



Slovensko kitajski poslovni svet
斯洛文尼亚国家商会 斯中商务委员会

Gospodarska
zbornica
Slovenije 

NOVIČNIK

SEKCIJE SKPS GZS

FEBRUAR 2022 // VOL IX

V TEJ ŠTEVILKI

Str. 2

Brifing: Kitajska

Prihodnost čezmejne trgovine s Kitajsko: vzpodbudne politike odtehtajo rast cen

Str. 3

Tekoče novice

Uspešno izvedeno izobraževanje Kako varno in zanesljivo dobavljati s Kitajske?

Poslovni čaj: dobre prakse vodenja podjetja na kitajskem trgu: Boštjan Šlajkovec, Cablex CN

Slovensko-kitajski poslovni svet na predstavitvi poslovnih priložnosti med jugovzhodno Evropo in Kitajsko (SEnergies – Collaboration between Southeast Europe (SEE) and China)

Str. 6

Napovedujemo

Izobraževanje SKPS: Digital Marketing Essentials for China

Str. 7

Save the date

B2B mreženje članov in predstavitev raziskave: Kitajske investicije v Sloveniji

17. marca 2022 med 9. in 11. uro, se nam pridružite na:

- predstavitvi raziskave o obsegu **Kitajskih investicij v Sloveniji**, pripravljene v sodelovanju s **KPMG** (9-10h)

- **organiziranem B2B mreženju članov**: ob prijavnici na dogodek ne pozabite izbrati do 5 SKPS članov, s katerimi bi se želeli povezati na dogodku (10-11h)

Prijave sprejemamo do **10. marca**.

[Več >>>](#)



Prihodnost čezmejnne trgovine s Kitajsko: vzpodbudne politike odtehtajo rast cen

Povzeto po: *Belt and Road Weekly* vol. 7, no. 5, 6, *Xinhua News*

NOVI UKREPI KITAJSKE VLADE ZA RAST ZUNANJE TRGOVINE

Kitajska vlada je v začetku leta 2022 predstavila nove politike za promocijo stabilne rasti zunanje trgovine. V letu 2021 je Kitajska zabeležila rast zunanje trgovine, z novimi politikami pa želi vlada zagotoviti rast tudi naprej, čeprav se zaveda, da bo težko doseči enake številke.

WTO predvideva, da bo rast svetovne trgovine z blagom upadla iz 10.8% na 4.7%, svet pa se spopada tudi s krizo dobavnih verig. Kitajska vlada si s sprejetimi politikami želi doseči čim manj destabilizacije, upada izvoza in drugih možnih tveganj. Ena izmed politik je odprtje novih pilotnih con za čezmejno e-poslovanje, poleg tega pa so načrtovani tudi ukrepi, kot so izboljšanje poslovnega okolja v pristaniščih, zagotavljanje subvencij podjetjem za revitalizacijo proizvodnje, poenostavitev administrativnih procesov in izboljšanje regulacij. Prav tako se pričakuje, da se bo kitajska vlada osredotočila na digitalizacijo trgovine. Poleg ukrepov na državni ravni pa so dodatne ukrepe sprejele tudi lokalne oblasti.

NOVE PILOTNE CONE ZA ČEZMEJNO E-POSLOVANJE

Kitajska vlada je odobrila odprtje novih pilotnih con namenjenih čezmejnemu e-poslovanju v 27 regijah in mestih. S tem bo celotno število pilotnih con zraslo na 132, cone pa bo mogoče najti v skoraj vseh kitajskih provincah. Čezmejno e-poslovanje med drugim vključuje tudi spletni marketing, spletne transakcije in brezstično plačevanje.

V zadnjih letih je rast čezmejnega e-poslovanja poskočila, narasel je tudi delež le-tega v zunanji trgovini Kitajske predvsem zaradi fizičnih omejitev, povezanih s pandemijo Covid-19. Po zadnjih podatkih je rast čezmejnega e-poslovanja celo presegla splošno rast zunanje trgovine Kitajske. S pilotnimi conami čezmejnega e-poslovanja bodo "boom" lahko izkoristila tako kitajska kot tuja podjetja, saj bo med drugim olajšana prodaja izdelkov tujih podjetij na kitajskih spletnih platformah kot sta Tmall ali JD.com.

