

UNIVERZA V LJUBLJANI
FILOZOFSKA FAKULTETA
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tomaž Hladnik

POSPEŠEVANJE PRODAJE SLOVENSКИH PROIZVODOV
NA TRG LR KITAJŠKE

Diplomsko delo

Ljubljana 2007

UNIVERZA V LJUBLJANI
FILOZOFSKA FAKULTETA
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tomaž Hladnik

Mentor: izr. prof. dr. Mitja Saje
Somentorica: izr. prof. dr. Maja Bučar

POSPEŠEVANJE PRODAJE SLOVENSКИH PROIZVODOV
NA TRG LR KITAJŠKE

Diplomsko delo

Ljubljana 2007

Diplomsko delo z naslovom
Pospesevanje prodaje slovenskih
proizvodov na trg LR Kitajske, je
izdelano s soglasjem obeh fakultet.

Posvetilo in zahvala

p.n.š.

Najprej bi se rad zahvalil mojim staršem; za življenje, ljubezen, podporo, vzgojo, vero in vse žrtve, ki sta jih morala narediti zame.

Naslednja zahvala velja mojima bratoma; za vso dobro voljo in malenkosti, ki naredijo življenje lepo.

Hvala tudi pokojni stari mami, ki me je 12 let osnovne in srednje šole hranila z makaroni in moralnimi nauki.

n.š.

To nalogo posvečam moji ženi Špeli in najinim trem angelčkom: Lučki, Matiju in Tevžu.

Špela, hvala ti za vse, kar si prinesla v moje življenje.

Pospeševanje prodaje slovenskih proizvodov na trg LRK

Diplomsko delo obravnava probleme, pomanjkljivosti, možnosti in priložnosti za slovensko gospodarstvo pri prodaji slovenskih proizvodov na trg Ljudske Republike Kitajske. Diplomsko delo obravnava zgodovino in razvoj kitajskega gospodarstva iz planskega gospodarstva v relativno samostojno tržno gospodarstvo in njegovo trenutno stanje. Pri tem se osredotoča na posebnosti kitajskega gospodarstva, ki, ob pravilnem pristopu slovenskih gospodarskih subjektov, lahko postanejo donosne tržne niše za slovenske proizvode. Diplomaska naloga predstavi tudi razmerje med LRK in EU, ter posebej razmerje med nacionalnima gospodarstvoma RS in LRK. V tem delu naloga podrobneje obravnava trgovinsko menjavo med državama in vpetost slovenskih državnih institucij v pomoč pri pospeševanju prodaje slovenskih podjetij na obravnavan trg. Naloga kritično obravnava slovenska podjetja, ki so trenutno udeležena pri prodaji na Kitajsko. Pri tem izpostavlja podjetja, ki se usmerjajo v segmente, ki ponujajo največji potencial za nadaljnjo rast v določenih tržnih nišah. Diplomsko delo poda odgovore na zastavljena raziskovalna vprašanja naloge, ki se osredotočajo na uspešnost izrabljanja potencialov kitajskega trga s strani slovenskih gospodarskih subjektov.

Ključne besede: gospodarsko sodelovanje, Kitajska, prodajni kanali, slovenska podjetja.

Slovenian products' sales expansion into the China market

Thesis is focusing on emphasizing the problems, possibilities and opportunities for the Slovenian exporters wishing to enter Chinese market. Thesis describes the development of the Chinese economy from the state-controlled to (free) market economy and its contemporary indicators. Through these indicators the thesis tries to identify and emphasize certain market niches interesting for Slovenian exporters and their products. The thesis also focuses on the EU-China and Slovenia-China trade relations and the role of Slovenian government-financed-organizations in export promotion to China. The last part of the thesis is focusing on the Slovene companies based in China and on major Slovene exporters to the PRC market. The companies with the biggest market potential, focusing on the market niches providing the biggest growth possibilities are especially pointed out. Based on the analysis of current activity and experience of Slovenian exporters to Chinese market, the thesis sets some predictions of the further development of Slovenian export to China.

Key words: economic cooperation, China, sales channels, Slovenian exporters.

Kazalo vsebine

Kazalo vsebine	6
Seznam kratic	8
Seznam tabel, grafov in slik	9
1. Uvod	10
1.1 Hipoteze	11
1.2 Cilji in pomen predlagane teme	12
2. Predstavitev LR Kitajske	13
2.1 Kitajsko gospodarstvo in tranzicija	13
2.2 Postopki in posebnosti kitajske tranzicije	15
2.3 Kitajska in njen vstop v STO	16
2.4 Trenutni kazalci in situacija kitajskega gospodarstva	17
2.4.1 Kitajski BDP	18
2.4.2 Delovna in energetska sila	20
2.4.3 Kitajski razvoj in vlaganje v raziskave in razvoj (R&R)	22
2.4.4 Kopiranje in varstvo intelektualne lastnine	23
2.4.5 Korupcija	24
2.4.6 Carina	25
2.4.7 Potenciali, priložnosti in nevarnosti kitajskega trga	26
3. Razmerje Kitajska – EU	29
4. Razmerje Kitajska – Slovenija	34
4.1 Vpetost državnih institucij v pospeševanje izvoza v LR Kitajsko	37
4.2 Odnos Slovenije do trga LRK v perspektivi raziskovalnih vprašanj	41
5. Zakonska določila prodaje na Kitajsko in odstopanja v praksi	43
5.1 Carinski in davčni režim LRK	43
5.1.1 Splošna pravila	43
5.1.2 Carinska dokumentacija in postopki	46
6. Analiza proizvodov in storitev slovenskih ponudnikov primernih za uspešen prodor na trg	50
6.1 Omejitve za izdelke in storitve pri vstopu na trg LRK	50

6.1.1 Nizka dodana vrednost proizvoda	50
6.1.2 Nizka tehnološka zahtevnost proizvoda	51
6.1.3 Omejen proračun za izpeljavo zadostnih prodajnih in marketinških aktivnosti in nepripravljenost podjetij za prevzem rizika vstopa na trg.....	53
6.2 Slovenska podjetja in proizvodi na Kitajskem.....	54
7. Preverjanje hipotez	58
8. Zaključek	61
9. Viri in literatura	63
9.1 Kitajski viri	63
9.2 Ostali viri	63
9.3 Internetni viri	64
9.4 Seminarska gradiva	69
9.5 Intervjuji.....	69
9.6 Interne raziskave podjetja MaLu Consulting	69
10. Priloga A	70

Seznam kratic

LRK	Ljudska republika Kitajska
MOFCOM	中华人民共和国商务部 - Ministry of Commerce of the People's Republic of China – Ministrstvo za trgovino LRK
PPP	kupna moč (– purchasing power parity)
KPK	Komunistična partija Kitajske
TNI	Tuje neposredne investicije
BDP	Bruto domači proizvod
PEC	Posebne ekonomske cone – Special Economic Zones
STO	Svetovna trgovinska organizacija
R&R	Raziskave in razvoj
LCC	Low cost country – država z nizkimi stroški dela
CIF	Cost, Insurance and Freight – stroški, zavarovanje in prevoznina do namembnega pristanišča
FOB	Free on Board – franko na ladijski krov
B/L	Bill of Lading – tovorni list za transport z ladjo
AWB	Air way bill – tovorni list za transport z letalom
RWB	Rail way bill – tovorni list za transport z železnico
AQSIQ	General Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine – generalna administracija za nadzor kvalitete, inšpekcijo in karanteno
VURS	Veterinarska uprava Republike Slovenije
FCL	Full container loaded – poln kontejner za transport – najem celotnega kontejnerja
LCL	Less than container loaded – zbirni kontejnerski prevoz
SID	Slovenska izvozna družba
L/C	Letter of Credit – bančna garancija za plačilo blaga ali storitev
GZS	Gospodarska zbornica Slovenije

Seznam tabel, grafov in slik

Graf 2.4.1.1: Stari in novi podatki o deležu sektorjev v kitajskem BDP	17
Slika 2.4.7.1: Gostota poseljenosti LRK	26
Graf 3.1: Blagovna menjava med EU in LR Kitajsko	29
Tabela 4.1: Vrednost trgovinske menjave med RS in LRK (1)	33
Tabela 4.2: Izvoz iz Slovenije (2003), Glavni proizvodi v menjavi	34
Tabela 4.3: Izvoz iz Slovenije (2003), Glavni izvozniki	34
Tabela 4.1.1: Vrednost blagovne menjave med RS in LRK	37

1. Uvod

Okvirno temo diplomskega dela sem izbral že pred nekaj leti, ko me je eno izmed večjih slovenskih podjetij kot pripravnika napotilo na delo v LRK. Takrat sem se prvič zares srečal s principi in načinom poslovanja v kitajskem svetu, predvsem pa s problemi, s katerimi se na tem trgu srečujejo slovenska podjetja. Bolj kot sama problematika udeležbe tujih podjetij, ki je za vse investitorje zelo podobna, me je pri poslovanju na Kitajskem predvsem zmotilo dejstvo, da slovenska podjetja nimajo ustrezne podpore države in institucij, ki so za to zadolžene. Prav tako slovenska podjetja na Kitajskem (z izjemo nekaterih v Shanghaiu) niso povezana med seboj in s podpornimi institucijami. Največja pomanjkljivost, ki sem jo pri delu opazil, pa je pomanjkanje vizije slovenskega gospodarstva za kvalitetno izkoriščanje kitajskega trga, ki ne bi bilo usmerjeno izključno v izkoriščanje delovne sile, temveč predvsem v osvajanje trga kot kupca.

Pri oblikovanju naloge sem izhajal iz dejstva, da je mednarodna menjava za majhne države neprecenljive vrednosti, saj jim omogoča gospodarsko preživetje (glej P. Damijan 1996: 115). V tem oziru sem se osredotočil na izvoz kot enega glavnih razvojnih dejavnikov za doseg ekonomij obsega, saj »lahko majhna država na podlagi primerjalnih prednosti v določenih industrijskih in storitvenih procesih zgradi velikoserijsko proizvodnjo le na podlagi izvozne usmerjenosti.« (P. Damijan 1996: 115) Te trditve podpirata tudi Marjan Svetličič in Maja Bučar v strategiji mednarodne kooperacije Slovenije. Avtorja poudarjata, da »kljub mnogim razlogom, da ostaja orientiranost Slovenije na trge Evrope prioriteta (tradicionalne ekonomske vezi, bližina trga, velikost trgov ...), /.../ mora biti strategija mednarodne kooperacije Slovenije zasnovana globalno.« (Bučar in Svetličič v Senjur 1993: 41)

Izkušnje iz prakse so pokazale, da v Sloveniji tovrstna strategija mednarodne kooperacije, ki bi zajemala tudi trg LRK oz. s katero bi se zainteresirana podjetja poistovetila, ne obstaja. Posledično v Sloveniji ne obstaja instanca na državni ravni, ki bi dejansko posedovala celovite in kompetentne informacije o trgu LRK in ki bi služila kot most med slovenskim in kitajskim gospodarstvom.

V diplomski nalogi zato želim predstaviti in analizirati možnosti slovenskega gospodarstva za kvalitetno izkoriščanje potencialov kitajskega trga, pri čemer mislim na uspešen prodor na trg v smislu izgradnje zadostne (široke) tržne mreže lokalnih kupcev na Kitajskem.

Da bi lahko analiziral priložnosti slovenskega gospodarstva na kitajskem trgu, sem diplomsko nalogo razdelil na več sklopov. V začetku predstavljam razvoj kitajskega planskega gospodarstva v (bolj) tržno usmerjeno gospodarstvo; sledi predstavitev trenutnih kazalcev kitajskega gospodarstva z vsemi glavnimi problemi, s katerimi se srečujejo tuja podjetja na trgu. Nadaljujem s predstavitvijo razmerja med EU in RS z LR Kitajsko, čemur posvečam posebno pozornost: obravnavam odnos Slovenije do kitajskega trga (na državni in institucionalni ravni), baze podatkov o trgu in trgovinsko menjavo med državama. Nato se osredotočim na konkretnije pogoje poslovanja z LRK v smislu krajšega kataloškega podajanja informacij, potrebnih za izvoznike, ki nameravajo prodajati svoje izdelke na kitajski trg. Z ozirom na vse navedene podatke v zadnjem delu naloge poskušam izpostaviti možnosti, priložnosti in nevarnosti, ki jih pospeševanje prodaje izdelkov in storitev na kitajski trg ponuja slovenskim podjetjem. Z navedeno razvrstitvijo želim strokovno utemeljiti raziskovalna vprašanja, ki sem si jih zastavil ob začetku raziskovanja in jih obravnavam v nadaljevanju.

1.1 Hipoteze

H1: Slovensko gospodarstvo ne posveča dovolj pozornosti in nezadovoljivo izrablja potencialne velikega trga LR Kitajske, kar se kaže v trgovinski menjavi med državama.

H2: Slovenska podjetja, udeležena v prodaji na trgu LR Kitajske, od države in pristojnih institucij ne prejema dovolj informacijske podpore.

H3: Podatki o trgu in vstopu na trg LRK za slovenska podjetja so nepopolni, nepovezani in v nekaterih primerih zastareli in napačni.

H4: Zaradi ohlapne kitajske zakonodaje so uradni postopki uvoza in prodaje na kitajski trg podvrženi samovoljnim razlagam carinskih oblasti, kar povzroča večjo nepredvidljivost poslovanja.

H5: Slovenska podjetja, ki uspešno izvažajo na kitajski trg, v večini uspešno izkoriščajo trenutno situacijo kitajskega gospodarstva. Poleg tega njihovi proizvodi sledijo tendencam razvoja kitajskega gospodarstva, kar jim omogoča trajnostni razvoj in dolgoročno širjenje prodaje na kitajski trg.

1.2 Cilji in pomen predlagane teme

V predlagani temi želim analizirati zgodovino in trenutno situacijo kitajskega gospodarstva v odnosu do EU in RS, preko katerega želim podrobno prikazati tudi prodajo iz Slovenije v LR Kitajsko in osvetliti nekatere probleme slovenskih podjetij, ki bi želela biti prisotna na kitajskem trgu z izvozom in prodajo na kitajski trg. Skozi prizmo odnosov pri izvozu iz Republike Slovenije v LR Kitajsko želim preveriti hipoteze, ki sem jih postavil na začetku.

Obravnavano problematiko želim zaključiti z morebitnimi rešitvami, ki se bodo pojavile skozi analiziranje izvoza na kitajski trg in bi bile za slovenska podjetja primerne in sprejemljive.

2. Predstavitev LR Kitajske

2.1 Kitajsko gospodarstvo in tranzicija

Kitajsko gospodarstvo se je v zadnjih tridesetih letih transformiralo iz centralno-planskega sistema, ki je bil relativno zaprt za tuje vlagatelje, v bolj tržno usmerjeno gospodarstvo s hitro rastočim privatnim sektorjem, kar postavlja Kitajsko na mesto enega ključnih akterjev svetovne ekonomije.

Začetek kitajske tranzicije postavljamo v leto 1978, v čas politične rehabilitacije med »kulturno revolucijo« odstavljenega političnega funkcionarja Deng Xiaopinga (glej Šutić, 2002: 6). Po dolgem obdobju politične in gospodarske krize, ki ji je botrovala kulturna revolucija, se mu je namreč uspelo otresti nadvlade nazadnjaške »Maove misli« in zasnovati politiko partije na principih, ki ju je razglasil maja in junija 1978 (glej Trenc - Frelj 1999: 116):

1. praksa je edini kriterij resnice;
2. resnico je treba iskati v dejstvih.

Dokončno prelomnico s staro maoistično mislijo in začetek tranzicije kitajskega gospodarstva predstavlja tretje zasedanje 11. centralnega komiteja Komunistične partije Kitajske decembra 1978. Tedaj je Partija uradno zamenjala Maova načela (imenovana »politika in ukazi«) z »kontrolirano ekonomijo« Denga Xiaopinga v upanju, da bo Kitajska do leta 2000 postala napredna dežela (glej Trenc - Frelj 1999: 118).

“1978年12月，十一届三中全会在作出全党工作重心转移的同时，提出了要对权力过分集中德经济管理体制进行改革，要按经济规律办事，重视价值规律的作用，承认计划与市场可以结合。

我国再次走上了改革之路。在这次中央全会发表的»公报«中，重申毛泽东在

»论十大关系«中提出的基本认识和基本方针。指出旧经济体制的严重缺点是权力过于集中,应当有

领导地大胆下方，让地方和工农业企业在，国家统一计划的领导下有更多的经营管理自主权，从更

充分发挥中央部门，地方，企业和劳动者四方面的主动性，积极性，创造性，使社会主义经济的名个部门，个个王不节普地蓬蓬勃勃地发展起来“

(Decembra 1978 na 3. plenarnem zasedanju 11. centralnega komiteja KPK, v času, ko se je spreminjal fokus cele partije, so izpostavili reforme ekonomskega upravnega sistema, katerega značilnost je bila takrat velika skoncentriranost moči. Poudarili so, da 'moramo upravljati v skladu z ekonomskimi pravili, upoštevati učinke zakona vrednosti in priznati, da se lahko plan in trg kombinirata. Naša država mora spet iti po poti reforme.' V takratnem časopisu kongresa KPK Gong Bao je centralna vlada izjavila, da je potrebno ponovno poudariti osnovno znanje in osnovne doktrine iz Maove knjige Lunshi daguanxi (Debata o desetih največjih odnosih). Gong Bao je izpostavil, 'da je največja pomanjkljivost starega sistema prevelika skoncentriranost moči'. 'In naj se moč, ki jo imamo pod nadzorom, pri vodenju enotnega državnega plana, prepusti nižjim rangom, ekonomsko upravno avtonomijo prepusti lokalnim vladam in industrijskim ter kmetijskim podjetjem', s tem da 'prinesemo v igro dovolj iniciativnosti, pozitivnosti in kreativnosti iz štirih disciplin, in sicer: 1. centralne vlade, 2. lokalne vlade, 3. podjetij in 4. delavcev. Pričakujemo, da se bodo vsa področja družbenoekonomskih oddelkov uspešno razvijala.') (Song 1997: 208).

Po Šutiću se je za odpravo posledic velikega trgovinskega primanjkljaja Kitajska naslonila na strategijo pospeševanja izvoza, ki v veliki meri velja še danes. Da bi zagotovili uspešen izvoz, je morala Kitajska v precejšnji meri predrugačiti birokracijo in zakonodajo ter ustanoviti posebno ministrstvo za trgovino MOFCOM (中华人民共和国商务部 – Ministry of Commerce of the People's Republic of China). Za rast izvoza so nujno potrebovali uvoz nove tehnologije, kar so dosegli z odprtjem trga za tuje investicije, te pa so večinoma začele pritekati v območja posebnih ekonomskih con, ki so nastale po letu 1982 (npr. eksperimentalne cone za vzpodbujanje trgovanja s tujino). Takšne cone so se od takrat razširile na številna druga območja in predstavljajo pomembno spodbudo zunanji trgovini in tujim neposrednim investicijam (TNI). (glej Šutić 2002: 7)

V kolikšni meri je Kitajski uspelo prestrukturirati gospodarstvo, nam priča podatek, da se je kitajski BDP v času od leta 1978 do leta 2006 povečal za več ko desetkrat. (glej CIA, The World Factbook 2007)¹ Tolikšna rast je v svetovnem merilu zelo redka in je primerljiva kvečjemu le še z rastjo japonskega gospodarstva v letih po drugi svetovni vojni in rastjo gospodarstev t. i. »azijskih tigrov«. (glej Šutić 2002: 6)

2.2 Postopki in posebnosti kitajske tranzicije

Pristop h kitajski tranziciji razčlenjuje Tršar (glej Tršar 2003: 17, 18), ki poudarja tri značilnosti:

1. postopnost,
2. eksperimentalnost in
3. dvotirnost.

