

Prispevek za Sobotno prilogo, objavljen v času prevzemanja Leka s strani Novartisa. Primerjajte moje napovedi in sedanost!!!!

ALI POSTAJAMO DNINARJI?

Prof. dr. Marko Jaklič
Univerza v Ljubljani
Ekonomska fakulteta

Raziskave kažejo, da imajo tiste države, ki imajo več strateških podjetij (podjetij z lastno strategijo), tudi višjo raven gospodarske razvitosti in posledično življenjskega standarda prebivalcev. Raven razvitosti v ekonomskem smislu najpogosteje merimo z višino dodane vrednosti oziroma bruto domačega proizvoda na prebivalca. Eden najpomembnejših pogojev za razvoj aktivnosti z visoko dodano vrednostjo je, da podjetje ohrani moč v izvajanju raziskovalno-razvojne in trženjske funkcije. Z drugimi besedami, podjetje oziroma management naj bi stremel k temu, da ohrani nadzor nad strategijo podjetja. Kar nekaj najboljših oziroma ključnih slovenskih podjetij je v zadnjem času začelo prehajati v tuje roke. Najaktualnejša primera sta Pivovarna Union in Lek. Ali z lastništvom izgubljam tudi nadzor nad strategijo?

Znani so primeri iz poslovnega sveta, ki kažejo, da morajo podjetja ob ustreznem znanju in podpornem okolju za vodenje lastne strategije imeti tudi dobršno mero »strateške trme« (želje, da svojo strategijo ohranijo). Zelo znana zgodba v Sloveniji je podjetje Kolektor iz Idrije. »Strateško trmo« na primer izkazuje tudi Pivovarna Laško in Krka. Osebno sicer menim, da bi bilo za Laško bolj racionalno, da se umakne iz borbe za precenjeno Pivovarno Union in tako sproščene finančne in človeške vire (ter seveda s Fructalom) raje usmeri v lasten razvoj in tudi v ugodnejše nakupe podjetij iz regije, v kateri želijo Laščani imeti prevladujoč tržni delež. Strategija Laška, da postane močan regionalni holding pijač je sicer iz globalne perspektive nekoliko nenavadna (globalni pivovarji, takšen je tudi Interbrew, so ponavadi osredotočeni le na pivo), je pa za regijo JV Evrope oziroma področje nekdanje Jugoslavije popolnoma sprejemljiva še vsaj za deset let. Menim, da bi bilo tudi za Laško boljše, če se v ožjem slovenskem okolju ohrani še en enakovreden rival. Domača konkurenca, in to je v majhnih državah še posebej težko zagotoviti, je dokazano eden največjih motorjev razvoja. Pivo ima kljub vsemu tako močno lokalno identiteto, da mu tuja konkurenca oziroma tuje blagovne znamke piva le stežka konkurirajo. Da ne govorimo,

kakšno breme bi se ob takšni odločitvi Laščanov odvalilo s pleč gospodu Plahutniku. Pa še za šport in druga sponzorstva bi verjetno ostalo več. Še enkrat poudarjam, da sem nad trmo Laščanov tako navdušen, da nimam nič proti, če pri Unionu vztrajajo do konca. V ekonomskem smislu to daje tudi pogum nekaterim drugim slovenskim managerjem oziroma znak, da je s strategijo tako kot s kapitanom na potapljujoči se ladji; iz podjetja naj bi odšla zadnja. Moram pa reči, da odločitev managerjev Uniona, da so za prodajo belgijskemu pivovarju razumem le kot odločitev, da ne želijo biti v lasti Laščanov. Možne sinergije v povezavi s podjetjem Interbrew so po mojem mnenju tako majhne, da ne podpirajo odločitve, da se krmilo oziroma ladja zapusti.

