



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

OKTOBER 2021 // VOL VII

V TEJ ŠTEVILKI

Str. 2

Tekoče novice

Shaping the Future of China-EU Relations: slovenski študentje v pogovoru s kitajskimi

Gospodarski E-forum: pogovor z Žigo Vavpotičem, predsednikom Slovensko-kitajskega poslovnega sveta

Str. 4

Napovedujemo

7. december 2021 zbor članov SKPS

Poslovne priložnosti na globalnem trgu

Vabilo gospodarski E-forum: Franjo Bobinac, Hisense International Co., Ltd; podpredsednik SKPSem trgu

Str. 6

Tekoče novice in dogodki članov SKPS

Huawei je predstavil 5G tovornjak

JT Business Development: podpis pogodbe s podjetjem Beijing 4.0. Industrial Technology Co.

Str. 7

Intervju: "Na Kitajskem nič ni enostavno, toda vse je mogoče"

Boštjan Šlajkovec je generalni direktor podjetja Cablex CN, kitajske enote Skupine Cablex, ki mu je letos vlada mesta Xuzhou na Kitajskem podelila naziv častnega meščana.

Gre za odgovornost, ki je dodeljena le izbranim posameznikom z velikim doprinosom kitajskim mestom, tujci pa so je deležni še redkeje. Zato je zgodba Boštjana Šlajkovca posebna. Nauke njegovih sedmih let življenja na Kitajskem smo se odločili predstaviti tudi članom Slovensko-kitajskega poslovnega sveta.

Preberite intervju na strani 7.



Shaping the Future of China-EU Relations: slovenski študentje v pogovoru s kitajskimi

28. oktober 2021

V četrtek, 28. oktobra 2021, je potekal tretji dogodek China-EU Discussion Event, tokrat pod geslom **Shaping the Future of China-EU Relations**. Dogodek organizira Shanghai International Studies University (SISU) v sodelovanju z državo članico, ki trenutno predseduje Svetu EU. To vlogo je Slovenija prevzela junija 2021, njeno predsedovanje pa bo trajalo do konca decembra 2021. S strani Slovenije je dogodek vodila ga. Mira Lesjak, Vodja Konzulata Republike Slovenije v Šanghaju.

V sklopu dogodka so različni paneli naslovili več aspektov prihodnosti odnosov med EU in Kitajsko, med drugim tudi perspektive mladih. Panel "**Imagining the Future of EU - China Relations from Perspective of Zero Generations**" je moderirala mag. Nina Pejič, generalna sekretarka Slovensko-kitajskega sveta

in mlada raziskovalka na Fakulteti za družbene vede, na njem pa sta poleg dveh študentov univerze SISU kot govorca sodelovala tudi **diplomanta mednarodnih odnosov, Tadej Uršič in Tinkara Godec**.

Govorci so spregovorili o tem, kako sami vidijo Kitajsko oz. Evropsko unijo, o sedanjosti in prihodnosti odnosov med EU in Kitajsko ter o trenutno največjih izzivih, s katerimi se soočajo mladi. Vsi govorniki so poudarili pomen medsebojnega razumevanja, sodelovanja in vloge znanja pri tem. Prav tako so vsi izpostavili pozitiven pogled na prihodnost odnosov med Kitajsko in Evropsko unijo, ter podali svoje predloge za vzdrževanje prijateljskih odnosov. Panel se je zaključil z refleksijo o tem, v kakšnem svetu si mladi želijo živeti ter kakšen svet želijo zapustiti prihodnjim generacijam.



Gospodarski E-forum: pogovor z Žigo Vavpotičem, predsednikom Slovensko-kitajskega poslovnega sveta

28. oktober 2021

"Če si v življenju dovolj odprt, si dovoliš biti ranljiv in pogumen, znaš priznati napako, je prihodnost absolutno lepa."

Gospodarski forum regionalnih zbornic, ki letos poteka že šesto leto, je tokrat gostil **Žigo Vavpotiča, nekdanjega predsednika uprave Outfit7, pobudnika projekta Simbioza, soustanovitelja Zavoda Ypsilon ter predsednika Slovensko-kitajskega poslovnega sveta.**

V intervjuju je poudaril, da njegov delovnik danes izgleda drugače, kot med predsedovanjem upravi milijardnega podjetja. kot je Outfit7.