RAST CEN SREDSTEV ZA PROIZVODNJO

Cene kapitalskega blaga na Kitajskem so zrasle. Glede na podatke kitajske vlade je večina kapitalskega blaga, kot so železne cevi, premog, gnojila, nekatere kemikalije in bencin, zabeležila rast cen. Od 50 kategorij blaga so cene upadle samo 13 kategorijam, sedmim pa se niso spremenile.



Uspešno izvedeno izobraževanje Kako varno in zanesljivo dobavljati s Kitajske?

16. februar 2022

V sredo, 16. februarja 2022, je v organizaciji Slovensko kitajskega poslovnega sveta potekalo izobraževanje o dobaviteljstvu s kitajskega trga. Dogodek je potekal v hibriden formatu, udeležili pa so se ga tako člani SKPS kot zunanji udeleženci iz različnih področij.

Izobraževanje je potekalo v treh sklopih, ki so naslovili glavne teme dobaviteljstva s Kitajske, in sicer proces iskanja dobavitelja, špedicijo in financiranje. V prvem sklopu je **Jure Tomc (JT Business Development Ltd.)** z udeleženci delil širok nabor praktičnega znanja, ki ga je potrebno upoštevati ob iskanju dobavitelja. Poleg osnovnih izrazov, terminologije in procesa iskanja dobavitelja, je poudaril najpomembnejši aspekt: vedeti moramo, kaj iščemo, da se izognemo nejasnostim.

V drugem sklopu, špediciji, je **Klemen Trobec (Kuehne+Nagel)** povzel trenutno stanje na trgu, vpliv faktorjev kot je Covid-19 na dobaviteljske roke, ter sam proces špedicije. Da poslovanje logistično poteka brez težav, je pomembno načrtovanje in usklajenost vseh strani. V tretjem, finančnem sklopu, je **Polona Žižimund (Nova Ljubljanska banka)** predstavila oblike finančnih zavarovanj ob sklepanju pogodb z dobavitelji. Najpogostejša oblika zavarovanj so akreditiv, bančna garancija in inkaso, vendar pa je izbira zavarovanja drugačna od primera do primera. Tukaj se lahko podjetja obrnejo na banke, ki jim svetujejo o najprimernejšem zavarovanju.

Po vsebinskih predavanjih je sledil še Q&A in debata med udeleženci. Vsem se zahvaljujemo za aktivno sodelovanje in dober odziv.



Poslovni čaj: dobre prakse vodenja podjetja na kitajskem trgu: Boštjan Šlajkovec, Calex CN

27. januar 2022

Generalnega direktorja podjetja Calex CN, ki mu je lani vlada mesta Xuzhou podelila naziv častnega meščana smo povprašali o tem, kako vzpostaviti uspešno podjetje na kitajskem trgu, kje vidi največje izzive in kako so jih reševali v Calexu.

Trenutno se podjetja na kitajskem trgu srečujejo z logističnimi težavami, težje dostopnim oz. dražjim talentom, kot tudi z globalnim manjkom materialov, potrebnih za proizvodnjo nekaterih dobrin, hkrati pa z uvoznimi in izvoznimi težavami, povezanimi z zaprtjem Kitajske med pandemijo. Spregovorili smo tudi o možnosti za vstop novih podjetij na kitajski trg, kar je dandanes že pogojeno z tehnološko dovršenostjo podjetja in zmožnostjo konstantnega inoviranja, ali pa pripravljenostjo na nizko dodano vrednost.

