozna konkurenčnost kmetijskih in živilskih proizvodov Slovenije = Export competitiveness of Slovene agricultural and food products. V: Rozman, Č (ur.), Kavčič, S (ur.). 5. konferenca DAES, Pivola, 18.-19. marec 2010. Sodobni izzivi menedžmenta v agroživilstvu. 1. izd. Ljubljana: Društvo agrarnih ekonomistov Slovenije - DAES, 2010, str. 259-267

Kovač M., Majkovič, D.: Zunanjetrgovinska menjava z žiti, proizvodi mlinске industrije in izdelkov iz žit – stanje , trendi in konkurenčnost. Predavanje v okviru letne skupščine Sekcije za pekarstvo, GZS. Ljubljana, 2009.

Majkovič, D. Trade Stream analysis: Slovenia. Prezentacija na 3rd intermediate e-trust meeting. Innsbruck, 2008.

Kovač, M., Majkovič, D. Ugotavljanje konkurenčnost v kmetijstvu in živilstvu. Predavanje na Kmetijsko gozdarski zbornici Slovenije, 2010.

2. Preverjanje poznavanja in pomena necarinskih ovir s strani izbranih akterjev kmetijstva in živilskopredelovalne industrije

Pri analizi obstoječega stanja smo uporabili več pristopov, zlasti anketiranje (klasična pošta in spletno anketiranje), študije primerov ter tehnike poglobljenega intervjuja. V tem sklopu smo zajeli tako primarni sektor (pridelovalce – kmete), izbrana kmetijska in živilska podjetja, segment odjemalcev, kakor tudi certifikacijske organe. V tem sklopu smo k sodelovanju pritegnili tudi študente podiplomskega študijskega programa Agrarna ekonomika, UM FKBV.

V letu 2008 smo izvedli anketiranje po pošti (poslanih 789 anket, vrnjenih 223 anket), na primeru standarda GlobalGAP. Tovrstne prostovoljne standarde namreč uvrščamo med necarinske ovire. V ta namen smo izvedli ločeni anketni raziskavi, v katerih smo uporabili tudi različna anketna vprašanja. Anketna vprašalnika sta bila sestavljena iz 23 tematskih vprašanj za pridelovalce in 29 vprašanj za trgovske verige in druge odjemalce. Anketna vprašanja so bila razdeljena na dva tematska sklopa. V prvem sklopu so bila splošna vprašanja, kako zagotoviti varno hrano in poznavanje standardov, drugi sklop pa se je nanašal samo na sadje in zelenjavo. Tako smo v anketi zajeli pridelovalce, ki se ukvarjajo s pridelavo integrirane in ekološke zelenjave in sadja, med njimi tudi tiste, ki so v kontroli

za pridobitev GlobalGAP standarda. Tako je bila anketa poslana 721 pridelovalcem, izpolnjene ankete pa jih je vrnilo 115. Pri trgovskih verigah pa smo si pomagali z informacijsko bazo podatkov Gospodarske zbornice Slovenije, ki naj bi zahtevala GlobalGAP-standard od pridelovalcev zelenjave in sadja (Spar, Hofer, Lidl, Mercator, Tuš). Za druge odjemalce, kot so menze, vrtci in šole pa smo si pomagali s seznamom ekošol in vrtcev ter ostalih obratov javne prehrane. Tako je bilo za anketiranje zajetih 276 naslovnikov trgovskih verig in drugih odjemalcev. Prejeli smo 42 izpolnjenih anket. Rezultati kažejo, da so trgovske verige sicer seznanjene z GlobalGAP-certifikatom in varnostjo pridelkov, vendar ga večji meri ga še ne zahtevajo (v letu 2008), danes pa je ta zahteva že mnogo bolj prisotna. Pridelovalci so izpostavili problem obsežne dokumentacije, osveščenosti, prilagoditvi kontrolnih točk, finančnem vložku ter dejstvu da v času anketiranja odjemalci in trgovske verige še niso zahtevale standarda. V uvajalnem obdobju standarda na slovenski trg (leta 2004) še noben proizvajalec ni v celoti izpolnjeval zahtev standarda, čeprav so bili večji pridelovalci z urejenim varstvom pri delu, ustreznim načinom odvoza odpadkov, ravnanjem z nevarnimi snovmi, ipd, bližje letem; vsem pa je manjkalo še več ali manj sistematično urejene dokumentacije, gnojilni načrti, analize pridelkov na ostanke pesticidov, analize vode za namakanje, izboljšanje higienskih razmer, lastna notranja presoja, itn. Leta 2006 je pridobil certifikat en pridelovalec zaradi izvoza v Veliko Britanijo, leto kasneje 6 pridelovalcev zaradi izvoza v Avstrijo, sedem pridelovalcev pa se je prijavilo v kontrolo za pridobitev certifikata. Za ta korak so se odločali zaradi zahtev na tujih trgih (predpogoj za vstop v verigo). Rezultati so bili zbrani in obdelani v diplomskem delu univerzitetnega študija Kmetijstvo:

Kobale Polonca. Pomen in poznavanje shem kakovosti – primer standarda GlobalGAP. Diplomsko dela študentov Fakultete za kmetijstvo in biosistemske vede UM. Mentor: dr. Martina Bavec. Somentor: dr. Darja Majkovič.

V okviru spodaj navedenega predavanja je bilo predstavljeno tudi poznavanje in razširjenost standarda GlobalGAP s strani proizvajalcev in pomembnejših odjemalcev.

Majkovič, D. Slovenski potrošniki in njihovo poznavanje živil z ekološko označbo. V: Ekološko kmetijstvo varuje podtalnico: Zbornik 12. Alpe Jadran simpozija. Hoče: FKBV IKC, 2008.

V letu 2011 smo izvedli še e-anketiranje članov Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij o njihovih izkušnjah z internacionalizacijo in v nadaljevanju predstavljamo prve rezultate. Pod pojmom internacionalizacija poslovanja razumemo (nujen) proces vključevanja domačih podjetij v mednarodno okolje, ki lahko poteka na več načinov. Prodor na tuje trge preko izvoza predstavlja za podjetje določene fiksne vstopne stroške, ki pa so nižji od fiksnih stroškov v primeru investicije v lastno podružnico v tujini. Najmanj produktivna podjetja, ki teh fiksnih stroškov ne morejo pokriti, prodajajo samo na domačem trgu, bolj produktivna podjetja izvažajo, najbolj produktivna podjetja pa investirajo v lastno podružnico v tujini. Tako je po teoretičnem modelu Helpmana, Melitza in Yeapla (2004) prav heterogenost v produktivnosti podjetij odločilni faktor zakaj se pri enakih trgovinskih in investicijskih priložnostih nekatera podjetja odločijo za prodajo doma, druga za izvoz in tretja za izhodne neposredne investicije. Podpora internacionalizaciji poslovanja je tudi eden izmed sklopov razvojne prioritete št. 1 Strategije razvoja Slovenije, Konkurenčno gospodarstvo in hitrejša gospodarska rast (UMAR, 2005). Na anketiranje v letu 2011 se je odzvalo 29 podjetij, od teh jih je 22 izpolnilo vprašalnik v celoti. Največji delež anketirancev predstavljajo srednje velika podjetja, sledijo velika podjetja, največji delež anketiranih s sedežem v osrednjeslovenski regiji, sledi Savinjska in Podravska. Dobrih 90% anketiranih podjetij se ukvarja s predelavo živil (prednjačijo dejavnosti 10.8., 11.07., 10.5.), ostali pa s primarno dejavnostjo kmetijstva, gozdarstva in ribištva. Največ

