

Искрател | Газпром Хидрия | БМВ Акрапович | Ямаха Адрия Мобил | Ситроен Тримо | Аирбус Дривелайн | Фиат
Горенье | Панасоник БСХ | Бош Лек | Сандоз Комтрейд | Райанэйр Шторе Стеел | Вольво Колектор Этра | Э.ОН

Редакция для России, Беларуси и Казахстана

Откройте Словению

Июль 2018 года



Фото: Барбара Кожар / Slovenia.info

Нишевые чемпионы

ТПВ | Мерседес Хелиос | Тиссенкрупп Ревоз | Рено Меламин | Гудьер Талум | Цептер Рико | Тихвин
Крка Порт Копер Постойнска-Яма Адрия Мобил Униор Ковис Шторе Стеел Словенская Стальная Группа Сбербанк

ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ

ОБОРУДОВАНИЕ



ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ
ПОДГОТОВКИ К РАБОТЕ
ЛЕНТОЧНОГО ПОЛОТНА И
ДИСКОВЫХ ПИЛ

СТАНКИ ДЛЯ
РАСПИЛОВКИ ДОСОК ПО
ДЛИНЕ И ШИРИНЕ

ЛЕСОПИЛЬНЫЕ
ЛИНИИ

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ
ЛЕНТОЧНОПИЛЬНЫЕ
СТАНКИ

ОКОРОЧНЫЕ И
СОТИРОВОЧНЫЕ
ЛИНИИ

Тихая гавань для успешного бизнеса в центре Европы

«SIBIZ предлагает всестороннюю поддержку в развитии бизнеса для иностранных предпринимателей, компаний и инвестиций в регионе «Adria» (Словения, Хорватия, Босния и Герцеговина, Сербия, Македония и Черногория), а также других государств-членов ЕС.

«SIBIZ – консультационные услуги» объединяет экспертов с многолетним опытом в области бизнес-консалтинга, работавших как с международными корпорациями, так и с отдельными инвесторами и предпринимателями. Мы встречаем зарубежных и словенских клиентов в главном офисе в Любляне – городе, легко доступном как для иностранцев, так и для жителей страны.

Мы специализируемся на проведении комплексных анализов и оценке всех факторов на разных этапах развития бизнеса, а также в решении проблем, с которыми компании могут столкнуться при заключении сделок.

Нам доверяют отечественные и иностранные предприниматели, которые хотят расширить свой бизнес на территориях Словении, Европейского Союза и стран бывшей Югославии. Для этих целей мы предлагаем услуги по управлению проектами, бизнес-, юридические, налоговые и консультационные услуги, брокерские услуги по недвижимости. Мы также предоставляем иностранным клиентам помощь в урегулировании их личного статуса в Республике Словении.

Потенциальные иностранные инвесторы часто сталкиваются со многими проблемами при входе на рынок Словении, чаще всего needing в помощи и консультациях в области



**Генеральный директор
компании SIBIZ business
service Ltd., Ян Пониж»**

законодательства, налогов, исследования рынка, поиска потенциальных партнеров и проведения тщательных обзоров бизнеса. С нашей помощью они получают полный системный комплекс поддержки и услуг. Вместе с местными партнерами мы считаем, что знание местной культуры и ее особенностей имеют решающее значение для успеха и

достижения добавленной стоимости. Компания SIBIZ работает за рубежом: в течение последних трех лет с целью поддержки иностранных компаний и предпринимателей, выходящих на рынок Словении и становящихся частью словенских компаний при выходе на внешние рынки, были открыты офисы в Российской Федерации (Москва, Тольятти) и в Турции (Стамбул).

Недавно, после года подготовки открыл свои двери новый офис в Тегеране, столице Ирана. При этом в Словении наша компания выполняет роль представительства российско-словенского бизнес-клуба из города Тольятти.

Помимо открытия новых офисов за рубежом, мы предлагаем пакет услуг, способствующих как словенским компаниям, так и предприятиям из других регионов успешно выходить на рынки бывшего Советского Союза, Турции и Ирана, а также на другие рынки, где у SIBIZ имеется развитая сеть контактов на частном и официальном уровнях. Кроме того, мы будем оказывать поддержку даже на рынках, где только начали развивать свое присутствие, например в Иране. В таких регионах мы будем предлагать компаниям услуги, аналогичные тем, которые предлагаются существующим клиентам, то есть иностранным компаниям и предпринимателям в Республике Словении и других странах .

sibiz

Компания SIBIZ предлагает услуги в области юридического, налогового, иммиграционного, инвестиционного и бизнес консалтинга. Если вас интересует открытие или перенос бизнеса в Евросоюз, подбор и сопровождение инвестиций, обращайтесь к нам!

**Адрес электронной почты: info@sibiz.eu
ru.sibiz.eu
Контактный телефон: +386 1 200 92 00**

Откройте Словению

Редакция для России, Беларуси и Казахстана

Июль 2018 года

Подготовлено:

Торгово-Промышленная Палата Словении
ул. Димичева 13, SI-1504 Любляна, Словения



Главный редактор:

Само Хрибар Милич

Ответственный редактор:

Ана Вучина-Вршнав

Дизайн: Само Грчман

Верстка: Ненад Бебич

Редакционная комиссия:

Грит Акерманн, Ариана Гробельник, Боян Иванц, Игорь Кнез, Томаж Кордиш, Яня Либан, Анте Милевоич, Тайда Пеликон, Петра Пребиль-Башин, Игорь Зорко

Редакционный отдел:

ул. Димичева 13, SI-1504 Любляна, Словения
+386 1 5898 000
gg.plus@gzs.si

Продажа рекламы:

ООО "Dašis"
gg.trzenje@gzs.si
01 5130 824

Печать: ООО "Present"

Опубликовано: 18 июля 2018 г.

Распространитель: Почта Словении

Откройте для себя Словению – Специальное издание "Голос Экономики".

«Голос Экономики» публикуется Торгово-Промышленной Палатой Словении (ул. Димичева 13, Любляна, Словения). Внесен в реестр средств массовой информации, зарегистрированных Министерством образования, науки, культуры и спорта Словении (серийный №516).

ISSN 13183672

Внутренняя часть журнала напечатана на бумаге из вторичного сырья «Viprint» (80 г/м) бумажной фабрики АО VIPAP VIDEM KRŠKO; бумага имеет сертификат FSC®; бумага с графикой имеет сертификат графической программы Ecolabel, а также Экологический сертификат (экомаркировка).

При печати использованы экологически чистые чернила на основе растительных компонентов.



Зачем вести бизнес в Словении?

10



Йоже Цоларич, Крка: в России ещё много возможностей

36

От редакции

Друзья в сердце Европы

6

Факты

Словения

8

Обращение министра

Уважаемые читатели журнала «Голос экономики – Откройте для себя Словению»!

12

Словенские компании в России

Нестабильные условия и девальвация рубля, и одновременно масса возможностей

14

Международные экономические отношения

Словения, все более известная своими инновациями, укрепляет экономическую дипломатию

20

Российские компании в Словении

Россияне интересуют цифровые решения и «умные» города

26

Международные экономические отношения

Санкции не оказали существенного влияния на бизнес

30

Недвижимость

Россияне являются одними из лучших покупателей недвижимости в Словении

32

Туризм

Словения для гостей из России является направлением, которое предлагает покой и расслабленный отдых

34

Индустрия 4.0

Зачатки Индустрии 4.0 присутствуют в многочисленных словенских компаниях

40

Торгово-промышленная палата Словении

Рецепт ТППС

Контакты + RDI = контракт

42

Лучшие словенские изделия

44-85

Здоровье и хорошее самочувствие

44

«Умная» электроника

72

Устойчивая мобильность

52

«Умный» дом

76

Стратегическая логистика

60

Современные ИТ

80

Специализированные материалы

66

Нишевые чемпионы

84

Культура

Желание сделать словенско-российский культурный форум традиционной платформой

86

Язык

Никогда раньше русский язык не изучало столько людей как сейчас

88

Взгляд корреспондента

Россиян привлекает небольшая, зеленая, спокойная и безопасная Словения

90

История успеха

Словения – актуальная экономическая звезда Европейского Союза

92

Крупнейшие экспортёры

Список 100 ведущих (по уровням продаж на зарубежных рынках) компаний на 2017 год

96

Индекс конкурентоспособности

Топ-10 данных о бизнесе

98



Живите ДОЛГО



ROI. Минеральная вода с самым высоким содержанием магния в мире.
С 1647 года.

Целебные свойства самой богатой магнием минеральной воды в мире, добываемой из глубин Рогашки Слатины, известны на протяжении столетий. Минеральная вода ROI, излюбленный напиток монархов, - уникальный антидот к излишествам, сопутствующим образу жизни состоятельного человека.

www.roiwater.com
info@roiwater.com

РОСКОШНЫЙ ОТЕЛЬ И СПА КУРОРТ

с самой богатой водой в мире
по содержанию магния

Рогашка Слатина, благодаря своей уникальной минеральной питьевой воде, самой богатой в мире по содержанию магния, мягкого климата, термальных источников, удобного географического расположения и своей более 400-летней традиции в туризме, является одним из роскошных курортов в Словении.



Друзья в сердце Европы

Словения – гордая и красивая страна. Нам приятно думать о том, что мы среди лучших. Ведь действительно, мы самые гостеприимные хозяева в наших замечательных туристических центрах, мы лучше всех играем в баскетбол – по крайней мере, чемпионат Европы прошлого года это доказал, поскольку мы стали его победителями. У нас лучшие горы и озера, а также отличная инфраструктура, хотя до сих пор нуждаемся в более современных железных дорогах.

Еще находясь в составе Югославии, Словения была экономически ориентирована на экспорт, внешние рынки и политическую автономию, что дало новые возможности экономическому импульсу. В течение последних 25 лет отмечался экономический рост и социальное благополучие, однако в истории страны также имел место и тяжелый период, когда Словения столкнулась с серьезными трудностями как на глобальном, так и на местном уровнях. Экономика была обременена тяжелой задолженностью, оставалась слишком устаревшей и медленно реагировала на меняющийся спрос и крупные скачки в развитии мировой экономики. Несмотря на это, уже через несколько лет Словении удалось превратиться из «пациента» Европейского Союза в одну из «звезд экономической эффективности».

Инвестирование в развитие и новые рынки, а также в людей и их компетентность принесло свои плоды спустя несколько лет. Компании выплачивают долги, вкладывают средства в развитие и в людей, а экспорт быстро растет. Продукция словенской автомобильной и химической промышленности, фармацевтики и бытовой техники известны во всем мире. Правительство активно улучшает условия ведения бизнеса, устраняет административные препятствия, создает новые области для инвесторов и помогает в развитии компетенции сотрудников. Все это отражается на долгосрочном стабильном экономическом росте (показатель которого, к тому же, превышает средний), высоком качестве жизни, быстром развитии туризма и

других услуг. Вместе с ростом экономики растет и амбициозность страны, таким образом, Словения представляет собой весьма привлекательную и открытую площадку для реализации амбициозных проектов со всего мира.

В настоящее время иностранные предприятия производят более 20% ВВП и около 30% экспорта. Число иностранных компаний превысило 8 000, помимо этого существует еще целый ряд проектов для новых инвестиций и ценных приобретений. Словения находится на пути экономического расцвета и признана перспективной, ввиду участия на рынке не только местных жителей, но представителей всех соседних стран: в пределах ЕС последние представляют собой единый рынок, с тем же таможенным законодательством и техническими стандартами.

Почему стоит работать со Словенией, почему стоит инвестировать в нее? Что связывало экономики Российской Федерации и Словении в последнее десятилетие и как Российская Федерация стала самым важным внешнеторговым партнером Словении вне Европейского Союза?

Прежде всего, это отличная транспортная инфраструктура. Авто и железнодорожные магистрали вместе с портом Копер представляют собой мост для сотрудничества с экономиками всех стран. Еще одна причина сотрудничества заключается в том, что Словения предлагает высококвалифицированный персонал на всех уровнях: большинство сотрудников владеют иностранными языками, многие знают русский. Между нашими странами всегда существовали уникальные культурные и дружеские связи, основанные на многовековом сотрудничестве двух народов.

Государство дало «зеленый свет» для новых вложений и инвестиций, упростив существующие ранее длительные процедуры получения различных разрешений, путем принятия Закона о поощрении инвестиций, тем самым открыв путь к еще более быстрому экономическому развитию. Уровень налогов ниже, чем в среднем по ЕС. Бизнес и жизнь в Словении безопасны и приятны, а качество общественных услуг выше среднего по Европе. Конкурентоспособная бизнес-среда и политическая стабильность оказывают положительное влияние на стабильный кредитный рейтинг, поэтому оптимизм относительно будущего полностью оправдан. Все больше российских компаний развиваются в Словении, и все больше российских граждан приезжают к нам не только провести отпуск, но и реализовать свои предпринимательские проекты. Словения – открытый и дружелюбный партнер России вне зависимости от глобальной политической ситуации.



Само Хрибар Милич, ответственный редактор

Вместе с ростом экономики растет и амбициозность страны, таким образом, Словения представляет собой весьма привлекательную и открытую площадку для реализации амбициозных проектов со всего мира.

ТРАНСФОРМАТОРНЫЕ ПОДСТАНЦИИ, МИНСК, БЕЛАРУСЬ

Для реализации проекта под ключ были привлечены компании «Kolektor Etra», «Sipro inženiring», «ABB», «Siemens» и другие.

