



Slovensko gospodarstvo je v dobri kondiciji, zato se krize ni bati.

Andreja Šalamun, foto: Barbara Reya

»Če bomo o krizi nenehno govorili, jo bomo sami ustvarili,« meni Boštjan Gorjup, predsednik Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) in direktor družbe BSH Hišni aparati, ki sicer napoveduje rahel upad gospodarske rasti, večje recesije pa v prihodnjih letih ne pričakuje. »Nehajmo se obremenjevati s tem, kajti še vedno nam gre zelo dobro. Jasno je, da bo v avtomobilski panogi, ki je doslej imela izjemno rast, prišlo do korekcije, a tega ne smemo prenesti še na druge sektorje s širjenjem strahu in panike,« opozarja. Glavni cilj podjetij mora biti čim višja dodana vrednost in iskanje novih rešitev.

Kako ocenjujete trenutno stanje slovenskega gospodarstva? Na katerih področjih smo dobri, na katerih šepamo?

Slovensko gospodarstvo je generalno v dobri kondiciji in ima v glavnem kakovostno lastniško strukturo ter stabilno finančno krvno sliko. Zaradi zgodovine je sorazmerno široko diverzificirano, zato se poskuša sedaj v okviru strategije pametne specializacije ustrezno povezovati, in sicer preko strateških razvojno-inovacijskih partnerstev (SRIP).

Je to, da je gospodarstvo diverzificirano, dobro?

Široka diverzifikacija je zagotovo prednost, če pridemo v obdobje, v katerem se proizvedene količine izdelkov v posameznih podjetjih bistveno zmanjšajo. V Sloveniji je na primer okoli 40.000 ljudi vezanih na proizvodnjo različnih delov za avtomobilsko industrijo, ki čuti ohlajanje, vsa ostala industrija pa posluje v stabilnejših panogah. Tako na primer panoga gospodinjskih aparatov, kjer je slovenska industrija tudi zelo prisotna, ne napoveduje zmanjšanja količin izdelkov v Evropi, kar pomeni, da bomo imeli rast. To je dobro tudi za vse ostale industrije.

Danes v bistvu krizo napovedujejo samo tista podjetja, ki delajo za avtomobilsko industrijo. Toda povsem logično je, da če smo imeli doslej rekordno proizvodnjo avtomobilov, pride trenutek, ko se količine zmanjšajo. V tem primeru je imeti bolj diverzificirano gospodarstvo zagotovo prednost.

Na drugi strani, če pogledamo na dolgi rok, pa je bolje imeti manj branž in te razvijati do popolnosti. V Sloveniji vsako leto za raziskave in razvoj namenimo 800 milijonov evrov, od tega 200 milijonov evrov prispeva javni sektor, 600 milijonov pa podjetja. Teh 200 milijonov je razdeljenih med številne fakultete, inštitute in druge javne ustanove ter namenjenih različnim področjem. Če bi imeli na primer samo eno dejavnost, bi šlo vseh 200 milijonov evrov za

V Sloveniji je na primer okoli 40.000 ljudi vezanih na proizvodnjo različnih delov za avtomobilsko industrijo, ki čuti ohlajanje, vsa ostala industrija pa posluje v stabilnejših panogah.

raziskovanje te dejavnosti. Na srednji rok je to za Slovenijo nekoliko slabše, kot če bi imela zgolj devet ali deset dejavnosti.

Zaradi tega smo v okviru Strategije pametne specializacije ustanovili devet SRIP-ov, s katerimi povezujemo tiste družbe in ustanove, ki se najbolj ujemajo. V prihodnosti bodo zato raziskave in denar namenjene tem SRIP-om. Lahko se bomo posvetili področjem, ki so pomembnejša.

Katera področja bi izpostavili kot dobra?

Tista, ki imajo svoje SRIP-e – od pametne hiše, v katerem so združena podjetja, ki delajo vse izdelke za pametno hišo, in pametne tovarne, kjer so vključene družbe, ki delajo izdelke za pametno tovarno, torej tehnologijo, ki se uporablja v tovarnah, do krožnega gospodarstva, ki se tiče predvsem komunalnih podjetij in podjetij, ki zanje proizvajajo tehnologijo.