anketiranih podjetij poleg na domačih posluje na trgih EU in trgih bivše Jugoslavije in Balkana. Kar 90% anketiranih podjetij izvažajo proizvode predelane za končno potrošnjo, manj kot 10% pa izvažajo primarne surovine, kar je s stališča doseganja višje dodane vrednosti dobrodošlo. 42% podjetjem se je delež poslovanja s tujimi trgi po vstopu v EU povečal, dobri tretjini ostaja na enaki ravni, preostali pa navajajo da se je delež zmanjšal. Načine vstopov na tuje trge lahko delimo na izvozni, pogodbeni in naložbeni način. Pri slovenskih malih podjetjih se največ uporabljata neposredni in posredni izvoz, nato izvoz preko lastnih enot v tujini pa tudi v obliki pogodbene proizvodnje in drugih kooperacijskih pogodb (Dubrovski 2006, 183-184). Tako so naši anketiranci navajali, da se najpogosteje poslužujejo izvoza blaga in storitev preko posrednikov, sledi direktni izvoz. Posredni izvoz preko izvoznega trgovca, provizijskega posrednika ali komisionarja je prva stopnja procesa internacionalizacije podjetja, pri čemer je v proces izvoza vključen domači posrednik. Neposredni izvoz ima številne prednosti: neposreden stik s tujimi odjemalci in tako tudi informacije, izgradnjo lastnega omrežja in nadzor nad njim, izvajanje lastnih strategij, krepitev lastnega imidža. Skupinski vstop na tuji trg je vstop, ko se v okviru izvozne skupine poveže več podjetij. Te oblike izvoza naši anketiranci niso navajali. Med ovirami, s katerimi se anketirana podjetja srečujejo pri vstopu na tuje trge prednjačijo ravno različne nevarinske ovire, sledi pomanjkanje informacij o tujih trgih ter cenovna nekonkurenčnost proizvodov. Med pridobljeni standardi se najpogosteje pojavlja IFS, sledi ISO 22000, BRC, navajajo pa še Kosher, NSF, Halal,... Kar 90% anketirancev navaja da je posedovanje teh standardov (ki sodijo med nevarinske ovire) predpogoj za vstop na tuje trge, kot zelo pomemben pa ocenjujejo tudi učinek večje prepoznavnosti in ugleda pri kupcih ter konkurenčnih podjetjih, povečanje možnosti vključitve v prodajne kanale, pripomorejo k izgradnji zaupanja v varnost in kakovosti živil, hkrati pa tudi navajajo da posedovanje standardov pripomore k povečanju stroškov v podjetju in da so nekatere zahteve standardov prestroge.

Pri izvajanju intervjujev (v letu 2010 in 2011) s certifikacijskimi organi smo naleteli na omejene informacije v skladu s poslovno politiko podjetij. Tako nismo pridobili ocen o njihovih tržnih deležih na slovenskem trgu, prav tako so bile skope informacije o tem, koliko in katera podjetja so pri njih opravila postopek certificiranja. Po navedbah intervjujancev se podjetja odločajo za pridobitev določenega standarda zaradi zahteve kupcev, pa tudi samega imidža podjetja, bonitet pri javnih razpisih, itn.. Podjetja se prilagajajo za pridobivanje standardov na podlagi predhodnega znanja in stopnje pripravljenosti zaposlenih v samem podjetju, kjer se bo presoja izvedla. Opustitev standardov praktično ni (pod 5%), če pa že pride do opustitve posameznega standarda pa je to posledica izgube kupca, ali njegovih spremenjenih zahtev, otežene ekonomske situacije, odhoda ključnih zaposlenih, pa do neizpolnitve pričakovanj kaj naj bi standard doprinesel k samemu poslovanju podjetij.

3. Modeliranje

V novejši mednarodni ekonomiji, postajajo privatni standardi in njihov vpliv na (mednarodno) trgovino ter poslovanje podjetij vse pomembnejša tema. Vendar pa zaradi pomanjkljivih podatkovnih baz in še nerazvitih ustreznih modelnih pristopov, srečamo večinoma študije, ki uporabljajo metodološke pristope:

- faktorska in /ali regresijska analiza (Buttle, 1997; Singels, Ruel, van der Water 2001, Calisir e tal., 2001; Chow-Chua, Goh, Wan, 2003; Calisir, 2007)
- clusterska analiza (Casa-Desus, M; Gimenez, G., 2000)
- kvalitativne metode (intervjuji) Walgenbach 2007

- gravitacijsko modeliranje

Slednji dve sta v ustreznih kombinacijah bili uporabljeni tudi v našem projektu.