ЛИНИЯ ДОМОВ «P.A.T.H.» ОТ «STARCK WITH RIKO»

Превосходный дизайн воплощен в жизнь вместе с компаниями «Real Engineering», «Elea iC», «Domal», «Elektroprom», «Senčila Bled».

ГЭС «БРЕЖИЦЕ», СЛОВЕНИЯ

Проект ГЭС реализован совместно с признанными словенскими поставщиками: «Nivo Eko», «Žarn Krško», «Metalna Senovo» и другими.

ЛИНИЯ ДЛЯ МЕХОБРАБОТКИ ДЕТАЛЕЙ ТИПА «БАЛКА НАДРЕССОРНАЯ», ТИХВИН, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Значимый проект в области российского вагоностроения был успешно реализован совместно с заводом «SAS Zadar».

«RIKO» ОБЪЕДИНЯЕТ КОМПАНИИ ДЛЯ ВЫХОДА НА НАИБОЛЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫЕ РЫНКИ

Реализуя сложные и амбициозные проекты, мы объединяем лучшие компании, технологические ноу-хау, инновационные решения и передовую продукцию для достижения совершенных результатов. Достигнуть полного успеха нам помогает и то, что огромное внимание мы уделяем поддержке искусства и культуры, сохранению и развитию нематериальных ценностей, обогащающих нашу жизнь.



RIKO[®]

Глобальный инжиниринг –
чтобы люди были счастливы

www.riko.si



Напечатано на бумаге Vprint 80 г, бумажной фабрике АО "ИРРА-ИДЕМ КРЪКО"
 Фото: Depositphotos

Словения

Официальное название: Республика Словения

Столица: г. Любляна

Режим: парламентская республика

Президент Республики: Борут Пахор

Премьер-министр: Миро Церар

Административное устройство: 212 муниципальных образований (общин), из которых 11 имеют статус городских общин; 12 – статистических регионов, которые делятся на два объединенных региона – Западную и Восточную Словению

Площадь: 20 273 км²

Население: 2 066 880 (первый квартал 2018)

Расположение: границы с Италией, Австрией, Венгрией, Хорватией; отличная связь с европейским рынком

Валюта: евро

ВВП на душу населения: 20 951 евро

Прогноз роста на 2018 год: 4,5 % (Истерн Юропизн Консенсус), 3,9 % (Аналитика GZS)

Часовой пояс: CET (GMT + 1) и летом CEST (GMT + 2)

Официальные языки: словенский, а также итальянский и венгерский в муниципалитетах с итальянской или венгерской национальной общиной

Больше на



ЕСЛИ ВАШЕ ПИЩЕВАРЕНИЕ ВЫЗЫВАЕТ ВОПРОСЫ, DONAT Mg СТАНЕТ ЕСТЕСТВЕННЫМ ОТВЕТОМ.

Каждая капля природной минеральной воды Donat Mg **формировалась в течение 7300 лет**, и сегодня щедро снабжает вас **магнием и минералами для преодоления ежедневных проблем**. Donat Mg используется в терапевтических и профилактических целях в Медицинском центре Рогашка (Словения) более 400 лет.

ВЫСОКАЯ МИНЕРАЛИЗАЦИЯ

МАГНИЙ	НАТРИЙ	СУЛЬФАТ	КАЛЬЦИЙ	ГИДРОКАРБОНАТ	ДВУОКИСЬ УГЛЕРОДА
Mg^{2+}	Na^{+}	SO_4^{2-}	Ca^{2+}	HCO_3^{-}	CO_2
1000 mg/l	1700 mg/l	2100 mg/l	360 mg/l	7800 mg/l	3500 mg/l

✓
КЛИНИЧЕСКИ
ДОКАЗАНО
НОРМАЛИЗУЕТ
ПИЩЕВАРЕНИЕ

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

- Клинически доказанное регулирование пищеварения*
- Наиболее высокий уровень магния среди вод ЕС**
- Натуральная на 100%



Восполнение дефицита магния



Регулирование пищеварения



Облегчение сложностей беременности



Как употреблять Donat Mg?
Скачать бесплатно



Зачем вести бизнес в Словении?

Иностранные инвесторы ценят выгодное геостратегическое положение Словении, а также качественную и относительно дешевую рабочую силу.

Катарина Клепец

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) оценивает Словению как относительно развитую страну. Благодаря высококвалифицированной рабочей силе и хорошо налаженным каналам продаж, она имеет ряд конкурентных преимуществ.

Опрос среди членов Форума иностранных инвесторов в Словении показал, что около 77 процентов респондентов приняли решение повторно инвестировать в словенские компании. По данным этого исследования, основными преимуществами для инвестиций являются:

1. Качество рабочей силы.
2. Стоимость рабочей силы.
3. Доступ к «ноу-хау» и новым технологиям.
4. Доступ к доле на словенском рынке и, соответственно, возможность ее увеличения на рынке Словении.

5. Выгодное географическое расположение и развитая инфраструктура.

Словенские компании с их преимуществами могут стать очень хорошими деловыми партнерами для иностранных инвесторов. Агентство «SPIRIT Slovenija» (Государственное Агентство по предпринимательству) среди сильных сторон словенских компаний отмечает следующие:

1. Инновации, гибкость, открытость и надежность.
2. Большое количество всемирно известных имен и брендов во всех областях.
3. Высокоразвитые технологические решения и производственные процессы высокого качества.
4. Яркая инновационная деятельность.
5. Широкая экологическая осведомленность.

Больше на



Форум иностранных инвесторов в Словении (SFIF) объединяет 30 словенских компаний, находящихся в иностранной собственности. Он был создан с целью улучшения бизнес-среды для работы всех словенских предприятий. Согласно данным за 2016 год продажи SFIF составили 5,6 млрд. евро, что составляет 30% всех продаж компаний, находящихся в иностранной собственности, и 7% от продаж всего частного сектора. В SFIF работают более чем 24 тысячи сотрудников, каждый из которых генерирует на 30% больше добавленной стоимости, чем в среднем в частном секторе. Компании, входящие в форум (SFIF), в 2016 году в Словении инвестировали 330 млрд. евро, что составило около 40 процентов от общего объема инвестиций иностранных предприятий в Словении. В 2016 году SFIF выплатил стране 240 млн. евро в виде взносов в Фонд социального страхования и 27 млн. евро в качестве налога на прибыль.



1 Pipistrel | Первый в мире серийный четырехместный самолет Panthera с модульным выбором силового агрегата (поршневый, электрический или гибридный двигатель) | www.pipistrel.si; **2 Lumar** | Монтажные дома Lumar Black Line Pure S1 | www.lumar.si; **3 Elan** | Лыжи Amphibio | www.elan.si; **4 Akrapovič** | Модернизированная линия Akrapovič (Титан) для Ducati 1199 Panigale | www.akrapovic.com; **5 Gorenje** | Интерфейс духового шкафа | www.gorenje.com; **6 Adria Mobil** | Автодом Matrix Supreme | www.adria-mobil.com

Используйте преимущества словенского бизнеса

Словения может гордиться многочисленными всемирно известными брендами, такими как производитель бытовой техники Gorenje, производитель автодомов Adria Mobil, производитель лыж Elan, а также такими именами, как лыжница Тина Мазе, философ Славой Жижек, композитор и музыкант Славко Авсеник и его ансамбль Oberkrainer и др. Некоторые из популярных во всем мире продуктов, таких как 35-миллиметровая рамка для слайдов, распылитель парфюма, карвинговые горные лыжи, первая гибридная яхта и лидер продаж – приложение для смартфона Talking Friends – были созданы в Словении.

Экономика Словении традиционно основана на экспорте. Словенская система образования соответствует высочайшим стандартам и позволяет готовить высококвалифицированные кадры в различных отраслях. Современные технологические решения, непрерывные инвестиции в научные исследования, производственные процессы высочайшего качества, смелые инновации и забота об окружающей среде в наиболее экологически чистой европейской стране являются неотъемлемой частью стратегий производства и развития растущего амбициозного и целеустремленного словенского бизнеса.

Если вы ищете поставщика или планируете организовать или перебазировать свою экспортную деятельность, Словения – лучший выбор для вас. Словения обеспечивает

поддержку вновь создаваемым компаниям, желающим выйти на международный рынок, благодаря своим технически квалифицированным специалистам и инфраструктуре, ориентированной на интересы бизнеса. Преимущество Словении состоит не в дешевых производственных процессах, а в репутации ее технологичных и инновационных предприятий.

Развивайте свой бизнес, используя преимущества делового потенциала Словении и наших услуг, разработанных для удовлетворения потребностей вашей компании.

Все наши услуги бесплатны и включают в себя:

- предоставление деловой информации об отраслях экономики, законодательстве, налогах и системах стимулирования,
- базы данных инвестиционных проектов и промышленных объектов,
- предоставление информации о словенских поставщиках,
- организация ознакомительных поездок,
- связи с руководством компаний и органами местного управления, а также
- консультации по практическим вопросам.



www.sloveniapartner.eu

Контакты:

SPiRiT Словения - Общественное агентство Республики Словения для продвижения предпринимательства, интернационализации, иностранных инвестиций и технологии

Веровшкова ул., 60, SI-1000 Любляна, Словения (Verovškova ulica 60, SI-1000 Ljubljana, Slovenia)

T: +386 1 5891 870

E: invest@spiritslovenia.si, slopartner@spiritslovenia.si

SPiRiT SLOVENIJA | **I FEEL SLOVENIA**

PUBLIC AGENCY OF THE
REPUBLIC OF SLOVENIA



REPUBLIC OF SLOVENIA
MINISTRY OF ECONOMIC DEVELOPMENT
AND TECHNOLOGY

Уважаемые читатели журнала «Голос экономики – Откройте для себя Словению»!

Я рад приветствовать вас в специальном выпуске журнала этого года, посвященном сотрудничеству между Республикой Словенией и Российской Федерацией. Словенский и русский народ связывают давняя дружба и сотрудничество, уникальным символом которого является Русская часовня на перевале Вршич.

Словения и Россия наладили надежную кооперацию в ряде областей, в которых экономическое сотрудничество играет особенно важную роль. Регулярные заседания Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству, в которой я сопредседательствовал со словенской стороны последние семь лет, внесли значительный вклад в укрепление контактов и поддержание высокого уровня обменов товарами и услугами, содействие взаимным инвестициям и сотрудничеству в области цифровых технологий в экономике. В частности, учитывая ограничительные меры между ЕС и Российской Федерацией и ухудшающуюся экономическую ситуацию в последние годы на глобальном уровне, нам удалось смягчить спад экономического сотрудничества путем регулярного диалога и совместных усилий, и в последние годы тенденция снова демонстрирует рост.

Я также доволен другими мероприятиями и предложениями по укреплению связей между нашими странами. Очень важны культурные проекты: в рамках «Сезона культуры» проводятся акции словенской культуры в Российской Федерации и русской культуры у нас. В Словении, в сотрудничестве с Приморским университетом, был создан филиал Московского государственного университета имени Ломоносова, что стало важным проектом в сфере образования для делового сообщества. Укрепляется диалог в области исторических исследований с созданием Центра Второй мировой войны в Мариборе, а также в области охраны и изучения окружающей среды, – и это лишь некоторые из проектов.

На встречах представителей Словении и России на самом высоком уровне переговоры неизменно включают в себя важнейшие международные вопросы. Словения верит в диалог, уважение к международному праву и усилия по обеспечению стабильности и прогнозируемости в международных отношениях.



Карл Эрьявец,
министр иностранных
дел



Keko-Oprema d.o.o.
Грайски трг, 15
SI-8360 Жужемберк, Словения
Тел.: +386 (0)7 388 52 00
www.keko-equipment.com



Один из ведущих мировых производителей машин и оборудования в сфере многослойной керамической технологии

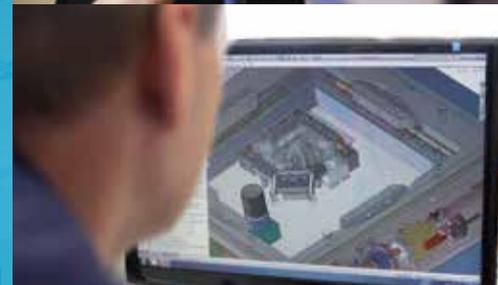




Фото: Borsig

Напечатано на бумаге Vprint 80 г, бумажной фабрики АО "ИРРА-ИДЕМ КРЪКО"

Нестабильные условия и девальвация рубля, и одновременно масса возможностей

Согласно данным Статистического управления Республики Словении (SURS), в прошлом году на российский рынок вышли 400 словенских компаний, что почти на треть меньше, чем в 2016-м, когда экспортом в Россию занимались 599 словенских компаний. Однако количество импортеров из России с 301 в 2016 году увеличилось до 373 в 2017 году.

Андрея Шаламун

Компании обеспокоены мерами, принимаемыми Российской Федерацией для импортозамещения, но стараются сохранить свое присутствие на российском рынке: только по данным базы Sloexport не менее 40 компаний уже работают с РФ.

С Российской Федерацией, которая входит в число важных торговых партнеров Словении, поскольку занимает восьмое место среди наших экспортных партнеров и пятое по стоимости прямых инвестиций Словении за рубежом, мы, по мнению Министерства иностранных дел, традиционно хорошо сотрудничаем в нескольких областях. Например, в 2017 году на фармацевтическую продукцию приходилось 40,7% словенского экспорта в Российскую Федерацию, 12,2% экспорта на электротовары, 10,3% экспорта на механическое оборудование, а на лакокрасочные

покрытия приходилось около 3%. С другой стороны, из России мы импортируем в основном минеральное топливо (на его долю приходилось 77,6% импорта в 2017 году), а также алюминий и алюминиевую продукцию (10%).