Lek ob napovedi prevzema s strani Novartisa poudarja, da bo ohranil oziroma celo okrepil svojo strategijo, četudi z Novartisom dobiva strateškega lastnika. Lek naj bi bil odgovoren tako za raziskave in razvoj verjetno še širše palete generičnih zdravil in učinkovin, hkrati pa naj bi obvladoval in nadgrajeval že sedaj dober položaj pri trženju na trgih srednje, vzhodne in jugovzhodne Evrope ter na trgih Skupnosti neodvisnih držav, kjer zaenkrat Novartis Generics tako rekoč ni prisoten. Novartis pa je močno prisoten na zahodnih trgih, kjer je Lek sicer relativno že veliko vložil v trg ZDA, je pa na njem še vedno majhen igralec. Obe podjetji naj bi bili tako nekako komplementarni v trženju, čeprav je jasno, da imata trenutno nekaj konkurenčnih generičnih proizvodov. Prevzemniki in vodstvo Leka sicer ne spregovorijo jasno, kaj se bo zgodilo z Lekovim trženjem v ZDA. Logično je, da LEK tam v relativno kratkem času ne bo tržil samostojno, saj bi bilo to ekonomsko gledano nesmiselno. Novartis Generics ima namreč v svojem portfelju podjetja oziroma podružnice v ZDA, Avstriji, Nemčiji, Španiji in na Nizozemskem in zelo dobro razvito distribucijsko mrežo na teh področjih. Kot strateški lastnik (ima nadzor nad strategijo skupine, saj je večinski lastnik) si seveda ne bo privoščil dvojnih stroškov. Leku tako ostaja trženje na po kupni moči revnejših trgih kot pa je trg ZDA, ki je tudi na področju generikov najbogatejši trg na svetu. Lek torej vsaj za nekaj časa ohranja nadzor nad trženjem, ki pa je sedaj omejeno na točno določene (relativno revne) trge. Mogoče je, da s tem Lek ne izgublja, če vodstvo ocenjuje, da na ameriškem trgu zaradi njegove zahtevnosti oziroma tveganosti ne more tržiti samostojno in da pri tem potrebuje »velikega brata«.

Nekateri komentatorji napačno poudarjajo, da je za podjetje ključno, da zadrži nadzor nad funkcijo raziskav in razvoja. Tu so tudi prevzemniki s strani Novartisa bolj gostobesedni in obljublajo ohranitev in celo nadgradnjo raziskovalno razvojne (seveda še vedno pri

generikih) in tudi proizvodne funkcije. Temu lahko verjamemo, toda ti dve funkciji nista tako ključni, če nekdo drug obvladuje trženje. Vedeti moramo, da se podobno, kot se je in se še dogaja s proizvodnjo, ki se seli v cenejše kraje, to vse bolj dogaja tudi s funkcijo raziskovanja in razvoja. Znano je, da na primer v Indiji obstaja veliko število raziskovalno razvojnih podjetij s področja informacijske tehnologije in biotehnologije, kjer visoko usposobljeni inženirji delajo za nekaj sto dolarjev na mesec. Ta podjetja »proizvajajo« za podjetja iz bolj razvitega sveta, ki nato z visokimi dodanimi vrednostmi tržijo te proizvode. Nekatere avtomobilske tovarne se ukvarjajo z idejo, da bi v prihodnje razvijali in izvajali le strategijo trženja, medtem ko bi razvoj in proizvodnjo avtomobilov v največji meri zaupali množici podizvajalcev, nad katerimi bi vzdrževali nadzor in med njimi ohranjali rivalstvo. Vsem je verjetno jasno, kdo bo ob takšni delitvi poslovnih aktivnosti v verigi vrednosti potegnil daljši oziroma krajši konec.

Lek torej kot kaže ohranja obe ključni funkciji; raziskave in razvoj in nekoliko omejeno trženje. Za sedaj. Lek oziroma njegov management se bo moral v notranjem rivalstvu v skupini Novartis Generics nenehno dokazovati, da je sposoben najbolje izvajati funkcijo trženja v določeni regiji. Če bodo managerji Novartisa nezadovoljni, bodo za nosilce te funkcije lahko v prihodnosti izbrali managerje iz Lekove podružnice na Poljskem, v Rusiji, ali iz kakšnega na novo prevzetega podjetja. Seveda lahko rečemo, da takšno rivalstvo oziroma dokazovanje predstavlja vsakodnevno življenje managerjev, ki se morajo dokazovati na mednarodnih trgih. Tudi gospod Dragonja je dejal, da odločitev za poroko z Novartisom ni bila edina mogoča strategija za Lek. Analiza panoge generikov kaže, da lahko tako Krka kot Lek ostaneta samostojna generična proizvajalca še vsaj pet let. Lek se je odločil za na videz bolj varno pot, poslušal babičin nasvet in vzel »lepega in dobrega ženina«, dokler so le-ti še na razpolago. Na nekaj tveganj v zvezi s tem sem že opozoril. Mogoče še nekaj dejstev o ženinu. Novartis spada med največja farmacevtska podjetja na svetu (7. mesto). Je eno redkih podjetij iz lige največjih, ki ima poleg inovativnih proizvodov (nova in patentno zaščitena zdravila), tudi divizijo, ki proizvaja in trži generike (zdravila, ki jim je že potekel patent in jih lahko mnogo ceneje proizvajajo in tržijo generični proizvajalci). To kaže, da veliki inovativci nimajo razčiščeno, ali je v portfelju smiselno imeti tudi generike. Ko sem pred časom na to temo govoril z enim od direktorjev največjega svetovnega farmacevtskega podjetja Pfizer, mi je dejal, da je vodenje generičnega podjetja popolnoma drugačna zgodba, kot je vodenje inovativnega farmacevtskega podjetja. Zato naj bi takšno združevanje pomenilo zelo veliko tveganje. Novartis se je očitno odločil, da bo skušal dodatno rasti in služiti tudi z generiki.

