

IZVOZNIKI 2019

DELOVO
POSLOVNO
SREDIŠČE

Nenehna ekspanzija globalne trgovine je več desetletij spodbujala podjetja,

da so se intenzivneje in raznoliko vključevala v globalne verige vrednosti. Rast verig vrednosti se po zadnji krizi znižuje, dodatna tveganja pa prinaša še četrta industrijska revolucija, ugotavljajo pri Svetovni banki. Kako se v globalne verige vrednosti vključuje Slovenija in kakšna tveganja so danes na obzoru?

BDP države je mogoče razčleniti na domačo trgovino, preprosto verigo vrednosti, v kateri je proizvod izdelan v eni državi in porabljen v drugi ali izdelan v dveh državah in porabljen v tretji, ter zapleteno trgovino, kjer proizvodnja in nakup enega izdelka potekata v različnih državah po celem svetu. V primeru slednje govorimo o kompleksnih verigah vrednosti. Več kot dve tretjini svetovne trgovine se odvije preko globalnih verig vrednosti preko vsaj ene meje, večinoma pa preko več meja,« navaja poročilo Svetovne banke o globalnih verigah vrednosti (GVV), objavljeno aprila letos.

Globalne verige vrednosti se manjšajo

Zadnji dve desetletji je zaradi zniževanja stroškov transporta, izboljšanja telekomunikacij in odpravljanja trgovinskih omejitev dolžina globalnih verig vrednosti neprestano rasla. Prispela je k razvoju ekonomij držav v razvoju in izboljšala življenjske pogoje milijonov prebivalcev, po drugi strani pa ni prinesla vsem enake količine dodane vrednosti, zaradi česar zadnje čase vse pogosteje govorimo o ukinjanju trgovinskih sporazumov, protekcionizmu in kritikah globalizacije. Sodobne tehnologije, kot so robotika, umetna inteligenca, internet stvari in 3D-tiskanje, še zaostrejejo situacijo, saj spreminjajo utečene verige vrednosti, učinki pa so dvorezni. Če je včasih informacija potovala od dobavitelja k proizvajalcu, do distributerja in nato potrošnika ter nazaj, danes ti tokovi potekajo v različnih smereh. Ker vodilna podjetja analizirajo vse tokove informacij preko kontrolnih stolpov dobavnih verig, lahko proizvode vedno bolj prilagodijo individualnim zahtevam potrošnikov, poleg tega pa tista, ki imajo nadzor nad

informacijami, ustvarjajo največjo dodano vrednost in si zagotavljajo konkurenčno prednost za prihodnost ter iz oskrbnih verig izrivajo ostale.

Poročilo Svetovne banke ne vidi jasne vloge digitalnih tehnologij pri globalnih verigah vrednosti; medtem ko vračanje proizvodnje iz manj razvitih držav nazaj v razvite države krajša dobaviteljsko verigo ter zmanjšuje koordinacijo med dobavitelji in kupci, pa tudi zmanjšuje priložnosti teh držav za vključevanje v globalne verige vrednosti. Poročilo opozarja, da kljub večjim skupnim dobičkom, ki jih ustvarijo sektorji, temelječi na avtomatizaciji in digitalnih tehnologijah, te lahko povzročijo velike prebojne spremembe na trgu, a tudi povečajo razlike med regijami, kar bo zahtevalo obsežne politike prilagajanja. Čeprav robotika, 3D-tiskanje, internet stvari in veliki podatki preobražajo vse

sektorje, trenutno bolj vplivajo na panoge, kjer delajo z lesom, kovinami in drugimi za avtomatizacijo primernejšimi surovinami. Te se pogosteje selijo nazaj v razvite države, medtem ko podjetja v delovno intenzivnih panogah, kjer je pomembna človeška preciznost in svojih materialov zato še ne morejo robotsko tako natančno obdelati, še vedno opravičujejo svoj obstanek v državah v razvoju. Zanimiv je tudi podatek, da se delež tujih neposrednih investicij v zelene tehnologije v državah v razvoju od leta 2010 stalno zmanjšuje. Delež GVV v BDP se je tako po podatkih Svetovne banke med leti 2000 in 2007 (mimogrede, takrat je bil narejen prvi i-Phone, ki velja za učni primer odlične globalne verige vrednosti) širil veliko hitreje kot ostali deli BDP. Med krizo se je delež globalnih verig vrednosti drastično zmanjšal, med leti 2010 in 2011 si je nekoliko opomogel,

nato pa se je njegova rast do leta 2016 upočasnjevala. Leta 2017, kot navajajo pri Svetovni banki, je bila rast kompleksnih GVV hitrejša od rasti BDP, »toda prehitro je še za sklep, ali gre za obrat na bolje ali zgolj za letni odstop od negativnega trenda«.

Med leti 2000 in 2017 se je po podatkih Svetovne banke veriga dodane vrednosti na račun znotrajregijskega sodelovanja bolj povečala v Aziji kot v Severni Ameriki. Znotrajregijsko sodelovanje je upadlo tako v Severni Ameriki kot Evropi, ki sta obe v svoje verige vrednosti začeli vključevati Azijo, predvsem na račun manjšega znotrajregijskega povezovanja. Kitajska tako igra vse pomembnejšo vlogo kot dobavitelj in kot kupec v mednarodni verigi vrednosti ter v preprostitih verigah vrednosti znotraj svoje regije. ZDA in Nemčija pa še vedno ostajata najpomembnejši vozlišči za kompleksne verige vrednosti.