По данным Министерства экономического развития и технологий, стоимость прямых инвестиций Словении в РФ на конец 2016 года составила 391,9 млн евро, что на 28% больше, чем на конец 2015 года, и составляет 6,9% всех иностранных инвестиций Словении. В частности, речь идет о инвестициях в фармацевтическую

промышленность, телекоммуникацию, краски и лаки, а также другие отрасли промышленности, говорят в министерстве. Они добавляют, что, несмотря на ситуацию, компании опасаются мер, принимаемых Российской Федерацией для импортозамещения. Словенские компании сохраняют свое присутствие на российском рынке: только по данным базы Sloexport, не менее 40 компаний работают с РФ.

Несколько десятилетий конкуренции с Китаем

Среди них Iskratel, совершивший первые шаги в России в 1978 году, когда началось сотрудничество в проектировании телефонных сетей. В то время компания поставляла оборудование тогдашних партнеров (MetaConta, Siemens), а затем начала продавать свои собственные телефонные станции, что расширило ее деятельность на всю территорию Советского Союза. «Успех расширения бизнеса принес большое признание торговой марки Iskratel и товарной марки SI2000 среди операторов связи, а также в некоторых промышленных вертикалях. Затем мы постепенно добавили другие наши продукты и решения, особенно в области доступа к телекоммуникационной сети, где мы уже сталкивались с неумолимой китайской и внутренней конкуренцией», – вспоминают в Iskratel.

Сегодня их деятельность в России значительно шире, как по количеству решений и продуктов, так и по спектру и режиму работы заказчика. «Сегодня мы известны не только как производитель оборудования, но и как системный интегратор. Мы работаем в четырех основных вертикалях: телекоммуникациях, транспорте, энергетике и общественной безопасности. Это разнообразие позволяет нам стабильно работать и сохранять гибкость, независимо от геополитической ситуации в мире и в России», – говорят в Iskratel.

Объем операций компании в России в последние годы был стабильным и достаточно предсказуемым. «Показатели бизнеса указывают умеренный рост бизнеса по сравнению с 2016 и 2017 годами. В этом году мы планируем операционные доходы в размере 40 миллионов евро», – прогнозируют в компании. По мнению представителей Iskratel, ключевыми для достижения плана являются продажи для операторов связи

(виртуальная платформа IMS и оборудование CPE), решения для колл-центра 112, безопасных и интеллектуальных сайтов, а также решения для железных дорог, газовых и нефтяных компаний, министерств и ряда других промышленных вертикалей. «Рынок России имеет стратегическое значение для нашей компании, поскольку за последние годы приносит около 40% ежегодных доходов всей группы Iskratel», – поясняют в компании.

Для каждой печи требовалось пять грузовиков

В дополнение к рынку ЕС и Индии, российский рынок представляет собой один из стратегических рынков для Vosio. «Мы присутствуем на рынке [России] с 2005 года. На сегодняшний день было реализовано более 240 проектов в области производства и поставки оборудования для термообработки», – говорит эксперт по маркетингу Хуго Босио-младший.

«Наш основной результат продаж на российском рынке был достигнут в области промышленных печей разного размера, которые используются, в частности, в металлургических и смежных компаниях. Таким образом, в среднем для каждой печи, которую мы установили в России, нам понадобились как минимум пять грузовиков для перевозки оборудования», – сказал Босио, добавив, что для увеличения объема операций и продаж в Москве в 2007 году была создана дочерняя компания «Промпечь», в которой в настоящее время работают 12 человек. В этом году компания Vosio продолжает работать на российском рынке, где ожидает получить 50% от всех доходов от продаж.

Больше интереса к продуктам из ЕС

Для Metrel российский рынок был очень важен в последние десять лет. «Оборот компании на этом рынке был очень хорош до введения санкций ЕС против Российской Федерации. В последнее время ситуация вновь улучшается, и наблюдается медленный рост и большая склонность к покупке продуктов, поступающих из ЕС», – утверждают в Metrel.

По словам Metrel, условия ведения бизнеса в России постоянно меняются, в зависимости от экономической ситуации в стране, от политической ситуации и, конечно же, конкурентоспособности российских компаний, прежде всего дальневосточных. «Ситуация ухудшилась в основном из-за введения политических санкций, последующих за началом кризиса в Украине, которые в краткосрочной перспективе замедлят бизнес и, несомненно, повлекут также долгосрочные последствия. Российские компании стремятся ускорить развитие отечественной продукции, но в то же время ищут связи на новых рынках, особенно в странах Дальнего Востока, где

Мы работаем в четырех основных вертикалях: телекоммуникациях, транспорте, энергетике и общественной безопасности. «Это разнообразие позволяет нам стабильно работать и сохранять гибкость, независимо от геополитической ситуации в мире и в России», – говорят в Iskratel.

По словам Metrel, условия ведения бизнеса в России постоянно меняются в зависимости от экономической ситуации в стране, от политической ситуации и, конечно же, конкурентоспособности российских компаний, прежде всего дальневосточных.



фото: Iskratel



Фото: Metrel

«Наш основной результат продаж на российском рынке был достигнут с промышленными печами разного размера, которые используются, в частности, в металлургических и смежных предприятиях. Таким образом, в среднем для каждой печи, которую мы установили в России, нам понадобилось как минимум пять грузовиков для перевозки оборудования», – сказал Хуго Босио-младший.

в настоящее время упрощен доступ к некоторым товарам. Все это оказывает негативное влияние на бизнес, а преодоление этой тенденции требует дополнительной энергии и помощи партнеров на российском рынке», – сказал Метель.

Главное препятствие – девальвация рубля

В то же время для Bosio ключевым изменением и важным фактором для ведения бизнеса является девальвация рубля, с которой пришлось столкнуться уже во второй раз. «При входе на российский рынок в 2006 году за 1 евро нужно было заплатить 35 рублей, а в настоящее время стоимость 1 евро – 73 рубля. В любом случае, такая девальвация оказывает негативное влияние на ведение бизнеса, так как это означает, что цена на наше оборудование для российских покупателей удвоилось», – сказал Босио. Иначе говоря, «все российские платежные операции

производятся в рублях, поэтому наши промышленные решения для термообработки выросли в цене для российских клиентов на 100%». Это также сильно влияет на конкурентоспособность: «С другой стороны, затраты в России не увеличились в два раза, а местные производители получили огромную прибыль от девальвации рубля, поскольку иностранные производители оказались менее конкурентоспособны. Я, конечно, надеюсь, что эти события не станут одним из поводов для закрытия российского рынка», – говорит Хуго Босио.

Железные дороги – отличная возможность для Riko

Riko присутствует на российском рынке с момента его создания, то есть с начала 1990-х годов. «Мы начали работать в качестве поставщиков автомобильной техники, а затем стали поставлять и технологические решения – и, таким образом, стали системным поставщиком для российских автомобильных гигантов», – говорят в Riko. Сфера деятельности была расширена за счет предложения решений для логистических и транспортных систем; также компания утвердилась в сфере строительства. «В последнее время мы успешно проникли в железнодорожную инфраструктуру, где видим большой потенциал. Благодаря многолетнему опыту, знаниям и рекомендациям, мы утвердили свои позиции на более широкой территории как узнаваемый интегратор словенских

Как упростить для компаний ведение бизнеса в России?

«Одной из возможных идей по содействию или поддержке бизнеса для меня является помощь государства в экспортных проектах», – говорит Хуго Босио-младший из компании Bosio. «Мы хотим, чтобы государство сотрудничало с экономикой и субсидировало процентную ставку, что позволило бы нам продавать наше оборудование в кредит или даже с рассрочкой оплаты на пять лет. Аналогичный способ активно используется итальянцами, чехами и австрийцами в России и других странах, поскольку их процентная ставка гораздо ниже, чем в России, что дает большое преимущество среди конкурентов», – говорит Босио, который оценивает словенско-российское экономическое сотрудничество как очень хорошее.

Metrel также считает, что Словения использует хорошие деловые связи из прошлого, а Российская Федерация недавно открыла нашу страну в области туризма, инвестиций – но прежде

всего как привлекательное место для проживания в спокойной обстановке. Чтобы облегчить бизнес в России, по их мнению, надо успокоить политическую ситуацию и стабилизировать обменный курс.

В Riko считают, что словенско-российское экономическое сотрудничество находится на хорошем уровне, но слишком сосредоточено на крупных компаниях. «Малые и средние предприятия – движущая сила экономики Словении – почти не включены в бизнес с Россией. Необходимо вложить в эту сферу немного усилий», – утверждают в компании. Для облегчения ведения бизнеса рекомендуется присутствие экономических представителей либо в составе посольства, либо отдельно от него, особенно за пределами Москвы, в крупных экономических центрах.

В Iskratel считают, что «сотрудничество и поддержка более широкого государственного аппарата

– ключевая помощь в приобретении нового бизнеса». «Это осуществляется, но мы считаем, что слишком мало стратегии на государственном уровне», – говорят сотрудники. По их мнению, баланс совместной деятельности имеет большой потенциал, поскольку объем операций постепенно увеличивается в ключевых отраслях, таких как ИТ, телекоммуникации, энергетика, туризм, деревообрабатывающая промышленность и другие. «Мы также отмечаем большой интерес к сотрудничеству со Словенией во многих регионах России. Сотрудничество поддерживается многочисленными визитами высокопоставленных российских политиков в Словению и словенских политиков в Россию. Перспективы и потенциал роста бизнеса очень актуальны, но последние всегда должны поддерживаться двумя экономиками», – добавляют они в Iskratel.

и европейских поставщиков технологического оборудования», – говорят в компании.

«Компания Riko начала бизнес с Россией на основе переговоров, которые сейчас являются историей», – вспоминают в компании. «Эпоха девяностых и начала двухтысячных годов была периодом реструктуризации российской автомобильной промышленности с большими инвестициями в новые производственные и технологические мощности. Не только Riko, но и другие словенские компании поняли это и воспользовались хорошими возможностями. Так как российский рынок зафиксировал высокие темпы роста в то время, он стал одним из самых перспективных в мире. Все это было подорвано финансовым кризисом и западными санкциями». Поскольку это огромный и неоднородный рынок со множеством перспектив, Riko считает, что в будущем он сыграет важную роль в глобальном масштабе. «Вот почему мы считаем этот рынок одним из стратегически важных».

Нестабильная среда не вызывает доверия инвесторов

«Первым – и основным – преимуществом российского рынка, безусловно, является его размер, который предлагает много возможностей для ведения бизнеса», – считает Хуго Босио-младший: «Причина в том, что такие страны, как Россия, Казахстан, Узбекистан и Беларусь, которые мы классифицируем как российский рынок, говорят на одном языке, имеют аналогичное либо сходное законодательство, и в то же время легко конкурируют с Европой по размеру», – говорит он. Однако тут же предупреждает о нестабильной деловой среде, которая не вызывает доверия у местных и иностранных инвесторов.

Помимо размера, Metrel также подчеркивает высокую потребность российского рынка в качественных технологических продуктах. «Приоритетом для нас являются долгосрочное сотрудничество и развитие отношений, которые позволяют нам извлечь максимальную выгоду из данной ситуации даже в периоды кризиса. Преимущество на российском рынке может дать понимание местных потребностей а, следовательно, адаптацию продукта к этим потребностям, при этом сложившиеся в прошлом отношения также упрощают доступ к рынку», – говорят в Metrel. Помимо вышесказанного, в компании также указывают на очень нестабильную экономическую ситуацию и санкции, которые привели к закрытию российского рынка для предложений из ЕС, а также к большой волатильности стоимости рубля по отношению к евро.

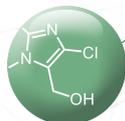
Санкции могут стать возможностью

Однако в Iskratel говорят, что санкции против России на самом деле дают им возможность, которой необходимо воспользоваться.



НАШИ ЗНАНИЯ – ДЛЯ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ.

Собственные разработки, инновационные методы и современная продукция – это наш вклад в обеспечение эффективного лечения.



10 % выручки от продаж выделяется на разработки и научные исследования

передовые лекарственные формы и технологии

инновации, защищенные патентом



www.krka.ru

Во имя здорового образа жизни.

Riko в России работает в автомобильной промышленности, железнодорожном сообщении, пищевой промышленности, энергетике, логистических системах и видит высокий потенциал в железнодорожной и пищевой промышленности.

«В последние годы мы локализуем часть линейки продуктов и решений, продаваемых на рынках России и стран СНГ, и через совместную компанию «ИскраУралТел» нам удалось создать сильную команду разработчиков, которая в настоящее время может независимо разрабатывать определенные решения», – говорят в Iskratel. Они добавляют, что валютная нестабильность требует большего внимания при планировании бизнеса и защите от валютных колебаний, но компании это хорошо известно.

По мнению Riko, русские очень открытый народ, стремящийся открывать новые культуры, знания и технологии. «На первый взгляд они могут показаться немного недоверчивыми, но когда вы завоеуете их доверие, то будете наслаждаться общением. Ведение бизнеса в России – это работа на долгосрочные перспективы, для нее необходимы настойчивость и терпение. И, конечно же, знание русского языка», – резюмируют представители компании.

Они ищут партнеров в разных областях

«За последние десять лет Россия открылась и ищет стратегических партнеров в различных областях. Темпы развития чрезвычайно высоки, но, тем не менее, есть еще ряд отраслей, которые предоставляют новые возможности для иностранных компаний», – говорят в Iskratel.

