

Dr. Marko Kos\*

**Globalizacijska sposobnost slovenskih podjetij**

Vse tuje investicije niso koristne za proračun po fiskalni plati, so pa za nove zaposlitve. Velike proizvodne zmogljivosti na zeleni trati so običajno ekonomsko nizko učinkovite s stališča države gostiteljice. To velja za vsa podjetja s področja avtomobilske, transportne in letalske proizvodnje. Za primerjavo si vzemimo Lek in Revoz: oba imata približno enako število zaposlenih (2422 proti 2070 leta 2003, podatki po GV avgust 2004), prihodek na zaposlenega 266.104 eur v Leku in 370.503 eur v Revozu, vendar pa je bruto dodana vrednost v Leku 129.074 eur, v Revozu pa 30.199 eur, kar je samo 23 odstotkov Lekove. V Leku izkoristijo 48,5 odstotka prihodka za ustvarjanje dodane vrednosti, v Revozu pa samo 8,1 odstotka, kar je trikrat manj od povprečja; vzrok je v nizki tehnološki intenzivnosti dela zaposlenih (ne izdelka!) priučenih ali nizko kvalificiranih kadrov za montažna dela. Vse zahtevne sestavne dele: motorje, menjalnike, električne agregate, elektroniko z visoko tehnološko zahtevnostjo (visoko kvalificirano delo na CNC obdelovalnih strojih) uvažajo iz tovarn drugje, večinoma Renaultovih). Isto velja tudi za raziskave in razvoj vozil in njihovih delov, ki jih opravljajo v Renaultovem inštitutu v Franciji.

Podobna razmerja so v vseh panogah avtomobilske industrije v pristopnicah EU. Investitorji izkoriščajo ceneno delovno silo. Zato so začele na Slovaškem z avtomobilsko proizvodnjo skoraj vse znane avtomobilske znamke - vse do Hyundai-Kia. Njihova dodana vrednost na zaposlenega bo štirikrat manjša od naše (na Poljskem polovična). Izrabljali bodo ceneno delovno silo in ugodne davčne popuste, posebej prirejene za njih. Vendar to ne pomeni pomika ekonomije na višjo tehnološko stopnjo in večje dodane vrednosti. Nacionalni interes je v

večjem zaposlovanju (zlasti v državah z visoko brezposelnostjo, kot je Slovaška), vendar je tudi v dvigu kvalifikacijske zahtevnosti in v večjih potrebah za raziskave in razvoj, kar naj bi povečalo število zaposlenih z visoko izobrazbo in s tem omogočilo bolj gotovo prihodnost, ki ne bo odvisna samo od cenene nizko kvalificiranega dela. Proces globalizacije kaže nenehno selitev množične proizvodnje na cenejše lokacije z nizkimi stroški dela in ugodnimi davčnimi predpisi.

Globalizacijo bodo uspešnejše izvedla podjetja, ki so razvila izdelke z visoko tehnološko zahtevnostjo, z lastnim razvojem in inovacijami, z znano tržno znamko. Brez tega se lahko samo v celoti preselijo na cenejše lokacije (vendar z drugimi delavci), ne morejo pa zagotoviti prodaje po dobrih cenah. Ugodno globalizacijo lahko izvedejo podjetja z uveljavljeno tržno znamko ali z dobrim razvojem inovativnih izdelkov. V prvi fazi prenesejo proizvodnjo na cenejšo lokacijo sestavnih delov z visokim deležem nizko kvalificiranega dela. Lahko vzpostavijo svoja podjetja, ki bodo montirala končne izdelke iz sestavnih delov matičnega podjetja zaradi bližine kupcu, cenejšega prevoza in zaradi lokalnih tehničnih predpisov (Iskra Emeco, Hidria). Lahko izvedejo ugoden *outsourcing* iz dobaviteljskih podjetij v ceneni državi po lastnem razvoju in tehnični dokumentaciji, finalizirajo pa izdelke v Sloveniji.

V drugi fazi pa lahko proizvodnjo v celoti prenesejo v cenene države, doma v matici pa obdržijo menedžment, raziskave in razvoj, trženje in logistiko, se pravi poslovalna jedra z najvišjo strokovno zahtevnostjo in najvišjo dodano vrednostjo. Oglejmo si v **tabeli 1** najbolj značilna slovenska podjetja in njihov odziv na globalizacijo.