Če je takrat njegov urnik zajemal 180 letov v dveh letih za izvajanje nalog ene družbe, je danes razpet med več projektov -rad poprime za nove priložnosti in uživa v opazovanju družbe.

Izvedeli smo več o glavnih razlogih za zagon projekta Simbioza in drugih družbeno angažiranih projektov, kot tudi o njegovi poti k predsedovanju upravi Outfit7 ter pridružitvi Trilaterali. Žiga Vavpotič je delil svoj pogled na prihodnost Slovenije skozi izobraževalni sistem in gospodarski razvoj.

Posnetek zanimivega pogovora si lahko ogledate [TUKAJ](#).



7. december 2021: zbor članov SKPS

7. decembra 2021 ob 15. uri bo potekal zbor članov SKPS.

Prijava je mogoča na skps@gzs.si.

Člani bodo prejeli tudi posebno sporočilo z več informacijami o dogodku in priloženo povezavo na online dogodek.

Poslovne priložnosti na globalnem trgu

Vljudno vabljeni na virtualni poslovni dogodek, ki ga v sodelovanju s Slovensko globalno poslovno povezavo (Slovenian global business network) pripravlja Regionalna gospodarska zbornica Celje.

Dogodek bo potekal v četrtek, 18. novembra 2021, ob 13.00.

Dodatne informacije in prijave: info@rgzc.si ali po telefonu 03 426 74 03. Po prijavi boste prejeli povezavo za udeležbo na dogodku.

Izkoristite priložnost in si v pogovoru s cenjenimi gosti pridobite pomembne informacije o priložnostih na globalnih trgih ter možnostih povezovanja s slovenskimi poslovneži po svetu.

Poslovanje na Kitajskem bo v imenu Slovensko-kitajskega poslovnega sveta predstavljal podpredsednik SKPS, Jure Tomc (JT Business Development).



Jure Tomc

poslovnež, direktor JT Business Development, Hong Kong
podpredsednik SKPS

POSLOVNE
PRILOŽNOSTI NA
GLOBALNEM TRGU

virtualni poslovni dogodek

Vabilo gospodarski E-forum: Franjo Bobinac, Hisense International Co., Ltd; podpredsednik SKPS

**Vabimo vas na
Gospodarski e-forum
v torek, 23. novembra 2021 ob 10. uri.**

Gost:

Franjo Bobinac
podpredsednik Hisense International Co., Ltd

podpredsednik Izvršnega odbora Slovensko-
kitajskega poslovnega sveta



Prijave mogoče preko online prijavnice.

Dobili bomo odgovore na ta in še na mnoga druga vprašanja:

- S čim je opozoril nase v EMO Celje, da je kasneje v Gorenju prevzel izključno vodstvene položaje?
- Kaj šteje kot svoj največji uspeh pri dolgoletnem vodenju Gorenja?
- Katera je najtežja odločitev, ki jo je moral sprejeti v Gorenju?
- Kaj se je po prevzemu multinacionalke Hisense International Co. v Gorenju najbolj spremenilo?
- Kako nanj vpliva kitajski način dela oz. kitajska poslovna kultura?
- Kaj je glavni razlog za nakup izdelkov Gorenje?
- V kolikšni meri vpliva na prodajo dizajn?
- Zakaj je življenjska doba izdelkov v splošnem danes krajša kot nekdanj?
- Kje hrani priznanja za gospodarske dosežke in katero mu največ pomeni?
- Kdaj si odlikovan z redom viteza nacionalnega reda za zasluge Republike Francije?
- Po čem se spominja let, ki jih je preživel v Franciji kot direktor Gorenje Sidex France?
- Kako komentira anketo izpred let, ki ga je označila za najuglednejšega slovenskega direktorja?
- Ali mu več časa vzame funkcija častnega konzula kneževine Monako v Sloveniji ali funkcija člana izvršnega odbora evropske trilateralne komisije?
- Bomo kdaj presegli 3. mesto rokometne reprezentance na SP v Franciji 2017?
- Ali še kdaj zapoje kakšno popevko in kje?

