www.finance.si
Torek, 10. septembra 2013, št. 174

L. G. Čen: Jemljite Tajvan resno, smo dober trg!

Tajvanski veleposlanik išče nove posle v Evropi, tudi v Sloveniji

TANJA SMREKAR ISKRIČ
tanja.smrekar@finance.si

»Imate odlično hrano in vino, tudi pivo. In naša srca je najlaže osvojiti prav po tej poti - skozi jedačo in pijačo,« pravi veleposlanik Tajvana na Dunaju Ljen-Gene Čen, ki je pristojen za Avstrijo, Hrvaško in Slovenijo. Na obisku v Ljubljani se je pogovarjal tudi z nekaterimi vladnimi uslužbenci in gospodarstveniki, ki jih konkretno ne imenuje. Pravi pa: »Upam, da nam bo uspelo kaj narediti skupaj in da bodo poslovneži zainteresirani, da se predstavijo v našem glavnem mestu Tajpej. Za zdaj smo pri besedah. Štejejo pa dejanja!«

IRENA HERAK

Veleposlanik Tajvana na Dunaju Ljen-Gene Čen išče poslovne stike pri nas.

Čen išče nove poslovne partnerje za 23-milijonski Tajvan, uradno Republiko Kitajsko. Je zelo dostopen, in - kot pravi - če kdo išče priložnosti na Tajvanu, bo vesel, če se bo oglasil pri njem.

Otoški Tajvan je danes precej poslovno prepleten s celinsko, komunistično Ljudsko republiko Kitajsko, ki je tudi njegova največja zunanjetrgovinska partnerica. Menjava med celinsko Kitajsko (skupaj s Hongkongom) in Tajvanom znaša okoli 124 milijard evrov. Za celino in otokom, ki ta hip dobro sodelujeta, so sicer desetletja političnih napetosti. Leta 1949 je namreč takratna kitajska vlada na čelu s Čankajškom prebegnila na Tajvan.

Vaš glavni partner je celinska Kitajska, kjer se gospodarska rast upočasnjuje. Kje vidite nove priložnosti?

Politika naše vlade je, da išče nove partnerje v Evropi, v ZDA. V zahodni Evropi imamo že dobre povezave. Vzhod pa je za nas nov, ampak potencialno zelo zanimiv trg. Na žalost se te države zdaj ubadajo z recesijo in tudi menjava s Slovenijo upada. Vendar pa ni rečeno, da se sodelovanje ne bi moglo spet povečati.

Kje vidite možnosti za sodelovanje med nami?

K vam izvažamo elektroniko, računalnike, kolesa, vi pa k nam medicinske izdelke, stroje, tudi obleke. Trga sta lahko zanimiva drug za drugega in zato poskušam pospešiti trgovino med državama. Predvsem izvoz iz Slovenije v Tajvan, saj zdaj mi k vam izvozimo za približno petkrat več, kot iz Slovenije uvozimo. Menim, da mora za dobro sodelovanje med državami trgovina teči v obe smeri. Tako poskušamo tajvanska podjetja poučiti o Sloveniji. Pogovarjal sem se z nekaterimi predstavniki GZS, da bi skupaj organizirali seminar v Tajpeju, da se našim pomembnim poslovnežem predstavi slovenska gospodarska delegacija. Veste, Tajvan ima 23 milijonov ljudi in naša kupna moč je precej velika. Slovenska poslovna skupnost bi morala Tajvan jemati resno. Posebno zdaj, ko se trgi v Evropi ravno ne širijo.

Kaj še bi slovenski poslovnež lahko prodal Tajvancu? Morda tudi les?

Gotovo. Že zdaj uvažamo veliko lesa in lesnih izdelkov. Sami proizvodnje iz našega lesa ne smemo imeti, saj smo gozdove že preveč posekali. Prodali bi nam lahko farmacevtske izdelke, tukaj ste močni. Pa visokotehnološke naprave, stroje. In seveda tudi hrano in vino, tako je še najlaže doseči ljudi in osvojiti srca. Imate zelo dobro vino. Morda ga res ni dovolj za ves Tajvan, ga pa je za stranke, ki si dobro vino lahko privoščijo.

Vi pa imate precej dobro pivo, kajne?

Da, tajvansko pivo je dobro. Ga pa veliko tudi uvozimo. Tajvan je namreč zelo vroč in poraba piva je velikanska.

Ste poskusili tudi slovensko pivo?

Da. Union in laško sta zelo dobra in mislim, da bi lahko imela v Tajvanu dober trg (šef pivovarn Dušan Zorko za komentar ni bil dosegljiv, op. a.).

Še vedno pa ne vidimo veliko tajvanskih turistov ...

Priložnosti na tem področju so. Na teden je sedem poletov iz Tajpeja na Dunaj, vsi so polni. Večina potnikov v resnici ne gre v Avstrijo, temveč so turisti, ki gredo prek Dunaja na Češko ali pa obiščejo Slovenijo (Postojno, Bled) in Hrvaško (Split, Dubrovnik). Radi pa bi povečali število turistov, ki pridejo sem.

Slovenija je v krizi. Kaj naj naredimo, da bomo konkurenčnejši, da bomo privabili podjetje iz Tajvana, da pri nas vlaga denar? Jih odvračajo tudi visoki davki?