**Tabela 1: Podjetja predelovalne industrije s prihodkom in dodano vrednostjo na zaposlenega v eur, deležem dodane vrednosti v prihodu in čisto donosnostjo prodaje in kapitala za leto 2003**

| Podjetje    | Prihodek na zaposlenega | Dodana vrednost na zaposlenega | DV/PRI | ROS  | ROE  |
|-------------|-------------------------|--------------------------------|--------|------|------|
| Iskra Emeco | 53.930                  | 21.788                         | 40,4   | 3,4  | 7,4  |
| Trimo       | 188.732                 | 33.056                         | 17,5   | 3,0  | -    |
| Hidria      | 70.111                  | 22.015                         | 31,4   | 1,5  | 5,3  |
| Adria Mobil | 264.969                 | 35.241                         | 13,3   | 4,9  | -    |
| Gorenje     | 103.813                 | 23.981                         | 23,1   | 3,5  | 8,2  |
| Revoz       | 370.503                 | 30.199                         | 8,1    | 1,09 | 5,1  |
| Lek         | 266.104                 | 129.503                        | 48,5   | 17,8 | 26,6 |

Vir: GV, avgust 2004, za 2003. DV/PRI = dodana vrednost v prihodu %, ROS = čista donosnost prodaje %, ROE = čista donosnost kapitala %.

\* Samostojni raziskovalec

Vsa ta podjetja so finalisti, imajo svoje raziskovalno razvojne oddelke, imajo znane tržne znamke. Ker vgrajujejo dobavljene dele, lahko prevalijo svoje racionalizacijske potrebe na dobavitelje. Podjetja z velikim deležem dobav v prihodku (kar se kaže na nizkem deležu dodane vrednosti v prihodku) imajo visok prihodek na zaposlenega; za Revozom sta to Adria Mobil in Trimo, ki okrog 85 odstotkov prihodka ustvarita z dobavljenimi sestavnimi deli in blagom. Če dosežeta dobro tržno ceno, je dodana vrednost višja in višja je donosnost prodaje in kapitala. Razen Revoza vlagajo vsi veliko v svoj razvoj, okrog 4 odstotke prihodka, Lek skoraj 9 odstotkov. Nekateri med njimi (Iskra Emeco in Hidria) imajo svoja podjetja v tujini, kamor pošiljajo svoje sestavne dele, jih pa ne uvažajo za svoje potrebe, kar se vidi v nizkem deležu nabav blaga (70 do 80 odstotkov prihodka). Oba sta sposobna za globalizacijo tretje vrste, ko selita svojo proizvodnjo v tujino, doma pa ostaja intelektualni del. V končni fazi se bo zaposlenost znižala za dve tretjini. Nizka dodana vrednost kaže, da imajo povprečno nizko kvalificirane zaposlene, zlasti Gorenje in Iskra Emeco. Adria Mobil in Trimo zaposlujeta visoko kvalificirane za zahtevna finalna dela, zato imata višjo dodano vrednost na zaposlenega.

Globalizacija nudi finalistom možnosti iskanja cenenih dobaviteljev. Dobavitelji delov večjim podjetjem bodo pod pritiskom nižjih cen in ne bodo imeli možnosti pobega. Rešitev bodo iskala v višji tehnologiji in kakovosti, točnosti dobav *just-in-time* in v nižjih plačah. Takšnih podjetij je okrog 60 odstotkov. Domači finalisti jih bodo izsiljevali, ker bodo pri njih iskali možnosti rezerv. Iz tega lahko sklepamo, da bo za večino slovenskih

podjetij globalizacija grožnja in ne priložnost. V skrajni posledici lahko pride do prenehanja delovanja slovenskih podjetij, ki imajo nižjo tehnološko zahtevnost in nizko kvalificirane kadre, izdelke pa povprečne, neinovativne, nemodne in malo popularne pri kupcih. V nacionalnem interesu je torej povezovanje v tehnoloških mrežah in grozdih s skupnim razvojem, s čimer se bo njihova konkurenčna sposobnost povečala. Vendar ne moremo računati na solidarnost, reševal se bo vsak zase po svojih sposobnostih.

## Zaključek

Temelj za prožen in odporen odziv na globalizacijo so torej samo lastne raziskave in razvoj in inovacija izdelkov ali storitev, modna odličnost in renome pri kupcih, visoka razvojna in tehnološka intenzivnost izdelkov in uvedena tržna znamka. Ker je v Sloveniji samo petina podjetij inovativnih in jih ima samo 355 svoj lasten razvojni oddelek, lahko sklepamo, da je Slovenija slabo pripravljena na globalizacijo, da ne bo zmogla izkoristiti njenih dobrih strani in da bo v večini njena žrtev. Vprašanje je, ali bo storitveni sektor tako močan, da bo prevzel vse brezposelne. Ta bo ostal, kot povsod po Evropi, ker je povezan z lastnim trgom.

Država lahko v tem položaju najbolj pomaga pri hitrem podpiranju grozdov in s pomočjo pri razvojno raziskovalnih projektih po tržno preverjenih idejah podjetij, poleg tega pa intenzivno podpira ustvarjanje novih inovativnih podjetij z novimi delovnimi mesti. Doizobraževanje delavcev je koristno, vendar je za takojšen odziv prepozno.