Riko в России работает в области автомобильной промышленности, железнодорожного сообщения, пищевой промышленности, энергетических и логистических системах, и считает очень высоким потенциал местной железнодорожной и пищевой промышленности. В то же время господин Босио, который работает в основном в металлургическом и энергетическом секторах,

видит возможности в росте машиностроения, о котором говорилось в России уже несколько лет. «Конечно, невозможно достичь этой тенденции роста, если стабильная валютная стоимость не будет гарантирована», – говорит Босио, добавив, что российский рынок продолжит укреплять свои позиции и поддерживать активную деятельность в тех секторах, в которых они работают. «Основная цель в этом году и в следующем году – предложить российским клиентам комплексное решение для термообработки. Это означает, что мы не предлагаем только отдельные части оборудования в некой широкой линии, либо отдельные агрегаты, а полную линию с соответствующими технологиями», – говорит он.

Metrel также адаптирует измерительные приборы и испытательное оборудование к российскому рынку, предлагает дополнительную поддержку на русском языке, а также при помощи делового партнерства расширяет свои контакты в области использования новых измерительных приборов.

Российский рынок остается важнейшим стратегическим рынком для группы Iskratel. «Развитие рынка будет переплетаться с потенциалом и сильными сторонами нашей совместной российской компании «ИскраУралТел», которая в рамках группы приобрела особый статус компании полного цикла, в том числе с собственной командой разработчиков. В ключевые моменты нам удалось построить важный стратегический бизнес с нашими клиентами, который мы планируем развивать в течение следующих пяти лет. С этими решениями мы также планируем выйти на рынки Содружества Независимых Государств», – прогнозируют в компании.

SPIRIT: Восстановить сотрудничество с Дальним Востоком Российской Федерации

«Для словенских компаний в России привлекательны те области, в которых требуются партнеры по развитию», – убеждены в агентстве SPIRIT. «Словенские компании могут предлагать технологические решения, высокие технологии во всех отраслях промышленности, развитие оцифровки экономики в целом во всех отраслях, сотрудничество в области машиностроения, в строительстве, сельском хозяйстве, лесном хозяйстве и тому подобное», – считают здесь.

«Российская Федерация – это славянские просторы и славянская душа. У нас есть исторические и культурные связи с этой страной, которые нельзя игнорировать. Коммуникация между людьми легко устанавливается с помощью словенского или

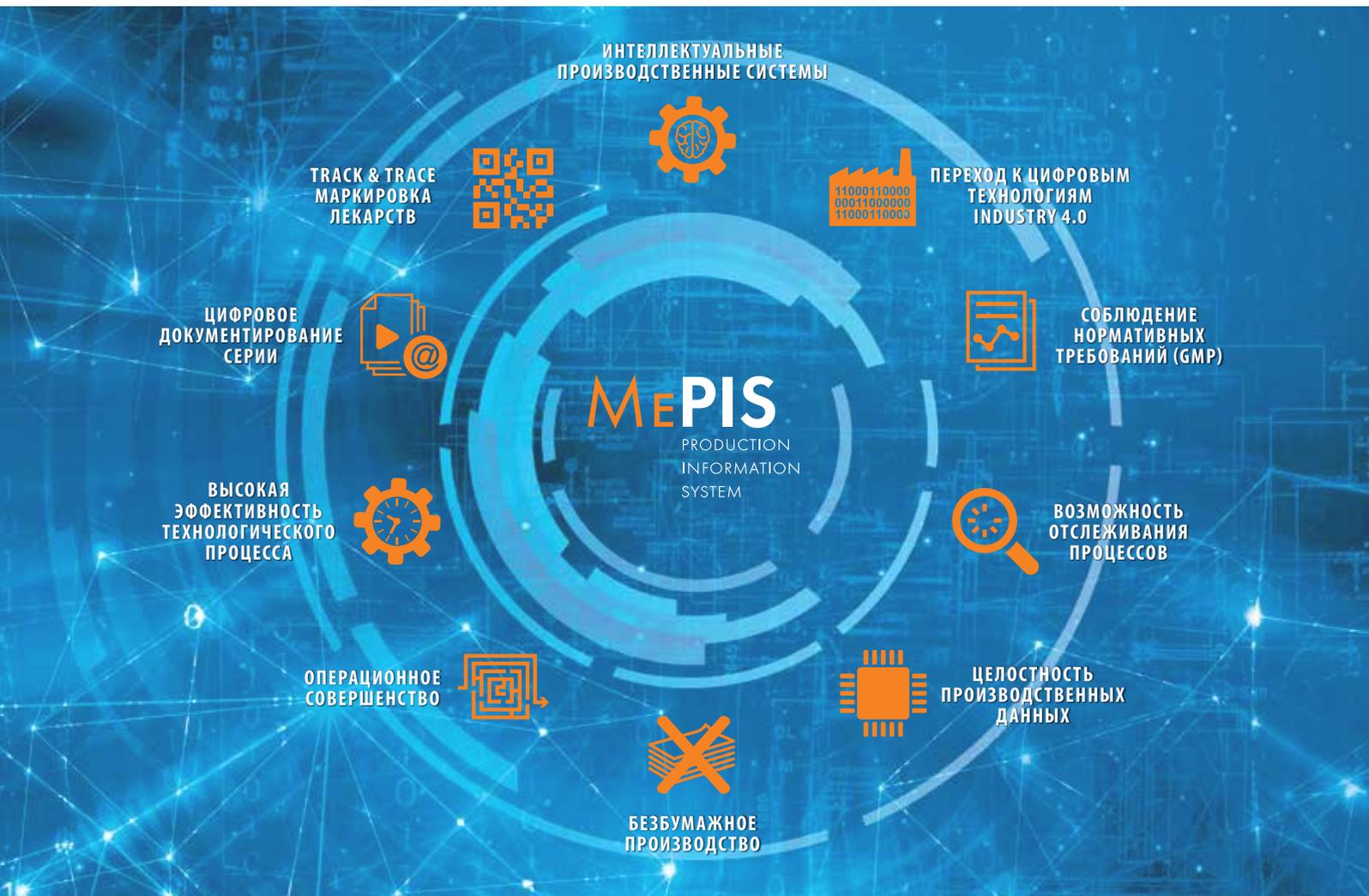
русского языка, а знание третьих языков уже не является препятствием для молодого поколения деловых людей», – говорят в агентстве. Тем не менее, они рекомендуют сотрудничество с русскоязычными лингвистами, которые могут эффективно поддерживать качественную коммуникацию и устанавливать деловые отношения с российскими партнерами. «Поэтому мы советуем компаниям фактически включать в свою команду людей, которые смогут ежедневно обрабатывать российский рынок на современном русском языке».

Европейская часть рынка Российской Федерации легко доступна словенским компаниям благодаря целому ряду прямых рейсов из Любляны в Москву, а внутренние

рейсы в Российскую Федерацию в настоящее время находятся на более высоком уровне и быстро развиваются. «Только отдаленная восточная часть Российской Федерации менее доступна с точки зрения логистики, хотя там для словенских компаний существуют исключительные возможности для бизнеса», – сказано в сообщении агентства. Стоит добавить, что многие словенские компании уже имели дело с отдаленным востоком Российской Федерации еще во времена Югославии. «Они собираются обновить и развивать партнерские отношения в самых отдаленных регионах этого огромного рынка», – говорят в агентстве.

METRONIK

Metronik - надежная и инновационная компания-разработчик программного обеспечения и поставщик решений по цифровизации, производственного интеллекта и автоматизации в медико-биологической индустрии и других отраслях производства в Европе. Благодаря абсолютному знанию автоматизации и цифровизации, а также глубине знания отрасли, Metronik успешно реагирует на бизнес-потребности производственных компаний.

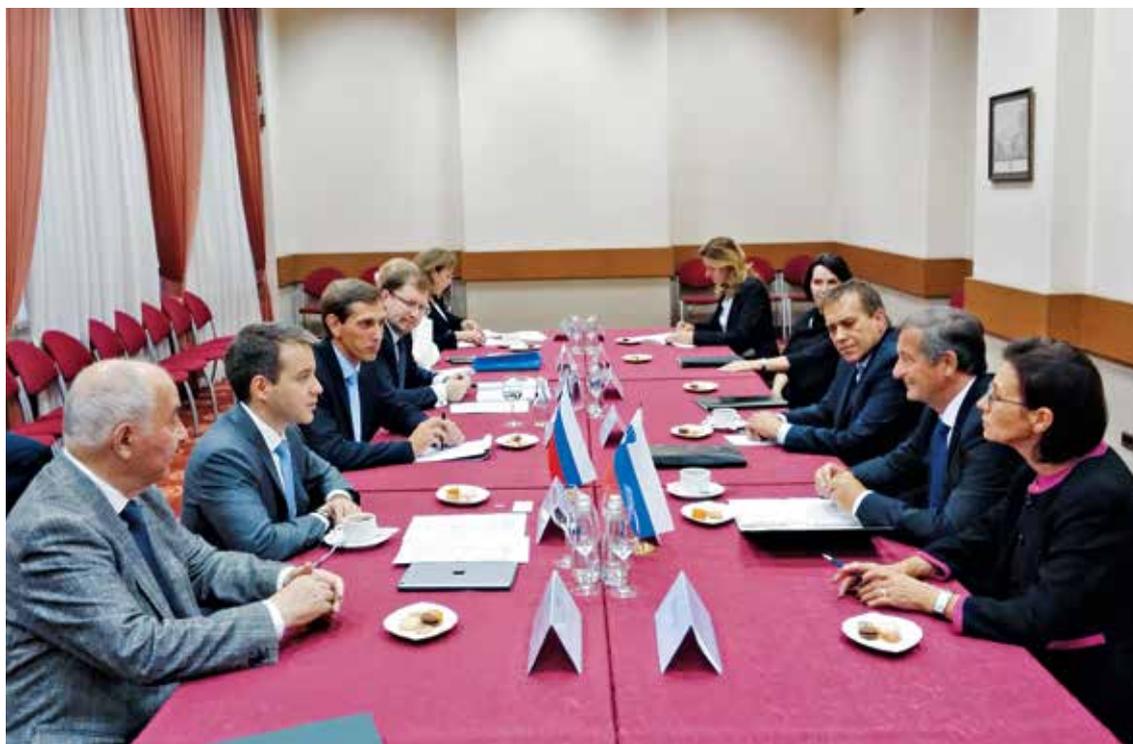


Metronik разрабатывает и предлагает широкий спектр высококачественных решений, которые помогают нашим клиентам преуспевать и расти. Наши собственные программные обеспечения в сочетании с оборудованием автоматизации мирового класса предоставляют нашим клиентам лучшие системы автоматизации производства и управления. За последние 25 лет, компания «Metronik» успешно реализовала и утвердила более сотен систем автоматизации, управления данными, «track&trace» решения «под ключ», включая P&V-оборудования и IT-системы для производства. Среди наших многочисленных успешных заказчиков есть такие предприятия, как Novartis, Krka, Teva – Pliva, Stada - Hemofarm, Lek, Actavis, JGL, Belupo, Alkaloid, G&L Pharma, Genericon, Montavit, TAD Pharma, Protek, Mona, Vossbauer, AtlanticGroup, Trimio, Danfoss, Heineken, и многие другие.

Наши основные продукты и решения:

- MePIS LS** – Программное обеспечение MES для медико-биологической промышленности
- MePIS OPEX** – Платформа для обеспечения операционного совершенства и интеллектуальных производственных систем
- MePIS PDM** – Централизованное хранилище данных и инструмент для управления данными
- MePIS Energy** – Управление энергообеспечением и ПО для оптимизации потребления энергоресурсов
- Решения BMS и RMS** на основе промышленного автоматизированного оборудования
- Решения по управлению процессами для АФИ и фармацевтических производств
- MePIS GenCODE** – «Track&Trace» решения для маркировки лекарственных средств – сериализация и агрегирование

В развитии экономического сотрудничества между двумя странами важную роль играет Межправительственная комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству, которую со словенской стороны возглавляет министр иностранных дел, а с российской – министр связи и массовых коммуникаций.



Напечатано на бумаге Urprint 80 г, бумажной фабрики АО "ИРРА ИДЕМ КРЪКО" ZEM-040Ф

Словения, все более известная своими инновациями, укрепляет экономическую дипломатию

Российская Федерация является одним из важных торговых партнеров Словении. Словенские компании сохраняют свое присутствие на российском рынке, 38 из них имеют свои представительства в России. В то же время страна хочет укрепить сеть экономических советников.

Ана Вучина-Вршник

Словенские компании сохраняют свое присутствие на российском рынке, и многие из них имеют свои представительства в России.

«Словения за рубежом становится узнаваемой благодаря своим инновациям. Инновационные компании увеличивают свою долю рынка и узнаваемость. В этой области мы также видим новые возможности для словенских компаний на российском рынке», – говорят в МИД Словении, добавив, что «продвижение достижений словенских компаний в области науки, техники и инноваций является одной из задач

экономической дипломатии или экономических советников».

В 2009 году Управление по экономической и общественной дипломатии при министерстве иностранных дел во главе с магистром Аленкой Сухадолник отвечает за обеспечение эффективного функционирования экономической дипломатии посредством осуществления координации, руководства и развития в рамках более

широкой системы внешней политики Словении, для анализа двустороннего экономического сотрудничества с другими странами и для разработки предложений по углублению такого сотрудничества.