Kitajska je spremembe uvajala postopoma, pri čemer se je naslanjala na Dengov znameniti rek o »prečkanju reke s tipanjem kamnov« (摸着石头过河) (glej Fishman 2005: 82). Poleg postopnosti je za kitajsko tranzicijo značilno tudi, da so se reforme, preden so bile vpeljane na državni ravni, prej preizkusile na omejenih območjih. To je omogočilo izogibanje reformam z negativnimi posledicami in uporabo reform na državnem nivoju le za tiste poizkuse, ki so v eksperimentalnih območjih dali pozitivne rezultate.

Načelo dvotirnosti je medtem zagotavljalo, da se je nacionalno gospodarstvo LR Kitajske razdelilo na dva dela, in sicer na planski del, kjer količine in cene ostanejo določene s strani tržnega plana, ter tržni del, kjer proizvodi nad plansko proizvodnjo prosto zasledujejo cene ponudbe in povpraševanja.

Za vzpostavitev ravnotežja med ponudbo in povpraševanjem in za izboljšanje življenjskega standarda prebivalstva je bilo potrebno vzpostaviti primerno razmerje med glavnimi sektorji v narodnem gospodarstvu, določiti delež akumulacije glede na aktualne pogoje v državi in razumno ravnotežje med kmetijstvom, lahko in težko industrijo. (glej Hladnik 2004: 74)

¹ <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html> (27. marec 2007).

Kot navaja Šutić (2002: 13), je bila največja sprememba na mikro nivoju zamenjava kolektivnega kmetovanja z zasebnim, ki je potekala precej samoiniciativno, in reforma državnih podjetij, s čimer se je zmanjševalo vmešavanje države v vodenje teh podjetij.

V letih od 1978 do 1983 so kitajsko gospodarstvo najbolj zaznamovale reforme kmetijstva. Tu so postopoma prešli na sistem odgovornosti gospodinjstev, reforme podjetij, kjer se je začelo popuščati pri zadrževanju presežnega dobička podjetij v lasti letih, in odpiranje gospodarstva v obliki odprtja dveh provinc (Guangdong in Fujian), kamor segajo začetki ustanavljanja posebnih ekonomskih con (PEC). V naslednjih letih so največjo novost predstavljali reforma bančnega sistema, s katero je Ljudska banka Kitajske razdelila komercialni del med štiri banke, vpeljava sistema pogodbene odgovornosti v podjetjih, začetek in hitra rast privatnega sektorja. (glej Tršar 2003: 19, 20)

Drugo ključno točko kitajske tranzicije lahko postavimo v leto 1993, ko je pod vodstvom Jianga Zemina glavna politična skupina KPK za gospodarstvo in finance skupaj z drugimi ekonomisti zasnovala veliko strategijo za prehod na tržno gospodarstvo. Cilj te ekonomije je bila zagotovitev, da bodo opustili politično vmešavanje (postavljanje planov in ščitenje slabih podjetij), vzpostavili institucije, ki podpirajo trg po mednarodnih standardih, prestrukturirali in privatizirali državna podjetja. (glej Tršar 2003)

V leto 1993 sega tudi sprememba cilja monetarne politike. Do leta 1993 je Kitajska zasledovala stabilnost valute in gospodarski razvoj, z odločitvijo državnega sveta istega leta pa se je cilj monetarne politike osredotočil na stabilnost vrednosti nacionalne valute, s katero naj bi podpirali gospodarsko rast. (glej Šutić 2002: 19)

2.3 Kitajska in njen vstop v STO

Pomemben mejnik v gospodarstvu Ljudske republike Kitajske in svetovni trgovini na sploh je polnopravno članstvo Kitajske v Svetovni trgovinski organizaciji (STO), ki ga je država dosegla 11. 12. 2001, po skoraj petnajstih letih pogajanj. (glej Šutić 2002: 33)

Po besedah Mika Moora, takratnega generalnega direktorja STO, včlanitev Kitajske predstavlja »zgodovinski moment za STO, Kitajsko in mednarodno ekonomsko

kooperacijo.« Moore nadaljuje: »Sedaj bo to gospodarstvo (kitajsko, op. p.) podvrženo sistemu pravil STO, kar bo povečalo globalno ekonomsko kooperacijo.«²

Kitajske ekonomske reforme, ki so se začele leta 1978, so postopoma odprle gospodarstvo mednarodni trgovini in tujim neposrednim investicijam in tako omogočile rast privatnega sektorja, ki je leta 2003 prispeval že skoraj 60 % BDP-ja. Posledično je kitajsko gospodarstvo od takrat raslo s povprečno 9% letnimi stopnjami, medtem ko se je BDP na prebivalca povečal s 148 \$ v letu 1978 na 1700 \$ v letu 2005. Poleg tega se je delež prebivalstva, ki živi pod mejo revščine,³ spustil s skoraj 73 % v letu 1990 na 32 % v letu 2003. Po letu 2001 je realna rast BDP-ja dosegala skoraj 9 % in je bila pretežno posledica izvoza in TNI – posebej zaradi trgovinskih in investicijskih reform, ki so integrirale Kitajsko v svetovno gospodarstvo. Samo blagovna menjava je v letu 2005 prispevala kar 64 % BDP-ja, medtem ko je v svetovnem merilu to predstavljalo kar 6,7 % svetovne trgovine. Velik delež trgovinske menjave so ustvarila podjetja s tujimi investicijami na Kitajskem, ki so posledica liberalnejše politike do TNI.

Po včlanitvi v STO je Kitajska izpeljala velike trgovinske in s trgovino povezane reforme. Bistveno je znižala carinske tarife in poenotila carinsko poslovanje. Poenostavila je carinske standarde, sanitarna in fitosanitarna merila. Tako je v letu 2005 že 32 % veljavnih standardov temeljilo na mednarodno veljavnih standardih. Kot posledica zadnje standardizacije Kitajska načrtuje revizijo in uskladitev 44 % veljavnih standardov s svetovno priznanimi standardi in opustitev nadaljnjih 11,6 % standardov.⁴

2.4 Trenutni kazalci in situacija kitajskega gospodarstva

Po navedbah Mitje Sajeta je gospodarstvo LRK že prebrodilo prvo fazo, ko je največjo konkurenčnost na svetovnih izvoznih trgih dosegalo v delovno zelo intenzivnih panogah. (glej Saje 2006: 10). Po njegovih besedah je *»pred Ljudsko republiko Kitajsko /.../*

² http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr252_e.htm (7. februar 2006).

³ Mednarodno priznana meja revščine je 2 USD dnevno (<http://www.undp.org/> (17.3.2007)).

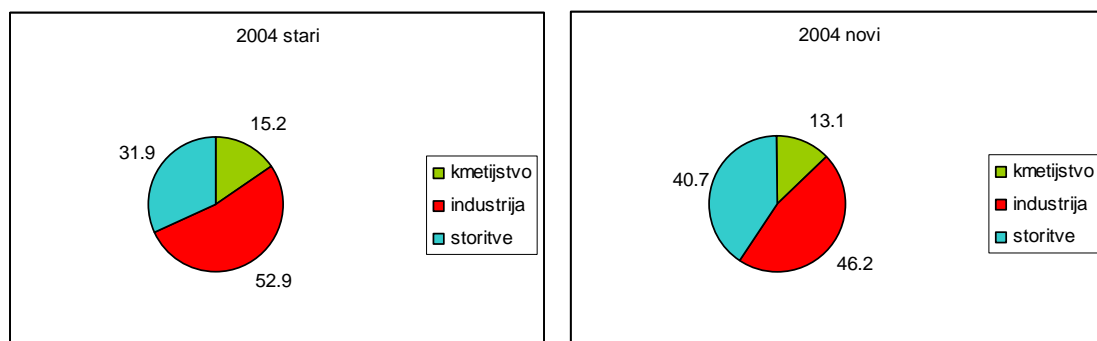
⁴ <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CN> (26.marec 2007).

neizogibno vzpenjanje po lestvici produktivnosti k tehnološko vedno bolj zahtevnim panogam in večjemu deležu uslug, kar bo postopoma spreminjalo strukturo njenega gospodarstva ob hkratnem dvigovanju osebnega standarda prebivalstva.» (Saje 2006: 10)

2.4.1 Kitajski BDP

Kitajsko gospodarstvo je v zadnjih letih raslo s stopnjami, ki so se gibale okrog 9 %. V mesecu decembru 2005 je naredilo velik skok naprej, ko je kitajska vlada objavila nove, revidirane podatke o BDP-ju za leto 2004. Novi podatki so bili rezultat enoletne študije, ki je stare podatke o BDP Kitajske za leto 2004 popravila (povečala) za 16,8% z dobrih 1.600 milijard USD na skoraj 2.000 milijard USD. S tem se je Kitajska v letu 2004 že povzpela na mesto šeste največje svetovne ekonomije. Ob upoštevanju višjih izhodišč Kitajske za leto 2005 pa je najverjetneje, da je v letu 2005 prehitela francosko in britansko gospodarstvo in se tako po velikosti BDP-ja že uvršča na četrto mesto v svetovnem merilu. Tako je kitajski BDP v letu 2005 zrasel z 9,9-odstotno stopnjo in se povzpел na 2.279 milijard USD.⁵ Če vzamemo v obzir kupno moč (PPP – purchasing power parity) kitajskega BDP-ja, pa se Kitajska že uvršča na drugo mesto v svetovnem merilu – takoj za ZDA.⁶

Graf 2.4.1.1: Stari in novi podatki o deležu sektorjev v kitajskem BDP⁷



Vir: Ching, Reviewing China's economic leap 2005.

⁵ http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/28/content_4240608.htm (1. marec 2006).

⁶ http://www.chinapost.com.tw/opinion/frank_chen/frank051228.htm (3. januar 2006).

⁷ Rast BDP oziroma razlika v starih podatkih in novih popravljenih izračunih kitajskega BDP za leto 2004 gre predvsem na račun prej preveč zapostavljenega storitvenega sektorja. Kar 93 % razlike med starimi in novimi podatki gre na račun storitvenega sektorja, ki tako zavzema kar 40,7 % kitajskega BDP in ne le 31,9 %, kot so prikazovale prejšnje ocene. Novi podatki so prav tako pokazali realno sliko kmetijskega sektorja in industrije, ki dejansko prispevata dosti manjši delež k državnem BDP, kot je bilo prej mišljeno.

Projekcije nadaljnje rasti kitajskega gospodarstva kažejo na to, da se bo hitra rast nadaljevala še naprej. Tako bo po napovedih Svetovne banke⁸ rast kitajskega gospodarstva v letu 2006 še vedno nad 9 % (točneje: 9,2 %), medtem ko lahko predvidevamo, da bo rast industrijske proizvodnje ostala na zavidljivo visoki ravni. Ocenjena rast industrijske produkcije v LRK za leto 2005 znaša tako kar 27,7 %.⁹

Izvoz blaga je v letu 2004 dosegel 593.329 milijonov USD, kar je predstavljalo 6,48 % celotnega svetovnega izvoza, poleg tega pa se izvoz iz LR Kitajske v zadnjih letih povečuje letno za več kot 35 %. Kitajska v zunanjetrgovinski bilanci izkazuje stabilen trgovinski presežek: njen neto uvoz v letu 2004 predstavlja 561.230 milijonov USD, rast uvoza pa je usklajena z rastjo izvoza.¹⁰ Obe rasti naj bi se v prihodnosti še povečevali. Po nekaterih napovedih naj bi vrednost kitajskega uvoza v obdobju naslednjih petih let dosegla 4.000 milijard USD. Zadovoljevanje kitajskih potreb po uvozu bi tako v obdobju petih let v svetu povzročilo potrebo po 80 milijonih novih delovnih mest.¹¹ Zahteve po novih delovnih mestih naj bi bile prisotne predvsem v ZDA, na Japonskem in v EU.

Kot glavni element kitajske rasti je potrebno omeniti tuje neposredne investicije (TNI) v kitajsko gospodarstvo, ki od leta 1978 naprej strmo rastejo, pravo ekspanzijo pa so doživele v devetdesetih letih, ko je bilo tujim investitorjem v večji meri dovoljeno, da so postali večinski lastniki podjetij, v katera so vlagala. TNI pa niso vplivale na kitajsko gospodarstvo zaradi same kvantitete investicij, temveč predvsem zaradi samih strukturnih reform, ki so jih povzročile. (glej Šutić 2002: 21, 22)

Tako so v letu 2005 tuje neposredne investicije v kitajsko gospodarstvo že drugo leto zapored presegle 60 milijard USD, čeprav niso presegle rekorda iz leta 2004, ko so dosegle 60.63 milijard USD. Tuje neposredne investicije so tudi glavni vzrok za neverjetni vzpon kitajskega izvoza, ki s svojo kvantiteto uvršča Kitajsko na tretje mesto med svetovnimi izvoznici. Vpliv tujih neposrednih investicij na kitajski izvoz se kaže tudi v tem, da je delež podjetij s tujim lastništvom v celotnem kitajskem izvozu več kot 60-odstoten. Hkrati tudi v sestavi tujih neposrednih investicij v kitajsko gospodarstvo

⁸ http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/09/content_4157529.htm (10. februar 2006).

⁹ <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html> (27. marec 2007).

¹⁰ <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CN> (26. marec 2007).

¹¹ http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005-12/30/content_507956.htm (30. december 2005).

prihaja do premika iz proizvodnega sektorja v storitvene dejavnosti, kot je npr. bančništvo¹².

2.4.2 Delovna in energetska sila

Vsi zgoraj navedeni podatki pričajo o pomembnosti Kitajske, eno izmed največjih svetovnih držav in najhitreje rastoče svetovno velesilo, katere 1,3 bilijona prebivalcev predstavlja kar petino svetovnega prebivalstva. Kljub temu pa podatki, ki smo jih ravnokar obravnavali, ne razkrivajo celostne podobe kitajskega gospodarstva. Za tako podobo gospodarstva je potrebno preučiti tudi temne plati gospodarstva in sociale, ki koeksistirajo s cvetočim in rastočim gospodarstvom – ali pa jih le-ta pogojuje.

Kljub visokemu BDP-ju, ki uvršča Kitajsko v sam vrh svetovnega gospodarstva, predstavlja BDP na prebivalca komaj 1700 USD¹³, s čimer Kitajska spada v spodnji srednji del svetovne lestvice.¹⁴ Poleg tega vse večji problem na Kitajskem predstavljajo neskladja v prerasporeditvi kapitala, saj se razlika med revnimi in bogatimi neprestano večja. Po podatkih ameriške obveščevalne službe CIA na Kitajskem kar 150 milijonov prebivalcev živi pod mednarodno mejo revščine.¹⁵ Kitajska državna razvojna in reformna komisija (The State Development and Reform Commission) je v svojem poročilu, ki ga je izdala februarja 2006, izrazila zaskrbljenost, da se je prepad med revnimi in bogatimi prebivalci Kitajske razširil do alarmantne in nerazumne vrednosti.¹⁶ Po podatkih komisije Ginijev koeficient, ki meri enakost prihodkov, dosega že stopnjo 0,4, v večini razvitih evropskih držav pa sega med 0,24 in 0,36.¹⁷

Poleg tega nastajajo velike dohodkovne razlike med provincami, kjer vzhodne obalne province, ki prejemajo veliko večino TNI, beležijo nekajkrat večji BDP na prebivalca, kot ostale province v notranjosti. Problem predstavljajo tudi milijoni migrantov (njihovo število se ocenjuje na več 100 milijonov), ki so konstantno razpeti med ruralnimi območji

¹² <http://money.cnn.com> (16. februar 2006).

¹³ Povprečni neto dohodek kitajskega prebivalca leta 2005 v ruralnih območjih je znašal 407 USD, medtem ko je v urbanih območjih znašal 1312 USD na prebivalca.

¹⁴ xinhua http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/28/content_4240608.htm (1. marec 06).

¹⁵ <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html> (27. marec 2007).

¹⁶ Xinhua news agency (6. februar 2006).

¹⁷ Ginijev koeficient meri neenakost porazdeljevanja dohodka, kjer vrednost 0 predstavlja popolno enakost dohodkov, vrednost 1 pa popolno neenakost (primer: eden ima celoten prihodek, drugi nič).

in mesti, kjer iščejo nizko plačano delo.¹⁸ Kitajska državna razvojna in reformna komisija¹⁹ za leto 2006 napoveduje, da bo Kitajska uspela zadostiti le polovici vsem novo nastalim potrebam po delovnih mestih in zato pričakuje velike probleme z naraščanjem brezposelnosti. V letu 2006 je Kitajski uspelo odpreti 11 milijonov novih delovnih mest, kar pa je za 14 milijonov manj, kot je ocenjena potreba po novih delovnih mestih v tem letu.

Velik del vzpona kitajskega gospodarstva lahko pripišemo nespoštovanju okoljevarstvenih standardov, ki so sicer splošno priznani. Kitajska tiskovna agencija Xinhua februarja 2006 poroča, da kar 84 % vseh odpadnih vod vsebuje težke onesnaževalce okolja, posebej še v obalnih provincah, kar povzroča hude učinke na obalni ekosistem.²⁰ Situacija je povsem enaka v ostalih provincah, kjer se varstvu okolja posveča še manj pozornosti kot v razvitih provincah z velikim deležem tujih naložb.

Podobno kot z odnosom do okolja je tudi z upoštevanjem varnosti pri delu. To je najbolj vidno v industriji, ki je vitalnega pomena za kitajsko gospodarstvo, in sicer v rudarstvu. Zaradi vzpona gospodarstva se je hitro povečala potreba po energentih, eden izmed pomembnejših pa je premog. Zato je po celotni Kitajski nastalo ogromno nelegalnih rudnikov (4.678); največ v provinci Shanxi, ki je največja proizvajalka premoga. Zaprtje rudnikov, o katerem poroča tiskovna agencija Xinhua, je odgovor na številne nesreče, ki so samo v provinci Shanxi v letu 2005 terjale življenja 468 rudarjev.²¹ Predvidevanje, da je število nesreč v (nelegalnih) rudnikih še dosti večje, potrjuje dejstvo, da kitajsko energetske gospodarstvo ne dohiteva njenega razvoja, kitajska pa trpi za stalnimi redukcijami električne energije.