TEKOČE NOVICE IN DOGODKI ČLANOV SKPS

Svoje novice, o katerih bi želeli obvestiti ostale člane SKPS prek naših novicev lahko posredujete na skps@gzs.si. Obvestite nas lahko tudi o vaših preteklih ali prihajajočih dogodkih.

Huaweijev predstavitveni 5G tovornjak: Tehnologije sedanosti in prihodnosti na ogled tudi v Sloveniji

V torek, 2. 11. 2021 in sredo, 3. 11. 2021 je Slovenija gostila regijski inovacijski »Roadshow« dogodek družbe Huawei Technologies, s katerim Huawei po evropskih prestolnicah in večjih mestih predstavlja inovacije in pridobitve, ki jih za potrošnike in gospodarstvo in prinaša 5G tehnologija. »Ljudem želimo na praktičnih primerih predstaviti prednosti, ki jih v vsakodnevno življenje in poslovni svet prinaša 5G tehnologija,« je ob obisku 5G tovornjaka izpostavil Walter Zhang, ki je nedavno prevzel mesto direktorja družbe Huawei Technologies v Sloveniji.

Huaweijev predstavitveni tovornjak, ki potuje po Evropi pod geslom »Osvetlimo prihodnost«, je do sedaj obiskal že številne evropske prestolnice in večja mesta, sedaj pa so najnovejše tehnologije in njihove aplikacije lahko preizkusili tudi slovenski udeleženci.

Obiskovalci so se med drugim lahko pomerili v razburljivih interaktivnih VR igrah, preizkusili kako deluje navidezna resničnost ter se prepričali o delovanju 5G tehnologije in minimalni zakasnitvi (latenci) delovanja naprav povezanih na 5G omrežju.





Huawei globalno spada med vodilne proizvajalce 5G opreme. Tehnologija 5G v svetu hitro napreduje, do sedaj je bilo postavljenih že 176 komercialnih omrežji 5G, 1,5 milijonov baznih postaj, tehnologijo 5G pa uporablja 500 milijonov uporabnikov.

S projektom želi Huawei prikazati praktične vidike tehnološkega napredka, ki ga prinaša 5G tehnologija vsakemu zainteresiranemu posamezniku. Na dogodku tako udeleženci lahko поблиže spoznajo konkretne realne primere uporabe tehnologije, npr. pametnega 5G skladišča. Poleg same predstavitve, tovrnjak prihodnosti spremljajo njihovi strokovni sodelavci, ki delovanje 5G tehnologije vsakemu podrobneje osvetlijo tudi s tehničnega vidika.

Popolnoma povezan, inteligenten svet se hitro približuje. Globalna digitalizacija pospešuje nove tehnologije, kot so 5G, AI in računalništvo v oblaku, ki se zblizujejo z industrijskimi aplikacijami. Tako bo industrija IKT postala temelj trajnostnega gospodarskega razvoja, saj bo vertikalnim industrijam pomagala, da gredo digitalno in povečajo proizvodnjo in produktivnost. Za razvoj novih tehnologij pa so pomembne nenehne inovacije ter vložek v raziskave in razvoj.

»Četudi v Sloveniji 5G še ni zelo razširjen, gospodarstvo in uporabniki jasno kažejo potrebno in željo po tem, da se proces digitalne preobrazbe pospeši. Mislim, da je Slovenija na dobri poti in v Huaweiju želimo takšna prizadevanja podpreti in kolikor je v naši moči, tudi prispevati k čim hitrejši digitalni preobrazbi slovenskega gospodarstva in družbe,« poudarja Zhang.

Podporo razvoju gospodarstva in družbe pa Huawei kaže tudi skozi globalni program za tehnološke talente »Seeds for the future«, ki so ga zagnali leta 2008 na Kitajskem in poteka v več kot 130 državah in regijah, v Sloveniji pa prvič predstavili lani, ko je v njem sodelovalo že 14 študentov.

