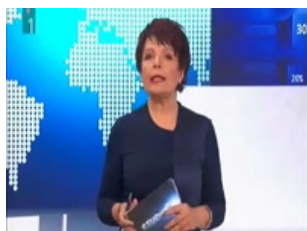


Kitajske naložbe v Sloveniji in slovenske na Kitajskem



TV SLOVENIJA 1, 28.03.2019, TOČKA PRELOMA, 21.34

JANJA KOREN (voditeljica): Dober večer. Več mesecev trajajoče govorice o astronomskih izgubah velenjskega Gorenja, so ta teden potrdili uradni podatki. Skupina Gorenje z 11.000 zaposlenimi je lansko leto končala z izgubo 111 milijonov evrov. 37 milijonov izgube so ustvarili s tekočim poslovanjem, preostalo je posledica slabitev zalog in drugih sredstev, ter čiščenja bilanci. Tudi prihodki so se v primerjavi z letom 2017 zmanjšali za desetino na 1,2 milijarde evrov, finančne obveznosti pa znašajo skoraj 400 milijonov evrov. Na poslovanje je nedvomno vplival tudi postopek integracije v kitajsko skupino Hisense. Predsednik sindikata v Gorenju upa, da za kitajskega lastnika tako velik primanjkljaj ni presenečenje.



ŽAN ZEBA (predsednik **SKEI** Gorenje): Kljub temu, da se je o tem šušljalo in govorimo, bom rekel ko je ta informacija prišla ven se je pokazalo, da so zaposleni to sprejeli nejevoljno, z zaskrbljenostjo, tudi skozi jezo vodstva, do prejšnje in tudi seveda, da se pričakuje tudi neka odgovornost za ta slab rezultat. Zaposleni zahtevajo odgovornost, ni pa prav, da zaposleni, ki opravljajo svoje delo nosijo posledice na tak slab rezultat. Bom pa rekel, da zasedenost je trenutno slaba proizvodnje, se pravi okrog 60 procentov, zadovoljivo bi bilo nekje 85, perfektno pa 100 procentov. Zdaj bom rekel zaposleni še vedno smo optimistični, verjamem, da ima nov lastnik resne namene. Pričakujemo tudi povečanje proizvodnje, tudi dodatno zaposlovanje, trenutna situacija pa ni najboljša.



JANJA KOREN (voditeljica): Dodajmo, da je uprava Gorenja lani skupaj zaslužila dober milijon evrov pol bruto, največ predsednik uprave Franjo Bobinac 357.000 evrov bruto, oziroma 122.000 evrov neto. To je sicer za 40 odstotkov manj kot leta 2017. Hisensov nakup Gorenja vreden skoraj 300 milijonov evrov je doslej največja kitajska naložba v Sloveniji. Poglejmo kaj o nakupu meni ekonomski svetovalec na kitajskem veleposlaništvu v Ljubljani.



JUAN KEHUA (Veleposlaništvo **LR** Kitajskem v Republiki Sloveniji): To je zelo uspešna zgodba o dopolnjevanju. Gorenje ima odlično tehnologijo, razvito tržno mrežo in dragoceno blagovno znamko. Iz tega se lahko učimo. Kitajski Hisense je svetovno znan proizvajalec električnih aparatov in ima na svetovnih trgih velik ugled. S takim sodelovanjem lahko spodbudimo tudi prodajo Gorenjevih izdelkov na kitajskem trgu.



JANJA KOREN (voditeljica): Kitajskih naložb je v Sloveniji razmeroma malo. Po podatkih Banke Slovenije je bilo konec leta 2017 v Sloveniji za 10,3 milijona evrov kitajskih naložb, slovenskih na Kitajskem pa za več kot štirikrat več, za 45,3 milijona evrov. Podatki pa so zavajajoči, saj vanje ni vštet kapital, ki je pritekel v eno ali drugo državo prek hčerinskih družb registriranih v drugih državah, denimo iz Luksemburga ali Nizozemske. Po prihodkih največje v delni ali večinski kitajski lasti za Gorenjem Dinos, Fotona, **TAM** Europe, Javna razsvetljava, Elaphe, Acies Bio in Arctur. Če pa bi bil Outfit7, ki so ga za milijardo dolarjev kupili Kitajci slovensko podjetje in ne samo v lasti Slovencev, bi se na lestvici uvrstili na tretje mesto. Na drugi strani si tudi slovenska podjetja utirajo pot na Kitajsko. V zadnjem času predvsem visokotehnološka podjetja. Poglejmo nekaj primerov.