Kot ena izmed rešitev energetskega problema se izpostavlja možnost zmanjševanja uvoza energentov iz nestabilnih delov sveta in preusmeritev na izrabljanje alternativnih obnovljivih virov (sončna energija, izraba energije vetra in vode). Kitajska se je v določeni meri že usmerila v uvoz iz avstralskih rudnikov, ki so že vrsto let prejemniki

¹⁸ <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html> (27. marec 2007).

¹⁹ http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/14/content_4177988.htm (14. februar 2006).

²⁰ http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/02/content_4130249.htm (3. februar 2006).

²¹ http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/02/content_4129697.htm (3. februar 2006).

kitajskih tujih neposrednih investicij v tujino (glej Šutić 2002: 24), poleg tega pa ima največji hidropotencial na svetu. Čeprav ga še ne izkorišča v celoti, je državna razvojna in reformna komisija že objavljala optimistične podatke o rasti proizvodnje električne energije in energije iz obnovljivih virov. Slednja naj bi zadovoljevala vse potrebe rastočega kitajskega gospodarstva, poleg tega pa naj bi Kitajska že v letu 2005 zmanjšala odvisnost od nafte za 2,2 % v primerjavi z letom 2004. V letu 2006 naj bi Kitajska uspela izravnati porabo in proizvodnjo električne energije in v naslednjih letih proizvodnjo še povečati, tako da bi že v naslednjem letu proizvajala presežke.²²

2.4.3 Kitajski razvoj in vlaganje v raziskave in razvoj (R&R)

Kitajska si je postavila visoke cilje in temu primerno priredila plane investicij v raziskave in razvoj, zato tudi načrtuje porast investicij s trenutnih 1,3 % kosmatega BDP na 2 % BDP v letu 2010 in kasneje na 2,5 % kitajskega BDP-ja.²³ Rast investicij v R&R za 1,2% sicer še ne predstavlja drastičnega dviga, a če rast pretvorimo v dejanske vrednosti in ob tem upoštevamo rast kitajskega gospodarstva, vidimo, da se bo kitajsko vlaganje v razvoj in raziskave z zdajšnjih 25 milijard USD dvignilo na 113 milijard USD. Po podatkih OECD²⁴ je kitajsko vlaganje na tem področju že v letu 2006 preseglo vsa pričakovanja evropskih strokovnjakov – Kitajska je namreč prehitela Japonsko v absolutni vrednosti investicij v R&R in se tako s 102 milijardami USD zavihtela na drugo mesto v svetovnem merilu.²⁵ S tem namerava svoj razvoj in gospodarsko rast nasloniti na znanstveni in tehnološki napredek ter posledično zmanjševati svojo odvisnost od uvoza tehnologij in znanja. Tako se bo spopadla s problemi, ki zmanjšujejo vlogo njenega trenutnega glavnega aduta – statusa države s ceneno delovno silo (LCC – low cost country). Tak status ji po mnenju mnogih (predvsem ameriških ekonomistov) omogoča tudi umetno podcenjena vrednost kitajskega Yuana (RMB) v primerjavi z ameriškim

²² http://news.xinhuanet.com/english/2006-01/31/content_4122176.htm (31. januar 2006) in http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/03/content_4131360.htm (3. februar 2006).

²³ http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/11/content_4165084.htm dostopno (14. februar 06).

²⁴ <http://www.euractiv.com/en/science/oecd-china-rd-spending-stunning/article-160253> (19. marec 2007).

²⁵ Nacionalna gospodarstva EU25 so obravnavana posamično. EU25 kot celota se še vedno uvršča na drugo mesto po vrednosti investicij v R&R.

dolarjem, s čimer proizvajalci iz Kitajske lahko izvažajo svoje izdelke pod ceno, to pa povečuje trgovinski deficit Amerike in Evrope v trgovanju s LRK.

2.4.4 Kopiranje in varstvo intelektualne lastnine

Ko se srečujemo s fenomenom kitajskega gospodarskega vzpona, je prva asociacija kitajsko nespoštovanje prijavljenih patentov in blagovnih znamk ter kraja posebnih »know how« postopkov in proizvodov. Kitajsko industrijo velikokrat poimenujemo tudi kot piratsko ljudstvo, saj se ocene o letnem dobičku kitajskih ponarejevalcev gibljejo do 19 do 80 milijard ameriških dolarjev. (glej Fishman 2005: 283) Količinsko naj bi ponarejeno blago v svetovni prodaji znašalo okrog 9 % vsega blaga, ta delež pa naj bi se na račun Kitajske in njene vse večje vpetosti v svetovno proizvodnjo še povečeval. Po podatkih Business software alliance (BSA) Kitajska spada v sam vrh držav, ki imajo največji delež piratskega programja, saj naj bi ga bilo kar 92 %. (www.Bsa.org v Fishman 2005: 380) BSA v svojem poročilu navaja tudi, da bi globalno znižanje piratstva za 10 % v štirih letih globalnemu gospodarstvu prineslo 1 milijon novih delovnih mest in 400 milijard ameriških dolarjev rasti.

Učinek piratstva na svetovni trg je dosti močnejši, kot se zdi na prvi pogled. Kitajska na svetovnem trgu v veliki meri prodaja izdelke, ki bi jih bilo sicer možno prodajati po višjih cenah, dobiček od prodaje pa bi večinoma stekal v tehnološko razvite države, nosilke in lastnice t. i. »brand name« znamk. Še večja posledica kopiranja pa je okoriščanje Kitajske s tujo tehnologijo, kar omogoča nastanek mnogih kitajskih podjetij in povzroča hitro splošno rast kitajskega gospodarstva.

Na prvi pogled se zdi, da kitajska vlada vlaga veliko truda v preprečevanje piratstva in korupcije, kar se predvsem kaže v poročanju glavne državne tiskovne agencije Xinhua – ta je v februarju 2006 na primer objavila vrsto člankov o vladnem boju proti piratstvu in zniževanju obsega kraje patentov.²⁶ Kljub temu pa mnogi opozarjajo na dejstvo, da kitajska vlada posebej na lokalnih nivojih prikrito podpira piratstvo in krajo tehnologij. (glej Fishman 2005: 279–304) Te ugotovitve podpirajo podatki o pozitivnih posledicah,

²⁶ http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/16/content_4187054.htm (16. februar 2006) in http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/16/content_4186291.htm (16. februar 2006).

ki jih piratstvo prinaša kitajskemu gospodarstvu in razvoju: kitajske tovarne, ki izdelujejo piratske izdelke, oskrbujejo ljudi s proizvodi, ki si jih ti po rednih cenah ne morejo privoščiti (to so predvsem zdravila, določena živila, oblačila, ipd.), s kopiranjem tuje tehnologije pa tudi uvažajo znanje, nujno potrebno za razvoj gospodarstva. Ta podjetja imajo tako na globalnih trgih dvojno prednost, saj imajo poceni delovno silo, poleg tega pa jim ni potrebno vlagati velikih vsot v raziskave in razvoj, kar bi prav tako zviševalo stroške proizvodnje. Nove tovarne in dobiček iz piratske industrije torej močno pripomorejo k razvoju kitajskega gospodarstva z večjo preskrbo trga s cenejšimi proizvodi, tehnološko razvitostjo, dobičkom in zaposlenostjo prebivalstva.

Zato je potrebno vladne namere o preprečevanju piratstva kljub resnemu tonu in mnogim obljubam jemati precej manj resno in rezervirano, saj kljub osamljenim racijam, zaprtjem tovarn in državnemu prazniku, ki je dan boja proti ponarejanju (15. marec), Kitajska še ni vpeljala večjih in vsedržavnih regulacij ter akcij za zmanjšanje tega problema.²⁷

2.4.5 Korupcija

Poleg piratstva tujim podjetjem na Kitajskem največ preglavic povzroča prav korupcija, ki je stalna spremljevalka kitajske družbe že stoletja in tisočletja. Medtem ko je bila v zadnjih desetletjih v visokih vladnih krogih tema korupcije tabu, pa se o tem tudi med domačimi strokovnjaki vse več govori. Korupcijo na Kitajskem se tako označuje kot »sistemska«, saj se pojavlja prav na vseh nivojih države.²⁸ Kljub korupciji v lastnih vrstah (ali pa prav zaradi nje) se Komunistična partija Kitajske (KPK) močno trudi, da bi zmanjšala korupcijo v državi, saj le-ta ogroža tudi vladavino te glavne politične stranke. Tako je januarja 2005 predsednik LR Kitajske, Hu Jintao dejal, da je »korupcija najmočnejši faktor, ki ogroža stabilnost partije in da je potrebno odstraniti zemljo, ki omogoča rast korupciji.«²⁹ Partija se namreč boji, da bi širše nezadovoljstvo zaradi

²⁷ T. i. »reinžiniring« – kopiranje izdelkov iz razvitejšega okolja – so prvi prakticirali na Japonskem, nato v Južni Koreji, kasneje pa tudi v drugih manj razvitih državah. Problem svetovnemu gospodarstvu predstavlja predvsem obseg, s kakršnim se tovrstna problematika pojavlja na Kitajskem, in cena, ki jo izdelki dosegajo na svetovnem trgu (navedba na podlagi ugotovitev Bučarjeve).

²⁸ <http://www.globalpolicy.org/nations/corrupt/2002/0215china.htm> (16. februar 2006).

²⁹ <http://www.globalpolicy.org/nations/lauder/regions/2005/0301contain.htm>; (16. februar 2006).

korupcije uradnikov in članov KPK privedlo na ulice večje število protestnikov, kar bi lahko destabiliziralo državo. Navkljub partijski želji, da bi zajezili široko razvejano korupcijo, pa mnogi (predvsem tuji) strokovnjaki ugotavljajo, da je ni mogoče odpraviti, saj je partija sama v sebi zelo skorumpirana, poleg tega pa nima vzpostavljenih ustreznih sistemov nadzora. (p. t.) Po podatkih dnevnika Financial times je stopnja korupcije na Kitajskem v zadnjih letih močno zrasla in je leta 2004 že dosegla stopnjo 8,33 na 10-stopenjski lestvici, ki meri koruptivnost.³⁰

Na podeželju država kmetom pogosto odvzame zemljo (njihov edini vir zaslužka) in jo drago oddaja oz. prodaja v namene raznih industrijskih gradenj, kmete pa prisilno izseli z minimalnimi ali sploh nikakršnimi denarnimi nadomestili. Po nekaterih podatkih naj bi zaradi nepravilnih odvzemov zemlje trpelo več kot 40 milijonov kitajskih kmetov, ki ponavadi nimajo niti pravice in možnosti za pritožbo. (glej: Aljazeera.net (p.t.))

Poslovnim subjektom, ki poslujejo z LR Kitajsko, največji problem predstavlja korupcija in nepregledno delovanje carinskih služb, kar zelo otežuje poslovanje in povečuje stroške. Ta problematika je podrobneje predstavljena v nadaljevanju, kjer so navedeni zapleti, ki se pojavljajo pri poslovanju s carinskimi službami LR Kitajske.

2.4.6 Carina

Mnoga podjetja, ki izvažajo svoje proizvode v LR Kitajsko, so se razveselila kitajske vključitve v Svetovno trgovinsko organizacijo (STO) leta 2001, saj je le-ta prinesla tudi občutno znižanje vstopnih carinskih tarif za tuje proizvode (približno 11–12 %). Problem se je pojavil, ko je kitajska vlada tako utrpela veliko zmanjšanje prihodkov iz tega naslova in leta 2002 pričela z vpeljavo komplicirane politike, namenjene carinskim organom (glej Fishman 2005). Taka politika je predvidela povečane aktivnosti in uspešno zbiranje prihodkov iz naslova carin. Carinske službe so povečale preiskave v vseh večjih vhodnih pristaniščih in trgovskih conah, čeprav je sama intenzivnost preiskav glede na posamezne kraje zelo nekonsistentna. Agresivni inšpekcijski pregledi so naperjeni v

³⁰ <http://english.aljazeera.net/NR/exeres/BD6B2D4E-EE98-49A3-AF91-E4801BD26B68.htm> (16. februar 2006).

domače in tuje poslovne subjekte. Lokalni carinski inšpektorji pogosto ignorirajo proceduralna pravila, s tem da:

- zadržujejo blago, zaposlene in osnovna sredstva uvoznikov brez legalne osnove ali načrtov nadaljnjih procesov;
- grozijo s kazenskim pregonom in obtožbami o tihotapljenju, z namenom prestrašiti odgovorne osebe v postopku;
- namerno ne zaključujejo postopkov, dokler uvoznik ne izpolni vseh zahtev (ki so zakonsko neutemeljene in pogosto za postopek carinjenja povsem nepomembne);
- vpeljujejo nelegalne metode za zviševanje prihodkov iz naslova carin.

Carinske službe imajo pravico v vpogled v poslovne knjige in dokumentacijo v zvezi z uvoženimi produkti, in to v roku treh let od postopka uvoza določenega produkta³¹. Zato ni presenetljiv dokument, ki ga je carinska služba posredovala praktično vsem podjetjem v LR Kitajski v oktobru 2005 – v njem zahteva, naj napravijo oceno lastnih nepravilnosti v poslovanju in odmeri davka (davčna utaja) ter naj si sama določijo višino kazni.³² Podjetja so v večini izpolnila obrazce in državi nakazala različno visoke vsote denarja kot kazen za nepravilno obračunan davek, da bi se izognila pravim inšpekcijskim pregledom davčne in carinske službe.

2.4.7 Potenciali, priložnosti in nevarnosti kitajskega trga

Če zajamemo poglavja, ki predstavljajo trenutno situacijo kitajskega gospodarstva, se je smiselno ozreti na nanizane podatke in iz njih izluščiti nekaj bistvenih zaključkov.

Z večanjem kitajskega BDP-ja se višata kupna moč in potrošnja. 1,3-milijardni trg ustvarja vedno večje povpraševanje po proizvodih in storitvah, kar povzroča tudi veliko rast uvoza. Poseben segment oziroma tržna niša, ki se odpira tujim proizvajalcem, je posledica prej omenjenega neenakomernega porazdeljevanja bogastva med prebivalstvom.³³ V najvišjih slojih se odpira in povečuje povpraševanje po luksuznih

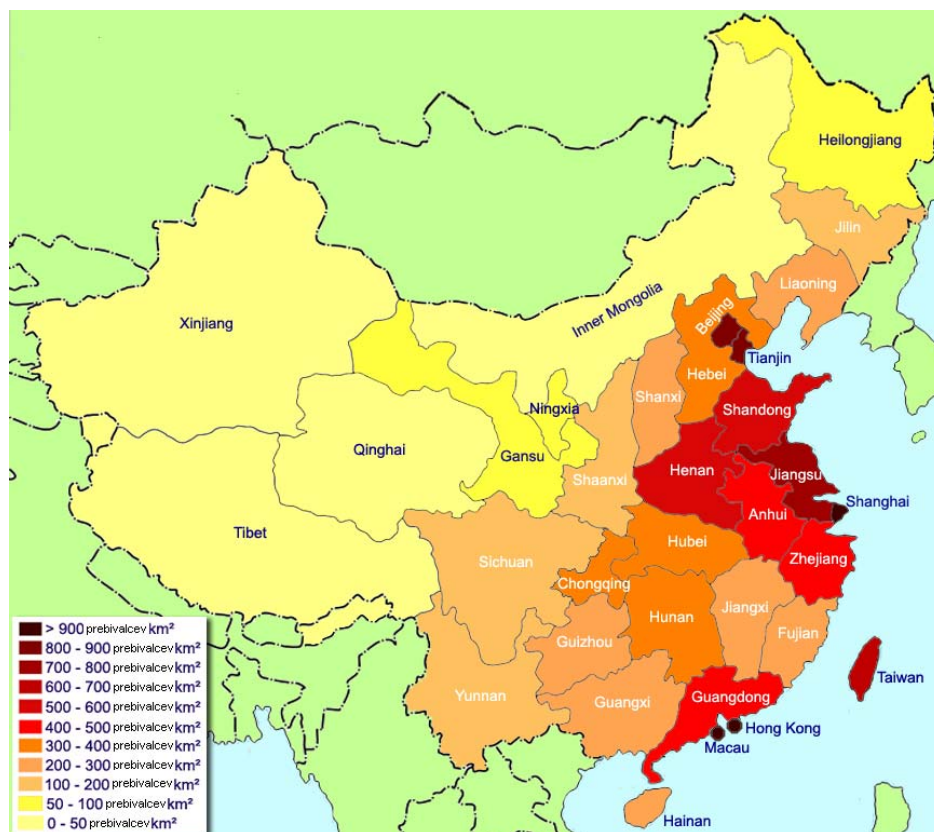
³¹ Zimmerman, 2005: <http://library.findlaw.com/2005/Apr/13/172913.html> (17. februar 2006).

³² Kopija dokumenta se nahaja v prilogi.

³³ V poglavju 2.4.2. podrobneje razlagam velike dohodkovne razlike in alarmantno vrednost Ginijevega koeficienta.

uvoženih izdelkih, ki kažejo na višji družbeni položaj. Prav tukaj se pokaže priložnost za tuje proizvajalce, da ponudbo usmerijo na ta družbeni sloj, v katerem poleg izobilja rastejo tudi potrebe. Določeni gospodarski subjekti (tudi v Sloveniji) bi morali glede na opisano situacijo resno razmisliti o usmeritvi k tej ciljni skupini z izdelki maloserijske proizvodnje in z izredno visoko dodano vrednostjo. Ena izmed prednosti obsežne kitajske države je tudi koncentracija mest, kapitala in industrije na Zahodni obali. To dejstvo kaže na priložnost za tuje vlagatelje, saj ponuja lahek nadzor nad trgom, povezanost in relativno nizke stroške prevoza.

Slika 2.4.7.1: gostota poseljenosti LRK



Vir: Wikipedia, China administrative divisions by population density 2006.

V prejšnjih poglavjih opisujem tudi energetske in okoljevarstvene probleme, s katerimi se sooča kitajsko gospodarstvo. Rešitev te problematike predstavlja veliko priložnost tudi za

slovensko gospodarstvo. Z večanjem zavedanja o varstvu okolja³⁴ se na Kitajskem pričakuje pospešeno vlaganje v nove tehnologije, ki bodo omogočile učinkovitejšo rabo energetskih virov, zmanjšanje onesnaževanja³⁵, poleg tega pa je pričakovati tudi nadaljnja vlaganja v energetska omrežja. V nadaljevanju naloge si bomo omenjeni potencial pogledali na primeru dveh slovenskih podjetij, ki sta se vključili v kitajski trg prav glede na to problematiko (Esotech in Litostroj).