PANOGE, KJER DELAJO Z LESOM, KOVINAMI IN DRUGIMI ZA AVTOMATIZACIJO PRIMERNEJŠIMI SUROVINAMI, PROIZVODNJO SELIJO NAZAJ V RAZVITE DRŽAVE.

TRETJE OKO: MARINA LINDIČ, DIREKTORICA STRATEŠKE NABAVE V PODJETJU URSA IN PREDSEDNICA ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

Če si skupaj pomagamo, nam to prinaša konkurenčno prednost

Slovenija je, glede na svojo majhnost, zelo vpeta v evropsko in svetovno ekonomijo. Nabava komponent in surovin tudi pri manjših, predvsem pa pri velikih podjetjih ne more biti usmerjena samo na slovenski trg. Nabavniki morajo imeti pod nadzorom svoje nabavne kategorije na globalnem trgu in vedeti, kolikšna je celotna vrednost nabavnega proizvoda, če ga naročiš doma, in kolikšna, če v tujini. Pri odločitvi ni pomembna le cena produkta, ampak cena celotne nabavne verige: dobavni roki, prevozi, carine, servisiranje, garancijska doba, reševanje reklamacij itd. Premisliti je treba tudi, kakšna so tveganja, če dobavljaš iz držav, kjer so tveganja nizka, in kakšna, če dobavljaš iz držav, kjer so tveganja velika, npr. iz držav Daljnega vzhoda z nizkimi stroški.

Pomembna je tudi kvaliteta sodelovanja s pogodbenimi partnerji. Naši tehniki imajo recimo znanje o našem končnem proizvodu, o naših izdelkih in storitvah; naši dobavitelji pa imajo specifična znanja o njihovem proizvodu, ki je vhod v našega in je majhen delček v mozaiku našega proizvoda. Če izkoristimo znanje na obeh straneh, tako dobavitelji kot naši, ali gremo celo v skupen razvoj z dobaviteljem ter si pomagamo in probleme rešujemo skupaj, nam to vsekakor prinaša konkurenčno prednost na trgu. Dobra podjetja delajo na usvajanju dodane vrednosti po celotni verigi: prodaja mora dosegati najboljšo ceno na trgu, marketing mora imeti dobro prodajno strategijo, nabava mora z dobrimi nakupi skrbeti (skupaj s proizvodnjo) za dodano vrednost, vse funkcije v podjetju morajo delovati optimalno, brez odpada ali s čim bolj minimalnim odpadkom »waste« in v najkrajšem času ustvariti čim več dodane vrednosti za kupca. Logistika mora do kupca v optimalnem času dostaviti blago, ki ne bo imelo nobene reklamacije.

V Sloveniji nekatera podjetja kvalitetno obvladajo celotno verigo vrednosti, druga ne. V zadnjih dese-



tih letih je poudarek na tem, da se ustvarja konkurenčna prednost podjetij v oskrbnih verigah. »Pomembno je, da z digitalizacijo zagotovimo znotraj celotne oskrbne verige prave podatke, pravočasno in pri vseh udeležencih v verigi. Podatki morajo biti usklajeni in transparentni. Celotna veriga mora delovati s skupnim ciljem čim večje dodane vrednosti za kupca in za nas kot členu oskrbne verige; pri nekaterih je to najnižja cena na trgu, pri drugih najvišja kvaliteta ali hitrost dostave na trg.«

Če smo dobavitelji prve vgradnje, potem tudi v krizi težje izgubimo posel, imamo pa v krizi lahko manj naročil. Odločilno je, koliko rezerv ustvari podjetje v konjunkturi, da lahko preživi padec povpraševanja. Po krizi leta 2008 se je naše gospodarstvo precej »očistilo«. Podjetja, ki so obstala, so na zdravih temeljih in bolje pripravljena na krizo. PMI-indeks nabavnih menedžerjev je najhitrejši kazalec, ki pokaže, kaj se v določeni ekonomiji dogaja. Izračunava se mesečno, po enaki metodologiji v vseh državah po svetu, na osnovi odgovorov nabavnih menedžerjev na vprašanja o tem, kakšni so proizvodnja, nova naročila, cene, roki dobav, nabavne količine, prodajna naročila, zaloge gotovih proizvodov, zaloge surovin, zaposlenost – vse v primerjavi s prejšnjim mesecem. V zadnjih mesecih PMI zaznava ohlajanje gospodarstva Evrope, Kitajske, ZDA in Japonske. Ko se začne gospodarstvo ohlajati, je zelo pomembno, v kakšni kondiciji je podjetje. Moje mnenje je, da smo maksimalno rast že dosegli in smo sedaj v fazi upadanja gospodarske rasti. Večina slovenskih podjetij je v dobrem stanju in so bistveno manj zadolžena, kot so bila pred krizo leta 2008. Padec je lahko začasen in se bo kmalu zgodil odboj v ponovno rast ali nadaljnji padec. Če se bo ohlajevanje gospodarstva nadaljevalo, po moji oceni padec ne bo tako strm in globok, kot je bil leta 2008.