Ko naši ljudje danes razmišljajo o naložbah v Evropi, so prve države, ki jim padejo na pamet, Češka, Poljska, Slovaška. Te države so zelo dejavne in imajo v Tajvanu svoje pisarne, se promovirajo. Ko je denimo Slovaška leta 2000 odprla svojo pisarno v Tajvanu, ta država ni imela nobene tajvanske naložbe. Od takrat do danes smo na Slovaško vložili za 350 milijonov evrov, zadnja je naložba proizvajalca LCD-zaslonov AUO, ki znaša 198 milijonov evrov. Tudi vi morate imeti nekoga, ki bi vas promoviral.

Torej smo Slovenci nekoliko zaspani?

Prav zato se trudim, da bi organizirali seminar in promovirali Slovenijo.

Slovenija zdaj prodaja kar nekaj državnih naložb, od Telekoma Slovenije do Adrie Airways in Aerodroma Ljubljana. Je kakšno podjetje za vas zanimivo?

O tem sem se pogovarjal z nekaterimi predstavniki vaše vlade in upam, da bom dobil informacije o teh podjetjih v angleščini. Poslal jih bom vladi v Tajpej in naprej v poslovne kroge. Tudi na Dunaju je veliko predstavništev tajvanskih podjetij.

Na katerih področjih pa Tajvan išče morebitne tuje vlagatelje? Kje vidite prihodnost?

Zdaj razvijamo nove tehnologije, prihodnost vidimo v biokemiji, medicini, pa visoki tehnologiji. To bo naša nova industrija ob tem, ko smo v zadnjih 30 letih kar precej vložili v računalniški posel.

Če vas zanima, kje lahko dobite več informacij, nam pišite na elektronski naslov tanja.smrekar@finance.si.

Tajvan v številkah

Za letos Tajvanci pričakujejo okoli 2,4-odstotno rast. Njihov BDP naj bi tako znašal približno 370 milijard evrov ali skoraj 16 tisoč evrov na prebivalca. To je (v tekočih cenah) le dobrega tisočaka manj od slovenskega BDP na prebivalca. V Tajvanu je tudi precej nizka brezposelnost, približno štiriodstotna, medtem ko pri nas dosega že okoli 13 odstotkov. V državi, ki je malo večja od Slovenije in pol, živi 23 milijonov prebivalcev. Lani je blagovna menjava med državama dosegla 61,1 milijona evrov; v Tajvan smo izvozili za okoli 13,6 milijona evrov, uvoz pa je lani znašal približno 48 milijonov evrov. Poslovanje med državama upada. Za primerjavo: izvoz Tajvana v EU obsega od 20 do 25 milijard evrov na leto. Njegovi največji zunanjetrgovinski partnerici sta Kitajska (skupaj s Hongkongom) in Japonska.

ANKETA

Posel s Tajvanom: konkurirati je treba kitajskim cenam

Uroš Merc, Bisol: »Na Tajvanu kupujemo sončne celice. Te so dražje od kitajskih, a so bolj kakovostne. Lahko bi rekel, da bi se morali tudi mi zgledovati po Tajvancih, evropsko ali japonsko kakovost ponujajo po nižjih cenah kot Evropejci ali Japonci. Poslovati z njimi je tako kot poslovati s komerkoli. Vsi veliko govorijo o dolgoročnem partnerstvu, dejansko pa pri poslu upoštevajo kratkoročne interese. Na pogajanjih so trdi, a kulturni. Sicer pa Tajvanci delajo veliko več kot mi, so manj plačani, a zelo ponosni na to, da lahko delajo in pripomorejo k razvoju družbe. Tehnološko je Tajvan na ravni Japonske.«

Nataša Turk, GZS: »Priložnosti na tem trgu izkoriščajo predvsem tista slovenska podjetja, ki že poslujejo na Kitajskem. Glede na sestavo uvoza blaga - računalniki in oprema zanje pomenijo skoraj polovico - bi bilo treba povečati obseg izvoza sestavnih delov za električne aparate, kot so kondenzatorji in elektromotorji, ter organizirano predstaviti možnosti sodelovanja s slovenskimi razvijalci programske opreme. Pri prodoru na Tajvan podjetjem svetujemo, naj spremljajo panožne sejme na Tajvanu ter se s Tajvanci srečujejo na sejmih in konferencah v Evropi.«

Olga Močilnik, Metal Ravne, skupina SIJ - Slovenska industrija jekla: »Jeklo smo v Tajvan začeli prodajati pred 13 leti. Prodajamo jekla za proizvodnjo orodij za avtomobilsko industrijo, elektroniko in računalniške zaslone. Letos prodajo v primerjavi z lani povečujemo, a raven cen, ki jih dosegamo, je nizka. S plačili ni težav, kupci navadno odpirajo nepreklicne dokumentarne akreditive. Jeklo tja pošiljamo prek Luke Koper, ladje pa pristanejo v pristaniščih Kelung in Tajčung. Delamo prek zastopnika, imamo prodajni katalog, preveden v kitajščino, prodajamo pa tudi neposredno sami. Glede na visoko razvitost malih in srednjih podjetij ter njihovo odprtost je na tajvanskem trgu zelo veliko priložnosti. Kupci so zelo prilagodljivi. Zaradi velike konkurence se srečujemo z zahtevo, da so naši izdelki cenovno konkurenčni kitajskim, Kitajci sicer ponujajo čedalje boljšo kakovost. Ta trg je zelo občutljiv za spremembo vrednosti dolarja; ko ta v primerjavi z evrom upada, se nam prodaja občutno zmanjša.«

MATEJA BERTONCELJ
mateja.bertoncelj@finance.si