Poleg mnogih priložnosti in potencialov na trgu LRK obstajajo tudi ovire, ki se neizbežno pojavljajo in so prisotne na trgu prav zaradi kitajske specifičnosti, ki izhaja iz zgodovine, filozofije, običajev in navad. V državi obstaja velik problem nespoštovanja varstva intelektualne lastnine, korupcije (sistemska korupcija, carina, davčna uprava) in ohlapne zakonodaje. Poslovanje z LRK je posledično nepreglednejše in bolj nepredvidljivo, predvsem pa zahteva večjo iznajdljivost podjetij, ki se s trgom ukvarjajo.

Kljub nekaterim oviram pri vstopu na kitajski trg je smiselno pričakovati, da se bodo slednje počasi odpravljale, saj svetovna javnost preko STO, Evropsko gospodarstvo pa preko institucij EU močno pritiska na kitajsko politiko in s konkretnimi vlaganji pospešuje reševanje tovrstnih zapletov.

³⁴ Med drugim je Kitajska tudi podpisnica Kyotskega sporazuma, ki je nastal pod pokroviteljstvom United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC). Države podpisnice se zavezujejo, da bodo znižale emisije CO² in petih ostalih plinov, ki povzročajo efekt tople grede. Kyotski sporazum trenutno pokriva 150 svetovnih držav, ki imajo 55% delež pri svetovni proizvodnji omenjenih plinov.

³⁵ Vlaganje v razvoj tovrstnih tehnologij je na seznamu zelenih investicij v LRK.

3. Razmerje Kitajska – EU

Politika Evropske unije do LR Kitajske se osredotoča na sledeče aktivnosti:³⁶

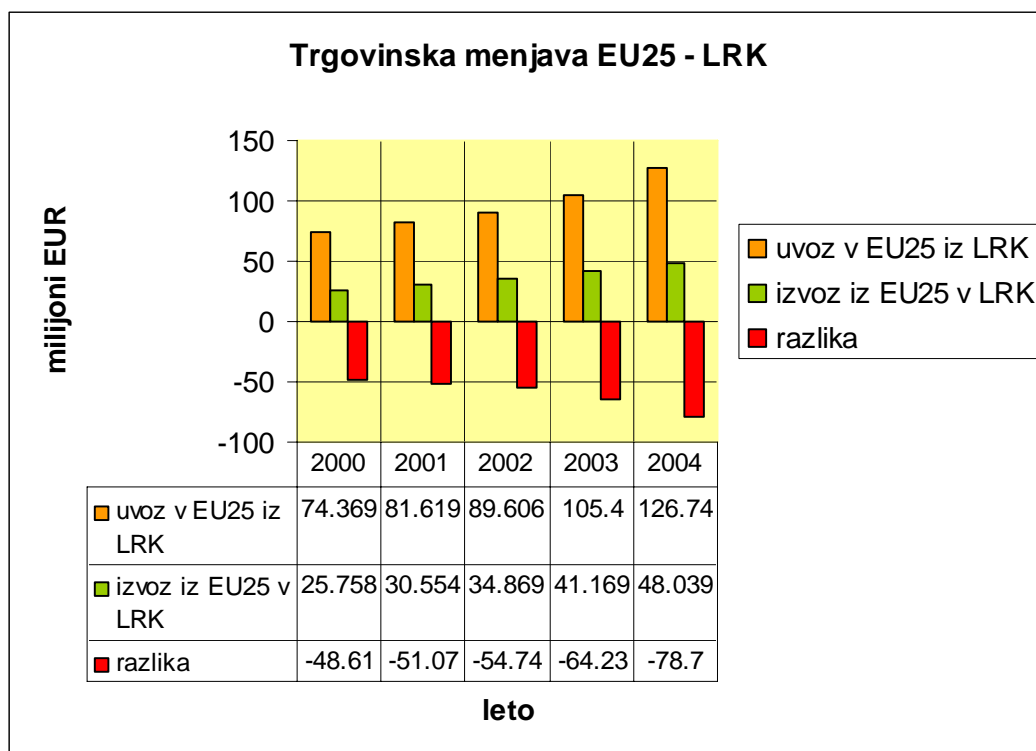
- tako bilateralno kot v globalnem smislu vplesti Kitajsko v poglobljeni politični dialog;
- podpirati kitajski razvoj in tranzicijo v odprto družbo na bazi spoštovanja človekovih pravic in vladavini prava;
- podpirati integracijo Kitajske v svetovno gospodarstvo preko močnejše vpletenosti v svetovni trgovinski sistem in preko podpiranja kitajskega procesa ekonomskih in socialnih reform;
- utrjevati in širiti profil EU na Kitajskem.

EU si preko direktnih vlaganj in podpiranj projektov v LRK, ki se ukvarjajo z reševanjem in pospeševanjem zgoraj omenjenih aktivnosti, prizadeva za odpravo ovir pri poslovanju s kitajskim trgom. S tem EU podpira hitrejše odpiranje kitajskega trga v smislu spoštovanja mednarodno veljavnih poslovnih praks in kodeksa poslovanja. Tako dolgoročno pričakuje izboljšanje trgovinskih kazalcev v razmerju do LRK, saj naj bi preglednejše poslovanje na kitajskem trgu omogočalo tudi večjo izrabo trga predvsem v smislu ciljnega trga in ne le baze proizvodnje.

Ko se srečujemo z odnosom Evropske unije do LR Kitajske, nikakor ne moremo mimo vpliva, ki ga ima trenutni vzpon kitajskega gospodarstva na gospodarstvo Evropske unije. Podatek, ki najbolj bode v oči, je seveda velik trgovinski deficit v blagovni menjavi, ki po mnenju mnogih močno slabi evropsko gospodarstvo.

³⁶ http://europa.eu.int/comm/external_relations/china/intro/ (14. februar 2007).

Graf 3.1: Blagovna menjava med EU25 in LR Kitajsko



Vir: Eurostat, EU25 – China trade figures 2005.

Če si podrobneje pogledamo podatke o trgovinski menjavi med L.R.K. in EU, vidimo, da se je vrednost trgovinskega deficita Evropske unije v zadnjih petih letih skoraj podvojila in znaša trikrat več, kot je trgovinski presežek LR Kitajske v trgovanju s preostalim svetom.³⁷

Delež uvoza iz LRK v celotnem uvozu EU25 se je v desetih letih povečal za pet odstotnih točk – s 3,6 % v letu 1994 na 8,6 % v letu 2004. Delež izvoza iz EU25 v LRK v celotnem izvozu EU25 v letu 2004 pa je bil le 3,5 %. Delež proizvodov EU25 območja v celotnem uvozu LRK se je v zadnjih letih konstantno nižal in se tako s 13,6 % v letu 1994 znižal že na 10,4 % v letu 2004.³⁸

Poleg trgovinskega deficita, ki ga EU 25 ustvarja pri blagovni menjavi z LRK, se EU25 srečuje tudi z razmeroma nizkimi napovedmi rasti gospodarstva. Napovedana rast

³⁷ Glej poglavje Trenutni kazalci in situacija kitajske ekonomije.

³⁸ Evropska centralna banka (2006) <http://www.ecb.int/press/key/date/2006/html/sp060210.en.html> (24. februar 2006).

gospodarstva EU25 za leto 2006 znaša le 2,2 %, ³⁹ kar ne dosega niti četrte rasti kitajskega gospodarstva. Poleg razmeroma majhne gospodarske rasti gospodarstva EU pa je zanimiv tudi podatek, da se bo ta gospodarska rast opirala predvsem na povečanje domačega povpraševanja in korporacijske dobičke, ki pa se seveda v veliki meri ustvarjajo tudi na kitajskem trgu.

Kljub vsem negativnim trendom mnogi ekonomisti opozarjajo na dejstvo, da vpliv rasti kitajskega gospodarstva na gospodarstvo Evropske unije ni izključno negativen. Že iz napovedane rasti domačega povpraševanja EU lahko sklepamo, da je rast med drugim tudi posledica cenejših proizvodov iz LRK na trgu Evrope, ki znižujejo prodajne cene, povečujejo zaupanje in plačilno sposobnost potrošnikov ter tako posredno zvišujejo povpraševanje in spodbujajo potrošnjo.

Predstavniki Evropske centralne banke (ECB) opozarjajo na dejstvo, da velik porast trgovinskega deleža LR Kitajske na drugi strani odtehta zmanjšanje trgovinskega deleža ostalih azijskih držav, predvsem Japonske. Po mnenju Gertrude Tumpel - Gugerell, članice izvršnega odbora ECB, se trgovinski delež celotne vzhodnoazijske regije v Evropskem območju ni bistveno povečal. ⁴⁰

Tumpel - Gugerell poudarja tudi, da ekonomisti in gospodarstveniki napačno ocenjujejo problem kitajskega izvoza tehnološko zahtevnih produktov, ki se je dramatično povečal v zadnjem desetletju in je v letu 2001 znašal že 28,7 % vsega kitajskega izvoza. Pri tem se Tumpel - Gugerellova naslanja predvsem na dejstvo, da je porast v izvozu tehnološko zahtevnih produktov predvsem posledica tega, da so številna podjetja preselila končno fazo proizvodnje v LR Kitajsko, medtem ko je ocenjeni delež kitajske dodane vrednosti produkta še vedno relativno majhen. Po njenih besedah zavzemajo hčerinske družbe multinacionalk s sedeži v Evropi in ZDA še vedno kar 90 % izvoza tehnološko zahtevnih proizvodov. (glej: Evropska Centralna banka 2005, p. t.) Kljub vsemu pa tudi avtorica sama priznava velik potencial LR Kitajske in predvsem prihajajočo nevarnost, ki jo predstavljajo izboljšanje tehnologije, menedžerske sposobnosti in znanje v lokalnih

³⁹http://www.rtv slo.si/modload.php?&c_mod=rnews&op=sections&func=read&c_menu=16&c_id=10171 (27. februar 2006).

⁴⁰ Evropska Centralna banka(2005), <http://www.ecb.int/press/key/date/2005/html/sp050419.en.html> (24. februar 2006).

kitajskih podjetij, kar se v določeni meri že kaže v povečanju deleža telekomunikacijske opreme ipd. na evropskem trgu. Trgovinski deficit Evropske unije v razmerju do LR Kitajske kljub vsemu še ni tako pogosta debata v evropskih krogih⁴¹. Vzrok gre iskati v več dejavnikih: evropski deficit na tem področju je glede na kitajskega v primerjavi z deficitom ZDA še vedno zanemarljiv⁴², poleg tega pa se uspešno izničuje s trgovskimi presežki EU v razmerju do ostalih svetovnih gospodarstev. Tudi nacionalna gospodarstva znotraj Evropske unije so bolj usmerjena v reševanje internih problemov in niso tako obremenjena s celovito gospodarsko situacijo EU. K majhni politizaciji problema je veliko prispevala tudi širitev Evropske Unije, ki je Zahodni Evropi prinesla veliko število cenene delovne sile. EU15 je v zadnjih letih v nove članice vložila precej več TNI kot v Kitajsko in glavno skrb posvečajo nizko cenovnim proizvodom iz novih članic. (glej Fishman 2005: 153) Hkrati so določena nacionalna gospodarstva EU ogromno pridobila na račun kitajskega vzpona. Med glavnimi neto dobitnicami bi lahko izpostavili Nemčijo, ki je ogromno dosegla s prodajo visoko kvalitetnih strojev za proizvodnjo z visoko dodano vrednostjo. (glej Barysch 2005: 7)

Z večjimi problemi zaradi kitajske rasti se znotraj EU trenutno srečujejo le gospodarstva, ki so v večji meri odvisna od delovno intenzivnih panog proizvodnje, kot so tekstilna, obutvena in vedno bolj tudi elektronska industrija. Medtem ko so gospodarstva EU15 (z izjemo Grčije in Portugalske) že pred časom prešla na bolj sofisticirano in tehnološko zahtevnejšo proizvodnjo, ki ne tekmuje direktno (oziroma le v manjši meri) s kitajskimi proizvodi, pa se nove članice EU25 in novi članici EU27⁴³ v precejšnji meri zanašajo na proizvode delovno intenzivnih panog. (glej Barysch 2005: 7)

Primeri nekonkurenčnosti celotnih industrijskih sektorjev so opazni tudi v Sloveniji. Kot primer naj omenimo slovensko družbo Alpina, ki je pod pritiski nekonkurenčnosti in previsokih proizvodnih stroškov zaprla obrata v Gorenji vasi in na Colu ter na Kitajskem

⁴¹ Sploh v primerjavi z debato o vplivu LRK na gospodarstvo, ki se odvija v ZDA.

⁴² Trgovinski deficit ZDA v trgovanju z LRK je v letu 2005 dosegel 725,8 milijard USD (<http://www.mindfully.org/Reform/2006/Trade-Deficit-Record10feb06.htm> (5. oktober 2006).

⁴³ 1. 1. 2007 sta med članice EU25 vstopili še Romunija in Bolgarija, tako da se naziv EU od 1. 1. 2007 nanaša na EU27.

ustanovila novo podjetje (Alpina Zhongshan Footware).⁴⁴ Kljub negativnim vplivom na določene industrijske sektorje kitajska rast nacionalnim gospodarstvom po celem svetu ponuja tudi precej priložnosti. Kot je bilo omenjeno v poglavju 2.4.1., bo nadaljnja rast kitajskega gospodarstva in povečevanje njenih potreb po uvozu v letih 2005–210 povzročilo potrebo po 80 milijonih novih delovnih mest v svetu. Ker bodo zahteve po teh delovnih mestih prisotne predvsem v ZDA, na Japonskem in v Evropski uniji, je odgovornost na nacionalnih gospodarstvih in usmeritvi EU, da promovirajo industrijske sektorje, ki bodo sposobni izkoristiti nastale potrebe.

V petletnem obdobju lahko po mojem mnenju pričakujemo nadaljnjo (a malenkost počasnejšo) rast trgovskega primanjkljaja EU v razmerju do LRK, kar pa se bo še vedno v veliki meri pokrivalo tudi z nadaljnjim zmanjševanjem uvoza iz drugih azijskih držav in kapitalskimi dobički evropskih družb na Kitajskem. Počasnejša rast trgovskega deficita EU v razmerju do LRK bo tudi posledica povečevanja lokalnega (kitajskega) povpraševanja, povečane potrošnje v LRK in potreb po uvozu novih tehnologij in tehnoloških sistemov (med drugim tudi sistemov za varstvo okolja in izrabo energetskih virov) na trg LRK.

V nadaljevanju bom podrobneje obravnaval razmerje med Slovenijo in Kitajsko. Dotaknil se bom zanimivih primerov nekaterih slovenskih podjetij, ki so prav s specializacijo na področju proizvodnje tehnologij in sistemov za varstvo okolja ter izrabo energetskih virov uspešno prodrli na kitajski trg. Na podlagi tovrstnih primerov je potencial za rast nacionalnih evropskih gospodarstev (predvsem slovenskega) na račun rasti kitajskega trga najbolj opazen. Še preden predstavim zgoraj omenjena primera, pa bi rad podrobneje predstavil trgovsko menjavo med RS in LRK.

⁴⁴ http://www.rtv slo.si/modload.php?&c_mod=rnews&op=sections&func=read&c_menu=4&c_id=31266 (12. februar 2007).

4. Razmerje Kitajska – Slovenija

Trendi trgovinske menjave med Ljudsko republiko Kitajsko in Republiko Slovenijo sledijo trendom, prikazanim v prejšnjem poglavju. Tudi Slovenija (sicer v precej manjšem obsegu kot EU) ustvarja v trgovinski menjavi s Kitajsko precejšen trgovinski deficit, ki se z leta v leto veča.

Tabela 4.1: Vrednost trgovinske menjave med Slovenijo in LR Kitajsko

Leto	Izvoz		Uvoz		Deficit RS
	vrednost v 1000 USD	delež v %*	vrednost v 1000 USD	delež v %*	vrednost v 1000 USD
2000	14.412	0.2	136.127	1.3	-121.715
2001	11.267	0.1	158.282	1.6	-147.015
2002	21.543	0.2	225.349	2.1	-203.806
2003	30.067	0.2	330.198	2.4	-300.131
2004	34.364	0.2	185.933	1.1	-151.569
2005	44.718	0.3	243.304	1.2	-198.586

* delež v celotnem slovenskem uvozu/izvozu
Vir: GZS, EU - China Partenariat poročilo 2006.

Kot je razvidno iz zgornje tabele, je slovenski deficit v trgovski menjavi z LRK precej velik, vendar razmeroma konstanten. V vmesnih obdobjih (leto 2003) je sicer dosegel skoraj trikratno vrednost iz leta 2000, a se je v letu 2004 precej zmanjšal – znašal je le 124 % vrednosti iz leta 2000. Pomembna podatka, razvidna iz zgornje tabele, sta tudi delež uvoza in izvoza med RS in LRK v celotnem uvozu in izvozu RS: medtem ko je na strani izvoza opazen rahel napredek (rast deleža izvoza v LRK), je delež uvoza RS iz LRK precej konstanten in je v letu 2005 glede na leto 2000 celo za malenkost manjši. V uvozu iz Kitajske so po podatkih Agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije v prvih petih mesecih leta 2005 prevladovali naslednji proizvodi: stroji za avtomatsko obdelavo podatkov in njihovih enot (6,4 %), heterociklične spojine s heteroatomi dušika (4,2 %), ferozlitine (3,1 %), električni aparati za žično telefonijo in telegrafijo (2,5 %), obutev (2,5 %) in klimatizacijske naprave z ventilatorjem (2,4 %).⁴⁵

⁴⁵http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=bilat_ekonomski_odnosi&drzava_ID=2002052713504630&menu=podatki&podnaslov=bilateralni%20ekonomski%20odnosi%20s%20Slovenija (7. julij 2006).

Ostali uvoz je razdrobljen na veliko število manjših deležev, ki pa skupno zavzemajo kar 75 % uvoza iz LRK v RS.

Na izvozni strani se slovensko gospodarstvo pri prodaji na kitajski trg zaenkrat zanaša večinoma na surovine in polizdelke, kar je razvidno iz spodnje tabele.

Tabela 4.2: Izvoz iz Slovenije (2003)

Glavni proizvodi v menjavi

Car. t.	Skupina proizvodov	000 USD	delež v %
4107	Strojeno usnje drugih živali	7,791	25.9
3003	Zdravila	7,196	23.9
4810	Papir in karton	242	8.0
4411	Vlakenne plošče iz lesa	1,632	5.4
3004	Zdravila	1,472	4.9
2933	Heterociklične spojine	971	3.2
5601	Vata	948	3.2
8509	Elektromehanski gosp. aparati	835	2.8
8532	Električni kondenzatorji	703	2.3
8503	Deli za rotacijske motorje	659	2.2
		22,449	81.8

Vir: GZS, bilateralni odnosi Slovenija – Kitajska 2005.