Medtem ko je slovensko gospodarstvo leta 1995 izvozilo za pet milijard evrov izdelkov in storitev, je ta številka do danes narasla na 40 milijard. Kje je meja našega izvoza, saj že danes izvozimo 90 odstotkov BDP?

Manjše ekonomije, ki so del večjih regijskih povezav, imajo seveda večji potencial in potrebo po izvozu kot ekonomije večjih držav. Menim, da je potencial predvsem ta, da pri izvozu naredimo domačo nalogo na področju dviga vrednosti naših izdelkov.

To se sliši sicer enostavno, a najbrž ni, sicer bi to že naredili. Kaj svetujete podjetjem, kako naj se lotijo dviga vrednosti svojih izdelkov?

Ko sem pred dvanajstimi leti postal direktor podjetja BSH, smo imeli v družbi povprečno bruto plačo 1.150 evrov in proizvajali izdelke, ki so v trgovini v povprečju dosegli ceno 150 evrov. Naredili smo domačo nalogo in prepričali lastnika, da je dividende pustil v podjetju, te pa smo investirali v raziskave in razvoj. Razvili smo kavni avtomat, ki stane 1.000 evrov. Zato imamo po dvanajstih letih za 50 odstotkov višjo dodano vrednost in tudi višje plače. Treba je najti svojo priložnost – samo pogledajte primer glampinga – v šotoru lahko prespite za 20 evrov, ali pa za 200 evrov.

Analitiki in direktorji nekaterih večjih izvoznih družb že opozarjajo, da se gospodarska rast v državah EU ohlaja in da to že zaznava tudi veliko slovenskih družb, tiste, ki še ne, pa da bodo zelo kmalu. Se strinjate? Kakšne so vaše napovedi?

Veliko je seveda odvisno od politik večjih velesil, ki lahko imajo tudi negativne posledice zaradi zmanjševanja mednarodne trgovine. Težko je napovedovati, kako se bo nagnila tehtnica pri posameznih odločitvah v ZDA ali na Kitajskem. K temu je treba dodati tudi prilagajanje proizvedenih količin v avtomobilski branži zaradi vpliva delitvene ekonomije in zaradi tega bo občutiti po vsej verjetnosti fazo ohlajanja gospodarske rasti. Ne vidim pa kakšnih velikih recesij, takih, kot se je zgodila leta 2008.

A če do nje vseeno pride, kako se lahko slovenska podjetja pripravijo? Oziroma kako naj se pripravijo na manjšo rast?

Tržni delež večine slovenskih podjetij je na evropskem in svetovnem trgu majhen, zato lahko s pravočasnim iskanjem novih kupcev ali dodatnih programov kompenzirajo manjšo rast.

Pa to že počnejo?

Tisti, ki je v podjetje vložil vsa svoja privarčevana sredstva, verjemite, bo naredil vse, da se bo pripravil na krizo in obdržal svoj denar. V privatiziranem gospodarstvu se podjetja na to pripravijo. Ne smemo pogrevati leta 2008, takrat je bilo stanje precej drugačno kot danes. Določeni lastniki takratnih podjetij so do denarja prišli na drugačen način in niso čutili podobne odgovornosti za pripravo na krizo.

Danes vsak podjetnik, ki dela v avtomobilski panogi, ve, da bo obstoječi kupec zelo verjetno proizvedel manj avtomobilov in da bo zato tudi njemu za nekaj odstotkov zmanjšal naročila. Kot mali podjetnik se moraš usesti v avto in poiskati nove kupce ter tako nadomestiti izpad.

Vendar, če bomo o krizi nenehno govorili, jo bomo sami ustvarili, ker bomo zaprli denarnice. Polovica krize je v glavah. Če ima na primer Nemčija 1-odstotno gospodarsko rast, to še ni kriza. To pri njenem BDP-ju pomeni, da bo imela na koncu leta za 35 milijard več denarja, kot ga je imela konec preteklega leta. Ampak če bomo o krizi vsi govorili, bo nemška gospodinja zaprla denarnico in nehala kupovati. Nehajmo se obremenjevati s tem, kajti še vedno nam gre zelo dobro. Jasno je, da bo v panogi, ki je doslej imela izjemno rast, prišlo do korekcije, a tega ne smemo prenesti še na druge sektorje s širjenjem strahu in panike.