DARJA ZUPAN (novinarka): Tako so aprila lani predstavniki mešanega podjetja, v katerem ima ajdovski Pipistrel 51 odstotnega, na obrobju vzhodnokitajskega vlemesta Nanjing položili temeljni kamen za gradnjo dobro milijardo evrov vrednega kompleksa. Poleg tovarne letal in letališča bodo zrasli tudi še letalska akademija za šolanje pilotov ter stanovanjsko in turistično naselje. Pipistrelov vložek znaša 350 milijonov evrov. Tovarna letal v kateri naj bi delo dobilo 800 ljudi, bo predvidoma končana do konca letošnjega leta, v njej pa bodo proizvajali dvosedežna električna in štirisedežna hibridna letala.

IVO BOSCAROL (direktor in solastnik podjetja Pipistrel, 11.4.2018): Mi smo to znanje prodali za ti dve letali, zato smo lahko tudi toliko denarja iztržili. S tem denarjem bomo potem mi razvijali nove produkte.

Država: Slovenija

Četrtek

Doseg: 418.920

Trajanje: 16:00

(poglej)

2 / 5



PAN ČUN (župan mesta Jurong, 11.4.2018): Pipistrel ima vodilno tehnologijo pri proizvodnji letal, Kitajska pa je velik trg. Mestna občina Jurong zelo optimistično gleda na možnosti in prihodnost tega projekta.

DARJA ZUPAN (novinarka): Podjetje v mešani lasti je na Kitajskem ustanovila tudi slovenska družba Elaphe, ki že od leta 2006 razvija kolesne elektromotorje za električne avtomobile. Pred dobrimi tremi leti je kitajski partner **APG** v družbo vložil 10 milijonov evrov in tako postal njen 20 odstotni lastnik. Partnerja sta na Kitajskem ustanovila podjetje v katerem je proizvodnja kolesnih elektromotorjev stekla konec lanskega leta. V tovarni na Kitajskem je trenutno zaposlenih 20 ljudi, del proizvodnje poteka tudi v Sloveniji, kjer je 90 zaposlenih. Serijsko proizvodnjo naj bi začeli v dveh letih. Ledino na Kitajskem je pred sedmimi leti začelo orati še eno visokotehnološko podjetje Cosylab, ki je lani ustvarilo podjetje za protonsko zdravljenje raka s pospeševalnikom delcev. Cosylab prispeva programsko opremo.

NAJVEČJE KITAJSKÉ NALOŽBE PO PRIBOHODNI LETA 2017

Podjetje	Prihodki (milijoni EUR)	Poslovni izid (milijoni EUR)
GORENJEJE d.d.	84,1	0,5
JANUS	78,9	3,8
OUTFIT 7	51,1	7,8
FOTONA	50,6	16,1
TAM EUROPE	14,4	-1,7
JANJA SAZVETILNA	14,3	-7,5
ELAPHE	4,7	0,12
ACRES BIO	3,7	0,58
ARCTUR	2,4	0,03

GREGOR HUMAR (podpredsednik družbe Cosylab za medicinski trg): Predstavljajte si v tako kompleksni mašini kot je protonski pospeševalnik mora ne vem na stotine, tisoče naprav delat zelo sinhrono in to zelo varno, da se bolniku kaj ne zgodi.

DARJA ZUPAN (novinarka): Kitajski partnerji poskrbijo za strojno opremo in se dogovarjajo z bolnišnicami kje bo naprava stala.

GREGOR HUMAR (podpredsednik družbe Cosylab za medicinski trg): Skrbijo za to, da bolniki prihajajo in stvari s katerimi se mi ne ukvarjamo.

DARJA ZUPAN (novinarka): Cosylab je največji ponudnik tovrstne programske opreme na svetu. spoznali so, da sta temelj sodelovanja zaupanje in fleksibilnost.



GREGOR HUMAR (podpredsednik družbe Cosylab za medicinski trg): Kamorkoli greš je ključna stvar zaupanje. Na Kitajskem sicer še toliko bolj, se pravi nimaš tega zaupanja že kar apriori,

ampak si ga moraš izboriti, pa niti ne izboriti, ampak zaslužiti. Torej ne gre za klasično razmerje ponudnik in stranka, ampak moraš najti skupaj s partnerjem način kako boš imel neko win win zgodbo.

DARJA ZUPAN (novinarka): Na Kitajskem so lani ustvarili 14 odstotkov od skupno 17 milijonov evrov prihodkov v skupini.

GREGOR HUMAR (podpredsednik družbe Cosylab za medicinski trg): Kitajska pa zdaj postaja vse bolj naš ključni market na katerega se orientiramo. Več razlogov je. Ena stvar je, da je Kitajska sama že zelo zelo velika in veliko investicij se daje v zdravje, pa tudi oni se zavedajo, da bodo morali veliko investirati, če bodo hoteli meti tehnologijo na zahodu.

DARJA ZUPAN (novinarka): Da je pri vzpostavljanju poslovnih vezi zelo pomembno zaupanje priznavajo tudi kitajski strokovnjaki.