Program bo tudi letos, zaradi COVID-19 razmer, potekal preko spleta med 15. in 22. novembrom. **Prijave za študente zaključnih letnikov, podiplomske študente in sveže diplomirance so možne do 8.11. 2021 na uradni strani programa Seeds for the Future.**

Huaweijev tovrnjak prihodnosti je prispel iz Dunaja in bo svojo pot iz Slovenije nadaljeval v Zagreb, potem v Grčijo, Bolgarijo, Ciper.

TEKOČE NOVICE IN DOGODKI ČLANOV SKPS

JT Business Development: podpis pogodbe o sodelovanju s podjetjem Beijing 4.0. Industrial Technology Co.

Podjetje JTBD je podpisalo pogodbo o sodelovanju s podjetjem "Beijing 4.0 industrial Technology Co, Ltd", ki slovenskim podjetjem omogoča dostop do hitrega prototipiranja izdelkov s področja elektronike.

Beijing 4.0 ima lastne inženirske ekipe in lahko pomaga pri idejnih osnovah in načrtovanju elektronike, da bo primerna za prihodnost in skladna z zadnjimi tehnološkimi in razvojnimi standardi.

Vodi lahko process od razvoja prvih prototipov in priprave industrijskega dizajna, primerne za masovno proizvodnjo. Na področju elektronike je predvsem pomembno, da je razvoj hiter in učinkovit, kar na kitajskem zaradi dobre mreže poddobavitljev posameznih komponent lahko hitro zagotovijo.



POSEBNA PRILOGA

*"Na Kitajskem nič ni enostavno, toda vse je
mogoče"*

Boštjan Šlajkovec je generalni direktor podjetja Calex CN, kitajske enote Skupine Calex, ki mu je letos vlada mesta Xuzhou na Kitajskem podelila naziv častnega meščana. Gre za odgovornost, ki je dodeljena le izbranim posameznikom z velikim doprinosom kitajskim mestom, tujci pa so je deležni še redkeje. Zato je zgodba Boštjana Šlajkovca posebna. Nauke njegovih sedmih let življenja na Kitajskem smo se odločili predstaviti tudi članom Slovensko-kitajskega poslovnega sveta

Kakšna je zgodba za nazivom častnega občana mesta Xuzhou, kako je povezana z vašim delom in doprinosom k mestu?

Vlada mesta Xuzhou se mi je v letošnjem letu odločila podeliti naziv častnega meščana zaradi doprinosa k ekonomiji mesta, družbene odgovornosti in pomoči pri oblikovanju mednarodnih odnosov med Kitajsko in Slovenijo. Leta 2019 smo namreč dosegli pobratenje mest Xuzhou in Mežice ter tako skupaj delali na izboljšanju odnosov skozi krepitev stikov in povezovanje.



V našem podjetju Cablex CN v mestu Xuzhou dajemo priložnost raznolikemu kadru in se trudimo zapolniti čim več mest v naših procesih z različnimi skupinami, na primer invalidi, ženskami v srednjih letih in osebami, ki so komaj pričele svojo delovno pot. Odpustili pa že leta nismo nikogar.

Skozi delo skušamo vplivati na tukajšnje zaposlene in jih skozi delovne odnose vzgajati v visoko kulturne osebe, ki poznajo in priznavajo tujce v svojem okolju kot nekaj pozitivnega za njih same.

Torej je to res močno zaslužen naziv. Zanima pa me več o povezovanju Kitajske in Slovenije. Nam lahko zaupate kakšen primer povezovanja med slovenskim in kitajskim mestom, ki ste ga ustvarili v zadnjih letih?

Že s predhodnikom naše trenutne Vodje Konzulata v Šanghaju Mire Lesjak sem poskušal navezati stike skozi slovensko diplomacijo z vlado mesta Xuzhou. Pri tem smo bili zelo uspešni in to tradicijo nadaljujemo tudi z go. Lesjak. Le ta se zelo trudi narediti čim več na področju grajenja odnosov, sploh poslovnih. Zelo moram pohvaliti celotno slovensko diplomacijo na Kitajskem, sploh njihovo delo povezano z gospodarstvom je zelo uspešno. Na začetku sem povezal vlado mesta Xuzhou z občino Mežica, pomagal pri vzpostavitvi odnosov, predstavljal sem tudi Slovenijo v mestu Xuzhou na srečanju Pas in cesta. Še danes se trudimo delati enako in trudili se bomo tudi v prihodnosti.