Boštjan Šlajkovec je spregovoril tudi o strukturi lokalnih oblasti, konkretnih korakih za navezavo odnosa z lokalno oblastjo za ekonomski razvoj ter odnose s tujci, kot tudi o pridobitvah davčnih olajšav ter subvencij na Kitajskem. V slednji kategoriji spadajo možne olajšave v okviru dokazanih finančnih investicij v R&D, olajšave za ohranjanje delovne sile, delno pokritje carinskih stroškov ter oprostitev najemnine. Govorili smo tudi o praktičnih izzivih udeleženih podjetij, od kadrovanja do digitalnega dela med pandemijo.

Vsem udeležencem se zahvaljujemo za aktivno sodelovanje, toplo pa vas vabimo na naš naslednji virtualni poslovni čaj.

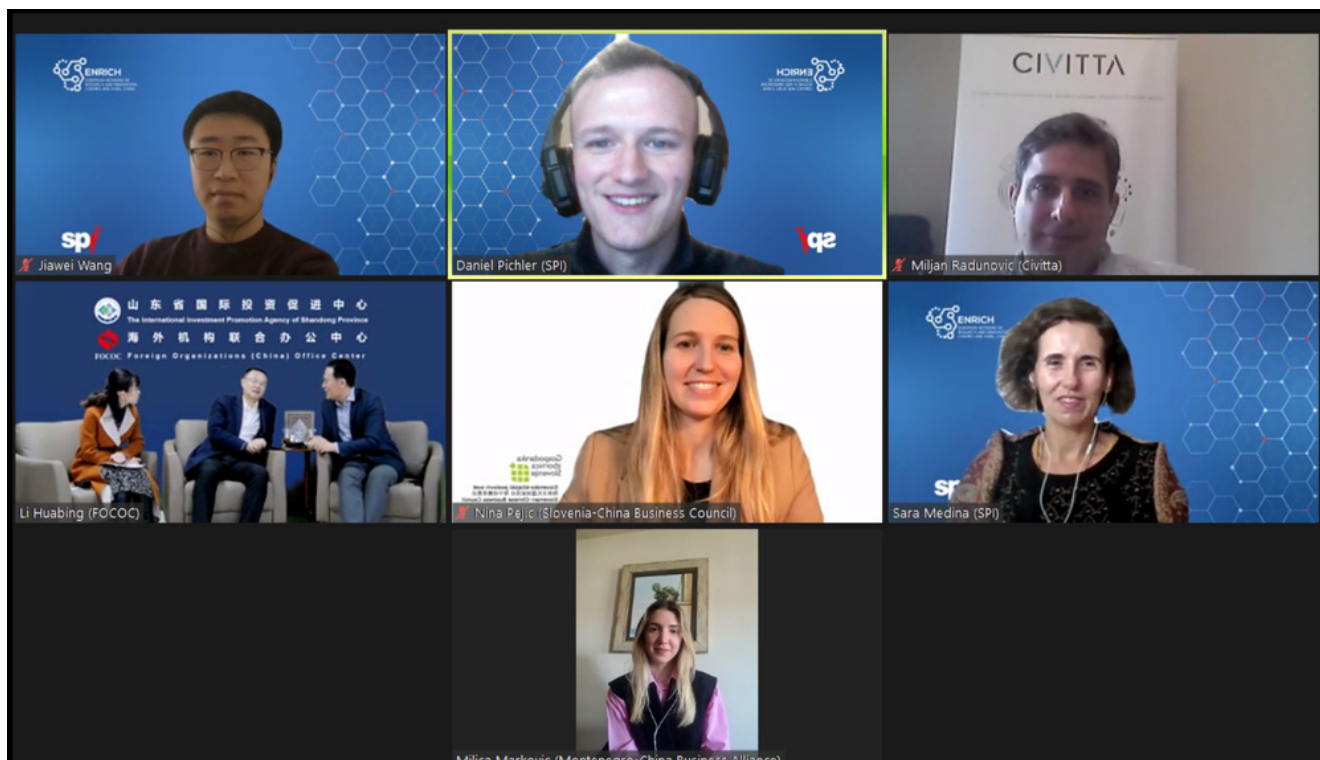


Slovensko-kitajski poslovni svet na predstavitvi poslovnih priložnosti med jugovzhodno Evropo in Kitajsko (SEEnergies – Collaboration between Southeast Europe (SEE) and China)