Melitz (2003) je izgradil model splošnega ravnotežja iz katerega je razvidno da pred vstopom podjetij na tuje trge poteka samo-selekcija. Podjetja se namreč razlikujejo med seboj po doseženi stopnji produktivnosti, in pri sami odločitvi za poslovanje (vstop) na tuje trge podjetja nosijo breme fiksnih (po Melitz-u stroški povezani s promocijo proizvodov na tujih trgih, stroški iskanja ustreznih poslovnih partnerjev, izpolnjevanja carinskih zahtev, ipd, Crozet in Mayer l 2007 upoštevata še stroške prilagoditve proizvoda zahtevam na tujem trgu in variabilnih stroškov (stroški transporta in carinskih dajatev). Vključujoč te in ostale omejitve, že na domačih tleh poteče selekcija podjetij, ki so sposobna načrtovati in dejansko izvesti prodor na tuje trge in tista ki to niso. V tej fazi je Chaney (2008) uvedel razlikovanje po izvoznih trgih z ekonometrično analizo vstopnih pogojev nanje. Predpostavlja, da je trg z visokimi vstopnimi ovirami ekskluziven, nanj vstopa manjše število podjetij z znatnimi izvoznimi količinami; na drugi strani se pojavlja skupina bolj odprtih trgov, dosegljivih večjemu številu manj produktivnih podjetij, tudi z manjšimi izvoznimi količinami svojih proizvodov. Chaney-ev model prikazuje, da je različna višina vstopnih stroškov na izbrane tuje trge in posledična heterogenost izvoznih trgov, statistično značilno povezana s karakteristikami podjetij ki so na te trge vstopala. Povezavo med heterogenostjo trgov in podjetij ki vstopajo nanje, obravnavata tudi Chevassus-Lozza in Latouche (2009) na primeru francoskih izvoznikov na agroživilske trge preostale EU. Avtoric uporabljata Chaney-ev model z dvema strukturnima enačbama (in številnimi novimi metodološkimi rešitvami) za oceno praga produktivnosti izvoznih podjetij in nato za oceno vpliva spremenljivk (velikost, razdalja, trgovinski stroški) na sam prag produktivnosti kakor tudi vrednost izvoza. Seveda pa je za razvoj modela na mikroravni potrebna obsežna baza podatkov na ravni poslovanja posameznih gospodarskih enot, katere nam CURS in SURS zaradi občutljivosti podatkov nista posredovali. Tako je pri izgradnji vzporednega modela ki nam služi kot ocenjevanje t.i. mejnega učinka v sektorju kmetijstvo v primerjavi z ostalimi gospodarskimi dejavnostmi bila uporabljena podatkovna baza CEP II, v kombinaciji z ostalimi razpoložljivimi in kompatibilnimi podatkovnimi bazami. Na ta način smo vrednotili pomen trgovinskih omejitev desetih novih članic (širitev EU v letu 2004) na trgu evropske petnajsterice. Podatkovno bazo smo izgradili s pomočjo baze TradeProd in CEP II (za leto 2000, podatki za kasnejša obdobja so bili namreč mestoma pomanjkljivi ter neustrezni za vključitev v model), ter testirali možnost vključitve alternativne baze podatkov o necarinskih omejitvah, katero smo povzeli po avtorjih Kee s sod. (2004). Vključitev baze po Kee-ju s sod. se je izkazala za ustrezno in tako obogatena podatkovna baza se je izkazala kot primerna za evalviranje teoretično izgrajenega modela. Izmerjeni bilateralni mejni koeficienti izkazujejo največjo prisotnost omejitev za nove države članice ki izvažajo v EU (vrednost koeficienta 34,47), v obratno smer (izvoz evropske petnajsterice v nove članice) znaša vrednost koeficienta 21,98, medtem ko je vrednost koeficienta ki ponazarja trgovanje znotraj trga EU15, najmanjša - v skladu s postavljenimi hipotezami (11,36). Trgovinske omejitve se izkažejo kot najmočnejše v:

- sektorju Proizvodnja hrane, pijač in tobaka (34,47);

- sledi proizvodnja nekovinskih mineralnih proizvodov (Manufacture of Non-Metallic Mineral Products, except Products of Petroleum and Coal) z vrednostjo koeficienta 21,33;

- proizvodnja lesa in papirja (Manufacture of Wood and Wood Products, Including Furniture, Manufacture of Paper and Paper Products, Printing and Publishing), vrednost koeficienta 21,12;

- tekstilna in usnjarska proizvodnja (Textile, Wearing Apparel and Leather Industries) z

ocenjeno vrednostjo koeficienta 18,73;

- proizvodnja kemikalij, goriv, plastike (Manufacture of Chemicals and Chemical, Petroleum, Coal, Rubber and Plastic Products) - vrednost koeficienta 15,49;
- kovinarska proizvodnja (Basic Metal Industries) 12,43;
- ter ostala predelovalna industrija (Manufacture of Fabricated Metal Products, Machinery and Equipment and Other Manufacturing Industries) 11,13.

Več o modeliranju je objavljeno v:

Chevassus-Lozza, E, Latouche, K, Majkovič, D, Unguru, M. The Importance of EU-15 borders for CEEC's agrifood exports : The role of tariffs and non-tariff measures in the pre-accession period. Food policy. [Print ed.], 2008, letn. 33, št. 6, str. 595-606.