Največji delež izvoza iz RS v LRK zavzema strojeno usnje, ki ga izvaža Boxmark leather in je v večini proizveden v podjetju IUV Vrhnika. Strojenemu usnju sledi Lek, ki izvaža v svoje hčerinsko podjetje v Shanghaiu. Izvoza Leka in Domela največ prispevata k deležu končnih izdelkov v izvozu RS v LRK, medtem ko ostala podjetja večinoma izvažajo polizdelke, namenjene nadaljnji obdelavi v kitajskih podjetjih. Največji izvozniki iz RS v LRK so sledeči:

Tabela 4.3: Glavni izvozniki (2003)⁴⁶

BOXMARK LEATHER D.O.O.
LEK D.D.
DOMEL D.D.

⁴⁶ GZS ne navaja podatkov o deležu posameznega podjetja v celotnem izvozu RS v LRK.

KOLIČEVO KARTONI D.D.
KOLEKTOR D.D.
IUV D.D.
KEKO – OPREMA D.O.O.
LEK D.D.
TOSAMA D.D.
SAVATECH D.O.O.

Vir: GZS, bilateralni odnosi Slovenija – Kitajska 2005.

Kot je razvidno iz zgornjih tabel, velik del izvoza iz RS v LRK odpade na surovine in polizdelke namenjene nadaljnji obdelavi ali vgradnji v končne proizvode. Izmed desetih glavnih proizvodov v izvozu RS na Kitajsko se (le) dve vrsti nanašata na tehnološko prednost proizvoda (Kolektor d. o. o. – deli za rotacijske motorje, Domel d. d. – elektromehanski gospodinjski aparati in električni kondenzatorji), ena pa gradi na prepoznavnosti blagovne znamke (Lek d. d. – zdravila).

V primerjavi med podatki iz leta 2004, ki so navedeni zgoraj, in novejšimi podatki iz leta 2006, ki jih navajam v nadaljevanju, je viden postopen prehod oz. povečanje deleža tehnološko zahtevnejših proizvodov v izvozu v LRK. Med petimi glavnimi izvoznimi proizvodi iz RS na Kitajsko v letu 2006 po podatkih GZS tako najdemo:⁴⁷

1. elektro-mehanske domače aparate,
2. surovo usnje,
3. dele električnih motorjev,
4. obdelano usnje in
5. parne turbine.

Glavni izvozniki v tem letu so bili:

1. Domel d. d.,
2. Boxmark leather d. o. o.,
3. Lek d. d.,
4. Stroji d. o. o. in
5. IUV d. d.

(Vir: Bilten GZS za podjetja, udeležena na EU-China Partneriatu, november 2006.)

⁴⁷ V omenjenem viru GZS ne navaja točnejših podatkov (vrednost ali delež proizvoda v izvozu) o izvoženih proizvodih.

Med novejšimi in starejšimi podatki je jasno viden preskok k večjemu deležu tehnološko zahtevnejših proizvodov v izvozu RS v LRK. Medtem ko so leta 2004 izmed petih izvoznih produktov le zdravila spadala med tehnološko zahtevnejše proizvode, je le-teh v letu 2006 – vrednostno gledano – precej več (tri vrste proizvodov!).

Kot je razvidno iz danih podatkov, se poleg prodaje iz RS v LRK iz leta v leto povečuje tudi delež tehnološko zahtevnejših proizvodov. V kolikšni meri si zasluge za rast prodaje na kitajski trg lasti država z lastnimi podpornimi funkcijami, bom poizkušal prikazati v nadaljevanju.

4.1 Vpetost državnih institucij v pospeševanje izvoza v LR Kitajsko

Na tem mestu bi rad predstavil udeleženo državnih institucij pri pospeševanju slovenskega izvoza na kitajski trg. Kot sta ugotovila že Maja Bučar in Marjan Svetličič, mora obstajati tesna povezava med strategijo zunanje politike države in ekonomsko strategijo, pri čemer avtorja poudarjata, da mora biti prav zunanja politika države v veliki meri v službi ekonomske strategije. (glej M. Bučar in Svetličič v Senjur 1993 37)

Med državnimi institucijami, katerih vloga vsebuje tudi naloge pospeševanja izvoza in nudenje pomoči podjetjem, bom izpostavil Gospodarsko zbornico Slovenije (v nadaljevanju GZS) in Ministrstvo za gospodarstvo RS.

V okviru Ministrstva za gospodarstvo Republike Slovenije deluje posebna agencija, ki se ukvarja z gospodarsko promocijo Slovenije in posredovanjem informacij o tujih trgih. Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije TIPO, združena s PCMG v agencijo JAPTI (Javna agencija za podjetništvo in tuje naložbe), spodbuja internacionalizacijo slovenskih podjetij, kar pomeni tudi pospeševanje prepoznavnosti slovenskih podjetij v tujini. Njihovi cilji na tem področju so:⁴⁸

- pospešiti internacionalizacijo slovenskih podjetij,
- zmanjšanje stroškovnega praga za nove vstopne na tuje trge,

⁴⁸ <http://www.gov.si/tipo/index.php?lng=slo&vie=cnt&gr1=spoInt> (10. julij 2006).

- pomagati slovenskim izvoznikom pri pridobivanju ažurnih informacij o tujih trgih,
- povečati prepoznavnost slovenskih proizvodov med tujimi kupci in
- povečati diverzifikacijo slovenskega izvoza.

V tem okviru nudijo zunanjetrgovinske informacije potencialnim slovenskim izvoznikom preko spletnega portala www.izvoznookno.si, ki po mojem mnenju slovenskim podjetjem, ki si želijo vstopiti na kitajski trg, ponuja premalo podatkov, ki pa so velikokrat tudi neažurni in nepravilni.

Tako v oči najbolj bode podatek o vrednostih blagovne menjave med Republiko Slovenijo in Ljudsko republiko Kitajsko, ki sem jih v tej nalogi tudi že predstavil. Podatki, predstavljeni v pričujoči nalogi se opirajo na isti vir, kot podatki spletnega portala izvozno okno, a se med seboj precej razlikujejo.⁴⁹

Tabela 4.1.1: Vrednost blagovne menjave med RS in LRK

leto	izvoz (v mio USD)	uvoz (v mio USD)	saldo (v mio USD)
2000	14,412	136,161	-121,749
2001	11,267	158,243	-146,976
2002	21,543	225,404	-203,861
2003	29,897*	328,592*	-298,695*
2004	31,345*	263,986*	-232,641*

Viri: Urad RS za statistiko.

OPOMBE(2003): *Podatki so preračunani iz EUR po menjalnem tečaju iz leta 2003; vir: <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/fields/2076.html> (26.3.2007).

OPOMBE(2004): * Podatki so preračunani iz EUR po menjalnem tečaju iz leta 2004; vir: <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/fields/2076.html> (26.3.2007).

Vir: Izvozno okno, bilateralni odnosi med RS in LRK 2004.

Prikazani podatki se bistveno razlikujejo v določenih postavkah, predvsem za zadnja leta (2003–2004). Podatki o trgovinski menjavi pa niso edina pomanjkljivost spletnih strani izvoznega okna. Poleg neažurnih podatkov o gospodarstvu LR Kitajske so navedeni predvsem pomanjkljivi podatki o slovenskih podjetjih (ali podjetjih z udeležbo slovenskega kapitala), ki delujejo na trgu oz. katerih izdelki se prodajajo na omenjeni trg.

⁴⁹ Podatki se med seboj razlikujejo ne glede na uporabljen tečaj menjave.

Dne 10. 7. 2006 so bila po podatkih izvoznega okna na trgu registrirana sledeča podjetja s slovenskim kapitalom: Iskra Mehanizmi, Le-Tehnika, LPKF Tianjin Co., Ltd. in Elan. Dejansko pa je registriranih podjetij s slovenskim kapitalom na kitajskem trgu bistveno več, kar bom podrobneje prikazal v nadaljevanju.

Največjo in najobširnejšo bazo podatkov za slovenska podjetja, ki želijo poslovati z LRK, na svojih spletnih straneh ponuja GZS. Podatke sicer ni enostavno najti, saj portal ponuja dva ločena sklopa informacij o Kitajski, informacije v prvem sklopu pa so dokaj neaktualne, saj so bile nazadnje posodobljene 5. marca 2003.⁵⁰ Omenjeni sklop informacij najdemo pod tujo zakonodajo pri informacijah za izvoznike, medtem ko drugi sklop informacij, ki je aktualnejši, najdemo pod informacijami o tujih trgih v razdelku za tuje poslovno okolje pri informacijah za izvoznike.⁵¹ Medtem ko starejši sklop informacij nudi razlago določenih pravil poslovanja na Kitajskem in določenih zakonov, se novejši sklop osredotoča le na posredovanje kontaktnih naslovov raznih agencij, ministrstev in ostalih služb, ki objavljajo aktualna pravila in zakone na trgu. Tovrstno posredovanje kontaktnih naslovov v primeru LRK niti ni presenetljivo, če upoštevamo hitrost in nepredvidljivost spreminjanja kitajske zakonodaje, ki se od decembra 2001 naprej vseskozi prilagaja pravilom STO, po drugi strani pa še vedno skuša ščititi lastno gospodarstvo z različnimi protiukrepi. Starejši sklop informacij nam zato sicer daje vpogled v spreminjanje kitajske zakonodaje od vključitve Kitajske v STO, ne prikazuje pa trenutnega stanja na trgu.

Kot bom poskušal prikazati v nadaljevanju, je carinski režim LRK precej spremenljiv, kar je predvsem posledica splošnosti kitajske zakonodaje. Na to opozarjajo mnogi uvozniki na trgu LRK in tudi ga. Nataša Turk, vodja kitajske regije na oddelku za mednarodno sodelovanje GZS. Taka zakonodaja omogoča sodiščem in uradnikom na carini veliko fleksibilnost pri odločanju in v mnogih primerih pogojuje kontradiktornosti odločitev. Pri uvozu v LRK vodi tovrstno delovanje carinskih uradnikov dostikrat v podkupovanje uradnikov in korupcijo v organih javne – državne uprave.

⁵⁰ <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=9357 &IDpm=6435> (11. julij 2006).

⁵¹ <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?IDpm=6599> (11. julij 2006).

Neposredna povezava z GZS nam ponuja precej boljšo bazo podatkov, med katerimi ga. Nataša Turk izpostavlja podatke o blagovni menjavi med Slovenijo in LRK:

»Statistični podatki o blagovni menjavi za leto 2005 kažejo, da je bilo skupno število slovenskih podjetij v menjavi 1.557, od tega 155 izvoznikov, medtem ko je bilo v prvih štirih mesecih v letu 2006 skupno število podjetij v menjavi 1.029, od tega 102 izvoznika. Poleg tega je po podatkih GZS na Kitajskem ustanovljenih 7 podjetij, v katerih so slovenska podjetja lastniki ali solastniki, in 15 predstavništev. V času izvajanja strategije se je gospodarskih in vladno-gospodarskih delegacij na Kitajsko udeležilo 185 predstavnikov slovenskih podjetij, skupinskih sejemskih nastopov v organizaciji GZS pa 13 slovenskih podjetij.«

(Vir: intervju z Natašo Turk, vodjo azijske regije na GZS, oktober 2006.)

GZS je najmočnejši igralec pri pospeševanju trgovske menjave med LRK in Slovenijo, kar se kaže v različnih projektih, ki jih koordinira ali pri njih sodeluje. V enega izmed odmevnejših se je v letu 2006 vključila GZS. Gre za EU-China Partenariat 2006, ki je eden največjih svetovnih »matchmaking« dogodkov. Njegov namen je pospeševati sodelovanje (v blagovni menjavi in investicijah) med evropskimi in kitajskimi podjetji. Kot nacionalni koordinator za Slovenijo deluje prav GZS, ki skrbi za predstavitev dogodka med slovenskimi podjetji in organizira prijave in sodelovanje na dogodku.

Kljub izredni velikosti in odmevnosti projekta je med podjetji, ki so se udeležila predstavitve Partenariata, vladalo precejšnje nezadovoljstvo zaradi dejstva, da kitajski Partenariat promovira predvsem kitajski izvoz in investicije v razvoj, medtem ko evropskim podjetjem ne ponuja priložnosti za prodor na kitajski trg. Izmed 515 skrbno izbranih kitajskih podjetij je tako kar 90 % vseh izrazilo namen in željo povezave z evropskimi podjetji za izvoz in distribucijo izdelkov v EU.⁵² Željo po prenosu tehnologije v LRK oziroma po t. i. tehnološki kooperaciji v vseh sektorjih, ki jih Partenariat vključuje,⁵³ je prav tako izrazil visok delež kitajskih podjetij, izbranih za udeležbo na tem projektu.⁵⁴

⁵² <http://www.euchinapartenariat.com> (11. oktober 2006).

⁵³ Agro-industrija, turizem, zdravstvo, okoljevarstvo, stroji in gradbena oprema, inženiring in gradnja, informacijska tehnologija in software ter elektronske komponente.

⁵⁴ Delež se giblje med 26 % in 44 %.

4.2 Odnos Slovenije do trga LRK v perspektivi raziskovalnih vprašanj

Na tem mestu lahko iz nanizanih podatkov že potegnemo določene delne zaključke, ki nam bodo služili kot opora v nadaljevanju naloge. Z ozirom na navedene podatke in analize kitajskega gospodarstva ter vpliv na gospodarstvo Evropske unije in še posebej Slovenije bi rad odgovoril na nekatera raziskovalna vprašanja, postavljena v začetku diplomske naloge.

Prvo hipotezo, ki je predvidevala nezadovoljivo izrabo potencialov kitajskega trga s strani slovenskega gospodarstva, lahko delno potrdimo. Predvideva namreč, da se bo nezadovoljiva izraba potencialov kitajskega trga kazala v kazalcih trgovinske menjave med državama. Iz tabele o trgovinski menjavi med državama smo resda lahko opazili precejšen trgovinski deficit Slovenije, vendar je opazno, da je – gledano celostno – delež uvoza iz LRK precej nespremenjen. Nasprotno se povečuje delež izvoza RS v LRK v celotnem slovenskem izvozu. Na podlagi teh podatkov lahko zaključim, da v trenutni situaciji slovensko gospodarstvo in gospodarski subjekti še nezadovoljivo izrabljajo potenciale kitajskega trga. Kljub vsemu se glede na tendence rasti deleža izvoza iz RS v LRK kaže povečano zanimanje in večje izkoriščanje potencialov trga tudi na izvozni strani, kar bo predvidoma privedlo do večje vloge kitajskega trga v slovenskem izvozu.

Delno lahko potrdimo tudi hipotezi H2 in H3, ki se osredotočata na nezadovoljivo, nepopolno in mestoma napačno informacijsko podporo, s strani državnih institucij, za gospodarske subjekte udeležene pri prodaji na trg LRK. Glede na vse državne ponudnike informacijske in ostale podpore pri poslovanju s kitajskim trgovom je opaziti velika neskladja pri podajanju informacij in ažurnosti ter točnosti le-teh. Kot je iz analiziranih podatkih razvidno, je GZS trenutno najmočnejši igralec, kar se tiče ponudbe informacijske in druge podpore pri prodoru slovenskih podjetij na kitajski trg. Glede na zakon o gospodarskih zbornicah, ki ga je vlada RS sprejela 26. maja 2006 in je prišel v veljavo 24. junija 2006, pa je glede na finančni odtegljaj in potrebne reforme zbornice pričakovati, da se bo prav vloga GZS-ja zmanjšala, če reforme ne bodo uspešne in večja tržna usmerjenost ne bo mogla biti realizirana.⁵⁵

⁵⁵ Zakon o gospodarskih zbornicah /ZGZ/ (Ur.l. RS, št. 60/2006).

Kljub negotovi prihodnosti GZS v obdobju po sprejetju omenjenega zakona je s strani GZS-ja čutili velik zagon in povečanje aktivnosti na področju svetovanja, pospeševanja in organiziranja podpore pri poslovanju na kitajskem trgu. To se jasno kaže v uspešno izpeljanem projektu Eu-China Partenariat, pri katerem je zbornica uspešno delovala kot nacionalni koordinator in je za potrebe Partenariata organizirala ter vodila delegacijo 29 gospodarstvenikov.

Edina prava kritika na račun GZS-ja, najmočnejšega igralca pri pospeševanju ekonomskega sodelovanja med državama, gre na račun usmerjanja slovenskega gospodarstva v uvoz s Kitajske in vlaganju v LRK v obliki TNI. Pričujoča diplomska naloga nasprotno skuša izpostaviti prav vlogo slovenskega gospodarstva (in podpornih institucij) v večjem izkoriščanju potenciala trga v smislu organiziranja kvalitetnih izvoznih poti iz RS v LRK. Kot rečeno, temu GZS ne posveča zadostne pozornosti.

Preden se bom v nadaljevanju osredotočil na prodajo slovenskih izdelkov na trg LRK, bi se rad dotaknil še četrte hipoteze, ki predvideva nepregledno in nepredvidljivo poslovanje z LRK na podlagi ohlapne zakonodaje in samovoljnosti carinskih služb. Hipotezo bi na tem mestu lahko že deloma potrdil, saj prav ga. Turk iz GZS opozarja na pogoste primere komplikacij pri uvozu izdelkov v LRK. V poglavju 2.4.6. sem obravnavani problem podrobneje razložil, resnost tovrstnih problemov pa sem predstavil tudi s priloženim davčnim obračunom samoocene nepravilnosti pri poslovanju in odmeri davka.

Pred obravnavo zadnje in glavne hipoteze H5, ki se osredotoča na slovenske izvoznike na kitajski trg, bom v nadaljevanju podrobneje razložil elemente in ozadje prodaje v LRK. Na ta način bom ustvaril podatkovno podlago, ki bo služila kot opora pri obravnavi omenjene pete hipoteze, podrobneje pa bom s tem utemeljil zgornji delni sklep, ki se nanaša na četrto hipotezo.

5. Zakonska določila prodaje na Kitajsko in odstopanja v praksi

V tem delu diplomske naloge se bom osredotočil na konkretne podatke, potrebne slovenskim podjetjem, ki se odločajo za prodajo na kitajski trg. Ta sklop obravnava zakonske pogoje in pravila poslovanja oz. prodaje izdelkov ter storitev na trg LRK. Uradna določila pri poslovanju v nadaljevanju skušam osvetliti tudi z zornega kota prakse, ki jo doživljajo nekatera tuja podjetja, udeležena pri prodaji izdelkov na kitajski trg. Omenjeni primeri iz prakse dokazujejo pravilnost četrte hipoteze o nepredvidljivosti poslovanja v LRK, posebej na strani uvoza. Poglavlje prodaje na Kitajsko bom razdelil na več podpoglavij, v katerih bom podrobneje predstavil pogoje, zakone in uredbe, ki so bistveni za prodajo na omenjeni trg. Podpoglavja bodo tako razdeljena na sledeče sklope: carinski in davčni režim, kjer bo poudarek na carinskih in davčnih stopnjah, obračunu carin in davkov, uvoznih kvotah in dajatvah, carinskih postopkih, dokumentaciji, certifikatih, pakiranju in označevanju.