Če bomo o krizi nenehno govorili, jo bomo sami ustvarili, ker bomo zaprli denarnice. Polovica krize je v glavah. Če ima na primer Nemčija 1-odstotno gospodarsko rast, to še ni kriza.



Kaj pa brexit? Kako bo ta vplival na slovensko gospodarstvo, če sploh?

Menim, da tega dogodka, ne glede na to, kako ga bodo na koncu izpeljali, na nacionalni ravni ne bomo bistveno občutili. Slovenija v Veliko Britanijo izvozi zelo malo. Brexit, v kakršnikoli obliki se bo zgodil, bo vplival na izvoz Nemčije v Veliko Britanijo, s tem morda tudi na določena naročila v Sloveniji. Vendar upam, da bodo Angleži dovolj pametni in izpeljali alternativni scenarij.

V najinem pogovoru za TOP Industrijo ste omenili, da pričakujete povečanje sredstev iz proračuna za raziskave in razvoj in da boste pripravili ustrezno lobistično podporo, da bodo vsi razumeli pomen vaših predlogov. Kako daleč ste?

Skupaj z ostalimi deležniki (inštituti, ministrstvi) smo podali predloge dopolnitve zakona, da se poleg bazičnih raziskav ustrezno uredi tudi področje financiranja in nadzora nad aplikativnimi raziskavami. Trenutno je zakon v končnem usklajevanju na Ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport RS. Menim, da bomo dosegli dober konsenz, ki bo sčasoma dal rezultate tudi za dvig dodane vrednosti domače industrije.

Ste zagovornik tujega kapitala, ki, pravite, prinaša v državo najboljšo prakso od vsepovsod in bogati našo poslovno prakso. Kako (s čim) bi lahko v Slovenijo privabili več tujih zanimivih podjetij? Kako poskrbeti, da nam vsega tujega kapitala ne poberejo druge države, na primer Slovaška, Češka, Poljska in nenazadnje tudi Madžarska?

Z organiziranim scouting procesom, s katerim bi v Slovenijo sistematično pripeljali še kakšno podjetje, ki bo obogatilo naše kompetence, kot se to sedaj dogaja zaradi individualnih povezav ali pa včasih tudi naključij. Scouting proces poteka vse od leta 1970. Izvaja ga skupina ključnih ljudi, ki hoče naši državi dobro, vendar na povsem neorganiziran način. To pomeni, da vsak uporablja svoje veze, da bi pripeljal v Slovenijo tuje investicije, za katere meni, da so lahko koristne za našo državo. To bi radi izpeljali na bolj organiziran način, s ljudmi, ki so za to plačani.

Na ravni gospodarstva ali na državni ravni?

Ne bi se zanašal samo na državne uradnike. Ampak organiziran proces pomeni, da če greš na primer na Japonsko in v Slovenijo pritegneš Hitachi, da ti nekdo vsaj potne stroške plača.

V Sloveniji se pojavlja vse več tako imenovanih zagonskih podjetij oziroma start-upov. So to znanilci sprememb, da se torej tudi pri nas razvija podjetniški duh že med mladimi? Kako pomembna so taka podjetja za naše gospodarstvo in kakšno prihodnost jim napovedujete?

Sloenci smo individualisti po karakterju in zaradi tega ne vidim pri nas okolja velikih multinacionalk, ampak več manjših podjetij, ki najdejo zanimive niše. Še posebej sem navdušen nad drznostjo in pogumom mladih podjetnikov, ki se jim zdi naše okolje dobro

za ustvarjanje in kakovostno življenje. Zagonska podjetja imajo velik vpliv na slovensko gospodarstvo in na celotno državo, saj je pomembna prav vsaka zaposlitev in prav vsak posel. V Sloveniji imamo na tem področju dober imidž, čeprav se ga ne zavedamo. Start-up scena je lahko odlična tudi za promocijo države.

Ena od velikih težav je »beg« ključnih kadrov, ki lahko za svoje delo boljše plačilo iztržijo v tujini. Kako bi se morali s tem spoprijeti v gospodarstvu in kako na državni ravni?

Tudi na zahodu v urbanih okoljih ni vse zlato, kar se sveti, in s postopnimi ukrepi na finančnem področju bomo skupaj z državo ustvarili primerljive pogoje tudi za mlade.

Kakšne ukrepe imate v mislih?