Ali ima za vas mesto Xuzhou poseben pomen?

Zagotovo. S partnerico Petro Mohar sva prišla na Kitajsko z velikim veseljem sedem let nazaj, v začetku decembra 2014. Takrat je bilo mesto precej manjše kot je sedaj in ljudje so bili zelo odprti in prijazni.

Tujci smo veljali za osebe, ki imajo visok nivo znanja in možnost doprinosa Kitajski. Razvoj mesta skozi nadaljnjih sedem let je bil astronomski, standard ljudi je rasel nad pričakovanim in mesto se je zelo razširilo. Za primer porasta standarda naj povem, da se je v desetih letih cena nepremičnin v mestu zvišala za 500%.

Danes so pogoji bivanja in dela na Kitajskem nekoliko manj prijazni tujcem kot so bili nekoč, bolj zahtevni. Tujcev v mestu Xuzhou je le še za vzorec, tudi drugje na Kitajskem jih je precej manj kot prej. Osebno sem vesel, da sem videl Xuzhou in Kitajsko v času njunega vzpona in spoznal ljudi, ki so bili tukaj tedaj prisotni. V mestu imava s Petro precej prijateljev in za vedno bo ostalo del naju.

Seveda ste tudi v vlogi generalnega direktorja Cablexa na Kitajskem, kar je zagotovo posebna pot. Omenili ste, da gre Cablexu na Kitajskem, zelo dobro. Kako gledate na razvoj Cablexa na Kitajske, s kakšnimi izzivi ste se srečevali pri vzpostavitvi vaše prisotnosti na tržišču?

Podjetje Cablex Group, ki zajema skupno 13 podjetij, je lansko leto praznovalo tridesetletnico. Podjetje Cablex CN v mestu Xuzhou, edina podružnica na Kitajskem, pa prav letos desetletnico. Prvenstveno se je vodstvo skupine Cablex pred dobrim desetletjem odločilo odpreti podjetje na Kitajskem zaradi našega največjega kupca BSH, ki je bil prisoten v Aziji in tedaj ekonomičnega izvoza v Ameriko in na Tajsko. Mesto Xuzhou je predstavljalo dobro izhodiščno točko za to potezo, ki je bila modra odločitev.

Ko se je podjetje odprlo je namreč zajemalo 2500m² delovnega prostora, sedaj jih ima 11500 m². Sedem let nazaj ob mojem prihodu je bilo zaposlenih okoli 100 ljudi, danes jih ima 400. Naš razvoj je bil precej velik.

V 2021 bomo dosegli 24 milijonov evrov prodaje in poslujemo z našim največjim dobičkom do sedaj. Vsako let uspemo pridobiti nekaj novih kupcev in projektov. Skušamo poslovati čim bolj lokalno, kolikor je to zaradi zahtev naših kupcev seveda mogoče.

Komunikacija na Kitajskem je drugačna kot v Sloveniji, ne le zaradi jezika, to je še najmanjša ovira, kultura in navade so v Aziji so zelo različne od evropskih. Večina ljudi pride na Kitajsko sezonsko, za leto ali dve, le redki smo dlje prisotni. Enako pa je precej velik izziv neplačilna disciplina kitajskih podjetij in bistveno daljši plačilni roki kot v Evropi, precej je tudi logističnih izzivov.

Omenili ste kulturne razlike. Nam lahko malce bolj pojasnite, kako te kulturne razlike res vplivajo na poslovanje? Rekli ste, da je jezik še najmanjši problem.

V sedmih letih skoraj nikdar nisem naletel na slučaj, ko bi potreboval znanje kitajščine za poslovanje. Je pa res, da smo v našem podjetju zelo veliko delali na zaposlitvi kadra, ki obvlada angleški jezik ali pa se je pri nas izpilil v angleškem jeziku. Ta kader nam je v veliko pomoč in podporo tudi pri urejanju zadev v kitajskem jeziku. Anekdot pa je veliko. Izpostavil bi lahko različnost Kitajske v primerjavi z ostalim svetom v tem, da je kitajski trg bistveno hitrejši. Bistveno hitreje je potrebno podajati odgovore, ponudbe, iskati cene, materiale in bistveno krajši čas razvoja je podjetjem na voljo. Hkrati pa, ljudje delujejo manj racionalno in bolj čustveno. Mi premislimo in res naredim tisto, kar je na dolgi rok dobro za nas, vidimo svojo razvojno pot skozi leta. Kitajci pa zaradi trenutnega nezadovoljstva lahko tudi nemudoma zapustijo zaposlitev.