Sprejel je torej drugačen pristop kot večina inovativcev, ki želijo preko tožb in lobiranja (prevsem v ZDA) ovirati poslovanje generičnim podjetjem.

Potrebno je tudi reči, da tudi med inovativci ni popolnoma razčiščeno, če je to, da si velik, tudi najboljši. Mnogi opozarjajo, da tehnološki in socioekonomski razvoj omogoča uspešnost v razvoju in trženju proizvodov tudi manjšim inovativcem in seveda tudi samostojnim generikom. Novartis je na prvi pogled zgledno in profesionalno vodeno podjetje. Glavni direktor je na primer že dobil nagrade kot eden najboljših svetovnih managerjev v farmacevtski industriji. S svojim delovanjem Novartis kaže, da je zelo prodorno, inovativno (ima pomembno število novih inovativnih proizvodov, kar pomeni kasneje tudi prednost za generike v okviru Novartis Generics v primerjavi z drugimi generiki, saj so prej pri »koritu«) in družbeno odgovorno podjetje. Je švicarsko podjetje, kar bi lahko pomenilo, da njeni managerji niso tako obremenjeni z večvrednostjo, kot so to ameriški. Čeprav na prvi pogled prednost, je po mojem mnenju za Lek slabost, da ima Novartis že ustanovljeno skupino generikov. Če bi se za Lek zanimal nekdo iz skupine velikih brez divizije generikov, bi se Lek lahko boril, da vodi celotno (nastajajočo) divizijo generikov. Menim, da bi bil Lekov management ob ustreznem zaledju inovativca tega tudi sposoben. To bi seveda pomenilo precej več strateške samostojnosti (in s tem tudi večje dodane vrednosti za aktivnosti, ki bi jih izvajal Lek), kot pa biti podrejeni član v diviziji Novartics Generics.

Teoretično bi seveda lahko sklepali, da se lahko Lek za takšen položaj v skupini Novartis še vedno bori. Dvomim, da je to v praksi mogoče. Prvič, zelo malo je v realnosti podjetij, ki so se v takšni zvezi izborile boljši položaj od tistega, ki so ga podpisale ob poroki. Drugič, vodstvo Novartisa je zelo nemško. Vse ključne niti držijo v rokah nemško govoreči managerji. Znano je, da je nemški poslovni model zelo hierarhičen, z natančno določenimi pristojnostmi, kjer je v sam vrh tujcem zelo težko prodreti. O tem, kako se je težko znotraj nemškega podjetja boriti za več samostojnosti pri strategiji, nam lahko veliko pove bivši direktor Tobačne iz Ljubljane.

Na osnovi poznanega lahko tudi sklepam, da skupina Novartics Generics ni organizirana tako, da bi bil med člani omogočen pretok znanja in informacij, ki bi vsakemu članu omogočal razvoj njemu specifičnih sposobnosti. Gre za relativno neodvisne družbe, ki med seboj kaj dosti ne sodelujejo, imajo pa točno določene naloge oziroma pristojnosti. Če se pri tej oceni ne motim, potem so lahko člani Novartis Generics ogroženi, saj so med generičnimi

proizvajalci vse pogosteje prisotna strateška partnerstva enakovrednih, ki so vse bolj sposobna izmenjevati tudi znanje in informacije ter tako še povečevati moč svojih osrednjih sposobnosti.