Ko smo leta 1970 postavili tovarno v Nazarjah, so inženirji samoiniciativno prišli v Nazarje iz cele Slovenije. Nekateri so namreč dobili tudi službeno stanovanje. To prakso je treba obuditi in jo znati tudi davčno spodbuditi. Takrat se bo marsikateri strokovnjak odločil, da bo kariero začel, nadaljeval in končal v tej državi. Če pa bo šel vmes dvakrat v tujino in spoznal tamkajšnje prakse, pa tudi ne bo nič škodilo. Pomembno je, da se znamo približati željam mladih ljudi. S privlačno stanovanjsko politiko in vsemi čari slovenskega načina kakovostnega življenja, verjamem, da bomo znali pritegniti k nam še koga iz drugih koncev sveta.

Direktorji moramo narediti svoj del naloge, ministru za finance pa bom priporočil, da stvari, ki so dobre na nacionalni ravni, ustrezno stimulirajo. To sem sicer že večkrat poudarjal in upam, da se bo zdaj prijelo.

Vlada prihaja z davčnimi spremembami, ki bodo ob istih stroških dela prinesle višje neto plače. O socialni kapici, ki jo predlaga zbornica in ki jo poznajo v številnih državah, pa ne razmišlja. Kot je znano, imamo v Sloveniji plače obremenjene nadpovprečno, kapital pa podpovprečno. Kako poiskati rešitev, ki bo predstavljala zmago za vse, win-win situacijo?

Sedanji predlog zakona je, kar se tiče predloga razbremenitve dela, povzet po predlogih GZS in naj čas pokaže, kako bomo delodajalci znali v skladu z rezultati koristiti davčno ugodne inštrumente. V splošnem smo zadovoljni, da je minister za finance pripravil konkreten predlog izboljšav na tem področju. Pri spremembah obdavčitve kapitala pa seveda svetujemo previdnost, kajti za zmanjšanje zaostanka do najrazvitejših je potrebno imeti boljše poslovno okolje.

GZS je postavila strategijo do leta 2025, kjer je zapisano, da je treba dodano vrednost s sedanjih 43.000 evrov dvigniti na 60.000 evrov. Gre zgolj za utopično željo ali smo na dobri poti? Kaj konkretnega

Zagonska podjetja imajo velik vpliv na slovensko gospodarstvo in na celotno državo, saj je pomembna prav vsaka zaposlitev in prav vsak posel. V Sloveniji imamo na tem področju dober imidž, čeprav se ga ne zavedamo.

Pomembno je, da se znamo približati željam mladih ljudi. S privlačno stanovanjsko politiko in vsemi čari slovenskega načina kakovostnega življenja, verjamem, da bomo znali pritegniti k nam še koga iz drugih koncev sveta.

morajo podjetja narediti, da bo cilj dosežen? Kako jih k temu spodbuditi?

Glede na rast gospodarstva v zadnjih treh letih smo lahko zadovoljni, da se cilji postopno izpolnjujejo. Vprašanje pa je, ali moramo podjetja k doseganju cilja vedno spodbuditi s korenčkom, ali je včasih treba pokazati tudi palico. Pomembno je, da si lastnik, direktor in vsi zaposleni želijo zvišanja dodane vrednosti. Tistega, ki želi delati nespremenjeno naprej in imeti iste plače tudi čez 20 let, najbrž ne premakneš niti s korenčkom niti s palico.

Žal imamo v Sloveniji tudi nekaj takih podjetnikov, ki mislijo, da bodo v Sloveniji ljudje še naslednji dve desetletji delali v treh izmenah za 620 evrov neto plače. A na srečo taki niso v večini. Večina si želi in je podprla strategijo GZS. Za njeno uresničitev pa potrebujemo tudi podpisan sporazum s sindikati. Glavni sindikat podpira dogovor, da bi plače rasle v skladu s produktivnostjo oziroma rahlo zaostajale za primere kriz in tako dale možnost podjetjem, da bodo investirala v raziskave in razvoj.

Zbornica vsako leto pripravi predloge za spremembe poslovnega okolja. Vlada napoveduje in obljublja strukturne spremembe in reforme. Ste zadovoljni s tempom in smerjo napovedanih sprememb?