Bojnec, Š., Ferto, I. Quality differentiation in East-West European agro-food trade during the pre-accession. Transform. bus. econ., 2010, 7, 3(21): 36-51. Prispevek analizira kakovostno diferenciacijo trgovine srednje-evropskih držav z EU z uporabo panelne analize. Hipoteze temeljijo na obsegu ponudbenih dejavnikov in ekonomski geografiji ter dejavniku povpraševanja z ravniyo ekonomski razvitosti. Analizirana je cenovna-kakovostna izvozna specializacija. Panelna analiza je potrdila kakovostno diferenciacijo, ki je pojasnjena z primerjalnimi prednostmi v relativnem obsegu dejavnikov.

Bojnec, Š., Ferto, I. Internet and international food industry trade. Ind. manage. data syst., 2010, 110(5): 744-761. Prispevek z uporabo prilagojenega gravitacijskega modela meri vpliv uporabnikov interneta na trgovino v hrani med OECD državami z uporabo panelnih in presečnih podatkov. Ugotovljen pozitiven, značilen in časovno naraščajoči vpliv interneta na izvoz potrjujejo učinek na zniževanje vstopnih izvoznih stroškov.

Bojnec, Š., Ferto, I. Determinants of agro-food trade competition of Central European countries with the European Union. China Economic Review, 2009, 20(2): 327-337. Z uporabo panelne ekonometrijske analize so analizirane determinante trgovinske konkurenčnosti za pet srednje-evropskih držav (Češka, Madžarska, Poljska, Slovaška in Slovenija) z EU.

Bojnec, Š., Ferto, I. Agro-food trade competitiveness of Central European and Balkan countries. Food Policy 2009, 34(5): 417-425. Članek preučuje raven, sestavo in razlike v relativnih trgovinskih prednostih/pomanjkljivostih za osem srednje evropskih in balkanskih držav na tržiščih EU in njihove ekonomske implikacije. Članek ugotavlja relativne trgovinske prednosti/pomanjkljivosti za posamezne skupine proizvodov v mednarodni trgovini. Pričakuje se vpliv na literaturo preko citiranja članka in s tem za nadaljnje raziskovanje ter za ekonomsko politiko. Uporabljena analiza trajanja je pokazala, da je razširitev EU imela vplive na relativne trgovinske prednosti in možne potenciale za analizirane države na tržiščih EU.

3. Izkoriščanje dobljenih rezultatov:

3.1. Kakšen je potencialni pomen² rezultatov vašega raziskovalnega projekta za:

- ☐ a) odkritje novih znanstvenih spoznanj;
- ☒ b) izpopolnitev oziroma razširitev metodološkega instrumentarija;
- ☒ c) razvoj svojega temeljnega raziskovanja;
- ☐ d) razvoj drugih temeljnih znanosti;
- ☐ e) razvoj novih tehnologij in drugih razvojnih raziskav.

3.2. Označite s katerimi družbeno-ekonomskimi cilji (po metodologiji OECD-ja) sovpadajo rezultati vašega raziskovalnega projekta:

- ☒ a) razvoj kmetijstva, gozdarstva in ribolova - Vključuje RR, ki je v osnovi namenjen razvoju in podpori teh dejavnosti;
- ☐ b) pospeševanje industrijskega razvoja - vključuje RR, ki v osnovi podpira razvoj industrije, vključno s proizvodnjo, gradbeništvo, prodajo na debelo in drobno, restavracijami in hoteli, bančništvom, zavarovalnicami in drugimi gospodarskimi dejavnostmi;
- ☐ c) proizvodnja in racionalna izraba energije - vključuje RR-dejavnosti, ki so v funkciji dobave, proizvodnje, hranjenja in distribucije vseh oblik energije. V to skupino je treba vključiti tudi RR vodnih virov in nuklearne energije;
- ☐ d) razvoj infrastrukture - Ta skupina vključuje dve podskupini:
 - transport in telekomunikacije - Vključen je RR, ki je usmerjen v izboljšavo in povečanje varnosti prometnih sistemov, vključno z varnostjo v prometu;
 - prostorsko planiranje mest in podeželja - Vključen je RR, ki se nanaša na skupno načrtovanje mest in podeželja, boljše pogoje bivanja in izboljšave v okolju;
- ☐ e) nadzor in skrb za okolje - Vključuje RR, ki je usmerjen v ohranjanje fizičnega okolja. Zajema onesnaževanje zraka, voda, zemlje in spodnjih slojev, onesnaženje zaradi hrupa, odlaganja trdnih odpadkov in sevanja. Razdeljen je v dve skupini:
- ☐ f) zdravstveno varstvo (z izjemo onesnaževanja) - Vključuje RR - programe, ki so usmerjeni v varstvo in izboljšanje človekovega zdravja;
- ☐ g) družbeni razvoj in storitve - Vključuje RR, ki se nanaša na družbene in kulturne probleme;
- ☐ h) splošni napredek znanja - Ta skupina zajema RR, ki prispeva k splošnemu napredku znanja in ga ne moremo pripisati določenim ciljem;
- ☐ i) obramba - Vključuje RR, ki se v osnovi izvaja v vojaške namene, ne glede na njegovo vsebino, ali na možnost posredne civilne uporabe. Vključuje tudi varstvo (obrambo) pred naravnimi nesrečami.