23. februar 2022

V sredo, 23. februarja 2022 med 9.30 in 11. uro je potekal seminar v okviru ENRICH in China, kjer so predstavitve preteklega sodelovanja in novih priložnosti predstavili predstavniki iz Slovenije (Nina Pejič, SKPS), Črne Gore (Milica Marković, Montenegro-China Business Alliance), Srbije (Miljan Radunović, CIVITTA Serbia) in Kitajske (Li Huabing, Foreign Organizations China Office Center).

Panelisti so se udeležili tudi razprave o potencialih sodelovanja, ki še niso izkoriščeni in o tem, kako povečati pretok informacij o priložnostih med državami v CEE regiji.



Izobraževanje SKPS: Digital Marketing Essentials for China

Vabimo vas na izobraževanje o digitalnem marketingu v partnerstvu s EU SME Centrom ter SPIRIT Slovenija.

Datum: 15. marec 2021, od 10:00 do 12:00 CET

Strokovnjak: [Luis Galán](#)

Več informacij: skps@gzs.si

Prijava je možna [tukaj](#).

Ključne predstavljene vsebine bodo:

Modul 1:

- Relevantnost spletne prodaje in digitalnega marketinga na Kitajskem
- Uvod v digitalne platforme
- Kitajski potrošnik: online purchasing journey

Modul 2:

- Osnove marketinga na Kitajskem
- Kitajski digitalni trendi
- Uporaba vplivnežev (KOLs)
- Prilagajanje kitajskemu kontekstu
- Budget



B2B mreženje članov in predstavitev raziskave: Kitajske investicije v Sloveniji

Spoštovani člani,

17. marca 2022 med 9. in 11. uro, se nam pridružite na predstavitvi **raziskave o obsegu Kitajskih investicij v Sloveniji, pripravljene v sodelovanju s KPMG** ter na **organiziranem B2B mreženju članov**.

Ob prijavnici na dogodek ne pozabite izbrati do 5 SKPS članov, s katerimi bi se želeli povezati na dogodku.

Prijave sprejemamo do 10. marca preko spletnega obrazca.