ŠJABO VU (direktor Nacionalnega inštituta za inovacijski menedžment na Univerzi Džedžjang): Za kitajske poslovne partnerje je zelo pomembno zaupanje. Še pomembnejše od poslovnega je medosebno zaupanje. Neformalna komunikacija postaja čedalje pomembnejša.



DARJA ZUPAN (novinarka): In kaj menijo o nezaupanju, celo strahu pred kitajskim kapitalom v Evropi.

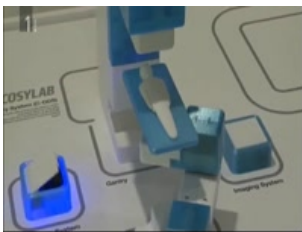
ŠJABO VU (direktor Nacionalnega inštituta za inovacijski menedžment na Univerzi Džedžjang): To niso strahovi, ampak skrbi. To skrbi številne Evropejce. Glavni vzrok za skrbi pa je, preslabo poznavanje drug drugega.

DARJA ZUPAN (novinarka): Profesorju Vuju se zdi najpomembnejše, da so kitajska podjetja spoznala, da za rast ni dovolj le kopiranje drugih poslovnih modelov, ampak so razvila lastnega, ki temelji na inovacijah, lastnem razvoju tehnologije in učenju.

DANICA PURG (direktorica **IECD – Poslovne šole Bled**): Oni se učijo, a veste, oni in to tudi povejo, da so poslali 350 ljudi v Ameriko, da so zaposlili, recimo Alibaba ima polno Američanov zaposlenih, se bila v njegovi firmi in sem videla, skratka oni se učijo od najboljših.

DARJA ZUPAN (novinarka): In ne zamudijo nobene priložnosti za učenje, še dodaja dr. Purg. Po neuradnih podatkih kitajskega veleposlaništva v Sloveniji je na Kitajskem več kot 40 podjetij s slovenskim kapitalom.

JANJA KOREN (voditeljica): Z mano sta gospodarski minister Zdravko Počivalšek in Gorazd Gotovac, tehnični direktor slovensko-kitajske družbe Elaphe. Pozdravljena. Minister Počivalšek, slišali smo okoli 40 slovenskih podjetij na Kitajskem, v Sloveniji okoli 135 kitajskih, predvsem v trgovini in v gostinstvu. Kako, kaj vi menite, kako ocenjujete to razmerje med slovenskimi in kitajskimi naložbami?



Država: Slovenija

Četrtek

Doseg: 418.920

Trajanje: 16:00

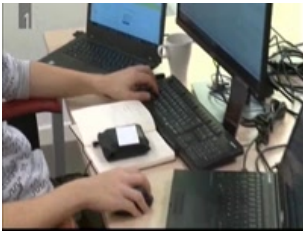
(poglej)

3 / 5



ZDRAVKO POČIVALŠEK (minister za gospodarski razvoj in tehnologijo): Dober večer. Najprej moram povedati, da je Kitajska druga ekonomija sveta in da imajo vse države na svetu željo po sodelovanju s tako velikim potencialom. V odnosu med Slovenijo in Kitajsko ugotovljamo, da nam naša trgovinska menjava raste iz leta v leto v lanskem letu smo dosegli skoraj 3 milijardi evrov trgovinske menjave, milijardo 300 blagovne menjave, res pa je, da uvozimo približno za milijardo blaga, izvozimo pa za 300

JANJA KOREN (voditeljica): Bomo zdaj pokazali tudi na ekranu.



ZDRAVKO POČIVALŠEK (minister za gospodarski razvoj in tehnologijo): milijonov v drugi smeri, ampak tudi to je treba povedati, da od tega uvoza večino, dve tretjini izvozimo naprej v evropske države. Seveda temu sledijo tudi investicijske naložbe na eni in na drugi strani in v vsakem primeru z naše strani podpiramo to gospodarsko sodelovanje.

JANJA KOREN (voditeljica): Zdaj smo pokazali seznam nekaterih podjetij slovenskih na Kitajskem. Mislim da bomo pokazali tudi to razmerje v blagovni menjavi. Vzpodbudno je predvsem to, da raste izvoz na Kitajsko veliko hitreje, kot se vidi zdaj na grafu, kot pa uvoz s Kitajske.



ZDRAVKO POČIVALŠEK (minister za gospodarski razvoj in tehnologijo): No ampak je dejstvo, da smo izvozili za, tako kot sem povedal milijardo 300 milijonov, oziroma za 300 milijonov blaga, uvozili pa za eno milijardo in dve tretjini od uvoza izvozimo naprej. Kot sem povedal, je to naš največji partner izven Evropske unije in je v lanskem, oziroma predlanskem letu prehitel tudi Rusijo, zato smo vsekakor zainteresirani, da razpršimo našo navezanost izvozno samo na Evropsko unijo, tudi z ostalimi državami sveta in to je Kitajska kot še enkrat druga ekonomija sveta tisti pravi partner.