Pri strateškem odločanju je pač tako, da je zelo težko vedeti, ali smo izbrali pravo strategijo. Mogoče je, da ima uprava Leka popolnoma prav in da je sedaj tisti trenutek, ko se potrebno odločiti za poroko z močnim in lepim gospodom. Nekateri bodo rekli, da prodajamo zemljo in postajamo dninarji. Zadeva seveda ni tako preprosta, če se pojavijo okoliščine, ko se kmet dolgoročno ne splača biti več. Takrat je pomembno, da se zemlja (v Lekovem primeru podjetje) čim bolje proda. Če se državni skladi in drugi lastniki odločijo, da Lek prodajo, naj ga torej prodajo čim dražje. Sem proti temu, da bi si država preko lastništva v tam primeru še zadržala nekakšno pravico veta za pomembne strateške odločitve. Novartis je pošteno povedal, da tega noče. Praksa tudi kaže, da so takšne rešitve ponavadi le metanje peska v oči, pa še kupnina je manjša. Verjetno bo kdo v Sloveniji s prodajo Leka lahko iztržil toliko, da bo postal rentnik. Večina pa nas bo morala razmisliti, kaj početi v prihodnje. Dninarstvo je mogoča, vendar ne ravno srečna in razvojno zadovoljujoča rešitev. »Prodaja zemlje« je seveda mogoča, če kolikor toliko deluje ekonomska racionalnost, ki presega čustveno navezanost na zemljo.

Prepričan sem, da je management Krke zadosti racionalen, ko trdi, da zaenkrat »stricev« še ne potrebuje. Tako kot v primeru Union-Laško menim, da je tudi za Krko dobro, da ima močnega lokalnega rivala, od katerega se bo Krka lahko še dodatno učila in gradila svojo lastno identiteto.

Trenutni rezultat gostje proti domačim v farmacevtsko-pivovarski zgodbi (ob predpostavki, da bosta oba prevzema s strani tujcev tudi uresničena) je neodločen, dva proti dva. Pozoren bralec je verjetno ugotovil, da je piscu tega prispevka ta rezultat celo všeč. Že v svojem opisu slovenskega družbeno-ekonomskega razvoja, ki je bil v Sobotni prilogi objavljen leta 1997, sem zapisal, da prihaja čas, ko se bo moral slovenski management dokazovati v neposredni borbi s tujci. Moram reči, da bi se mi takrat napoved sedanjega rezultata zdela zelo optimistična. Krka in Laško vsaj zaenkrat izjemno uspešno izrabljata svoj obstoječ socialni kapital (vezi, ki jih imata na za njiju pomembnih regionalnih tržiščih). Zelo pa cenim pogum Uniona in Leka, ki sta se odločila, da uideta lokalnosti in pričneta graditi svoj socialni kapital

(položaj v odnosu do strateškega lastnika) v za njiju popolnoma novem okolju. Na prvi pogled »ziheraštvo« je z druge perspektive zelo tvegano in obratno.

Še vedno obstaja vprašanje, ali je takšen neodločen rezultat dovolj, da Slovenija prestopi na tretjo razvojno stopnico in se v doglednem času prikoplje v klub najbolj razvitih (glej moj prispevek v Sobotni prilogi 26.1.2002). Pri tem vprašanju postane zelo zanimiva primerjava s Finsko, ki je po kriterijih IMD in WEF trenutno najbolj konkurenčna država na svetu. V začetku devetdesetih let se je celotno Finsko gospodarstvo znašlo v veliki krizi. Najbolj pogosti komentarji v finskem časopisju so takrat bili, da finska vlada nima vizije gospodarskega razvoja.

Podobno kot celotna država je bilo takrat v globoki krizi tudi relativno majhen finski konglomerat Nokia, ki je imel v svojem portfelju dejavnosti papirja, gume, strojev, kablov, elektronike, informatike in mobilne telefonije. Leta 1992 je takrat novi predsednik uprave podedoval nič kaj rožnato situacijo, ki je bila zelo nenaklonjena spremembam. Poleg tržne recesije (Nokia je bila eden od glavnih finskih izvoznikov na sovjetski trg) se je morala nova uprava soočiti tudi z visokimi obrestnimi merami, ki so bile rezultat slabotnega finskega finančnega sistema (beri bančnega sistema v finskem lastništvu!). Novo vodstvo se je odločilo za novo vizijo. Prodali so tako rekoč vse dejavnosti razen mobilne telefonije. Finančni viri od prodanih podjetij so omogočili prve večje investicije v mobilno telefonijo, ki so omogočile uresničevanje t.i. financializacije podjetja, ko se je Nokia odločila zbirati sredstva na mednarodnih trgih kapitala oziroma pridobivati tuje portfeljske investitorje. Tuje lastništvo je v Nokii leta 1992 znašalo 10%, danes pa je lastništvo Nokie že več kot 90% v tujih rokah. Pri tem prednjačijo ameriški investicijski in pokojninski skladi.