² Označite lahko več odgovorov.

3.3. Kateri so **neposredni rezultati** vašega raziskovalnega projekta glede na zgoraj označen potencialni pomen in razvojne cilje?

Z razširitvijo in izpopolnitvijo metodološkega instrumentarija je projektni skupini omogočena večja prepoznavnost in povečane možnosti objavljanja izsledkov raziskav v domačih in tujih strokovnih ter znanstvenih publikacijah. Z odmevnostjo objav si skupina zagotavlja več možnosti pri uspešni prijavi na domače in tuje, bilateralne ter multilateralne projekte in s tem lahko uspešneje pridobiva delež javnih sredstev za nadaljnje delovanje in razvoj. Razvoj lastnega temeljnega raziskovanja je predpogoj za tovrstno udejstvovanje. Izsledki projektnih raziskav razširjajo baze znanja za informirano razpravo in oblikovanje nadaljnjih smernic zainteresiranih deležnikov iz gospodarskega in javnega sektorja.

3.4. Kakšni so lahko **dolgoročni rezultati** vašega raziskovalnega projekta glede na zgoraj označen potencialni pomen in razvojne cilje?

V literaturi so dogajanja v izvozu slovenskega kmetijskega in živilskega sektorja (kot tudi dogajanja v izvozu tega sektorja v ostalih novih evropskih članicah) še precej neraziskana. Ne vemo še kaj dosti o ovirah, ki jim preprečujejo prodor in uspešno prodajo proizvodov na enotnem trgu, empirični poskusi vrednotenja teh ovir pa so maloštevilni ter kompleksni. Dinamično trgovanje z agroživilskimi proizvodi je bolj ali manj uspešno regulirano z različnimi ukrepi, katerih vpliv je pomemben, a raznolik. Osnovni namen ukrepov (vzpodbujanje menjave, povečanje transparentnosti trga, do določene mere tudi zaščita domačih proizvajalcev, ipd.) se v določenih primerih obrne in deluje zaviralno na bilateralno menjavo agroživilskih proizvodov. Zato je njihovo spremljanje in kvantificiranje njihovega vpliva pomembno in predstavlja tudi bazo za nadaljnje sprejemanje odločitev o določanju in spreminjanju oziroma prilagajanju ukrepov s strani nosilcev trgovinske politike.

3.5. Kje obstaja verjetnost, da bodo vaša znanstvena spoznanja deležna zaznavnega odziva?

- ☒ a) v domačih znanstvenih krogih;
- ☒ b) v mednarodnih znanstvenih krogih;
- ☒ c) pri domačih uporabnikih;
- ☐ d) pri mednarodnih uporabnikih.

3.6. Kdo (poleg sofinancerjev) že izraža interes po vaših spoznanjih oziroma rezultatih?

Del rezultatov projekta je bil že predstavljen tudi zainteresiranim domačim uporabnikom: Kovač, M., Majkovič, D. Zunanjetrgovinska menjava z žiti, proizvodi mlinске industrije in izdelkov iz žit - stanje, trendi in konkurenčnost : [predavanje v okviru letne skupščine Sekcije za pekarstvo, GZS]. Ljubljana, 2009.

Kovač, M., Majkovič, D. Slovensko kmetijstvo v luči gospodarskega pomena, zagotavljanje samooskrbe in sposobnosti konkuriranja : [predavanje na posvetu Razvojni forum: Prihodnost kmetijstva in hrane v Sloveniji, Ljubljana, Center Evrope]. Ljubljana, 2010.