Uspeh lahko doživi tehnološko visoko razvito podjetje, ki je sposobno vsako leto patentirati nove produkte in postopke, podjetje, ki ne uporablja sredstev, ki onesnažujejo okolje in je nasploh okolju ter ljudem prijazno.

Omenili ste, da se je Calex CN skozi čez leta zelo razvil. Na kakšen način se podjetje kot je Calex prilagaja globalnim izzivom, kot je pandemija, trganje dobavnih verig, dvig cene surovin?

Res je, to je težava. Ko se je pričelo sedanje svetovno dogajanje na Kitajskem v začetku leta 2020, je bilo zelo zanimivo. Nekaj dni smo bili zaprti skupaj z ostalimi podjetji. Pogoji za odprtje so bili ostri, zaščitna oprema pa pomankljiva in zelo draga. Mi smo uspeli premagati težave zelo hitro in nismo tako zelo občutili tedanjih restrikcij, tudi zaradi pomoči lokalne vlade.

Celo nasprotno, leto 2020 je bilo na Kitajskem prodajno zelo uspešno, bolj kot v Evropi. Smo pa za leto 2021 načrtovali skoraj 20% višjo prodajo, ki ne bo realizirana, medtem, ko v Evropi beležijo rekordne številke. Leto 2021 je na Kitajskem najprej prineslo pomanjkanje materialov, ki smo ga rešili, za tem pa pomanjkanje elektronskih komponent našim kupcem, ki še vedno traja. Posledično potrebujejo manj naših proizvodov. Seveda pa je problem tudi še vedno trajajoče višanje cen surovin, ki so potrebne za izdelavo naših produktov. V oktobru so bile na Kitajskem celo restrikcije električne energije, ki so je bili deležni tudi naši kupci. Po nekaj dni so bila podjetja celo zaprta.

Vse omenjeno se je odrazilo v letu 2021, zato sem ponosen na naše dosežke v tem letu, ki je plod naših skupnih naporov, celotnega tima Calex CN. Le mi, ki smo bili priča tukajšnjemu dogajanju vemo, koliko naporov je bilo potrebno vložiti v naš rezultat tega leta. Bojim se, da danes nihče z gotovostjo ne zna napovedati leta 2022, kjer se sedaj kažejo znaki prodajnega okrevanja, toda resnico bomo uzrli šele čez nekaj mesecev.

Navezala bi se na vaš uspeh pri premagovanju prve krize in podporo, ki ste jo pri tem prejeli tudi s strani vlade mesta Xuzhou. Kako pa navezati dober odnos z lokalnimi oblastmi, kako lahko podjetju to uspe?

Nam je uspelo predvsem z dogodkom, ki je bil zelo pomemben za Kitajsko, gradnja iniciative Pas in cesta ter kasneje s pobratenjem mesta Xuzhou in Mežica. Hkrati je mesto še vedno zelo naklonjeno tujemu kapitalu in tujim podjetjem, zato želijo navezovati stike tudi z drugimi državami, celo danes. Potrudili pa smo se, da smo tudi mi nudili čim več podpore mestni oblasti.

Kakšne prednosti pa vidite za podjetje, ki je prisotno na Kitajskem, zakaj bi se podjetja odločala za vstop na kitajski trg?

To je zelo pomembno vprašanje, odgovor pa zelo kratek. Danes je verjetno zelo težko pričeti poslovno pot novega podjetja na Kitajskem. Povsem drugače pa je bilo desetletja nazaj. Najtežje je za podjetja, ki veliko surovin uvažajo. Pogoj za uspeh na kitajskem trgu je lokalno kupovanje surovin, visoka dodana vrednost izdelka. Uspeh lahko doživi tehnološko visoko razvito podjetje, ki je sposobno vsako leto patentirati nove produkte in postopke, podjetje, ki ne uporablja sredstev, ki onesnažujejo okolje in je nasploh okolju ter ljudem prijazno. Danes na Kitajskem podjetja ne odpirate z razlogom cenejše delovne sile, ampak zaradi lokalizacije kot takšne.