Экономическая дипломатия также заинтересована в создании соответствующих правовых основ (соглашений, меморандумов) для экономического сотрудничества и содействия интернационализации экономики Словении с целью увеличения уровня экспорта страны и достижения большей географической диверсификации, а также для ускорения притока прямых иностранных инвестиций в Словению. Директорат в сотрудничестве с дипломатическими представительствами и консульствами, а также другими компетентными учреждениями, такими как Министерство экономики, Агентство по развитию предпринимательства, интернационализации, иностранным инвестициям и технологиям (SPIRIT), Торгово-промышленная палата Словении (GZS) и другие, предлагает помощь словенским компаниям на иностранных рынках.



фото: MZZ

«Чтобы выйти на рынок, необходим углубленный анализ рынка и бизнеса, тщательная подготовка и огромное упорство», – говорит магистр Аленка Сухадолник, генеральный директор по экономической и общественной дипломатии при Министерстве иностранных дел

Роскошные

четырёхкомнатные квартиры с террасами

Приглашаем в наш офис продаж за Бежиградом
041 686 965 prodaja@akropola.si 040 666 633
www.ekosrebrnahisa.si

ЕКО SREBRNA HIŠA d.o.o., продажа собственной недвижимости. Все квартиры и сертификаты можно посмотреть на нашем интернет-сайте: www.ekosrebrnahisa.si | www.ee-highrise.eu

Требовательный российский рынок

На данный момент в сети 56 дипломатических миссий и консульств работают 22 экономических советника, однако Министерство иностранных дел работает над расширением этой команды. Предполагается, что в каждом представительстве будет свой экономический советник. Кроме того, министерству в проведении экономической дипломатии за рубежом помогает сеть из 127 почетных консулов.

«Мы традиционно работаем с Россией в области фармации, электротехнического и механического оборудования, красок и лаков, в последние годы развивается сотрудничество в области высоких технологий, культуры, образования и лесного хозяйства», – сообщила Сухадолник.

Сухадолник подчеркивает, что Российская Федерация является одним из важных торговых партнеров Словении, занимая восьмое место среди партнеров по экспорту и по количеству оплаченных туристических ночей, и пятое место по ценности прямых иностранных инвестиций в Словению за рубежом. Словенские компании сохраняют свое присутствие на российском рынке, и многие из них имеют свои представительства в России.

«Российский рынок требователен, поскольку на нем высокая конкуренция, а в последние годы в некоторых экономических областях действуют ограничительные меры. Чтобы выйти на него, необходим углубленный анализ рынка и бизнеса, тщательная подготовка и огромное упорство», – говорит Сухадолник. По ее словам, возможность углубить сотрудничество предлагают российские регионы; среди областей важно выделить новые технологии, инновационные решения; также следует развивать связи и обмен в областях искусства, науки, туризма.

Словенские компании сохраняют свое присутствие на российском рынке, 38 из них имеют свои представительства в России. Существует сильная тенденция локализации производства в России, и некоторые крупные словенские компании из областей фармацевтической промышленности, телекоммуникаций, производства лакокрасочных материалов и других отраслей, для которых продажи в Российской Федерации являются важной частью всего бизнеса, построили местные производственные мощности.

Традиционно хорошее сотрудничество, которое расширяется

«Мы традиционно работаем с Россией в области фармации, электротехнического и механического оборудования, красок и лаков, в последние годы развивается сотрудничество в области высоких технологий, культуры, образования и лесного хозяйства», – сообщила Сухадолник.

На крупнейшей в этом году международной туристической ярмарке в Москве Словения также получила награду «Best Spa Destination» среди экспонентов.

Возможности укрепления экономического сотрудничества между двумя странами по-прежнему оцениваются в Министерстве иностранных дел в области эффективного использования энергии, автоматизации, механизации сельского хозяйства, локализации производства в России и совместного появления на третьих рынках.

Добавляется, что сотрудничество с отдельными российскими регионами ведется очень активно: в этом контексте Министерство экономического развития и технологий подписало меморандумы о сотрудничестве с девятью

Возможности укрепления экономического сотрудничества между двумя странами по-прежнему оцениваются в Министерстве иностранных дел в области эффективного использования энергии, автоматизации, механизации сельского хозяйства, локализации производства в России и совместного появления на третьих рынках.





MUNICIPALITY OF MARIBOR
UNIVERSITY CITY OF MARIBOR

Инвестиции в недвижимость в Мариборе (Словения)



Словения – на седьмом месте среди наиболее мирных стран планеты на 2017 год
(источник: Глобальный индекс миролюбия)

Словения – на первом месте в мире в областях качества природной среды и усилий по ее сохранению на 2016 год (источник: Индекс процветания)

Международный деловой центр Марибор - Мы ищем соинвесторов

• 150 000 кв. м территории • 2 500 квартир • 100 000 кв. м офисных площадей.



Почему стоит инвестировать в Марибор (Словения)?

- Локация и логистика: простой доступ к рынкам как Запада, так и Востока - 17 км от Австрии
- Зона Шенгена: транзит из одного государства в другое в пределах Шенгена происходит без пограничных формальностей
- Для активных предпринимателей в Словении предоставляется разрешение на работу и проживание (предоставляется бесплатный доступ к визе)
- Дружелюбие к России – Марибор является городом-побратимом Санкт-Петербурга, а также партнером Вологды и Орловской области у нас хорошее деловое сотрудничество.

Словенские компании сохраняют свое присутствие на российском рынке, 38 из них имеют свои представительства в России.

субъектами Российской Федерации (Москвой, Ленинградской, Самарской, Ульяновской, Алтайской, Ярославской, Владимирской и Вологодской областями, а также городом Москвой). На основе этих меморандумов Министерство экономики и агентство SPIRIT готовят визиты и презентации как в Словении, так и в российских регионах.

Связи между двумя народами

До сих пор между Словенией и Россией было развито очень хорошее сотрудничество в экономической, культурной, научной, образовательной и других областях. Успешному сотрудничеству,

по мнению Министерства иностранных дел, без сомнения, способствуют общие славянские корни и традиционно хорошие отношения между двумя странами.

Негативная тенденция в торговле была преодолена

Ослабление макроэкономических параметров на российском рынке и санкции, введенные из-за действий России в Украине в 2014 году, а также ответные санкции России, несомненно отразились на двустороннем экономическом сотрудничестве.

Будущий посол Словении в России - Бранко Раковец

Новый посол Словении в России, Бранко Раковец, займет свою должность в начале сентября этого года. Он уже работал в Москве в период с 1996 по 2000 год, но теперь возвращается в Россию с «большими ожиданиями и интересами». Раковец говорит, что динамика экономических отношений между странами в последнее время хорошая и что в сотрудничестве с экономическими и другими субъектами он постарается сохранить ее. Он выделил три ключевых вопроса.

Во-первых, эффективное и непрерывное функционирование Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству.

Во-вторых, успешная прямая связь с отдельными российскими регионами, поскольку это делает интеграцию словенских компаний с российскими проще и эффективнее.

И, в-третьих, локализация производства. Это означает, что словенские компании продолжат строить производственные мощности в Российской Федерации. Речь идет об ответе России на международные санкции, так называемом процессе импортозамещения. «Это оказывает одновременно положительное и отрицательное влияние на словенскую экономику, и я думаю, в частности, о соответствующей защите инвестиций. Синергизм деятельности во всех трех областях является основой для успешного развития наших экономических отношений в будущем, особенно в условиях ужесточения ограничительных мер», - подчеркнул он.

Раковец считает, что Словения является «желанным партнером на российском рынке» и может предложить сотрудничество в области модернизации российской экономики, особенно в сфере развития малых и средних предприятий. С другой стороны, российские компании могут помогать словенским компаниям для совместного выхода на рынки третьих стран, особенно на рынки стран бывшего Советского Союза и

Азии, где у них есть давние связи. «Словения, без сомнения, представляет собой хорошую платформу для появления российской экономики на рынке ЕС. Я убежден, что возможностей для дальнейшего углубления экономического сотрудничества между двумя странами много, необходимо только их использовать, к чему мы все будем стремиться», - прогнозирует он.

Посольство в Москве, в котором работает один экономический советник, также аккредитовано для Беларуси и стран Средней Азии: Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана.

Раковец считает, что Словения является «желанным партнером на российском рынке» и может предложить сотрудничество в области модернизации российской экономики, особенно в сфере развития малых и средних предприятий.



Посольство Республики Словения в Москве аккредитовано для семи стран: Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Российская Федерация, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. В посольстве есть один экономический советник и один местный помощник по экономическим вопросам. В посольство обращаются компании, работающие в разных отраслях. В зависимости от особенностей бизнеса, посольство играет важную роль в организации поездок в российские регионы, встреч с представителями федеральных и местных органов власти, организации рекламных презентаций для словенских компаний и их филиалов, а также оказывает помощь в получении информации или ответов на запросы со стороны российских государственных органов и помощь в решении проблем словенских компаний.



Фото: MZZ

С 2014 года Словения регистрирует негативную тенденцию в объеме торговли между двумя странами (-27% в 2015 году и -3% в 2016 году), однако тенденция изменилась в 2017-м: зафиксировано увеличение товарообмена на 14% в 2017 году, причем последний вновь превысил 1 млрд евро, составив 1,133 млрд евро. Объем товарообмена между странами за первые три месяца 2018 года составил 286 млн евро и показал рост на 2%.

Около 0,15% экспорта Словении в Российскую Федерацию были затронуты санкциями ЕС, в то время как санкции России (запрет на импорт некоторых сельскохозяйственных продуктов в Россию до 31 декабря 2018 года) затронули около 0,98%, говорится в сообщении МИД. Эти оценки учитывают данные за 2013 год, поскольку позже Словения не экспортировала продукты, на которые распространяются ограничения. Более того, косвенные последствия были более значительными и отразились на долгосрочной перспективе, добавили в МИД.

Словения выступает за двухуровневый подход

Словения продолжает выступать за двухуровневый подход в отношении ограничительных мер против Российской Федерации в результате несогласия с политикой России в отношении Украины: она поддерживает единство ЕС в отношении санкций, подчеркивая при этом необходимость работать с Россией в областях, представляющих общий интерес, а также вести диалог по вопросам, в рамках которых у стран разделились взгляды.

Экономические санкции ЕС против России действительны до 31 июля 2018 года, и их продление ожидается еще на шесть месяцев, то есть до 31 января 2019 года. Продолжительность экономических санкций связана с вступлением в силу Минских соглашений. Министерство иностранных дел подчеркнуло, что словенские компании обеспокоены возможным принятием ЕС новых санкций или распространением их на новые экономические зоны, либо продукты, а также возможными контрмерами со стороны Российской Федерации.

Следующее заседание комиссии после назначения словенского правительства

В развитии экономического сотрудничества между двумя странами важную роль играет Межправительственная комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству, которую со словенской стороны возглавляет министр иностранных дел, а с российской – министр связи и массовых коммуникаций. В заседании принимают участие Президент Словенско-Российского делового мира и заинтересованные компании.

Комиссия определяет перспективные направления взаимного сотрудничества и конкретные шаги по его улучшению, а также координирует программу крупных проектов между двумя странами. На данный момент было проведено 35 заседаний.

Последнее заседание этой комиссии состоялось 13 октября 2017 года в Москве, а следующее запланировано на вторую половину 2018 года в Словении после назначения нового словенского правительства, говорится в сообщении МИД.

Объем товарообмена между странами за первые три месяца 2018 года составил 286 млн евро и показал рост на 2%.

Около 0,15% экспорта Словении в Россию были затронуты санкциями ЕС; ответные санкции России затронули около 0,98% словенского экспорта.



Фото: Kolektor

Напечатано на бумаге Vprint, 80 г, бумажной фабрики АО "ИРРА-ИДЕМ КРЪКО"

Россиян интересуют цифровые решения и «умные» города

Инвестиционные возможности для российских компаний в Словении имеются во всех отраслях; особенно интересными представляются инвестиции в инфраструктуру туризма, пищевую промышленность и развитие «умных» городов с помощью цифровых платформ.

Андрея Шаламун

По словам Министерства экономического развития и технологий, согласно бизнес-справочникам, в Словении существует немало компаний с российским и смешанным капиталом, в общей сложности около тысячи.

По словам Министерства экономического развития и технологий (MGRT), согласно бизнес-справочникам в Словении существуют немало компаний с российским и смешанным капиталом (в общей сложности около тысячи). Только в 2016-17 годах на ежегодном уровне насчитывалось около 100 новых компаний с российским и смешанным капиталом. «Области интересов разные. Для российской стороны большой интерес представляют недвижимость и туризм, но, безусловно, и другие области товарообмена интересны для дальнейшего углубления

сотрудничества», – оценивает ситуацию MGRT, добавляя: «Было бы разумно выделить сотрудничество в рамках стратегии интеллектуальной специализации и интеграции российских компаний в этих областях».

Возможности для инвестиций российских компаний в Словении имеются во всех отраслях

В Агентстве SPIRIT убеждены, что возможности для инвестиций российских компаний в Словении есть буквально во всех отраслях. «Вероятно,

больше деловых связей будет тогда, когда словенские экспортные компании на российском рынке наглядно продемонстрируют преимущества настоящей, развивающейся бизнес-модели», – сказали в агентстве. Отмечается, что построение взаимного доверия среди российских инвесторов имеет первостепенное значение. «Там, где словенским компаниям удалось построить партнерство и установить доверительные отношения, сотрудничество идет более продуктивно», – было отмечено.

Помимо туризма и недвижимости, SPIRIT также видит возможности для российских инвестиций в словенскую пищевую промышленность, развитие «умных» городов с помощью цифровых платформ, автомобильной промышленности, сельского хозяйства, фармацевтики и других отраслей.