5.1 Carinski in davčni režim LRK

5.1.1 Splošna pravila

O carini, zniževanju carinskih stopenj po vstopu Kitajske v STO in splošnosti kitajske zakonodaje sem spregovoril že v prejšnjih poglavjih. Na tem mestu se bom posvetil zakonsko predpisanim stopnjam, dokumentaciji in postopkom carinjenja in obračunavanja davkov v LRK, ki jih bom ponazoril z dejanskimi primeri iz prakse, kot so jih navajala različna podjetja, udeležena v uvozu in prodaji izdelkov na trg LRK.⁵⁶

Uvoz izdelkov v LRK lahko opravlja samo registrirana pravna oseba, ki ima registrirano dovoljenje za opravljanje uvoza in je pridobila identifikacijsko carinsko številko (customs

⁵⁶ Podjetja, na katera se sklicujem, so: SwiShie Electromechanical, Kolektor Group, Sinodis (Shanghai) Co. Ltd., GaoFufoods (Shanghai) in Easybest (Beijing) Trade.

registration number). Glede na carinski zakon LRK morajo biti vsi postopki za prijavo uvoza blaga opravljeni v roku štirinajstih dni od prejetja blaga.

Kitajska carina razlikuje med sledečimi tipi uvoza:

- sprostitev v prosto prodajo,
- začasni uvoz,
- carinsko skladiščenje,
- procesiranje (predelava) obdavčljivega blaga in
- carinski tranzit.

第五十五条

进口货物的完税价格包括货物的货价、货物运抵中华人民共和国境内输入地点起卸前的运输及其相关费用、保险费；出口货物的完税价格包括货物的货价、货物运至中华人民共和国境内输出地点装载前的运输及其相关费用、保险费。

»55. člen

Vrednost uvožene pošiljke za carinjenje vključuje ceno blaga, stroške transporta blaga na ozemlje Ljudske republike Kitajske pred razložitvijo transportnega sredstva in s tem povezane stroške ter stroške zavarovanja. Blago za izvoz se carinsko vrednoti glede na ceno blaga, transport do odpremnega mesta znotraj Ljudske republike Kitajske pred nakladanjem in s tem povezanimi stroški ter glede na stroške zavarovanja.« (Zhang 2004: 13)

V navadnem poslovnem jeziku bi lahko rekli, da so uvoženi proizvodi vrednoteni na bazi CIF (Cost, Insurance and freight – stroški, zavarovanje in prevoznina do namembnega pristanišča), medtem ko se izvoženi proizvodi vrednotijo glede na trgovinsko klavzulo (Incoterms) FOB (Free on Board – franko na ladijski krov).

Odmerjena carinska stopnja na vrednost blaga in potrebna dokumentacija za uvoz sta odvisni predvsem od klasifikacije izdelka, ki sloni na svetovno veljavnem standardu

klasifikacije izdelkov. Ne glede na standardizacijo carinskih pravil in uporabo svetovno veljavne klasifikacije izdelkov pa posamezni izdelki v praksi večkrat zapadejo v različne klasifikacijske kategorije. Take primere omenja slovensko podjetje⁵⁷ s proizvodnim obratom na območju LRK, ki poroča o pogostih spremembah pri določanju klasifikacije in same obdavčitve iste kategorije izdelkov, uvožene v sistemu začasnega uvoza. Samovoljno določanje carinskih stopenj oz. klasifikacijskih števil, na podlagi katerih se obračunava uvozna dajatev s strani carinskih služb, je pripeljala do precejšnje nepredvidljivosti pri načrtovanju stroškov nabave. Carinska stopnja namreč med različnimi pošiljkami istega proizvoda niha tudi do 100 odstotkov – od 8% do 16% stopnje carinske dajatve.⁵⁸

Poleg aplicirane stopnje carinske dajatve na uvoženi proizvod je vsaka pošiljka podvržena tudi plačilu inšpekcijskih stroškov, ki znašajo 0,4 % CIF-vrednosti pošiljke. Na carinjeno vrednost pošiljke se na koncu aplicira še davek na dodano vrednost. Trenutno sta na Kitajskem v veljavi dve stopnji davka na dodano vrednost, osnovna 17-odstotna stopnja in znižana 13-odstotna vrednost, ki se aplicira na določene proizvode in storitve (izdelki kmetijske industrije in gozdarstva, izdelki živalskega izvora; jedilna olja; preskrba z vodo, gretje, hlajenje, preskrba s toplim zrakom in vodo; premog, petrolej, metan, zemeljski plin za domačo uporabo; knjige, časopisi in revije (izvzeti so časopisi in revije, ki jih distribuira pošta); hranila in kemična gnojila, kmetijske kemikalije, kmetijski stroji in oprema; premog in nekateri mineralni proizvodi). Za nekatera manjša podjetja pride v poštev tudi znižana stopnja DDV, ki znaša 6 %.

Formula za izračun dajatev za uvoz proizvoda na kitajski trg je torej naslednja:

- uvozne carinske dajatve = (CIF vrednost blaga) x uvozna carinska stopnja
- davek na dodano vrednost = (CIF vrednost blaga + uvozna carinska dajatev) x stopnja DDV

Celotni strošek uvoznih dajatev (carinskih in DDV) torej znaša =

(CIF vrednost blaga) x 0.004 +(CIF vrednost blaga) x uvozna carinska stopnja +
(CIF vrednost blaga + uvozna carinska dajatev) x stopnja DDV

⁵⁷ Gre za hčerinsko podjetje družbe Kolektor Group, podjetje SwiShie Electromechanical.

⁵⁸ Povzeto po besedah g. Hunga, vicemenadžerja podjetja SwiShie Electromechanical.

Kot je bilo omenjeno, so tovrstne kalkulacije uvoznih dajatev v določenih primerih precej nepredvidljive, saj nekatere postavke lahko nihajo tudi do 100 % vrednosti. Kljub nepredvidljivosti in samovoljnosti carinskih organov podjetja pri poslovanju z LRK poročajo o tem, da je tovrstna praksa značilna predvsem za pristanišča in carinske službe južne in jugovzhodne Kitajske in manjša mejna mesta (pristanišča). Delovanje obravnavanih služb v večjih mejnih mestih – pristaniščih vzhodne in severovzhodne Kitajske – je po besedah predstavnika največjega uvozno-distribucijskega podjetja za živilske izdelke, g. J. P. Chessa,⁵⁹ bistveno bolj konsistentno, pregledno in predvidljivo.

5.1.2 Carinska dokumentacija in postopki

Podjetje, ki izvažata svoje proizvode na ozemlje Ljudske republike Kitajske, mora za potrebe kitajske carine poskrbeti za sledečo dokumentacijo:

- komercialni račun,
- dobavnico,
- B/L (Bill of lading) ali Air Waybill ali Rail Waybill, t. j. tovorni list.

Uvoznik mora pri tem poskrbeti še za ostale dokumente potrebne za uvoz blaga. Ti dokumenti vključujejo:

- uvozno-carinsko deklaracijo 中华人民共和国海关进口货物报关单 (Zhong Hua Ren Min Gong He Guo Hai Guan Jin Kou Huo Wu Bao Guan Dan) in
- poslovno licenco (dovoljenje za obratovanje) 公司设立登记申请表 (Gong Si She Li Deng Ji Shen Qing Biao) (Zhang, 2004: 16)

Izvoznik ali uvoznik morata v posameznih primerih poskrbeti še za dodatna dovoljenja, povezana z uvozom izbranih izdelkov:

⁵⁹ Sinodis (Shanghai) Co. Ltd.

- rastline in rastlinski proizvodi morajo biti opremljeni s t. i. "Permit to Import Live Animals and Plants Subject to Quarantine" (dovoljenje za uvoz živih živali in rastlin, podvrženih karanteni) in morajo imeti priložen fitosanitarni certifikat;
- živali in živalski proizvodi so podrejeni veterinarski inšpekciji in morajo biti opremljeni z veterinarskim zdravstvenim certifikatom;
- dodatno dovoljenje je potrebno za živilske proizvode, za katere je potrebno pripraviti tudi sanitarne analize proizvoda;
- živila, namenjena uvozu v LRK, potrebujejo tudi potrditev s strani AQSIQ (General Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine – generalne administracije za nadzor kvalitete, inšpekcijo in karanteno) za potrditev ustreznosti specifikacijskih nalepk v kitajskem jeziku na izdelkih;
- motorna vozila se delijo v dve kategoriji:
 - v prvo skupino spadajo rabljena vozila, mehanizacija in elektronski aparati, za katere je prepovedan uvoz v LRK;
 - ostali proizvodi zahtevajo t. i. »avtomatsko uvozno dovoljenje za mehanizacijo in elektronske aparate«;
- kemični proizvodi in spojine prav tako zahtevajo določena dovoljenja: "Registration of Environmental Management on Import/Export of Toxic Chemicals", poleg tega je uvoz določenih snovi in umetnih gnojil močno omejen.

Po izkušnjah večjih uvoznikov, ki se ukvarjajo z uvozom in distribucijo živilskih izdelkov na območju LRK,⁶⁰ se postopki registracije proizvodov in pridobivanje ustreznih dovoljenj za uvoz na območju Shanghaija in Pekinga s strani uradnih organov v večini izvajajo dosledno in v zakonsko določenih rokih.

Pakiranje izdelkov na lesene palete ali zaboje iz iglavcev je dovoljeno v primeru, da ima les jasno vidno uradno oznako, da je brez lubja in je pošiljki priložen fitosanitarni certifikat in potrdilo o fumigaciji. V primeru pakiranja na nelesene materiale je pošiljki potrebno priložiti potrdilo o nelesenem pakiranju, ki ga zagotovi izvoznik. V primeru, da

⁶⁰ Sinodis (Shanghai)co. Ltd, GaoFufoods (Shanghai) co. Ltd., Beijing Pinli Foods Co Ltd in Easybest (Beijing) Trade co. Ltd.

les pakiranja ne spada med iglavce, pa je pošiljki potrebno priložiti izjavo o neigličastem lesu za pakiranje.

Mnoga podjetja, ki se pri svojem delu srečujejo z uvozom v LRK, pri zagotavljanju potrdil o ustreznem pakiranju opozarjajo na doslednost in ažurnost pri izpolnjevanju postavljenih zahtev kitajske carine. Že enodnevna prekoračitev trimesečnega roka veljavnosti potrdila o fumigaciji je namreč v nekem primeru⁶¹ uvoza izdelkov rezultirala z zadržanjem blaga v carinskem skladišču. Omenjeno blago je bilo sproščeno v uvoz šele, ko je uvoznik zagotovil fizični prenos vseh izdelkov iz kontejnerja (brez palet) v nov kontejner s plastičnimi paletami ter carinski službi plačal globo, za katero carinski organ ni izdal uradnega računa. V finančnem smislu je to predstavljalo velik porast stroškov in zamudo pri dobavi blaga.

Na podlagi primerov, ki sem jih obravnaval v pričujočem poglavju, lahko povlečem nekatere vzporednice s postavljeno četrto hipotezo, ki govori o ohlapnosti kitajske zakonodaje, samovoljnosti carinskih organov in posledično o povečani nepredvidljivosti poslovanja in prodaje na območje LRK. Te problematike sem se deloma že dotaknil ob zaključku četrtega poglavja⁶², ko sem hipotezo deloma potrdil najprej z izjavami ge. Turk iz GZS in kasneje na konkretnem primeru davčnega obrazca o samooceni nepravilnosti delovanja podjetij, ki ga je vsem podjetjem naslovila kitajska davčna uprava z namenom izrednega zbiranja davkov.⁶³

Kljub vsem kazalcem, ki kažejo na pravilnost postavljene hipoteze, pravkar obravnavano poglavje nakazuje še en aspekt obravnavanega problema. Iz navedenih praktičnih problemov, s katerimi se srečujejo podjetja pri uvozu v LRK, je opaziti razliko med prakso carinskih služb glede na njihovo geografsko lokacijo. Iz obravnavanih primerov je razvidno, da se bistveno večji delež problemov pojavlja v južnih in jugovzhodnih kitajskih provincah, medtem ko je v Pekingu (pristanišče Tianjin) in Shanghaiu tovrstnih problemov manj. (Ne)fleksibilnost carinskih organov, ne glede na njihovo lociranost, je razvidna iz primera, ki ga je izpostavil g. Edward Lou. Za uspešno rešitev problema je bilo potrebno zagotoviti prenos blaga iz enega kontejnerja v drugega, poleg tega pa

⁶¹ Primer, povzet po besedah g. Edward Louja, direktorja Sinodis (Beijing) co. ltd.

⁶² Glej poglavje 4.2.

⁶³ Glej poglavje 2.4.6 in obrazec v prilogi.

plačati globo za neupoštevanje carinskih predpisov, ki po izkušnjah uvoznikov konča v žepih funkcionarjev. Iz obravnavanih podatkov lahko zaključim, da obravnavana hipoteza v veliki meri drži, saj se nepravilnosti in neupoštevanje zakonskih določil oz. samovoljno razlaganje le-teh s strani carinskih služb pojavlja na celotnem območju, kjer poteka uvoz v LRK. Pogostost kršenja in resnost problemov je sicer različna od urada do urada, vendar tovrstna praksa zmanjšuje predvidljivost poslovanja.

6. Analiza proizvodov in storitev slovenskih ponudnikov primernih za uspešen prodor na trg

Pričujoče poglavje se v veliki meri opira na interne raziskave podjetja MaLu Consulting, ki se ukvarja s pospeševanjem prodaje izdelkov in storitev na kitajski trg. Pri svojem delu v omenjenem podjetju sem se poskušal osredotočiti na uspešno prodajo na kitajski trg za vse izdelke in storitve zainteresiranih slovenskih ponudnikov ne glede na tip in namen proizvoda ali storitve. Kljub široko zasnovanemu obsegu in odprtosti podjetja za različne proizvode in storitve pa je praksa pokazala, da je spekter proizvodov in storitev, primernih za resen in konkurenčen nastop na kitajskem trgu, precej omejen.

6.1 Omejitve za izdelke in storitve pri vstopu na trg LRK.

Omejitve, ki so jih deležni izdelki in storitve, ki želijo vstopiti na kitajski trg, bi lahko v grobem razdelili na sledeče kategorije:

- (pre)nizka dodana vrednost proizvoda,
- (pre)nizka tehnološka zahtevnost izdelka,
- omejen proračun za izpeljavo zadostnih prodajnih in marketinških aktivnosti,
- nepripravljenost podjetij na prevzem rizika za nastop na trgu,
- nezadostne proizvodne kapacitete, ki bi lahko sledile rasti prodaje na trgu.

Če se določen izdelek (ali storitev) sooča s katero izmed zgoraj navedenih omejitev, to še ne pomeni, da ne more resno nastopati na trgu. To v večini primerov preprečuje kombinacija več (predvsem zgoraj omenjenih) omejitev.

6.1.1 Nizka dodana vrednost proizvoda

Nizka dodana vrednost proizvoda ne predstavlja večjega problema za prodajo in prodor na nov trg; v tem primeru pa se je potrebno zavedati, da je t. i. "break-even point" pri tovrstnih izdelkih težje doseči – predvsem zaradi bistveno večjih količin, ki jih je s prodajo potrebno realizirati, da se ustvarjeni stroški pokrijejo.

Pri tem velja opozoriti na že omenjeno dejstvo, da so stroški transporta iz Slovenije do namembnega pristanišča na Kitajskem (glede na oddaljenost) dokaj zanemarljivi.⁶⁴ To dejstvo prinaša kar precej prednosti in povečuje nabor izdelkov, primernih za prodor na kitajski trg. Pri zadostnih količinah majhnih izdelkov z nizko (nižjo) dodano vrednostjo se strošek transporta precej porazdeli in tako predstavlja zelo majhen delež v strošku izdelka. Nizka cena transporta omogoča tudi večjim izdelkom z višjo dodano vrednostjo, pri katerih je delež transporta v strošku izdelka navadno večji, večjo možnost konkurenčnega nastopa na trgu.⁶⁵ Iz zgornjih ugotovitev bi lahko izpostavili nekatere karakteristike oz. predpogoje, ki jih morajo izdelki imeti za uspešnejši prodor na kitajski trg:

- izdelki z nizko dodano vrednostjo morajo dosegati visoke prodajne količine na namembnem trgu;
- v primeru izdelkov z nizko dodano vrednostjo imajo stroškovno prednost izdelki z nizko maso in majhnim volumnom, saj je pri njih strošek transporta na enoto bistveno manjši;
- bistvena pri izdelkih z večjim volumnom in maso je stopnja dodane vrednosti proizvoda: če je visoka, ima izdelek (stroškovno) na trgu večji cenovni potencial, delež transporta v strošku proizvoda pa je manjši.

6.1.2 Nizka tehnološka zahtevnost proizvoda

Ena izmed večjih ovir za uspešen vstop proizvoda na kitajski (oz. katerikoli svetovni) trg je nizka tehnološka zahtevnost proizvoda. Zaradi še vedno relativno nizkih stroškov proizvodnje (v primerjavi z državami EU15) slovenski izdelki z nizko dodano vrednostjo uspejo konkurirati na zahodnoevropskem trgu, vendar je njihov nastop na kitajskem trgu zelo vprašljiv. V primeru tehnološko inovativnega izdelka (z nizko stopnjo tehnološke zahtevnosti) je nastop tovrstnega izdelka na trgu le stvar kratkotrajnega prodajnega uspeha. Že v poglavju 2.4.4. smo obravnavali problem varstva intelektualne lastnine in know-howa na Kitajskem. Pri tem se je potrebno zavedati, da je kraja intelektualne

⁶⁴ Glej poglavje 5.2.1.

⁶⁵ Eden izmed takih primerov je uspešna prodaja izdelkov ljubljanskega Litostroja, ki za potrebe kitajske elektroindustrije izdeluje velike vlitke (rotorje za hidroeletarne) (<http://www.litostroj.com/> (13. januar 2007)).

lastnine na Kitajskem praktično nerešljiv problem že za vodilne svetovne korporacije, ki imajo velik vpliv na svetovno trgovino in pristojne organizacije. Glede na dejstvo, da tovrstne korporacije ne morejo preprečiti kraje intelektualne lastnine in znanja na Kitajskem, je tem manj verjetno, da bi se lahko katero izmed slovenskih podjetij izognilo temu široko razvejanem kitajskem fenomenu. V primeru inovativnega proizvoda, ki bi ga želeli prodati na Kitajsko, se tako neizogibno srečamo z dejstvom, da se bo relativno hitro pojavila kopica lokalnih konkurentov, ki bodo ponujali isti izdelek po bistveno nižjih cenah (ki bodo za nas stroškovno nedosegljive).