Omenili ste, da se poslovno okolje spreminja veliko hitreje, podjetja morajo biti prilagodljiva in inovativna. Tudi sami izdelujete inovativne izdelke. Kako vi gledate na kitajski tehnološki svet, njegovo rast in kako spodbudno je tamkajšnje poslovno okolje? Ali obstajajo kakšni načini pomoči, ki jo tuje podjetje lahko prejme?

Najprej naj povem, da ima visoko razvito tehnološko podjetje nižje plačilo davkov, kot ostala podjetja na Kitajskem.

Narediti nov produkt na Kitajskem in ga plasirati na trg je mnogo lažje lot pri nas, ko tega marsikdo ne stori zaradi težav z dokumentacijo. Birokracija je velika težava Slovenije in zavora podjetij, kot tudi samih državljanov. Na Kitajskem nič ni enostavno, toda vse je mogoče.

Cablex CN ima certifikat visoko razvitega tehnološkega podjetja in ima do sedaj 27 lastnih patentov. Imamo certifikate ISO 9001, ISO 14001, IATF 16949. V našem podjetju imamo visoko izobražen kader na potrebnih pozicijah, predvsem na razvojnem oddelku. Te ljudmi smo morali sami usmeriti in skozi naše vodenje so prispevali k dodani vrednosti podjetja. Pri nas imamo slogan, da ne želimo biti najcenejši, temveč najboljši. Kitajski tehnološki svet je hitro razvijajoč in kar traja v Evropi pet let, se tukaj zgodi v enem ali dveh letih.

Lažje je plasirati nov produkt na trg in navadno je cena le tega nižja, zaradi bolj ohlapne papirologije in nekoliko nižje kvalitete surovin in komponent, ki so vgrajene v kitajskih izdelkih. Glede na rast kitajskega standarda in večanja mest je odličnost lokalnega trga samoumevna, saj je denimo z rastjo stolpnic v mestih potrebnih več gospodinskih aparatov, avtomobilov in podobno. Ljudje na Kitajskem sedaj z veliko hitrostjo prihajajo do izdelkov, ki so bili v Evropi samoumevni že mnogo prej. Kitajsko okolje je spodbudno, predvidevam pa, da je glavnina rasti za nami. Kitajska je pričela z povečanim izvozom, kar je sedaj nekoliko oteženo. Kljub temu pa je to ključ njihovega uspeha v prihodnosti.

Česa se lahko od Kitajske nauči Slovenija in kaj Kitajska od nas?

Na Kitajskem vlada močno podpira uspešna podjetja, Cablex CN vsako leto prejme kar nekaj nagrad in finančnih vzpodbud s strani mesta Xuzhou na različnih področjih. Omenil sem že, da je za visoko tehnološka podjetja plačilo davkov zmanjšano. Sodelovanje podjetja Cablex CN z mestno vlado je na visokem nivoju in to je precejšnja razlika s Slovenijo.

Narediti nov produkt na Kitajskem in ga plasirati na trg je mnogo lažje lot pri nas, ko tega marsikdo ne stori zaradi težav z dokumentacijo. Birokracija je velika težava Slovenije in zavora podjetij, kot tudi samih državljanov. Na Kitajskem nič ni enostavno, toda vse je mogoče. Razvoj blagostanja, ki sem mu bil priča na Kitajskem v sedmih letih, so zgolj sanje povprečnega Slovenca.

Vi ste pred desetimi leti vstopali na trg sami. Ali lahko poslovni klub, kot je SKPS podpira slovenska podjetja pri poslovanju na Kitajskem in kje vi menite, bi morali resnično narediti premik naprej, da bi tak uspeh dosegla tudi druga slovenska podjetja?