JANJA KOREN (voditeljica): Gospod Gotovac, kakšne so izkušnje podjetja Elaphe. Kako je poslovati s Kitajsko v primerjavi z Združenimi državami Amerike? Veliko slišimo o državni regulaciji gospodarstva, o kraji intelektualne lastnine in tako naprej. Kako to vi občutite?



GORAZD GOTOVAC (Elaphe): Navezal bi se mogoče na prispevek. Ravno to zaupanje je tisto, kar je, bi rekel, kar je razlika med Kitajsko in Ameriko. Precej več časa traja, da se vzpostavi eno zaupanje, po drugi strani je pa potem, ko enkrat je to zaupanje vzpostavljeno, bistveno hitrejšo sodelovanje, bistveno krajši cikli so in tudi na podlagi tega je možno potencial hitreje ustavit, a ne . Tudi kot trg je Kitajska bistveno hitreje premikajoč se trg, kot Amerika.



JANJA KOREN (voditeljica): Pri vas gre za visoko tehnološko podjetje. Kako je z urejanjem odnosov med Slovenijo in Kitajsko, glede na to, da gre vendarle za prenos znanja? Kaj opažate?

GORAZD GOTOVAC (Elaphe): Ena od težav, ki jih ima Kitajska, je visok tehnološki kader. Njihovo gospodarstvo se na tem področju izredno hitro razvija, izkušenj pa ni tako veliko. Tako da v bistvu na podlagi tega, nekkih večjih, recimo nevarnosti nismo zaznali. Naše znanje je tam cenjeno, ampak oni si želijo, da v bistvu naše znanje ostaja tukaj, se razvija tudi na podlagi tega, da oni v bistvu kadra za nadaljnji razvoj, tega znanja ne morejo na hiter način pridobiti.

JANJA KOREN (voditeljica): In serijska proizvodnja naj bi stekla že v dveh letih?



GORAZD GOTOVAC (Elaphe): Tako ja.

JANJA KOREN (voditeljica): Minister Počivalšek, ali je Slovenija doslej dovolj izkoristila priložnosti, ki jih ponuja Kitajska? Ali je mariborsko letališče, v primeru katerega je kitajski investitor odstopil od 660 milijonske pogodbe, oziroma dogovora o naložbah, zamujena, izgubljena priložnost? Kako gledate na to?

ZDRAVKO POČIVALŠEK (minister za gospodarski razvoj in tehnologijo): Jaz mislim, da je Slovenija dobro izkoristila priložnost, na koncu koncev to kažejo številke, ki so se zdaj približale dvema milijardama. Trend rasti je velik, tudi na investicijskem področju smo zadovoljni z vlaganji z ene in druge strani.

JANJA KOREN (voditeljica): Kaj pa mariborsko letališče?



ZDRAVKO POČIVALŠEK (minister za gospodarski razvoj in tehnologijo): Seveda pa je tu pa tam tudi kaka malo slabša zgodba. Vsak vlagatelj v Sloveniji je dobrodošel, seveda pa v Sloveniji je pa treba igrati po pravilih Evropske unije in pa spoštovati slovensko zakonodajo. Mariborsko letališče je pač en primer tega, da se niso, tisti ki so to prodajali, dovolj dobro pripravili na tujega vlagatelja. Verjamem, da bo v bodoče, ko bomo v Evropski uniji, pa tudi v Sloveniji razvili ta sistem screeninga investitorjev s strani kitajske napredovali, da bomo pravočasno dobili vse podatke o tistih ki investirajo. Ampak generalno gledano, smatram da gre tukaj za ogromen potencial in za pozitivno zgodbo.



JANJA KOREN (voditeljica): 22. aprila odhajate na obisk na Kitajsko. Je na vidiku kakšna nova naložba, slovenska na kitajskem, kitajska v Sloveniji?

ZDRAVKO POČIVALŠEK (minister za gospodarski razvoj in tehnologijo): Osnoven namen obiska je udeležba na vrhu En pas, ena pot. Se pravi da se udeležujem te iniciative, kjer bo prisotno ogromno število ministrov in predsednikov vlad iz pač področja te Svilnate poti. Ob tej priložnosti bom obiskal tudi podjetje Hisense, investitorja v Gorenju in pa lokacijo in pa novo investicijo podjetja **TPV** iz Novega mesta tudi na Kitajskem. Ob vsakem mojem obisku, ki ga naredim na Kitajskem, se srečam tudi s kakim pomembnim ministrom in v tem primeru načrtujemo srečanje s trgovskim ministrom, odgovornim za promet.

JANJA KOREN (voditeljica): Toliko v prvem delu. Gospod Gotovac najlepša hvala, vi minister še ostanete z mano. Hvala lepa in uspešno naprej.