Rahlo prednost pri reševanju problema kraje intelektualne lastnine in tehnološkega znanja imajo podjetja, ki na kitajsko izvažajo tehnološko zahtevnejše proizvode.⁶⁶ Tovrstna podjetja se srečujejo s konstantnimi poizkusi kopiranja tehnologije in izdelkov s strani kitajske konkurence, tako da je sposobnost izdelave istih izdelkov s strani kitajske konkurence vedno le vprašanje časa. Svetovna podjetja (tudi slovenska), ki na kitajski trg prodajajo tovrstne izdelke, so tako soočena s potrebo po stalnih inovacijah in izboljšavah, ki jim omogočajo, da ostajajo (sicer čedalje manjši) korak pred lokalno kitajsko konkurenco. Nestabilnost oz. rast svetovnih cen surovin (npr. bakra in železa) povzročajo še nadaljnje pritiske na tovrstna podjetja, ki tudi s tehnološko in kvalitativno prednostjo svojih proizvodov le težko ohranjajo svoje kupce. Cenovna politika je poleg kvalitete eden izmed ključnih dejavnikov za izbiro pri nabavi proizvoda. Kitajskim proizvajalcem, ki imajo dostop do cenejših surovin (država v veliki meri subvencionira cene surovin skozi vzvode carinjenja), tako ni težko zagotavljati bistveno nižjih cen proizvodov, ki so kvalitativno vedno bližje svetovni konkurenci. V mnogih primerih tako le še tehnološka inovativnost in popolno izpolnjevanje vedno bolj zahtevnih standardov kakovosti omogoča poslovanje z obstoječimi in pridobivanje novih kupcev.⁶⁷

⁶⁶ Primer: Kolektor Group iz Idrije kot vodilni svetovni proizvajalec komutatorjev uspešno izvažata na kitajski trg in trenutno s tehnološko prednostjo še vedno uspeva prehitovati cenejšo kitajsko (lokalno) konkurenco.

⁶⁷ Primer: Kolektor Group in Hidria se z usmeritvijo v avtomobilsko industrijo spopadata v enem izmed svetovno tehnološko najbolj konkurenčnem sektorju proizvodnje Minimiziranje SCRAPa in zero PPM objectives.

6.1.3 Omejen proračun za izpeljavo zadostnih prodajnih in marketinških aktivnosti in nepripravljenost podjetij za prevzem rizika vstopa na trg

Kot je pokazala praksa redkih slovenskih podjetij, ki se v določeni meri ukvarjajo s pospeševanjem prodaje in prodorom izdelkov in storitev na kitajski trg, so le redka slovenska podjetja pripravljena na tveganje in vložke za nastop na trgu LRK.⁶⁸

Omenjena podjetja se pri svojem poslovanju srečujejo s pospeševanjem prodaje na trg LRK. Poročajo o nerealnih pričakovanjih, strahu in nezaupanju proizvajalcev. Večina proizvajalcev, ki stopijo v stik s podjetji za pospeševanje prodaje na Kitajsko, sploh ni pripravljenih na vložek v pospeševanje prodaje. Večina podjetij tako od pospeševalca prodaje zahteva, naj se le-ta financira izključno iz določenega deleža realizirane prodaje. Medtem ko je za prodor na t. i. »zahodne« svetovne trge in trge Vzhodne Evrope povsem smiselno pričakovati, da bodo podjetja za to uporabila lastne ali zaposlila nove prodajne kadre, pa ista podjetja niso pripravljena na podobne izdatke za pospeševanje prodaje na kitajskem trgu.⁶⁹

Tovrsten odnos velikega deleža slovenskih podjetij do Kitajske in njenega trga deluje zaviralno na procese prodora in osvojitve tržišča. Osnova odnosa je dojemanje kitajskega trga, ki je:

- »odpirajoči se trg« (in ne že odprti trg);
- nedosegljiv oz. težko dosegljiv zaradi različnih ovir (jezik, kultura, birokracija, korupcija...).

Celo v vodstvih določenih slovenskih podjetij, ki se srečujejo z vse večjimi pritiski konkurence kitajskih proizvajalcev, omenjajo kitajski trg le kot trg v začetni fazi rasti in odpiranja.⁷⁰

⁶⁸ Nadaljnje ugotovitve se nanašajo na problematiko podjetij MaLu Consulting, Sintagri in Živex. Ugotovitve so narejene na podlagi uradnih pogovorov med predstavniki omenjenih podjetij.

⁶⁹ Izvleček iz pogovora z g. Borisom Tamše, višjim svetovalcem podjetja Sintagri.

⁷⁰ G. Dušan Lapajne v Modro (interni časopis družbe Rotomatika, november 2006).

6.2 Slovenska podjetja in proizvodi na Kitajskem

V prejšnjih poglavjih so bili na kratko predstavljeni trenutni slovenski izvozniki, ki svoje izdelke prodajajo na kitajskem trgu.⁷¹ V tem poglavju bom podrobneje predstavil njihove proizvode, ki nastopajo na trgu, glede na ugotovitve, ki smo jih navedli v prejšnjem poglavju (6.1).

Po podatkih GZS so bili konec leta 2006 na Kitajskem registrirani sledeči poslovni subjekti v delni ali celotni slovenski lasti:

ANDAZ Global Solutions Beijing	
BEIJING SNOWELAN SPORT DEVELOPMENT CO.LTD. Beijing	ELAN d.o.o.Begunje na Gorenjskem
Changchun Fawer Iskra Automotive Electrical Co., Ltd. Changchun ISKRA Suzhou Autoelectric Co., Ltd. Jiangsu Province	ISKRA AVTOELEKTRIKA D.D. Šempeter pri Gorici
Esotech (Shanghai) Environmental Protection Technologies Consulting Co., Shanghai	ESOTECH d.d. Velenje
Genshipping Pacific Line PTE Ltd Representative office Shanghai	
GORENJE, d. d., Predstavništvo Shanghai	GORENJE D.D., Velenje
Hamax Trading Limited, Hong Kong	HAMMAX TRADING LIMITED - Podružnica Ljubljana
KOLEKTOR COMMUTATOR (WUXI) CO., Ltd. Wuxi SWI SHIE Electromechanical (Dongguan) Co. Ltd., Guangdong	KOLEKTOR d.o.o. Idrija
KRKA D.D. – Representative office Shanghai	KRKA d.d., Novo mesto
Marka Shanghai Office , Shanghai	MARKA D.O.O., TRZIN
QINDGAD SINOSITEC CO LTD QINGDAO CHINA	FORI D.O.O. Velenje
RIKO D.O.O., Beijing	RIKO D.O.O. Ljubljana
SINOSLO TECHNOLOGY (SIP) Co. Ltd. Suzhou	Ustanovitelji po abecednem redu: LE TEHNIKA d.o.o. ISKRA MEHANIZMI d.d. ISKRA ZAŠ Č ITE d.o.o.
SINTAGRI, Shanghai	SINTAGRI d.o.o., družba za menarodno poslovno sodelovanje, Polzela
SIQ Predstavništvo Shanghai , Shanghai	SIQ Ljubljana

⁷¹ Glej poglavje 4.

Slovenia Etol Public Limited Company Shanghai Representative Office Shanghai	ETOL d.d. Celje
TUŠ- Shanghai Representative office, Shanghai	ENGROTUS D.O.O. Celje
Zhongshan Alpina Footwear Co., Ltd. Guangdong Province	ALPINA d.d. Žiri
ZLATI MANDARIN d.o.o. Shanghai	ZLATI MANDARIN d.o.o. Ljubljana
ŽIVEX d.o.o. - Predstavništvo Hangzhou Hangzhou City	ŽIVEX d.o.o. Volčja Draga

Vir: Nataša Turk, GZS 2006.

Od zgoraj navedenih dvaindvajsetih poslovnih subjektov je le 7 proizvodnih podjetij in kar 15 predstavništev. Velika večina omenjenih podjetij se pri proizvodnji in prodaji svojih izdelkov osredotoča na koriščenje cenene delovne sile in izvoz svojih izdelkov izven ozemlja LRK. Predstavništva slovenskih podjetij na kitajskem trgu pa so v večini zadolžena za organizacijo nabave na kitajskem trgu za potrebe slovenske industrije!

Izmed vseh tako omenjenih podjetij bi torej veljalo izpostaviti le nekatera:

- Esotech (Shanghai) Environmental Protection Technologies Consulting Co., Shanghai
 - Omenjeno podjetje je hčerinska družba Velenjskega Esotecha. Uspešno izkorišča posebnosti kitajskega gospodarstva, ki smo jih omenjali v prejšnjih poglavjih. Z vpeljavo novih tehnologij v procesih varovanja okolja si je na kitajskem trgu pridobilo velik ugled in se uspešno spopada s konkurenco na lokalnem trgu. Glede na nišni proizvod njihove industrije, ki bo glede na stanje kitajskega gospodarstva aktualen še desetletja, je pričakovati, da bo podjetje, v primeru dobrega upravljanja in konstantnega izboljševanja tehnologij, raslo z visoko stopnjo donosnosti.
- Sintagri Shanghai
 - Podjetje Sintagri je edino slovensko podjetje, ki je specializirano izključno za svetovanje in je na območju LRK vzpostavilo lastno predstavništvo. Kljub trenutnemu poudarku podjetja na izvozni strani svetovanja (izvoz iz LRK v EU) si prizadeva za pospeševanje prodaje oz. vstop slovenskih podjetij na kitajski trg. Glede na trende povečevanja prodaje na kitajski trg, ki je posledica večjega zaupanja v trg in lažje dostopnosti, je

pričakovati, da bo podjetje Sintagri raslo tudi na strani uvoza in pomoči pri pospeševanju prodaje iz Slovenije na Kitajsko.

- Živex d.o.o. – Predstavništvo Hangzhou (Hangzhou City)
 - Hčerinska družba slovenskega Živexa je kljub svoji glavni dejavnosti izvoza izdelkov iz LRK v zadnjih letih precej prispevala k pospeševanju prodaje slovenskih izdelkov na kitajski trg. Med drugim si družba prizadeva za uvoz slovenskega vina na ta trg, kar bi z ustrezno marketinško podporo lahko privedlo tudi do večjih prodajnih količin. Poleg osamljenih poizkusov pa je predstavništvo Živexa na Kitajskem skozi funkcijo svetovanja poskrbelo za vstop lepega števila slovenskih podjetij na kitajski trg. (Vir: Žižmond, dir. podjetja Živex.)

Izmed podjetij, ki prodajajo lastne izdelke na kitajski trg in niso omenjena na zgornjem seznamu, so pa v pričujoči nalogi že bila omenjena, bi veljalo izpostaviti še eno:

- Litostroj ulitki d. o. o.
 - Podjetje se je z enim samim projektom zavihtelo na vrh lestvice slovenskih izvoznikov v LRK v septembru 2006. Takrat so iz največje slovenske livarne na Kitajsko poslali 70-tonsko jekleno turbino, ki bo vgrajena v generator hidroelektrarne Manwang na reki Lancang v jugozahodnem delu Kitajske.
(Vir: *Slovenian steel for turbines in China*, Litostroj (2006). Dostopno na: <http://www.litostroj.com/index.php?page=novice&id=86>; dostopno 19. 3. 2007.)

Omenjeni projekt v veliki meri potrjuje predvidevanja in ugotovitve o potrebni naravnosti slovenskega gospodarstva v odnosu do izvoza v LRK. Ljubljanski Litostroj uspešno izkorišča lastna znanja in know-how, to pa se, v kombinaciji s trenutnimi kazalci razvoja kitajskega gospodarstva in njegovimi posebnostmi, izraža v realizaciji uspešnega projekta, ki je precej prispeval k vrednosti slovenskega izvoza v LRK.

Svetlo luč v dolgoročni rasti prodaje na kitajski trg med slovenskimi podjetji predstavlja tudi nedaven projekt nosilca slovenske živilske industrije, podjetja DrogaKolinska d. d.⁷², ki je s podpisom distribucijske pogodbe za kitajski trg vstopila na trg države z najštevilčnejšo populacijo. Uspeh proizvodov omenjenega proizvajalca na kitajskem trgu je odvisen od vrste dejavnikov, od marketinga in komerciale do prodornosti distributerja, vendar kljub vsemu nakazuje pot, ki omogoča dolgoročno rast podjetju in posledično dolgoročno rast slovenskega izvoza v LRK.

Večina podjetij in predstavništev s slovenskim lastništvom, registriranih v LRK, je usmerjena v proizvodno dejavnost ali organizacijo nabave, kar ima omejen pozitiven vpliv na slovensko gospodarstvo⁷³. Kljub prevladi tovrstnih podjetij, udeleženih pri poslovanju s kitajskim trgom, se iz leta v leto povečuje število podjetij, ki se s trgom soočajo na drugačen način. Iz omenjenih podjetij (ki se usmerjajo v prodajo na trg LRK) in njihovih izbranih projektov je razvidno, da se postopoma povečuje zavedanje slovenskega gospodarstva o potencialu in pomenu izvoza na kitajski trg. To se kaže v tem, da se število podjetij, ki se uspešno soočajo s prodajo na kitajski trg, povečuje.

Poleg povečevanja števila izvoznikov se tudi med samimi izvoženimi proizvodi postopoma povečuje delež tistih, ki glede na analizo opravljeno v pričujoči diplomski nalogi omogočajo trajnejšo rast slovenskega izvoza. Surovine in polizdelki z nizko dodano vrednostjo se postopoma umikajo tehnološko kompleksnejšim proizvodom z visoko stopnjo lastnega know-howa in izdelkom, ki gradijo na prepoznavnosti blagovne znamke. Vrednostno in količinsko se v uvozu iz Slovenije v LRK⁷⁴ povečuje število in delež proizvodov, ki se jih v bistveno manjši meri tičejo omejitve za proizvode in podjetja pri prodoru na kitajski trg, ki so obravnavane v poglavju 6.1. Na podlagi zgornjih ugotovitev in analiz lahko potrdim zadnjo in najpomembnejšo hipotezo diplomske naloge. Slovenska podjetja, ki izvažajo v LRK, uspešno izkoriščajo potenciale in posebnosti trga ter si z usmeritvijo v proizvode, za katere ne veljajo obravnavane omejitve, odpirajo pot za dolgoročno rast prodaje na obravnavanem trgu.

⁷² Vir: DrogaKolinska d. d.

⁷³ Pozitivni vpliv se kaže predvsem v kapitalskih dobičkih slovenskih lastniških podjetij in povečevanju lokalne (slovenske) potrošnje na račun cenejših proizvodov na trgu.

⁷⁴ Za podrobne podatke o blagovni menjavi glej poglavje 4.

7. Preverjanje hipotez

V začetku diplomske naloge sem si za vodilo postavil pet raziskovalnih vprašanj, na katera sem skušal odgovoriti skozi analizo predstavljenih podatkov. Raziskovalna vprašanja so bila zastavljena v obliki hipotez, ki sem jih v nalogi obravnaval ob koncih poglavij. Že s samo zasnovo diplomske naloge sem predstavil težo posamezne hipoteze, ki se stopnjuje od manj pomembnejših do zadnje – najbolj relevantne hipoteze. Skozi analizo podatkov in delne sklepe sem postavil široko teoretsko-analitsko podlago, potrebno za celostno razumevanje problematike in izpostavljenih sklepov. Na tem mestu se je smiselno ozreti nazaj v obravnavane podatke in strnjeno povzeti ugotovitve, ki se nanašajo na postavljene hipoteze.

Prva hipoteza je predvidevala nezadovoljivo izrabo potencialov kitajskega trga s strani slovenskega gospodarstva. Hipoteza predvideva, da se bo nezadovoljiva izraba potencialov kitajskega trga kazala v neugodnih kazalcih trgovinske menjave med državama. Iz tabele o trgovinski menjavi med državama smo resda lahko opazili precejšen trgovinski deficit RS, vendar je na drugi strani opazno, da je delež uvoza iz LRK v celotnem deležu uvoza RS, precej nespremenjen. Nasprotno se povečuje delež izvoza RS v LRK v celotnem izvozu RS. Na podlagi teh podatkov sem med oblikovanjem naloge že zaključil, da v trenutni situaciji slovensko gospodarstvo in njegovi gospodarski subjekti še nezadovoljivo izrabljajo potenciale kitajskega trga. Kljub vsemu pa se glede na tendence rasti deleža izvoza iz RS v LRK kaže povečano zanimanje in večje izkoriščanje potencialov trga tudi na izvozni strani, kar bo predvidoma privedlo do večje vloge kitajskega trga v slovenskem izvozu. Ob zaključku diplomske naloge lahko postavljeno hipotezo le delno potrdim, saj pravilno predvideva nezadovoljivo izrabo potencialov kitajskega trga s strani slovenskih podjetij, ne predvideva pa povečanih aktivnosti in večje usmerjenosti slovenskih gospodarskih subjektov k povečanju prodaje na trg, opaznih v zadnjem času.⁷⁵

Hipotezi H2 in H3, ki se osredotočata na nezadovoljivo, nepopolno in mestoma napačno informacijsko podporo državnih institucij za gospodarske subjekte, udeležene pri prodaji

⁷⁵ Mišljeni sta leti 2006 in 2007.

na trg LRK, lahko potrdim. V nalogi sem predstavil državne ponudnike informacijske in ostale podpore pri poslovanju s kitajskim trgom, med katerimi je opaziti velika neskladja pri podajanju, ažurnosti in točnosti informacij. Kljub negotovi prihodnosti GZS v obdobju po sprejetju novega zakona, ki ureja njeno delovanje, je s strani GZS čutiti velik zagon in povečanje aktivnosti na področju svetovanja, pospeševanja in organiziranja podpore pri poslovanju s kitajskim trgom. Omenjeni elan sem ponazoril s predstavitevijo uspešno izpeljanega projekta Eu-China Partenariat, pri katerem je zbornica uspešno delovala kot nacionalni koordinator in je za njegove potrebe organizirala in vodila delegacijo 29 gospodarstvenikov. Kljub pospešenim aktivnostim GZS-ja na področju sodelovanja z LRK je kritika zbornici veljala zaradi usmerjanja slovenskega gospodarstva k uvozu iz LRK in vlaganju v LRK v obliki TNI. Namen diplomske naloge in druge hipoteze pa nasprotno skuša izpostaviti prav vlogo slovenskega gospodarstva (in podpornih institucij) v večjem izkoriščanju potenciala trga v smislu organiziranja kvalitetnih izvoznih poti iz RS v LRK, čemur GZS ne posveča zadostne pozornosti.

Na podlagi teh ugotovitev lahko v celoti potrdim hipotezi 2 in 3 ter zaključim, da slovenska podjetja, ki so udeležena v prodaji na trgu LR Kitajske, od države in za to pristojnih inštitucij ne prejemajo dovolj informacijske podpore, poleg tega pa so podatki o trgu in vstopu na trg LRK za slovenska podjetja nepopolni, nepovezani in v nekaterih primerih zastareli in napačni.

