

IZVOZNIKI 2019

DELOVO POSLOVNO SREDIŠČE

Tehnološki nacionalizem ni smiseln

A spori med njimi so vseeno vedno hujši. Po navedbah Svetovne banke odprte in pregledne politike ponavadi spodbujajo globalne verige vrednosti, bolj kot politike zmanjševanja uvoza, ki so usmerjene v dvig deležev domače dodane vrednosti pri izvozu, čemur smo priča danes. »Politike tehnološkega nacionalizma, torej državne spodbude za podjetja, da postanejo tehnološko neodvisna od drugih držav, ne dajejo pričakovanih rezultatov. Pregled najmočnejših tehnoloških podjetij tako iz razvitih kot razvijajočih se držav kaže, da so vsa močno vpeta v globalne verige vrednosti, torej sodelujejo z globalnimi dobavitelji in celo s svojo konkurenco na projektih odprtih inovacij.«

To lahko vidimo pravzaprav v celotnem visokotehnološkem sektorju. Zanj so značilne tudi kompleksnejše verige vrednosti, zato v visokotehnoloških panogah lahko vidimo povezovanje velikega števila podjetij iz različnih držav. Ta sektor ustvarja tudi najvišjo dodano vrednost.

Ko govorimo o uspešnosti države kot izvoznice, Svetovna banka opozarja, da ni več primerno upoštevati podatkov o dvostranski trgovini. »V svetu, kjer globalno trgovino predstavljajo polizdelki in komponente, blagovna menjava med dvema državama oz. neto uvoz ne pove veliko o domači ekonomiji, tako kot je to povedal v času, ko je prevladovalo trgovanje s končnimi izdelki. Kitajska je na marsikaterem področju na koncu verig vrednosti v Aziji, pri čemer kupuje napredne komponente iz Japonske in Koreje. Kar dve tretjini vmesnega uvoza na Kitajskem v sektor IKT prihajata iz drugih azijskih držav, pomemben pa je tudi delež uvoza iz Evrope in Severne Amerike. Tako pomemben

delež kitajskega izvoza pravzaprav predstavljajo izdelki, kjer je tudi vrednost ustvarjena v Evropi in Severni Ameriki. Po navedbah Svetovne banke obsega delež vrednosti Kitajske v svoji IKT panogi le polovico njihovega izvoza. Če v branje trgovinskih bilanc torej vključimo dodano vrednost, je stanje drugačno, kot ga slikata zgolj izvoz in uvoz. Uporaba podatka o trgovini z dodano vrednostjo namesto bruto trgovinske statistike bo, tako pišejo pri Svetovni banki, ključnega pomena tudi za ugotavljanje vpliva na delovna mesta, s tem pa na razporejanje bogastva in mednarodno politiko.



DOLŽINA GLOBALNIH VERIG VREDNOSTI RASTE, PRISPEVA K RAZVOJU EKONOMIJ DRŽAV V RAZVOJU IN IZBOLJŠUJE ŽIVLJENJSKE POGOJE MILIJONOV PREBIVALCEV, A NE PRINAŠA VSEM ENAKE KOLIČINE DODANE VREDNOSTI.

»Na primer, domnevni ameriški deficit v trgovanju z izdelki IKT s Kitajsko je v resnici polovico manjši, če upoštevamo celotno verigo vrednosti,« navajajo v Svetovni banki.

Tveganje erozije trgovinskega sodelovanja

To je za ZDA in Evropo dobra novica, a kaj, ko tega marsikdo

med svetovnimi voditelji ne razume. Raziskava Svetovnega ekonomskega foruma, ki je bila opravljena s podporo družbe Marsh & McLennan, je pokazala, da so največja tveganja današnjega časa, ki bodo tudi v prihodnosti narasla, konfrontacije velikih ekonomskih sil, erozija trgovinskega sodelovanja in politične konfrontacije. V letošnji raziskavi globalnih faktorjev tveganja je kar 73 odstotkov vprašanih izrazilo pričakovanje, da se bodo tveganja, povezana z erozijo večstranskih trgovinskih pravil in sporazumov, naslednje leto še povečala. Poleg tega slabitev institucionalne strukture globalnega trgovinskega sistema ustvarja tveganje, da se mednarodna gospodarska rast in trgovina znova upočasnita.