Z vsako vlado gradimo na odnosu, da se razumemo in slišimo, in če je ladja obrnjena v pravo smer, me hitrost sprejemanja reform ne skrbi toliko, kot pa če se ne bi razumeli o bistvenih strateških pogledih in izzivih. Glede demografskih projekcij ter vplivov na financiranje obstoječega nivoja socialne države pa bo potrebno še opraviti kakšen globok pogled v materijo z vsemi vrhunskimi strokovnjaki v tej državi.

Kaj mislite s tem?

Če upoštevamo, da z dela odhaja 30.000 ljudi, v naslednjih dveh desetletjih pa naj bi se na trg dela vključilo 20.000 ljudi, potem je logično, da bo izziv izpeljati vse posle. Da ugotoviš, da je povprečna upokojitvena starost 60 let prenizka, ne potrebujеш vrhunskih strokovnjakov, za rešitev nekaterih drugih odprtih vprašanj pa so ti nujni.

Na področju socialnih pravic bodo potrebne določene spremembe. Tako bi na primer morali odpraviti ukrep, ki dovoljuje, da gredo zaposleni dve leti pred izpolnitvijo pogojev za upokojitve na Zavod RS za zaposlovanje. Uvedli smo ga v kriznem letu 2010, da bi omilili stisko ljudi, ki so zaradi krize izgubili službo in za to niso bili krivi sami. Ampak danes krize ni več in ta ukrep ni več potreben. Drugi primer je skrajšan delovni čas zaradi materinstva. Če imamo na primer v podjetju mamice, ki imajo podpisano pogodbo o skrajšanem delovnem času, da so lahko več časa s svojimi malčki, nato pa ugotovimo, da imajo te mamice otroke cel dan v vrtcu, ki ga plačujemo vsi skupaj, je nelogičnost zelo opazna. Socialne pravice je treba predelati z ustreznimi strokovnjaki in najti ustrezne rešitve.

Zelo se zavzemate za zaupanje med socialnimi partnerji, med generacijami. Kako lahko k temu prispeva gospodarska zbornica in delodajalci? Na katerih področjih so največji izzivi?

Vedno je izziv deljenje ustvarjene pogače ter konsenz, na katerem področju moramo za izpolnitev strategije povečati obseg investiranega denarja, na primer na področju razvojnih naložb. Vsekakor bo poslovno okolje bolj stabilno, če bomo imeli med deležniki usklajen srednjeročni socialni sporazum, na katerem delamo že eno leto in katerega predlog smo pred kratkim poslali iz GZS na Ekonomsko socialni svet, ki bo vodil usklajevanja.



Kaj posebnega prinaša ta socialni sporazum?

V bistvu nič posebnega, zgolj osnovo. Podobno kot smo že imeli v preteklosti po osamosvojitvi s partnerji podpisane socialne sporazume, s katerimi smo hoteli doseči večji izvoz in s tem tudi večji standard, je v tem sporazumu samo cilj nekoliko drugačen. Danes ne potrebujemo količinsko večjega izvoza, ampak vrednostno. Sindikati razumejo, da moramo za dvig dodane vrednosti več vlagati v raziskave in razvoj in da dva odstotka nista dovolj. Na drugi strani pa pričakujejo, da če bomo imeli v petih letih kumulativno 20-odstotno gospodarsko rast, da bo tudi kumulativna rast plač ne pet odstotkov, ampak nekje med 15 do 20 odstotkov. To piše v sporazumu, ostalo je računovodska matematika.

Končuje se vaš prvi mandat predsednika GZS. Obdobje ste zaznamovali s paradigmo sodelovanja in partnerstva z vsemi ključnimi deležniki. Zaupanje se gradi dolgo časa in hitro poruši. Boste ta koncept nadaljevali tudi v naslednjem mandatu?

Menim, da je v vseh podobnih ekonomijah, kot je naša, to dober model za postopno uvajanje takšnega poslovnega okolja, ki daje vsem deležnikom ustrezno nagrado in gradi družbo uspeha in zadovoljstva, ne glede na to, kdo bo predsednik stanovske organizacije. gg

Če upoštevamo, da z dela odhaja 30.000 ljudi, v naslednjih dveh desetletjih pa naj bi se na trg dela vključilo 20.000 ljudi, potem je logično, da bo izziv izpeljati vse posle.