Россияне в Словении чувствуют себя хорошо

В настоящее время российские компании являются наиболее активными в производстве стали и металлургии; следом идут пищевая промышленность и туризм. «Самые активные находятся там, где в долгосрочной перспективе получается наладить взаимодействие с местной средой. Не секрет, что русские чувствуют себя хорошо в Словении. Это позволяет гостям поддерживать

свою российскую идентичность посредством своего бизнеса и сосуществования с местной средой.

Последнее может предложить далеко не каждая страна.

Для русских в Словении характерно исключительно быстрое изучение словенского языка при сохранении своей культурной самобытности в соседстве и сотрудничестве со словенцами», – сказали в агентстве SPIRIT.

Здесь подчеркивают, что российские компании «чрезвычайно заинтересованы в словенских, что связано, в частности, со многими рекламными мероприятиями SPIRIT Slovenija, которое интенсивно сотрудничает с посольством России в Любляне и Федеральным министерством экономического развития России в Москве», – утверждают в агентстве. Несколько лет назад это партнерство объединили и формализовали, создав Межправительственную комиссию по экономическому сотрудничеству между двумя странами. «В частности, сотрудничество SPIRIT Slovenia ведется напрямую с представителями властям регионов РФ, а также непосредственно с компаниями», – говорят они.

В настоящее время российские компании являются наиболее активными в производстве стали и металлургии, затем в пищевой промышленности и туризме.



Преимущества бетона ПРЕДВАРИТЕЛЬНО СМОНТИРОВАННЫЕ ВАННЫЕ

- Снижение количества времени на сооружение
- Продукты под ключ
- Пожаростойкость
- Звукоизоляция
- Долговечность
- Водостойкость



НАШИ РАЗРАБОТКИ И ПРОДУКЦИЯ – ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ВАШИХ ЗАПРОСОВ

- Предварительно смонтированные ванны
- Серфинг-парки
- Памп-треки
- Оригинальные радиаторы



Посетите нас
www.varis-group.com

В Агентстве SPIRIT убеждены, что возможности для инвестиций для российских компаний в Словении есть буквально во всех отраслях.

Ставка на цифровые технологии

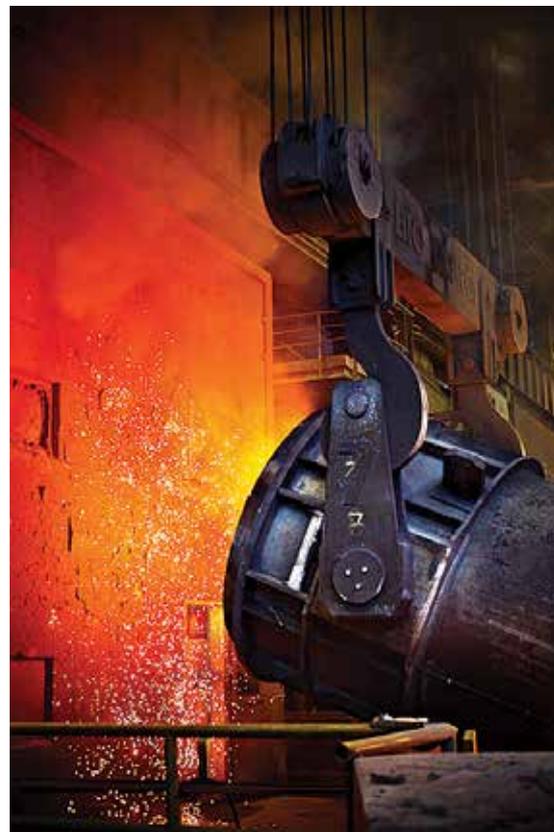
Особенно отчетливо видна область перевода экономики Словении и России на цифровые решения. «Российская политическая элита» определила стратегию развития, ставящую на первое место оцифровку всей экономики, и в этой связи у Словении имеются отличные предложения для развития различных отраслей экономики. Существует сотрудничество на уровне экспертов, и обмен информацией между которыми создает возможности для новых видов деловой активности между компаниями. Например, в апреле в сотрудничестве с «Роскосмосом» мы провели трехдневную конференцию под названием «Оцифровка экономики с использованием космических технологий». Осенью мы отправимся вместе с экспертами по экономическим вопросам в Самарскую область, где будем искать российские компании, которые нуждаются в инженерных решениях и мерах в области перевода на цифровые технологии. Местная автомобильная промышленность уже заявила о необходимости и желании работать со словенскими экспертами в указанной области, поскольку для успешной работы нуждается в модернизации в новом тысячелетии», – говорится в заявлении агентства SPIRIT.

Они также отмечают, что российские владельцы «в среднем известны как хорошие работодатели, которые дают своим сотрудникам возможность развиваться и зарабатывать больше среднего показателя». Владельцы отелей в индустрии туризма также известны как надежные работодатели, а сотрудники отмечают стабильную и достойную оплату труда. Заработная плата в этой сфере также считается выше средней».

Преимуществом Словении является также качественный персонал...

В настоящее время крупнейшими иностранными инвестициями в Словении являются российские, а именно в SIJ Group. «В последнее время была проведена большая докапитализация, что свидетельствует о долгосрочном усилении бизнеса в Словении», – говорят в SPIRIT.

Что говорят в SIJ Group? «Между Словенией и Российской Федерацией существуют традиционные исторические, культурные и экономические связи, которые способствуют укреплению общего товарооборота, прежде всего в фармацевтической, пищевой и автомобильной промышленности», – отмечает член правления SIJ Group Игорь Малеванов. Он подчеркивает, что для многих из наиболее успешных словенских компаний большой российский рынок является одним из ключевых или даже наиболее важным, а Словения стала важной отправной точкой для российских компаний на рынке ЕС и Балкан. «В прошлом словенские компании инвестировали, в первую очередь, в Российскую Федерацию,



Г.С. Фото

Напечатано на бумаге Vprint, 80 г, бумажной фабрики АО "ИРРА-ИДЕМ КРЖКО"

а сегодня в Словении все больше и больше успешных российских инвестиций», – говорит Малеванов.

В качестве важного преимущества Словении раскрывается относительно хорошо подготовленный и качественный персонал с хорошим знанием одного или нескольких иностранных языков. «Огромным потенциалом Словении также является ее стратегическое географическое положение, которое дает возможность иностранным инвесторам реализовать планы расширения, поскольку Словения является шагом до других рынков ЕС и за ее пределами, особенно в балканской части», – сообщил наш собеседник.

...и инновационные возможности

Он также отметил инновационные возможности Словении. «Благодаря профессионально подготовленным исследователям, а также развитой сети профессиональных центров, с достаточной частотой иностранцами принимается решение о покупке компаний или инвестировании в Словению».

Чрезмерное бремя работы с налогами препятствует инвесторам

Но даже в Словении жизнь не так сладка. «Государство должно заняться реформированием фискальной политики, поскольку чрезмерное бремя, связанное с налогами и взносами, безусловно, сдерживает многих инвесторов. Кроме упомянутого, в Словении отмечается также



Фото: Бор Добрин

«Благодаря профессионально подготовленным исследователям, а также развитой сети профессиональных центров, с достаточной частотой иностранцами принимается решение о покупке компаний или инвестировании в Словению».

Игорь Малеванов,
SIJ Group

ряд других негативных нюансов, в частности, жесткость трудового законодательства и неэффективность судебной системы.

Эффективность судебной системы должна быть усилена, платежная недисциплинированность должна контролироваться, а для ее устранения должны применяться более быстрые методы. Иностранцы инвесторы также сталкиваются и со сложными процедурами запуска бизнеса и тяжелым административным подходом», – заявляет Малеванов.

Он также указывает, что словенская система образования может быть более адаптирована к потребностям рынка, поскольку существует хронический дефицит сотрудников с техническим образованием. «Мы сталкиваемся с этой проблемой в SIJ Group, поэтому активно участвуем в ее решении, взяв на себя обязательство по повторному внедрению программы "Техник металлургии" в средней школе Равны, в Равне-на-Корошкем, где работают наши компании. Мы активно участвуем в школьном процессе обучения, предлагаем практику на производстве и мотивируем молодежь к получению технического образования посредством стипендий и субсидирования учебников», – говорит наш собеседник.

«Сравнивая жизненные ценности и мотивацию сотрудников из России и их коллег из Словении, хочу отметить, что для словенцев очень важна семейная и частная жизнь. Адекватная оплата за выполненную работу, конечно, важна, но деньги не всегда на первом месте. Когда работодатель предлагает сотруднику более высокую должность, более высокую зарплату и, следовательно, большую ответственность, работник может принять решение не в пользу карьерного роста, поскольку семья и наличие свободного времени будут на первом месте по его шкале жизненных ценностей, которые очень значимы для людей», – предупреждает Малеванов.

Он добавляет, что имеет существенные различия и деловая культура, которую российские компании могут наблюдать при выходе на словенский рынок. «В России данное слово имеет большое значение – может быть, даже большее, чем уважение к содержанию договора, при этом в Словении гораздо выше ценят официально оформленные отношения», – добавляет наш собеседник.

Иностранцы инвесторы также сталкиваются со сложными процедурами запуска бизнеса и тяжелым административным подходом.



Санкции не оказали существенного влияния на бизнес

Мы спрашивали у компаний, как они работают с российскими партнерами, учитывая эффект санкций. У большинства из них нет проблем. Они говорят, что важно поддерживать партнерские отношения, а также сосредоточиться на возможностях.

Ана Вучина-Вришак



фото: Tajfun

Петер Грачнер, руководитель представительства ООО «Тайфун РУС»

С самого начала бизнеса на российском рынке в 2008 году Tajfun RUS была зарегистрирована как местная компания. Это значительно облегчает нам работу с партнерами на этом рынке, поскольку никакие процедуры продаж не зависят от каких-либо посреднических услуг или возможных внешних санкций. У нас также открыты счета в России, которые независимы от материнской компании в Словении, а сотрудники в основном граждане России, которым легче найти подход к нашим местным партнерам, чем иностранцам.

Наша задача на российском рынке – импортировать оборудование словенской компании Tajfun, хранить это оборудование на складах, продавать в Российской Федерации и оказывать сервисную поддержку оборудования. Мы всегда открыты для дополнительных областей сотрудничества и ищем партнеров, которые приведут нас к потенциальным покупателям как в частном, так и в государственном секторах. Прежде всего, важно поддерживать партнерские отношения, обновлять их и искать вместе с партнерами общие решения, которые приведут нас к цели.

На первом месте при ввозе импорта из Европейского Союза в Российскую Федерацию стоит подготовка. Каждое изделие должно соответствовать российским стандартам. Это важно для получения всех необходимых сертификатов на импорт. Исходя из этого, все во многом связано с бюрократией, которая требует качественного аутсорсинга – или, что еще лучше, хороших связей в отдельных учреждениях. Иногда ситуация со ввозом какого-нибудь товара может осложниться, однако все это можно уладить. Что касается возможных проблем на самом рынке, наиболее важными являются личные отношения с партнерами. Когда вы находите с потенциальным партнером общий язык на личном уровне, дверь открывается шире. В противном случае гораздо труднее работать эффективно, независимо от качества или цены предлагаемого продукта.



фото: Sberbank

Гашпар Огрис-Мартич, президент Правления Sberbank d.d.

Sberbank banka d. d. действует в Словении под торговой маркой Sberbank с 2012 года. Большая доля акций принадлежит Sberbank Europe. С момента своего основания банк постоянно увеличивает объем бизнеса и уровень популярности в Словении. Учитывая, что Sberbank banka d.d. является банком, созданным в ЕС, санкции Европейского Союза к нему не применяются. Таким образом санкции, упомянутые выше, не ограничивают наш бизнес. Однако в отдельных случаях зарубежных транзакций возникает необходимость уточнить обстоятельства возможной недействительности транзакций.

Банк стремится быть надежным партнером международных торговых компаний. Это позволяет использовать широкий спектр услуг и альтернативных финансовых решений. Благодаря мощной сети банков и представительств, Sberbank обеспечивает высококачественный пользовательский опыт быстрым и профессиональным консультированием, целью которого является определение наиболее подходящего метода оплаты и финансирования бизнеса партнеров.

Sberbank banka d. d. в рамках группы Sberbank Europe также сосредоточился на связи европейских компаний с российскими – и наоборот. Банк решает каждую возможную проблему такого сотрудничества индивидуально, принимая во внимание как законодательство Словении, так и европейское законодательство.

Алеш Поляншек, коммерческий директор, Alpina

По нашим оценкам, колебания заказов на российском рынке в значительной степени не являются результатом так называемых санкций. В сегменте высококачественной, удобной кожаной обуви европейского производства, которую предлагает Alpina, на рынке по-прежнему остается место для нас. Среди покупателей среднего и ниже классов ввиду ослабленной покупательной способности стала заметна тенденция к значительному снижению стоимости покупки, и решением сложившейся ситуации не всегда является место производства и его организация. В результате чего часть клиентов переходит к производителям из Турции и другим, значительно более дешевым, поставщикам, – которые, однако, с точки зрения качества, дизайна и внешнего вида обуви отстают от нашего предложения. Мы считаем, что эта ситуация на рынке недолговечна.

На российском рынке мы работаем напрямую с клиентами или через дистрибьютора. В обоих способах ведения бизнеса также требуется большое участие нашей команды продаж. Даже в случае возникновения трудностей, появившихся по причине внешних обстоятельств, уникальная производительность команды имеет важное значение, как и вовлеченность всех сотрудников, работающих на ключевых рынках.