Kovač, M., Majkovič, D. Ugotavljanje konkurenčnosti v kmetijstvu in živilstvu : [predavanje na Kmetijsko gozdarski zbornici Slovenije, Ljubljana]. Ljubljana, 2010.
Diseminacija pridobljenih znanj in rezultatov na prvo- in drugostopenjskem bolonjskem programu študija na UM FKBV.

3.7. Število diplomantov, magistrrov in doktorjev, ki so zaključili študij z vključenostjo v raziskovalni projekt?

Zaradi daljše odsotnosti nosilke projekta je bila izdelava zaključnih, diplomskih in magistrskih nalog v letih 2010 in 2011 v mirovanju. Na raziskovalno področje projekta se navezujejo sledeča diplomska in zaključna dela:

KOBALÉ, Polonca. Pomen in poznavanje shem kakovosti - primer standarda: GlobalGAP : diplomsko delo = Relevance and recognition of food quality schemes: the case of GlobalGAP standard : graduation thesis, (Diplomska dela študentov Fakultete za kmetijstvo in biosistemske vede, Univerzitetne diplomske naloge). Maribor: [P. Kobale], 2008. VIII, 60 f., [5] f. pril., ilustr. (dr. Darja Majkovič)

KASTELIC, Barbara. Analiza trga, cen in marže pri mleku : zaključna projektna naloga. Koper: [B. Kastelic], 2008. VIII, 51 str. + pril., ilustr., tabele. (dr. Štefan Bojnec)

911. TURK, Renata. Pomen neposrednih tujih investicij v Sloveniji : diplomska naloga. Koper: [R. Turk], 2008. VII, 59 str., ilustr., tabele. (dr. Štefajn Bojnec)

Tekom študijskega procesa so slušatelji drugostopenjskega študijskega programa Agrarna ekonomika na Fakulteti za kmetijstvo in biosistemske vede pri predmetu Mednarodni kmetijski trgi (nosilka predmeta Darja Majkovič) obravnavali tematiko internacionalizacije ter opravljali raziskovalne naloge s področja pomena in poznavanja nekarinskih ovir (trgovinski, privatni standardi) na nivoju agroživilskih podjetij ter s stališča vidnejših certifikacijskih organov v Sloveniji.

4. Sodelovanje z tujimi partnerji:

4.1. Navedite število in obliko formalnega raziskovalnega sodelovanja s tujimi raziskovalnimi institucijami.

Bilateralni projekt z INRA znanstveno tehničnega sodelovanja Slovenija-Francija, PROTEUS, Rennes, 2008-09, Slovensko kmetijstvo v Evropski uniji: prve izkušnje in prihodnji izzivi: Štefan Bojnec.

Član znanstveno raziskovalnega sveta EU projekta: 7OP AGRI20070336 Sustainable Agriculture and Soil Conservation, 2007-09: Štefan Bojnec.

Pridruženi raziskovalec (Associated Researcher) na KU Leuven, LICOS, Centre of Excellence: Štefan Bojnec.

Erasmus TS-mobilnost učiteljev (Slovaška kmetijska univerza Nitra, Univerza v Vilniusu, Bogazici Univerza Carigrad): Štefan Bojnec.

Norveška štipendija, 2011 (Univerza Stavanger): Štefan Bojnec.

CEPUUS, 2011, Slovaška kmetijska univerza v Nitri: Štefan Bojnec.

EU Local Employment Development, 2011 (EU Komisija): Štefajn Bojnec.

»Gibanja kmetijsko-živilske trgovine v srednje evropskih državah«, projekt med Slovensko akademijo znanosti in umetnosti (SAZU) in Madžarsko akademijo znanosti, 2006-09 in 2010-12: Štefan Bojnec.

Bilateralni projekt Slovenija-Slovaška 2011-2012, Primerjalna analiza dohodkovnega položaja izbranih Slovenskih in Slovaških gospodinjstev v različnih fazah finančne in ekonomske krize s Panevropsko univerzo v Bratislavi: Štefan Bojnec.

Projekt 7. okvirnega programa EU: 7OP EU 245123 Comparative Analysis of Factor Markets for Agriculture across the Member States (Centre for European Policy Studies, Brussels, Belgija, 2010-13): Štefan Bojnec.

7OP EU KBBE-265601-4-TRANSFOP Transparentnost oblikovanja cen hrane (Univerza Exeter, Velika Britanija, 2011-2013): Štefan Bojnec.

Projekt 6. okvirnega programa EU: EuroMARC, European Mountain Agrofood products, Retailing and Consumers (FP6-44279) 2007-2010: Darja Majkovič, Andreja Borec.