Četrta hipoteza predvideva nepregledno in nepredvidljivo poslovanje z LRK na podlagi ohlapne zakonodaje in samovoljnosti carinskih služb. Hipotezo sem v diplomski nalogi deloma potrdil. Pri tem sem se med drugim skliceval na ugotovitve ge. Nataše Turk iz GZS, ki pogosto opozarja na pogoste primere komplikacij pri uvozu izdelkov v LRK in na konkretne primere izbranih podjetij, ki se srečujejo z uvozom blaga na ozemlje LRK. V poglavju 2.4.6. in v 5. poglavju sem obravnavani problem podrobneje razložil,⁷⁶ samo resnost tovrstnih problemov pa predstavil tudi s priloženim davčnim formularjem, namenjenih samooceni nepravilnosti pri poslovanju in odmeri davka. Kljub vsej resnosti problema sem pri obravnavi prišel do zaključka, da se samovoljno delo carinskih služb pojavlja predvsem v južnem delu kitajske, medtem ko podjetja iz okolice Shangaia in Pekinga ne poročajo o pretiranih kršitvah veljavne zakonodaje.

⁷⁶ Tam je navedeno tudi večje število virov, ki potrjujejo ugotovitve ge. Nataše Turk.

Najpomembnejše raziskovalno vprašanje oz. hipoteza diplomske naloge je zadnja hipoteza, ki predvideva, da slovenska podjetja, ki uspešno izvažajo na kitajski trg, v večini uspešno izkoriščajo trenutno situacijo kitajskega gospodarstva. Poleg tega domnevam, da njihovi proizvodi sledijo tendencam razvoja kitajskega gospodarstva, kar naj bi slovenskim proizvajalcem omogočalo trajnostni razvoj in dolgoročno širjenje prodaje na kitajski trg.

Omenjeno hipotezo sem potrdil in obrazložil v prejšnjem poglavju, kjer sem predstavil izvoznike (in njihove proizvode), ki so se z usmeritvijo na proizvode z visokim potencialom za zadovoljivijo specifik trga uspeli prebiti v sam vrh izvoznikov iz Slovenije v LRK. Surovine in polizdelki z nizko dodano vrednostjo se v deležu in vrednosti slovenskega izvoza v LRK postopoma umikajo tehnološko kompleksnejšim proizvodom z visoko stopnjo lastnega know-howa in izdelkom, ki gradijo na prepoznavnosti blagovne znamke. Vrednostno in količinsko se v izvozu povečuje število in delež proizvodov, ki v bistveno manjši meri zapadejo v omejitve, ki sem jih predstavil kot največjo oviro pri vstopu na trg.

Tovrstna specializacija in daljnovidnost slovenskih proizvajalcev, ki širijo svojo prodajo na trg LRK, še nadaljnje potrjuje prej omenjene hipoteze. Glede na nezadostno podporo s strani države in njenih podpornih institucij lahko zaključimo, da je uspeh slovenskih podjetij, ki sem jih med raziskovanjem izpostavil, izključno zasluga vizije, poguma in daljnovidnosti vodilnih menedžerjev, poleg tega pa deloma nakazuje tudi, da trg sam izloča proizvajalce oz. proizvode, ki ne uspejo slediti posebnostim in tendencam trga.

8. Zaključek

Kot sem omenil že v uvodu v diplomsko nalogo, sem v svoji raziskavi želel predstaviti in analizirati možnosti in priložnosti slovenskih gospodarskih subjektov za kvalitetno izkoriščanje potencialov kitajskega trga. Kot kvalitetno izkoriščanje sem opredelil prodor na trg v smislu prodaje izdelkov (in storitev) na obravnavan trg.

Da bi lahko uspešno predstavil priložnosti in možnosti slovenskih podjetij za uspešen prodor na trg, sem si v začetku naloge postavil osnovna raziskovalna vprašanja oz. hipoteze, ki so me spremljale skozi celoten proces oblikovanja diplomskega dela. Nalogo sem razdelil na več smiselnih sklopov in tako zaključkom in ugotovitvam dal ustrezno podlago.

V samem začetku sem predstavil razvoj kitajskega gospodarstva iz planskega upravljanja v (relativno) odprto tržno gospodarstvo, ki sloni na načelih trga. Trenutno situacijo kitajskega gospodarstva sem predstavil skozi prizmo glavnih gospodarskih kazalcev, predvsem pa sem izpostavil problematiko kitajskega gospodarstva, ki je vezana na posebnosti Kitajske (od socioloških komponent problemov do varstva okolja in varstva intelektualne lastnine). Na tem mestu sem izpostavil glavne ovire pri vstopu na trg in tako nakazal možne tržne niše, ki se zaradi posebnosti kitajskega gospodarstva odpirajo tujim proizvajalcem. Pregledal sem razmerja med EU in LRK, predvsem pa pozornost posvetil gospodarski menjavi med RS in LRK ter podpornim slovenskim institucijam pri pospeševanju prodaje na kitajski trg.

Z analizo omenjenih podatkov sem odgovoril na večino zastavljenih vprašanj, kar sem podrobneje obrazložil v posebnem poglavju. Največ pozornosti sem posvetil zadnjemu raziskovalnemu vprašanju. Zato sem delo nadaljeval z usmeritvijo v podatke, vezane na prodajo in prodajne postopke za uvoznike na trgu LRK. Začetno kataloško podajanje informacij sem nadgradil z lastnimi ugotovitvami in kritičnimi pregledi navedenih podatkov. Izpostavil sem pomembnejše prednosti, možnosti in potencialne za slovensko industrijo, ki jih trg ponuja, ter ugotovitve preslikal na podjetja, ki se udeležujejo prodaje na kitajskem trgu. Glede na navedene podatke sem kritično ocenil delovanje slovenskih izvoznikov in njihovih proizvodov ter na ta način odgovoril na zadnjo hipotezo.

Na podlagi analiz, ki sem jih opravil med raziskovanjem, lahko na koncu izpostavim nekaj ugotovitev in zaključkov.

Kljub relativno majhni pozornosti, ki jo namenja slovensko gospodarstvo poslovanju z LRK (sploh v segmentu prodaje na omenjen trg), so napovedi nadaljnje trgovinske menjave med državama precej manj negativne, kot sem v začetku sklepal iz podatkov o dejanskem trgovinskem deficitu RS. Iz analiz, opravljenih v diplomski nalogi, sem sklepal, da se trgovinski deficit RS v odnosu do LRK v prihodnosti ne bo bistveno poglobljajal. Z večanjem deleža prodaje v LRK (v deležu celotnega slovenskega izvoza) je možno pričakovati upad trgovinskega deficita med državama in nadaljnjo rast izvoza na omenjeni trg. Kljub dejstvu da slovenska podjetja, udeležena v prodaji in izvozu na trg LRK, od države in za to pristojnih institucij ne prejemajo kvalitetne informacijske podpore, poleg tega pa so baze podatkov o trgu precej zastarele in neažurne, je opazna rast števila podjetij, ki uspešno izvažajo na kitajski trg.

Še bolj zanimiv podatek kot sam porast števila podjetij in vrednosti izvoza iz Slovenije v LRK je povečevanje rasti izvoza v sektorjih, ki se jih v precej manjši meri tičejo omejitve trga (te so sociološke, ekonomske, tehnološke, cenovne ipd.). Prav na podlagi te ugotovitve lahko ob koncu diplomske naloge zaključim, da se izvozu RS v LRK v bližnji prihodnosti obeta dobra in konstantna rast, ki bo najbolj očitna prav v segmentih oz. tržnih nišah, ki sem jih kot priložnosti slovenskega gospodarstva obravnaval v diplomski nalogi. Te tržne niše oz. segmenti gospodarstva so: nove napredne tehnologije, okoljevarstvo, tehnologije za kvalitetnejše izkoriščanje naravnih virov, energetika, luksuzni proizvodi, proizvodi za široko potrošnjo ki gradijo na principu blagovne znamke idr.

Od dejanske usmeritve slovenskih gospodarskih subjektov pa je odvisno, v kolikšni meri bodo uspeli izkoristiti omenjene potenciale trga, ki jim omogočajo trajnostno rast prodaje.

9. Viri in literatura

9.1 Kitajski viri

高建华 Gao, Jianhua (ur.) (1999): *中华人民共和国合同法 (pogodbeni zakon Ljudske republike Kitajske)*. Beijing: Falü chubanshe.

宋一秀 Song, Yixiu (1997): *邓小平理论科学体系 (Deng Xiaopingov sistem znanstvene teorije)*. Beijing: Beijing Daxue.

张宇东 Zhang, Yudong (ur.) (2004): *中华人民共和国公司法 (Podjetniški zakon Ljudske republike Kitajske)*. Beijing: Falü chubanshe.

9.2 Ostali viri

Akram, Awadella (2005): *Možnosti razvoja zunanjetrgovinskih odnosov med Slovenijo in Kitajsko*, diplomsko delo. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor

Barysch, Katinka (2005): *Embracing the Dragon; Can the EU and China be friends?*. London: Centre for European Reform

Bučar, Maja in Svetličič, Marjan (1993): The strategy of international economic cooperation of Slovenia. V Senjur, Marjan (ur.): *Slovenia – A Small Country in the Global Economy*, 33-46. Ljubljana: Centre of International Cooperation and Development – CICD

Devonshire-Ellis, Chris (2006): Intellectual Property Issues In China. *China Briefing July/August 2006*. HongKong: China Briefing Media.

Fishman, Ted C. (2005): *Kitajski izziv: vpliv nove velesile na Evropo in svet*. Ljubljana: Orbis.

Hladnik, Špela (2004): *Ekonomsko politične reforme LRK 1978-82 v primerjavi z ekonomsko političnimi reformami SFRJ (Slovenija) 1965-69; iskanje podrobnosti*, diplomsko delo. Ljubljana: Filozofska fakulteta v Ljubljani.

Kim, Samuel S. (2000): *East Asia and Globalisation*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

Lapajne, Dušan (2006): uvodnik v Pregelj, Helena (ur.): *Modro Junij 2006*. Spodnja Idrija: družba Rotomatika.

P. Damijan, Jože (1996): *Majhne države v svetovni trgovini*. Ljubljana: Krtina.

Saje, Mitja in sodelavci (2006): *Sodobna Kitajska. Politični in gospodarski razvoj*. Ljubljana: znanstvenoraziskovalni inštitut Filozofske fakultete.

Šutić, Nikola (2002): *Tranzicija kitajskega gospodarstva*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta v Ljubljani.

Trenc-Frelj, Irena (ur.) (1999): *Kronika 20. stoletja (1970-1979)*. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Tršar, Žiga (2003): *Institucionalne spremembe v Ljudski republiki Kitajski med leti 1978 in 2003*, diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta v Ljubljani.

Zakon o gospodarskih zbornicah (2006). Ljubljana: Uradni list RS, 60.

9.3 Internetni viri

Ching, Frank (2005): *Reviewing China's economic leap*. Dostopno na http://www.chinapost.com.tw/opinion/frank_chen/frank051228.htm (3. januar 2006).

Zimmerman, James M. (2005): *China Customs Practices: Corporate Compliance Takes Priority*. Dostopno na <http://library.findlaw.com/2005/Apr/13/172913.html> (17. februar 2006).

WTO (2001): *WTO Ministerial Conference approves China's accession*, 10. november. Dostopno na http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr252_e.htm (7. februar 2006).

Xinhua news agency (2006): *Chinese economy grows 9.9% in 2005*, 28. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/28/content_4240608.htm (1. marec 06).

Xinhua news agency (2006): *China's economy to grow 9.2% in 2006*, 9. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/09/content_4157529.htm (10. februar 2006).

CIA (2006): *CIA World factbook*. Dostopno na <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html> (27. marec 2007).

WTO (2006): *China Profile*, september. Dostopno na <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCcountryPFView.aspx?Language=E&Country=CN> (26. marec 2007).

Chinadaily (2005): *China to create 80m jobs for other nations*, 30. december. Dostopno na http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005-12/30/content_507956.htm (30. december 2005).

Xinhua news agency (2006): *China to face serious employment challenges*, 14. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/14/content_4177988.htm (14. februar 2006).

Xinhua news agency (2006): *Sewage outfalls discharge excessive pollutants*, 2. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/02/content_4130249.htm (3. februar 2006).

Xinhua news agency (2006): *Major Chinese coal producer closes thousands of mines*, 2. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/02/content_4129697.htm (3. februar 2006).

Xinhua news agency (2006): *China's hydroelectric power capacity rising*, 31. januar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-01/31/content_4122176.htm (31. januar 2006).

Xinhua news agency (2006): *China's oil consumption, imports decrease in 2005*, 3. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/03/content_4131360.htm (3. februar 2006).

Xinhua news agency (2006): *Make spending on R&D enough and efficient*, 11. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/11/content_4165084.htm (14. februar 2006).

OECD (2006): *China's R&D spending 'stunning'*, 5. december. Dostopno na <http://www.euractiv.com/en/science/oecd-china-rd-spending-stunning/article-160253> (19. marec 2007).

Xinhua news agency (2006): *China to improve copyright protection*, 16. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/16/content_4187054.htm (16. februar 2006).

Xinhua news agency (2006): *IPR judicial system in need of review*, 16. februar. Dostopno na http://news.xinhuanet.com/english/2006-02/16/content_4186291.htm (16. februar 2006).

Global Policy Forum (2006): *Systemic Corruption: Something Rotten in the State of China*, 15. februar. Dostopno na <http://www.globalpolicy.org/nations/corrupt/2002/0215china.htm> (16. februar 2006).

Ramirez, Luis (2005): *Communist Party Leaders Struggle to Contain Rising Corruption in China*, 3. januar. Dostopno na http://www.globalpolicy.org/nations/laundry/regions/2005/0301_contain.htm (16. februar 2006).

Robertson, Benjamin (2004): *Dark side of China's frenetic growth*, 23. oktober. Dostopno na <http://english.aljazeera.net/NR/exeres/BD6B2D4E-EE98-49A3-AF91-E4801BD26B68.htm> (16. februar 2006).

Wikipedia (2007): *List of China administrative divisions by population density*. Dostopno na http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_China_administrative_divisions_by_population_density (13. februar 2007).

Evropska komisija (2006): *The EU's China Policy*. Dostopno na http://europa.eu.int/comm/external_relations/china/intro/index.htm (27. februar 2006).

Papademos, Lucas (2006): *The euro area economy and emerging Asia – current issues and policy challenges*, 10. februar. Dostopno na <http://www.ecb.int/press/key/date/2006/html/sp060210.en.html> (24. februar 2006).

RTV SLO (2006): *Gospodarska rast EU-ja letos 2,2-odstotna*, 21. februar. Dostopno na http://www.rtv slo.si/modload.php?&c_mod=rnews&op=sections&func=read&c_menu=16&c_id=101714 (27. februar 2006).

Tumpel-Gugerell, Gertrude (2005): *The next dimension for EU-China relations*, 19. april. Dostopno na <http://www.ecb.int/press/key/date/2005/html/sp050419.en.html> (24. februar 2006).

USA Today (2006): *2005 Trade Deficit Hits Record of \$725.8B*, 10. februar. Dostopno na <http://www.mindfully.org/Reform/2006/Trade-Deficit-Record10feb06.htm> (13. februar 2007).

RTV SLO (2004): *Odpovedi zaposlenim v Alpini*, 15. april. Dostopno na http://www.rtv slo.si/modload.php?&c_mod=rnews&op=sections&func=read&c_menu=4&c_id=31266 (12. februar 2007).

Litostroj (2006): *Slovenian steel for turbines in China*, 16. september. Dostopno na <http://www.litostroj.com/index.php?page=novice&id=86> (19. marec 2007).

Izvozno okno (2005): *bilateralni ekonomski odnosi med LRK in RS*. Dostopno na http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=bilat_ekonomski_odnosi&drzava_ID=2002052713504630&menu=podatki&podnaslov=bilateralni%20ekonomski%20odnosi%20s%20Slovenijo (7. Julij 2006).

GZS (2006): *Blagovna menjava med Slovenijo in Kitajsko*. Dostopno na <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?IDpm=6599> (11. julij 2006).

TIPO (2006): *predstavitev poslanstva*. Dostopno na <http://www.gov.si/tipo/index.php?lng=slo&vie=cnt&gr1=spoInt> (10. julij 2006).

UNDP (2007): *poverty census*. Dostopno na: <http://www.undp.org/> (13. februar 2007).

Gospodarska zbornica Slovenije (2006): Dostopno na <http://www.gzs.si/> (11. julij 2006).

Path to China Economic News (2006,2007). Dostopno na: <http://www.pathtochina.com> (31. januar 2007).

Godfrey and Kahn (2006). Dostopno na: <http://www.gklaw.com> (20. december 2006).

CNN Money news (2006). Dostopno na: <http://money.cnn.com/> (14. marec 2006)..

9.4 Seminarska gradiva

GZS EU-China Partenariat poročilo, december 2006

Bilten GZS za podjetja udeležena na EU-China Partenariatu, november 2006

9.5 Intervjuji

Intervju z g. Hungom, vice-menedžer podjetja SwiShie Electromechanical (Dongguan) Co. Ltd. Dongguan, april 2005

Intervju z g. J.P.Chessom, Direktor podjetja Sinodis (Shanghai) Co.Ltd. Shanghai, junij 2006

Intervju z g. Edward Loujem, direktor Sinodis (Beijing) co.ltd. Peking, junij 2006

Intervju z ga. Natašo Turk, vodjo azijske regije na GZS. Ljubljana, oktober 2006

Intervju z g. Borisom Tamše, višji svetovalec podjetja Sintagri. Ljubljana, januar 2007

9.6 Interne raziskave podjetja MaLu Consulting

Raziskave zajemajo problematiko kitajskega trga in podjetij MaLu Consulting, Sintagri, Živex, Kolektor Group in DrogaKolinska.

10. Priloga A

Dokument o samooceni davčne utaje. Poslan je bil vsem poslovnim subjektom, ki so registrirana v kitajski provinci Guangdong. Na podlagi dokumenta so morala podjetje oceniti svoje nepravilnosti pri uvozu in izvozu.

加工贸易企业自查补税情况登记表

镇区: _____ 编号: _____

企业名称	[redacted] 有限公司	企业地址	东莞清溪漫步管理区
企业编码	[redacted]	企业性质	三资
联系人	[redacted]	联系电话	[redacted]
企业投资总额	[redacted]		
计划补税金额	[redacted]		

自查问题及原因

1. 保税货物及监管设备等内销时未全额纳税;
2. 内销价格低报或瞒报;
3. 边角料转内销未能足量, 足额补税;
4. 包装物料、消耗性物料、残次品等保税货物应当补税尚未补税;
5. 其它违反海关规定情事;

企业负责人签名: [redacted] (盖章) 日期: 2005年9月

注: ① 以上项目由企业填写;
② 请在对应补税类别项目选项中标“√”, 涉及一项以上的可多选;

项目	数量	金额
料件		
设备		
边角料	8407 kg	Hkd 168140.-
其它	3024 kg	Hkd 181440.-

注: 1. 填写相关金额、数量、单价、总价时, 必须列明计量单位; 2. 《加工贸易内销征税联系单》及申请补税货物详细情况清单随附表后; 3. 2005年9月15日前交回东莞海关核销科。

回 执

编号: _____

东莞海关核销科于 2005 年 ____ 月 ____ 日收到 _____

自查补税情况登记表。