Po drugi strani države v razvoju, kot navaja Svetovna banka, skrbi zaradi nizkega deleža dodane vrednosti v bruto izvozni vrednosti. Marsikatero podjetje, ki začne kot specializiran dobavitelj za končne izdelke podjetij v razvitih državah, ima nizko dodano vrednost, morda le nekaj odstotnih točk. Veliko držav v razvoju si zato prizadeva povečati svoj prispevek z dodano vrednostjo k izvozu, zato preneha uvažati in začne ustvarjati lastne produkte. »Obstaja več razlogov, zakaj je treba k temu cilju pristopiti previdno. Morda se zdi kot preprosta matematika, da višji delež domače dodane vrednosti pomeni več skupne izvožene dodane vrednosti in s tem večji BDP. Vendar pa ta preprosta ideja ne upošteva dejstva, da so uvoženo blago in storitve ključna podpora konkurenčnosti končnega izdelka in s tem države. Če država umetno nadomesti ključne sestavne dele svojega proizvodnega sektorja s cenejšimi domačimi različicami, bo končni rezultat verjetno manj bruto izvoza in s tem manj, ne več, skupne izvožene dodane vrednosti,« navaja poročilo Svetovne banke.

Vertikalna integracija boljša

Anže Burger s Centra za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede in Matija Rojec z Urada Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj sta v članku iz leta 2016 ugotavljala, kako se v globalne verige vrednosti vključuje Slovenija, a žal njuna raziskava ne upošteva ustvarjene vrednosti v polizdelkih in komponentah. Kljub temu pa sta določene zaključke uspela podati.



NA PODLAGI ODLOČITVE O TEM, ALI BO PODJETJE SAMO PROIZVAJALO VMESNE PROIZVODE IN KOMPONENTE ZA SVOJE KONČNE PROIZVODE ALI PA JIH KUPOVALO OD ZUNANJIH DOBAVITELJEV TER ALI BO INTEGRACIJA ALI »OUTSOURCING« POTEKAL DOMA ALI V TUJINI, LAHKO SKLEPAMO O NJEGOVI USPEŠNOSTI.

Kot pišeta omenjena avtorja, lahko na podlagi obnašanja podjetja glede preskrbe z vmesnimi proizvodi, torej na podlagi odločitve o tem, ali bo samo proizvajalo vmesne proizvode in komponente za svoje končne proizvode (vertikalna integracija) ali pa jih kupovalo od zunanjih dobaviteljev (pogodbena vključitev) ter ali bo integracija ali »outsourcing« potekal doma ali v tujini, sklepamo o njegovi uspešnos-

ti. Podjetja, ki proizvajajo končne izdelke, naj bi tako komponente za svoj produkt izdelovala sama takrat, ko jim ta komponenta zagotavlja konkurenčno prednost, če ne, je smiselno, da jih kupujejo od dobaviteljev. To je namreč povezano s stroški investiranja, z razvojnimi centri in blagovno znamko. Najproduktivnejša podjetja naj bi tako izvažala v tujino, najmanj produktivna pa servisirala domači trg. Med podjetji, ki servisirajo domači trg, se najproduktivnejša vertikalno integrirajo, najmanj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode od drugih domačih podjetij. Med podjetji, ki servisirajo tuje trge, najproduktivnejša preko prevzema tujih družb ali ustanavljanja podružnic v tujini proizvajajo vmesne proizvode, najmanj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode od tujih podjetij. Vertikalne integracije je več v sektorjih z večjo produktivnostjo. Za slovensko gospodarstvo avtorja ugotavljata, »da je bolj vertikalno integrirano pri končnih kot pri vmesnih proizvodih. Daleč največji del izvoza vmesnih proizvodov predelovalne dejavnosti je pogodbeni tip izvoza med lastniško nepovezanimi partnerji. Delež pogodbenega izvoza končnih proizvodov se je po letu 1999 začel opazno zmanjševati, tako da je izvoz prek lastniško povezanih podjetij leta 2010 predstavljal že precej več kot polovico izvoza, in to predvsem na podlagi izhodnih neposrednih tujih investicij. Dinamično gledano pa najbolj raste vertikalni izvoz končnih proizvodov na podlagi vhodnih neposrednih tujih investicij. Zdi se, da pri izvozu končnih proizvodov vertikalna integracija v GVV omogoča stabilnejši izvoz v času gospodarske recesije, bolj kot to velja za pogodbeno integracijo. Pri uvozu vmesnih proizvodov vse-skozi izrazito prevladuje pogodbeni uvoz.«

pija.kapitanovic@delo.si

IZVOZNIKI 2019

DELOVO POSLOVNO SREDIŠČE

Generalni pokrovitelj:



Pokrovitelji:



Partnerji:



coface PKZ



DELO

SVET KAPITALA

Programski partner:

Inštitut za strateške rešitve