Lastniki Nokie so torej pretežno tuji portfeljski investitorji in ne strateški lastniki, kot bo to verjetno primer pri Leku in Unionu. Zgledu Nokie so sledila tudi druga večja finska podjetja (na primer Tietoenator, UPM-Kymmene, Partek), čeprav je potrebno priznati, da je le Nokia uspelo s popolno transformacijo v financializirano podjetje. Z drugimi besedami, finski managerji so dosegli, da mednarodni kapital »pleše« pod njihovo taktirko. Z večinsko tujim kapitalom finski managerji uresničujejo svoje strategije. In tu je bistvena razlika med dogajanjem na Finskem in v Sloveniji. Seveda za to ni kriv samo slovenski management. Nokii je uspela strategija hkratnega odklopa od lokalnega socialnega kapitala (nekonkurenčen bančni sektor in politične intrige) in izkoriščanja lokalnega kapitala (predvsem zelo

izobražene tehnične in poslovno-ekonomske delovne sile, ki je posledica izjemno dobrega javnega šolskega in raziskovalno razvojnega sistema). To je Nokii omogočilo, da je po tržni kapitalizaciji postalo največje evropsko podjetje. Po istem kriteriju se uvršča med deset največjih podjetij na svetu in je največje podjetje na svetu v svoji dejavnosti. Od 53000 zaposlenih jih je 60% zaposlenih v tujini.

Nokia je s svojim zgledom in velikostjo postala motor finskega razvoja. Mimogrede lahko omenimo, da takšen položaj za Finsko predstavlja določeno dejavnost, saj vemo, da ni modro nositi vsa jajca v eni košari. Že uspešna Nokia se je dolgo časa odločala, ali naj s svojo centralo sploh ostane na Finskem. Leta 1996 se je vodstvo javno opredelilo, da si želi, da bi jedro podjetja ostalo na Finskem. Šele takrat se je država resno zganila in ugotovila, da morajo tako centralna vlada kot lokalne vlade storiti vse, da bi ustvarili takšno poslovno okolje, da bodo podjetja, kot je Nokia, ostala na Finskem. In še več, da bodo tudi tuja podjetja začela ceniti kakovost finskega poslovnega okolja in pričela z neposrednimi investicijami na Finskem. Empirični rezultati kažejo, da se je to tudi zgodilo. Finska ni bila uspešna pri privabljanju tujih neposrednih investicij na drugi razvojni stopnji (podobno kot ni uspešna tudi Slovenija), je pa zelo uspešna na tretji razvojni stopnji. Od leta 1996 lahko govorimo o enakopravnem partnerstvu med Nokio in finsko državo, ki je usmerjeno h krepitvi konkurenčnosti finskega poslovnega okolja.

Predstavljajte si, da se Krka, še vedno v slovenskem lastništvu, odloči, podobno kot je razmišljala Nokia, da svoje ključne dejavnosti, tiste z visoko dodano vrednostjo, zaradi ugodnejšega poslovnega okolja in konkurenčnih okoliščin, preseli v Rusijo ali na Finsko. Kako bomo reagirali tedaj? Bo tudi tedaj ogrožen nacionalni interes?

Kaj se lahko iz zgoraj zapisanih zgodb nauči slovenska država? Čimprej naj na vseh ravneh v vsa svoja ravnanja sprejme izhodišče, da so v Sloveniji podjetja, ki lahko v vsakem trenutku odidejo, če bo poslovno okolje neugodno oziroma nekonkurenčno tistim v drugih državah. Seveda je takšna popolna mobilnost podjetij le teoretična. Bi bilo pa takšno izhodišče izjemno zdravo pri odločanju o viziji gospodarskega razvoja in vodenju konkretnih politik. Potrebno se je zavedati, da ne tekmujejo samo podjetja, temveč s svojim poslovnim okoljem tudi države. Ocenjujem, da slovenska vlada relativno slabo gradi slovensko poslovno okolje. Veliko več bi bilo potrebno na primer narediti na področju šolstva, komercializacije znanja, štipendiranja, ... Slovenska vlada žal prevečkrat sprejema celo škodljive odločitve. Proti pa

