

Publication: Delo
Date: 6 April 2006
Country: Slovenia

Author: Ljiljana Đerić

FINANČNE SPODBUDE EU ZA GOSPODARSKO SODELOVANJE Z JAPONSKO IN JUŽNO KOREJO POSLOVNEŽI V UK V TOKIO IN SEUL
Po novem se tudi naši poslovneži lahko udeležijo elitnega izobraževanja na stroške EU – Bruselj sofinancira tudi udeležbo na sejnih in poslovne obiske

Ljubljana – Slovenskim poslovnežem iz dinamičnih in ambicioznih podjetij se odpirajo nove možnosti finančno zelo ugodnega in hkrati zelo kakovostnega usposabljanja za sodelovanje z japonskimi in južnokorejskimi podjetji. Prvič se namreč lahko potegujejo za udeležbo v programu ETP (Executive Training Programme), ki ga že vrsto let sofinancira evropska komisija, tako da evropskim poslovnežem omogoči brezplačno šestmesečno izobraževanje na elitnih univerzah Vaseda v Tokiu oziroma Jonsei v Seulu, tri mesece dela v japonskem ali južnokorejskem podjetju, pred tem pa pet tednov pripravljalnih tečajev v Evropi (v Parizu, Londonu in Milanu). Vsak udeleženec dobi od evropske komisije 22.500 evrov za stroške bivanja med izobraževanjem in usposabljanjem ter za pot, razliko pa plača sam ali njegovo podjetje.

Predstavniki Eurochambers (evropsko združenje gospodarskih zbornic), evropska komisija in Evropsko-japonski center za industrijsko sodelovanje bodo prihodnji torek na GZS seznanili naše poslovneže s podrobnostmi o tej novosti za slovenska podjetja. V starih članicah Unije pa je to že utečena oblika usposabljanja za nastope na teh dveh trgih, na katerih velja vrsta posebnosti v poslovnem komuniciranju oziroma pri sklepanju poslov. Tako se je programa ETP do zdaj udeležilo že približno 900 evropskih poslovnežev. Kaže torej, da rezultati tega izobraževanja in usposabljanja na Japonskem oziroma v Južni Koreji odtehtajo škodo, ki jo imajo evropska podjetja zaradi razmeroma dolge odsotnosti sodelujočih poslovnežev.

V druge oblike finančnega spodbujanja evropske komisije za nastope podjetij iz Unije na japonskem trgu v okviru programa EU Gateway to Japan pa so se naša podjetja že vključila. Bruselj namreč sofinancira skupne delegacije na Japonsko iz različnih članic EU (za Južno Korejo teh programov ni). Pripravijo jih za osem sektorjev, na podlagi strokovnih kriterijev izberejo najboljša med prijavljenimi podjetji (v vsaki delegaciji jih

je 35, za področje hrane in pijač celo 50) in tako rekoč vsak mesec ena od panožnih delegacij obiše Japonsko. EU financira bivanje v hotelu, vse poslovne aktivnosti, v sodelovanju z Jetrom (japonska agencija za spodbujanje zunanje trgovine) poskrbi za ustrezno udeležbo japonskih poslovnežev, medtem ko sta letalska vozovnica in hrana strošek udeležencev. Pri udeležbi na sejamskih prireditvah pa EU krije stroške stojnice v skupnem evropskem paviljonu in bivanje. Usklajevalec dejavnosti v okviru programa EU Gateway to Japan je Eurochambers, izvajalci pa so nacionalne gospodarske zbornice – pri nas torej do zdaj GZS, kako bo po sprejetju novega zakona, pa se še ne ve. Odkar smo v EU, se v te programe spodbujanja gospodarskega sodelovanja z Japonsko vključujejo tudi naša podjetja, in sicer se jih je teh poslovnih delegacij udeležilo približno 20.

Mogoče se je udeležiti tudi enomesečnih programov strokovnih obiskov v deželi vzhajajočega sonca, ki jih organizira Evropsko-japonski center za industrijsko sodelovanje. Ta je tudi usklajevalec Foruma globalnih poslovnih priložnosti (Global Venture Forum), ki promovira nove tehnologije, biotehnologijo in uporabo novih materialov, hkrati deluje kot sekretariat evropsko-japonske okrogle mize za poslovni dialog in upravlja program alternativnih nejedrskih in nekonvencionalnih energij, podrobneje pa bodo njegovo dejavnost in možnosti za sodelovanje naših poslovnežev predstavili prihodnji tork na GZS.

Evropskim in japonskim poslovnežem precej olajša sodelovanje sporazum o medsebojnem priznavanju certifikatov o ustreznosti proizvodov med EU in Japonsko. Nanaša se na farmacevtske in kemične izdelke ter telekomunikacijske in električne proizvode in je omogočil precejšnjo pocenitev njihovega izvoza.

To pomaga zlasti našim izvoznikom zdravil, pri čemer je naš izvoz na Japonsko še pičel. Elan tja proda precej smuči, Japonci radi kupujejo tudi smučarska očala Carrere Optyl iz Ormoža, izvažamo še avtomobilske dele, Akrapovičevo podjetje je Japonce navdušilo z izpušnimi sistemi za motorna kolesa in celo lično pakirane razstavljive pručke (izvaža jih družinsko podjetje Skrina) in suha roba, ki jo tja izvaža podjetje Comnet, so našle kupce. Skratka, naša podjetja iščejo tam tržne niše, Comnet pa je s šestnajstimi slovenskimi podjetji sklenil dogovor o promociji njihovih proizvodov na japonskem trgu, kar naj bi prispevalo k boljši prodaji, ki naj bi zmanjšala naš velik trgovinski primanjkljaj v menjavi z Japonsko (lani 104 milijone evrov). Iz nje uvažamo zlasti vozila in turbine.