Мы всегда ищем новые возможности на рынке и открыты для нового сотрудничества или партнерства в области продаж модной инновационной спортивной обуви Alpina.



Фото: Alpina

Ян Пониж, директор компании SIBIZ

Несмотря на ожидания многих аналитиков, санкции способствовали увеличению объема бизнес-запросов и бизнеса в целом; наибольший рост продемонстрировал сегмент консалтинга и поддержки, в которых мы зафиксировали резкое увеличение поддержки средних и крупных российских компаний, которые выходят на иностранные рынки и ищут новые возможности для продаж и ведения бизнеса на территории ЕС.

Мы согласны с тем, что геополитическая и экономическая ситуация в последние годы изменялась крайне быстро и непредсказуемо. Несмотря на такие изменения, при оказании компанией услуг высокого уровня, развитии и укреплении хороших личных и деловых отношений с клиентами, всегда есть шанс добиться успеха даже в период сложной экономической ситуации. Клиенты высоко ценят подобный подход к работе. Сами мы ко всем трудностям и проблемам подходим активно и позитивно. Таким образом, совместно со множеством других заинтересованных сторон, таких как Словенская государственная палата, сотрудники наших дипломатических представительств и консульских учреждений и т.д., мы всегда находим решения и преодолеваем препятствия. В конце концов, личные отношения и доверие всегда были крайне важны.

Мы заслуживаем доверие клиентов из России и других стран мира, которые хотят расширить свой бизнес на территории Словении, Европейского Союза и стран бывшей Югославии; наш девиз – индивидуальный подход к каждому клиенту, поскольку каждый из них имеет свою собственную жизненную историю и впоследствии – уникальные требования.



Фото: SIBIZ

Алеш Клавжар, директор по финансам, Iskra

На сегодняшний день мы еще не почувствовали санкций, ввиду того, что компания Iskra не занимается продажей продуктов попадающих под санкции. Недавно мы открыли дополнительную область сотрудничества, особенно в области управления энергопотреблением, что очень приятное для нас событие. Нами было отмечено, что в последнее время российские компании стали осознавать ограниченность доступа к энергоресурсам и тот факт, что данный товар постепенно становится редким.

На каждом рынке необходимо пережить хорошие и плохие времена. Когда наступают трудные времена и начинаются проблемы в бизнесе, легче всего уйти с определенного рынка. Необходимо понимать, что любое возвращение на рынок будет еще более сложным.

В Iskra интенсивно ускоряются продажи, так как российский рынок является ключевым и традиционно важным рынком для словенских компаний. В будущем мы планируем экспортировать больше продуктов различных программных групп на российский рынок и неуклонно повышать объемы продаж.



Фото: Iskra



Знатоки говорят, что ценные покупки богатых россиян в Словении в наши дни являются исключением, а не правилом.

Россияне являются одними из лучших покупателей недвижимости в Словении

Недвижимость, представляющая интерес для россиян, должна быть близка к туристической зоне, будь то озеро или горнолыжный курорт, либо привлекать живописным видом.

Дарья Коцбек

Говоря о запросах российских покупателей, предложение недвижимости в Словении является уместным и интересным для них.

Каждый двадцатый покупатель недвижимости через агентство Makler Bled – из Российской Федерации. «Покупатели из России не приобретают недвижимость в крупных городах Горенского региона, еще реже – в деревнях. Недвижимость, представляющая интерес для россиян, должна быть близка к туристической зоне, будь то озеро или горнолыжный курорт, либо привлекать живописным видом. Вероятнее всего, это должен быть нестандартный дом или какое-то специальное предложение», – объясняет директор агентства Makler Bled Борут Кордеж.

В Горенской части в центре внимания Блед, в Приморье – Порторож

Как локация для покупателей из Российской Федерации, Блед и прилегающие районы занимают первое место; некоторый интерес также наблюдается в отношении Краньской Горы, немного меньший спрос на Бохиньскую долину. Другие населенные пункты для российских покупателей не интересны. По словам агентства Makler, изредка покупают квартиры в Радовлице или в другом крупном населенном пункте в Гореньске.

В Приморье покупатели из Российской Федерации больше всего интересуются

Фото: Makler Bled

Напечатано на бумаге Vprint, 80 г, бумажной фабрики АО "ИРРА ИДЕМ КРЪКО"

недвижимостью в Портороже. В начале года россиянка Татьяна Исаева основала компанию Vera nepremišnina в столице Словении - Любляне, через которую перекупила у американского фонда Pine River Capital здание на Чоповой улице, одной из старейших и самых известных улиц в центре города. Это здание, согласно неофициальной информации, полученной журналистами газеты «Финансы», обошлось ей в 7,5 млн евро. Знатки говорят, что такие покупки богатых россиян в Словении в наши дни являются исключением, а не правилом. Россияне Игорь Шилков, Игорь Захаров и Игорь Макаров являются владельцами отеля «Кубо» в Любляне, а также крупнейшего регионального отеля «Канин» в городе Бовец.

В Мариборе, втором по величине городе Словении, с 2014 года Термы Марибор и вместе с ним отели «Хабакук», «Пирамида» и «Орел», а также медицинский терминальный центр «Фонтана» принадлежат Faktoring Finans – дочерней структуре компании «Газпром». Два года назад гражданин России Александр Комолов через свою компанию Grad Burg в Портороже купил особняк «Сливница» возле Марибора, находившийся до того в собственности государства.

Половина отелей в Рогашке Слатине принадлежит россиянам

Примерно половина отелей в Рогашке Слатине принадлежит россиянам. Опыт муниципалитета Рогашка Слатина с российскими покупателями можно считать позитивным, поскольку они оказались хорошими хозяевами и соседями. Муниципалитет отмечает, что все российские компании в Рогашке Слатине управляются словенцами и нанимают на работу местных жителей. Компания SLKI, которую в 2014 году основали российские граждане Сергей и Людмила Кациевы, владеет тремя отелями в Рогашке Слатине. По данным газеты «Дело», 1,5 млн евро были инвестированы в ремонт и модернизацию части гостиничных номеров и обновление спа-центра; также планируется инвестировать еще 8 млн евро в течение ближайших трех лет. Клиенты из России в Рогашке Слатине интересуются не только коммерческой недвижимостью, но и старыми домами, нуждающимися в реставрации. Муниципалитет подчеркивает, что эти дома реставрируются в соответствии с местными архитектурными принципами, таким образом сохраняя архитектурный образ региона.

Твердые договоры

«В русских клиентах мы больше всего ценим открытость и оперативность принятия решений, честность и немедленную оплату. На самом деле, они являются одними из лучших покупателей», – сказал Зоран Джукич, директор агентства недвижимости Stoja nepremišnina из Любляны.

Говоря о запросах российских покупателей, предложение недвижимости в Словении, по словам Джукича, является уместным и интересным для них. Недвижимость для покупки или найма россияне ищут по всей Словении. «Возможно, на побережье и на Бледе наблюдается дефицит предложения», – сказал Джукич и добавил: «Регионы, интересные российским покупателям, малы, а предложений в них не так много, поэтому не всегда легко адаптировать их к потребностям клиентов. В основном наоборот, клиенты должны адаптироваться к предложению», – отмечает Борут Кордеж.

На Бледе, как и Гореньском регионе в целом, клиенты из Российской Федерации в основном заинтересованы в покупке новых домов, а в последнее время также в участках под застройку, где они сами могут построить жилой дом.

Существует меньше интереса к покупке квартир, апартаментов и домов для отдыха. «Их очень интересуют либо старые виллы, либо самые современные здания, то есть объекты, которые чем-то выделяются», – объяснил Кордеж. По его словам, русские, которые постоянно проживают в Словении, в последнее время покупают дополнительную недвижимость, которую впоследствии превращают в места для туристов (это инвестиционные проекты), большинство из которых – многоквартирные дома.

Агенты Makler Bled чаще всего контактируют с клиентами из России в течение более длительного периода времени, вплоть до нескольких лет, так как покупатели готовы ждать до тех пор, пока на рынке не появится соответствующая недвижимость. У агентства есть хороший опыт работы с клиентами из России. Те твердо придерживаются договоренностей – вероятно, отчасти потому, что у них нет проблем с оплатой покупки и достаточно легки на подъем. «В целом, общение между словенцами и россиянами спонтанно и основано на взаимной симпатии, возможно, из-за общих славянских корней», – говорит Кордеж.



фото: Stoja Trade

«В русских клиентах мы больше всего ценим открытость и оперативность принятия решений, честность и немедленную оплату. На самом деле, они являются одними из лучших покупателей».

Зоран Джукич

Русские чувствуют себя хорошо у нас, и легко могут адаптироваться

Агентство Makler Bled продало довольно много недвижимости клиентам из России и продолжают поддерживать с ними хорошие отношения. «Они часто переселяются жить в Словению и очень хорошо интегрируются в нашу специфическую [гореньскую] среду». «Русские очень хорошо себя чувствуют в нашей стране, их радушно принимают, да и сами они отлично адаптируются», – говорит Борут Кордеж, представитель агентства.

В Медицинском центре Рогашка русские гости высоко ценят воздействие лечебной воды Donat Mg и качественных услуг в области специализированных обследований, диагностики и реабилитации, эстетической дерматологии, хирургии, физиотерапии, массажа и ухода за телом.



Фото: Rogaska Slatina

Словения для гостей из России является направлением, которое предлагает покой и расслабленный отдых

Гости из Российской Федерации все чаще решают отправиться в Словению. В прошлом году, по подсчетам Словенской туристической организации (STO), Словению посетило на 33% больше россиян, чем в 2016-м. «Мы рады, что гости из Российской Федерации возвращаются в Словению в завидном количестве», – говорят в STO.

Дарья Коцбек

Больше на



По его словам, родство славянской души относится к числу факторов, которые убеждают россиян приехать в Словению.

Гости из Российской Федерации традиционно выбирают оздоровительные курорты (на них в прошлом году пришлось 46% оплаченных ночей) и приморские города (27% от всех оплаченных ночей). Самым популярным местом отдыха является Рогашка Слатина, известная лечебными водами Donat Mg. Ради питьевой минеральной воды российские туристы также едут на курорт Раденци.

Их удивляют гостеприимство и дружелюбие местных жителей

«Русские воспринимают Словению как направление, отличающееся от массового туризма, место, которое предлагает покой и расслабленный отдых, разнообразные велнес-услуги, прекрасные курорты и ориентируется на здоровый образ жизни. Их удивляют гостеприимство и дружелюбие местных жителей, ухоженность окрестностей и нетронутая природа. Их впечатляет высокое

качество жизни в нашей стране (чистый воздух и питьевая вода), свежие и сезонные продукты. Кроме словенской кухни, их также впечатляют превосходные словенские вина. В дополнение к гостеприимству они ценят надлежащую взаимосвязь между качеством услуг и ценой», – перечисляет СТО.

Изток Албауэр, директор Словенских природных курортов, говорит, что российских гостей больше всего впечатляют очевидный эффект лечебных природных свойств, расположение словенских природных курортов в чистой, природной среде, среди лесных массивов. По его словам, родство славянской души относится к числу факторов, которые убеждают их приехать в Словению. Словения привлекательна для гостей из Российской Федерации из-за небольшого расстояния между пунктами назначения и аэропортом Любляны, а также непосредственной близости Загреба, Венеции, Вены и других крупных иностранных городов.

В Медицинском центре Рогашка русские гости высоко ценят воздействие лечебной воды Donat Mg и качественных услуг в области специализированных обследований, диагностики и реабилитации, эстетической дерматологии, хирургии, физиотерапии, массажа и ухода за телом. По словам Мануэлы Колар-Шкрабл из отдела маркетинга, в этом году центр стал предлагать магнитно-резонансные исследования.

Она напоминает, что Donat Mg – природная минеральная вода с самым высоким содержанием магния в мире, которая оказывает позитивное воздействие на здоровье человека с различными лечебными эффектами. «Мы также являемся крупнейшим частным медицинским учреждением в Словении, где работают 50 врачей, специализирующихся в различных областях диагностики, знания и опыт которых основаны на 400-летней традиции». Самое современное оборудование открывает возможности для быстрого и комплексного лечения каждого гостя. Качество и безопасность наших услуг подтверждается сертификатом Словенского качества и платиновой канадской международной аккредитацией», – отмечает Мануэла Колар-Шкрабл.

В Медицинском центре Рогашка российские гости, которых здесь высоко ценят, составляют почти половину всех гостей. Уже несколько лет центр старается популяризировать Рогашку Слатину в качестве курортного направления в России, предлагая богатое туристическое предложение (оздоровление, гостиничные услуги, кулинария, развлечения и т.д.).

По словам Фабио Бутолена из отдела маркетинга, гранд-отель «Donat Superior» приглашает российских гостей, предлагает им качество, превосходное нестандартное размещение, обслуживание персонала с профессиональным индивидуальным подходом и знанием языка.

Гостей также привлекает удобное расположение здания Медицинского центра, проход к которому возможен по оборудованному туннелю от главного корпуса.

Гости из России представляют 40% гостей гранд-отеля «Donat Superior», а к 2020 году этот процент планируется увеличить.

Порторож является самым популярным городом среди российских гостей на побережье. В приморских отелях также встречаются поклонники оздоровительных программ и велнеса, которые готовы заплатить самую высокую цену за номер, поскольку имеют высокие требования к стандарту обслуживания и проживания. В Термах Порторож, где действуют семь различных центров, за медицинские и велнес-услуги они готовы заплатить в среднем по 5000 евро на человека.