Projekt 6. okvirnega programa EU: eTrust, Building trust for quality assurance in emerging e-commerce markets for food chain (FP 6 Contract No. FOOD-CT-2006-043056) 2007-2009: Majkovič Darja, Črtomir Rozman, Pažek Karmen.

4.2. Kakšni so rezultati tovrstnega sodelovanja?

Znanstveno raziskovalne in strokovne objave.

Poglobljanje znanja o ustreznih strokovnih in znanstvenih pristopih, poglobljeno spoznavanje možnih metodoloških pristopov

Gostovanje na tujih univerzah.

Posredovanje pridobljenih znanj slušateljem prve, druge in tretje bolonjske stopnje študija.

Vzpostavljanje novih povezav s ciljem diseminacije izsledkov projekta, nadaljnjega razvoja metodoloških instrumentarijev, pridobivanja finančnih sredstev za ZR in strokovno delovanje v Sloveniji in izven.

5. Bibliografski rezultati³ :

Za vodjo projekta in ostale raziskovalce v projektni skupini priložite bibliografske izpise za obdobje zadnjih treh let iz COBISS-a) oz. za medicinske vede iz Inštituta za biomedicinsko informatiko. Na bibliografskih izpisih označite tista dela, ki so nastala v okviru pričujočega projekta.

³ Bibliografijo raziskovalcev si lahko natisnete sami iz spletne strani: <http://www.izum.si/>

6. Druge reference⁴ vodje projekta in ostalih raziskovalcev, ki izhajajo iz raziskovalnega projekta:

Prenos znanja ter predstavitve v Sloveniji:
Diseminacija pridobljenih znanj in rezultatov projekta na prvostopenjskem študijskem programu Management in razvoj podeželja, UM FKBV.
Diseminacija pridobljenih znanj in rezultatov projekta na drugostopenjskem študijskem programu Agrarna ekonomika, UM FKBV.
Kovač, M, Majkovič, D. Zunanjetrgovinska menjava z žiti, proizvodi mlinške industrije in izdelkov iz žit - stanje, trendi in konkurenčnost : [predavanje v okviru letne skupščine Sekcije za pekarstvo, GZS]. Ljubljana, 2009.
Kovač, M, Majkovič, D. Slovensko kmetijstvo v luči gospodarskega pomena, zagotavljanje samooskrbe in sposobnosti konkuriranja : [predavanje na posvetu Razvojni forum: Prihodnost kmetijstva in hrane v Sloveniji, Ljubljana, Center Evrope]. Ljubljana, 2010.
Kovač, M, Majkovič, D. Ugotavljanje konkurenčnosti v kmetijstvu in živilstvu : [predavanje na Kmetijsko gozdarski zbornici Slovenije, Ljubljana]. Ljubljana, 2010.
Predavanja na tujih univerzah:
Bojnec, Š. Trade advantages and trade competitiveness measures : lecture at Bogazici University, Department of International Trade, Istanbul, Turkey, 2011.
Bojnec, Š. International trade of agro-food products : lecture at Faculty of economics and management, Slovak University of Agriculture in Nitra. Nitra, 2011
Bojnec, Š. Comparative advantage and trade specialization : lecture at Vilnius University, Faculty of economics, 20.-30. 4. 2010. Vilnius, 2010.
Bojnec, Š. Internet and trade : lecture at University of Stavanger, Faculty of Science and Technology, Norway, 2010.
Bojnec, Š. R&D, trade and growth : lecture at University of Stavanger, Faculty of Science and Technology, Norway, Stavanger, 2010.
Bojnec, Š. Modelling of trade, comparative advantages and competitiveness : lecture on School of Economics and Computer Sciences in Cracow, 2009.
Bojnec, Š. Modelling of trade: agricultural and food trade : [predavanje na]Faculty of economics and management, Slovak Agricultural University in Nitra. Nitra, 2008
Bojnec, Š. Challenging issues in international trade analysis : lecture at Kasetsart University, Faculty of business administration, Bangkok, 2009.

⁴ Navedite tudi druge raziskovalne rezultate iz obdobja financiranja vašega projekta, ki niso zajeti v bibliografske izpise, zlasti pa tiste, ki se nanašajo na prenos znanja in tehnologije.
Navedite tudi podatke o vseh javnih in drugih predstavitev projekta in njegovih rezultatov vključno s predstavitvami, ki so bile organizirane izključno za naročnika/naročnike projekta.