sem, da bi imela država svojo vizijo in politiko na področju prevzemov slovenskih podjetij, kot to predlagajo nekateri. Si predstavljate, da bi v primeru, da se slovenska politika in nekakšna strokovna javnost odloči, da je farmacija strateško pomembna za Slovenijo in da paradržavni skladi ne smejo prodajati svojih lastniških deležev v tej podjetjih. Recimo, da ima gospod Dragonja s svojo odločitvijo prav (in prepričan sem, da vodstvo Leka in vodstvo Krke o farmacevtski panogi vesta veliko več, kot mi vsi skupaj). Pa četudi vodstvo Leka ni sprejelo najoptimalnejše odločitve (naj se javi, kdor zna to oceniti!). Z veliko gotovostjo si upam trditi, da bi politično nastavljeni in poslušni managerji »zafurali« Lek.

Mnogi se bojijo za našo lastnino. Kaj pa, če je bolje, da svoje prihranke, ki jih hranimo za pokojnino, raje usmerimo v Novartis ali pa v Nokio, če so tam donosi višji kot v Leku ali Iskri. V zelo kratkem času bomo imeli legalno popolnoma prost pretok kapitala. Slovenci so že v preteklosti, ko so veselo nalagali svoje prihranke v tuje banke, dokazali, da jim je več do lastnega ekonomskega položaja kot do nekega nedoločenega nacionalnega interesa. Problem je le, da se Slovenci še nismo izkazali tako kot Finci ali kakšne druge bogatejše nacije, da bi bili sposobno akumulirati toliko kapitala, da bi mnogim omogočilo relativno lagodno rentno življenje. Večina se nas bo morala tudi po že omenjenih in še kakšnih prodajah slovenskih podjetij potruditi, da bomo zaslužili toliko, da bomo dali kaj na stran, mogoče del tudi v delnice Nokie, Novartisa, Gorenja, ..., za manj negotovo prihodnost.

Da bi bil tisti delež »za hude čase« večji, pa potrebujemo tudi lastna strateška podjetja z domačo in tudi tujo (portfeljsko) lastnino. Ta podjetja bodo tista, ki bodo kot najpomembnejši element prispevala k nastanku konkurenčnega poslovnega okolja v Sloveniji, ki mu bodo najbolj zvesta in bodo dala tujim podjetjem signal o rastoči kakovosti slovenskega poslovnega okolja. Kot promotor in pomemben element v procesu učenja in odpiranja celotne družbe bodo prav prišla tudi podjetja s tujimi strateškimi lastniki, kakršen bo kot kaže LEK. Pri tem je priporočljivo, da tudi Lek in Krka ugotovita, da velik del konkurenčnih prednosti prihaja iz lokalnega okolja in da bosta, vsaj dokler je v njem slovenski management, k njegovi kakovostni izgradnji tudi prispevala.

Še bolj kot vse to pa potrebujemo nove podjetnike z idejami, ki bodo za njihovo uresničevanje imeli najkakovostnejše poslovno oziroma podporno okolje in se bodo zavedali, da morajo k temu tudi sami nekaj prispevati. Ne v vodenju makroekonomske politike, na tem področju je naša tranzicijska zgodba izjemno slaba.

Predvsem pa, nikar ne kritizirajmo vodstva Leka, ki se je vsaj do sedaj izkazalo za uspešno. Zakaj ne kritiziramo tiste množice podjetij s slovenskim lastništvom in brez strategije, ki na primer za 90% svoje nizko zahtevne proizvodnje najdejo le enega ali dva kupca kupca v tujini. Mnogi takšna podjetja imenujejo celo razvojne zvezde. V teh podjetjih so managerji največkrat relativno dobro plačani za relativno nezahtevno delo, ki se veže pretežno le na zniževanje stroškov. Velika večina zaposlenih pa dela za nekaj deset tisočakov.

Naš nacionalni interes je stabilna zaposlenost vseh, ki si želijo delati in učiti, v aktivnostih z visoko dodano vrednostjo in posledično z visokimi plačami. Potem se bomo pa že sami znašli.