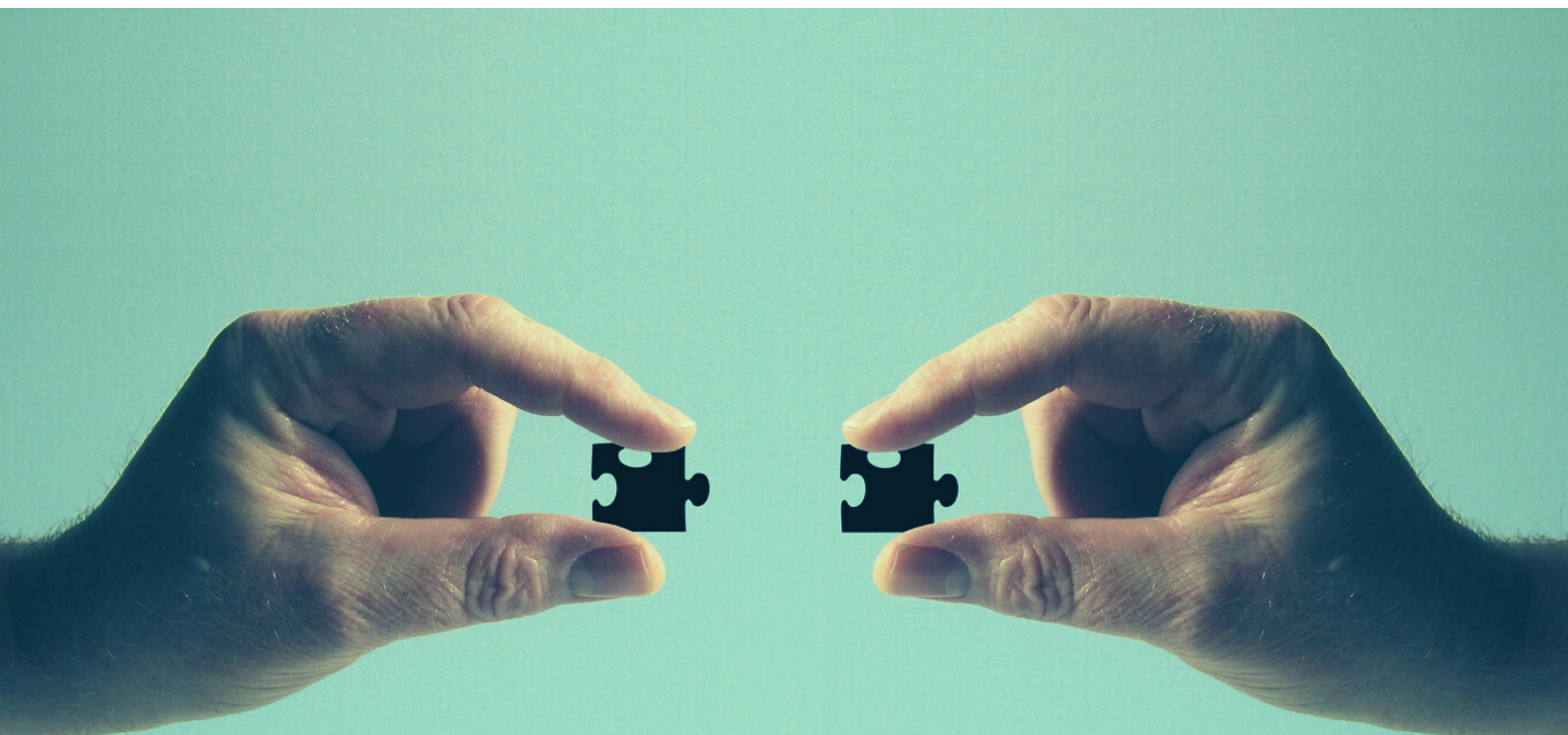
Na dogodku bo predstavljena najnovejša raziskava o kitajskih investicijah v Sloveniji, izvedena s strani KPMG, ki zajema gospodarske odnose med državama na treh ravneh:

- Trgovinski odnosi
- Tuje neposredne naložbe (FDI)
- Transakcije med podjetji (združitve in prevzemi podjetij – M&A).

Sledil bo Q&A.

Po predstavitvi raziskave bo potekalo organizirano mreženje članov SKPS, za katerega ste mnogi izrazili zanimanje. Mreženje bo potekalo po vnaprej organiziranem urniku. Vsak član bo imel možnost treh 15-minutnih sestankov, z vmesno rotacijsko pavzo (5min).

Vsak izmed prijavljenih članov bo nekaj dni pred dogodkom prejel svoj urnik sestankov. Iz organizacijskih in logističnih razlogov vas prosimo, da se urnika držite. V primeru, da vaše prve izbire za mreženje ne bodo dostopne, bomo poskušali najti alternativen čas in način srečanja.



Slovensko kitajski poslovni svet
斯洛文尼亚国家商会 斯中商务委员会



Spletna stran

Za več informacij o SKPS, delovanju, članih, pristopu novih članov, sekcijah SKPS in programih dela obiščite **našo spletno stran**.
(<http://skps.gzs.si/>)

Kontakt

GZS, Sekcija slovensko-kitajskega poslovnega sveta (SKPS)

Dimičeva ulica 13, 1504 Ljubljana, Slovenija

Elektronska pošta: skps@gzs.si

Direktorica: marjana.majeric@gzs.si

Predsednik: ziga.vavpotic@outfit7.com

Generalna sekretarka: nina.pejic@fdv.uni-lj.si

Novičnik SKPS GZS
Ljubljana, februar 2022
Oblikovanje: Ardeid, Lenka Tušar, s. p.