SKPS seveda lahko uspešno podpira slovenska podjetja v Aziji. Vsekakor bi se morali posluževati podobnih vzvodov kot Gospodarska zbornica Evropske unije na Kitajskem, katerega člani smo tudi sami na Kitajskem. Skozi slovensko diplomacijo na Kitajskem, ki se resnično trudi opravljati svoje delo dobro, lahko SKPS pride do ustreznih zvez in znanja, ki je potrebno za uspešno delo podjetja na Kitajskem.

Še k vam osebno. Kje trenutno vidite priložnosti za vaš razvoj v prihodnosti? Ali ostajate povezani s Kitajsko?

Skupaj s partnerko bova zagotovo s Kitajsko povezana za vedno. Najino sodelovanje s Kitajsko ostaja tudi v nadaljnje. Zaradi svetovnih razmer, ki so danes urejene drugače, kot bi si želela, je tudi najino delovanje temu prilagojeno. Vsekakor pa se vidim v poslovnem svetu, ki ima vezi s tujino tudi v prihodnje. Menim, da prihaja čas, ko bomo posamezniki s poslovno zgodovino, kot jo imam tudi sam, storili precej za mednarodne odnose, kot tudi za razvoj slovenskega gospodarstva, če bomo imeli to možnost.

Kitajski tehnološki svet je hitro razvijajoč in kar traja v Evropi pet let, se tukaj zgodi v enem ali dveh letih.

Še za konec: rekli ste, da znanje kitajščine pri vas ni bilo nujno potrebno, tudi sami ne govorite kitajsko. Zanima pa me, kaj ste se vi osebno naučili v sedmih letih življenja na Kitajskem?

Tako meni kot partnerki, je bila starodavna kitajska kultura, ki sega pet tisoč let nazaj, zelo blizu. Nekoliko razočaranja je sledilo po prihodu, saj čez okno nisva ravno uzrla Tai Chi Quana, še huje pa je bilo, ko sva doumela, da v templje v mestu Xuzhou menihi hodijo v službo. Starodavna Kitajska je prisotna le še na nekaterih prizoriščih. Sam sem razvil tudi misel, da Kitajci verjamejo v Budo – če je zlat, pa še toliko bolj.

PRIDRUŽITE SE NAM

Vabilo novim članom

Spoštovani,

sodelovanje začenjamo razumeti kot enega ključnih gradnikov v mednarodnem okolju, hkrati pa se zavedamo, da je danes svet mnogo bolj povezan kot kdajkoli prej.

Kitajska je s svojo neverjetno hitrostjo razvoja, gromozanskim trgom in priložnostmi, ki jih ponuja, postala ena od velesil sveta.

Pustimo tokrat podatke ob strani, teh lahko najdete v prid Kitajske veliko, tisti, ki Kitajsko poznamo in smo imeli priložnost sodelovanja pa smo si enotni – v svoji drugačnosti je lahko tudi zahteven partner in prav te dve kombinaciji, njena drugačnost in izjemne priložnosti so bile povod, da je več kot 30 podjetji in nekaj posameznikov naredilo Slovensko kitajski poslovni svet.

Kot smo zapisali v pravilnik: *Slovensko-kitajski poslovni svet je samostojno strokovno združenje gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov in fizičnih oseb, ki delujejo na področju slovenskega, evropskega in kitajskega trga in jih v prvi vrsti druži potreba po širjenju gospodarskega, znanstvenega (strokovnega) in kulturnega povezovanja in*

sodelovanja ter želja po urejenem vsebinskem in programskem delovanju gospodarskih subjektov in posameznikov, ki delujejo na mednarodnem trgu s poudarkom na tržišču Slovenije in Kitajske.

Veseli smo, da smo svoje mesto dobili znotraj Gospodarske zbornice Slovenije, še bolj pa nas veselijo mnogi člani in njihova želja po aktivnem delovanju.

Verjamemo, da je v povezovanju ključ, zato vas v imenu izvršilnega odbora prav prijazno vabim v našo sredino.

Veseli bomo vaše družbe v Slovensko kitajskem poslovnem svetu.

S prijaznimi pozdravi,

Žiga Vavpotič,
Predsednik slovensko kitajskega poslovnega sveta



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, november 2021
Oblikovanje: Ardeid, Lenka Tušar, s. p.