«Slovenia Unique Experience»

В Словенской организации туризма планируется для своих постоянных и самых притязательных гостей создание дополнительного предложения с широким выбором 5-звездочного обслуживания с опытом и под знаком качества Slovenia Unique Experience.

Словения на российском рынке еще не успела приобрести большую популярность среди направлений культурного, гастрономического или энологического туризма. Именно поэтому СТО с партнерскими компаниями из области туристической индустрии на международной туристической выставке Moscow International Travel & Tourism (MITT), проходившей в этом году в Москве, помимо оздоровительного, подчеркнул также особенности культурного туризма.

По словам Изтока Албауэра, словенские природные курорты адаптируют свое предложение к пожеланиям гостей из России, принимая их во внимание при подготовке программ. Многие сотрудники говорят по-русски, а надписи на русском языке значительно облегчают ориентацию гостей на месте. Российские граждане представляют 2% всех гостей страны и 3,7% иностранных гостей на словенских природных курортах, количество оплаченных ночей россиянами в процентном соотношении составляет 4,7% от всего количества ночей, предлагаемых отелями для своих гостей, и 9,4% от количества ночей, купленными иностранцами.

Таким образом, прослеживается тенденция к повышению средней продолжительности пребывания, которое в среднем составляет 10 дней.

Четыре из десяти гостиниц в Курортном парке Рогашки Слатины (гранд-отель «Рогашка», «Штроссмайер», «Штирия» и «Александр») находятся в собственности российских граждан. Российские и русскоязычные гости в Рогашке Слатине и других регионах Словении любят приобретать отели и другие объекты недвижимости.

Российские граждане представляют 2% всех гостей страны и 3,7% иностранных гостей на словенских природных курортах, количество оплаченных ночей россиянами в процентном соотношении составляет 4,7% от всего количества ночей, предлагаемых отелями для своих гостей, и 9,4% от количества ночей, купленными иностранцами.

В Словенской организации туризма планируется для своих постоянных и самых притязательных гостей создание дополнительного предложения с широким выбором 5-звездочного обслуживания с опытом и под знаком качества Slovenia Unique Experience.

Йоже Цоларич: Krka является одним из первых и крупнейших инвесторов в фармацевтическую промышленность России

Для словенской фармацевтической компании Krka, которая начала свою работу в России в период Советского Союза, российский рынок является крупнейшим зарубежным рынком, и это положение, вероятно, сохранится на некоторое время – так считает Йоже Цоларич, президент и главный исполнительный директор Krka.

Ана Вучина-Вринач

Российская Федерация остается нашим крупнейшим отдельным рынком, в который мы будем продолжать инвестировать по трем направлениям: развитие и маркетинг новых продуктов, развитие наших человеческих ресурсов и увеличение производственных мощностей на заводе «Крка-Рус».

Россия – большой рынок, на котором Йоже Цоларич видит множество возможностей ввиду размера страны (почти 145 миллионов жителей), так и экономического роста и роста покупательной способности. Российский фармацевтический рынок входит в число крупнейших в мире, и по-прежнему принадлежит к развивающимся рынкам, которые, по мнению экспертов, в следующие годы будут расти от 7% до 9% в год. Йоже Цоларич также отмечает, что в России высоко ценятся знания культуры, истории, литературы и языка, однако для сотрудничества ключевым является взаимодополняемость обеих экономик.

Krka присутствует в России с 1965 года, более 50 лет. Каким был бизнес в прошлом по сравнению с сегодняшним днем?

Krka начала свою работу в России со времен Советского Союза, когда Югославия и Krka играли роль «торгового моста» между западными рыночными экономиками и довольно замкнутой и плановой экономикой Востока. В течение этого периода Krka производила большую часть своей продукции по лицензии крупных западных концернов и успешно продавала их Советскому Союзу. Для того времени были характерны большие централизованные плановые заказы, выполненные и оплаченные путем клиринга. Медикаменты в Советском

Союзе были дефицитным товаром, а конкуренция была низкой.

Затем последовал период широкой либерализации и расширения частных инициатив, в том числе в области поставок лекарств. Способ ведения бизнеса изменился, а централизованные закупки и обеспечение сменились на крайне разносторонние рыночные предложения. Krka даже в эти относительно хаотичные времена нашла свое место и начала активно сотрудничать с более чем сотнями новых клиентов. В это же время она создала и свое представительство в Российской Федерации, что было важно для дальнейшего развития Krka в этой стране. В середине 1990-х годов начали активно продавать в России собственные дженерики под своими брендами и создавать сеть маркетинга и продаж. В 1998 году, во время финансового кризиса, последовавшего за сильной девальвацией рубля и падением покупательной способности, которая сдерживала развитие России и фармацевтического рынка в течение 2-3 лет, Krka, несмотря на сложную ситуацию на рынке, не только оставалась, но даже укрепила свою позицию. Этому способствовало создание собственной дистрибуторской и сбытовой компании «Крка Фарм».

После 2003 года российский фармацевтический рынок был консолидирован, резко возросла конкуренция. В это время Krka совершила

бизнес-скачек благодаря строительству современного фармацевтического завода «Крка Рус» в промышленном районе города Истры на северо-западе от Москвы, что дало возможность получить статус отечественного производителя и достичь в 2006 году определенной высоты: продаж на 100 миллионов евро.

За все эти годы сотрудничество с российскими партнерами продвигалось с завидной динамикой. Вместе мы создали и продолжаем укреплять экономическое сотрудничество, которое на протяжении многих лет превращается в более высокие формы деловых отношений. Мы сотрудничаем с разными источниками знаний, интенсивно работаем с ними, стремимся быстро и эффективно передавать общие результаты конечным пользователям. Сегодня Krka и наши качественные, эффективные и безопасные препараты, продаваемые под собственными брендами, хорошо известны в Российской Федерации, ведь мы присутствуем в аптеках по всей стране.

В 2013 году, благодаря инвестициям в новый завод и логистический центр «Крка-Рус-2» в Истре, наши производственные мощности на общей площади 34 500 м² еще более увеличились. В последующие годы будет установлено дополнительное оборудование для удовлетворения потребностей рынка – до 2,5 млрд таблеток и капсул в год. В настоящее время «Крка-Рус» производит более половины всей продукции, продаваемой на российском рынке; успешно также работает дистрибьюторская компания «Крка Фарма». С 2012 года мы увеличили производство в «Крка Рус» в четыре раза. В настоящее время ООО «Крка-Рус» производит более 60% общего количества товаров, продаваемой в Российской Федерации.

Сегодня Krka в России, где работают около 2000 сотрудников, формирует продажи почти на 300 миллионов евро. Благодаря собственной производственной единице «Крка-Рус», а также маркетингу и дистрибуции «Крка Фарма», мы вошли в круг ведущих фармацевтических производителей Российской Федерации. Мы также являемся крупнейшим словенским экспортером и инвестором в Российской Федерации.

Как действует бизнес на российском фармацевтическом рынке? Есть ли какие-либо особенности?

Высокие технологии, высокие инновации, стабильный и относительно быстрый рост, обусловленный демографическими изменениями, высокий уровень регулирования, социальная значимость, а также глобализация, как и во всем мире, являются характеристиками фармацевтической промышленности в Российской Федерации. Фармацевтическая промышленность подчиняется обычным рыночным законам, в чем сильно не отличается от других отраслей промышленности.



фото: Krka

Что бы вы сказали про российский рынок в сравнении с другими рынками, на которых вы ведете дела?

Российский фармацевтический рынок входит в число крупнейших мировых фармацевтических рынков: по количеству жителей он на девятом месте, по ценности – на одиннадцатом-двенадцатом. Он по-прежнему принадлежит к развивающимся фармацевтическим рынкам, который, по мнению экспертов, в последующие годы будет расти от 7% до 9% в год. Это означает, что рынок имеет большой потенциал. Для Krka российский рынок является наиболее крупным, и такая тенденция сохранится в течение некоторого времени в будущем – несмотря на то, что мы сосредоточились и на других крупных рынках.

Потребление медикаментов в России по-прежнему относительно низкое, но с дальнейшим развитием рынка, особенно с развитием сферы медицинского страхования, в ближайшие годы ожидается рост. В Российской Федерации в среднем 70% от стоимости покупки лекарств оплачивается самим пациентом, то есть из его собственного кармана.

Важной особенностью российского фармацевтического рынка за последние десять лет является то, что государственное лидерство в стратегии определило развитие собственной фармацевтической промышленности путем инвестиций в нее российского капитала. В значительной степени инвестируют в нее крупные глобальные фармацевтические компании, создавая собственные исследовательские и производственные подразделения в России. Необходимо подчеркнуть, что Krka является одним из первых и крупнейших инвесторов в фармацевтическую промышленность России.

Что было самым большим сюрпризом для вас на этом рынке? Чего вы не ожидали?
Возможность делать очень быстрые изменения и корректировки в такой большой стране. Я имею в виду, прежде всего, быстрое развитие в 1990-х,

когда система обеспечения медикаментами полностью изменилась – по сути, рухнула за одну ночь, и была успешно создана заново.

Вы присутствуете на всей территории России, от Москвы до Владивостока. Существуют какие-либо особенности при ведении бизнеса в регионах?

Конечно, особенности есть всегда, особенно из-за размера рынка, расстояний, разных климатических зон, разных национальностей... Все это необходимо учитывать и интегрировать в наши стратегии и планы. Это хорошо иллюстрирует пример из практики: в северной части России в апреле и мае ещё практически зима, поэтому продаются преимущественно медикаменты для лечения простудных заболеваний, кашля и прочего, а на юге, особенно в регионах Черного моря, уже поздняя весна и достаточно тепло, из-за чего актуальны другие продукты – допустим, для коррекции массы тела.

Для работы компании крайне важно расширение бизнеса по всей территории России, несмотря на важность Москвы. Компания Krka представлена более чем в пятидесяти городах Российской Федерации.

Где вы, учитывая ваш многолетний опыт работы на российском рынке, видите дополнительные возможности для сотрудничества между Словенией и Россией? В чем потенциал совместных проектов?

Krka фокусируется, прежде всего, на рецептурных и безрецептурных фармацевтических препаратах, ветеринарных продуктах и услугах по оздоровительному и велнес-туризму, поэтому мы прежде всего видим и оцениваем потенциал в этих направлениях. Дополнительное сотрудничество между Словенией и Россией возможно в сферах туризма, медицинского туризма, энергетики, логистики, крупных инфраструктурных проектов.

Потребление медикаментов в России по-прежнему относительно низкое, но с дальнейшим развитием рынка, особенно с развитием сферы медицинского страхования, в ближайшие годы ожидается рост.

Для бизнеса крайне важно, что, несмотря на свою значительность, компания не останавливается только на Москве, а расширяет свою деятельность на всю Россию. Компания Krka представлена более чем в пятидесяти городах Российской Федерации.

Напечатано на бумаге Unprint 80 г, бумажной фабрике АО "ИРРАР ИДЕМ КРКА"



Фото: Krka

«Славянская культура связей» очень много значит при установлении контактов?

В Российской Федерации высоко ценят знания их культуры, истории, литературы и языка, но ключ к успеху кроется в том, что наши экономисты взаимодополняют друг друга. В определенной степени нас также связывает славянство, хотя должен отметить, что заключение сделок в Российской Федерации основано на тех же принципах, что и в других европейских странах. Рассчитывать на успех на таком большом и конкурентном рынке без первоклассного продукта или услуги, высокого профессионализма и инвестиций в маркетинг было бы наивным.

Если российский бизнесмен спросит вас, почему он должен инвестировать в Словению, какие выгоды вы бы назвали?

Стабильно управляемая бизнес-среда, страна в Европейском Союзе и зоне евро, хорошие знания и экспортная ориентация на рынки ЕС и стран Юго-Восточной Европы, качественные профессиональные кадры со знанием иностранных языков, хорошая логистика и географическое расположение.

Каковы ваши планы развития или инвестиций на российском рынке?

Россия – большой рынок, на котором мы видим еще много возможностей из-за её широкой территории (почти 145 миллионов жителей), а также из-за экономического роста и роста покупательной способности. Предоставляется множество возможностей для расширения бизнеса. Как качественный универсальный фармацевтический производитель, мы можем предложить на рынок широкий спектр современных, высококачественных, безопасных и эффективных продуктов, поэтому в будущее мы смотрим с оптимизмом. Нашим конкурентным преимуществом является также статус отечественного производителя. Таким образом, Российская Федерация остается нашим крупнейшим самостоятельным рынком, в который мы будем продолжать инвестировать по трем направлениям: развитие и маркетинг новых продуктов, развитие наших человеческих ресурсов и увеличение производственных мощностей на заводе «Крка-Рус».

В определенной степени нас также связывает славянство, хотя я должен отметить, что заключение сделок в Российской Федерации основано на тех же принципах, что и в других европейских странах.



»Знать много языков – значит иметь много ключей к одному замку.«

25-летие

школы делового общения на русском, словенском и других иностранных языках
Профессиональная команда в составе 25 преподавателей приглашает на юбилейный языковой коучинг

СЛОВЕНСКИЙ ЯЗЫК для русскоговорящих

РУССКИЙ ЯЗЫК для словенцев

индивидуальные языковые тренинги | интенсивные групповые курсы | качественные переводы | эффективные авторские методики



Maja Kozina Beamonte
директор



Janja Urbas
ведущий методист



Marijana Sodnik
координатор курсов

Будем рады познакомиться с вами!
Veselimo se srečanja z vami!

- www.bartus.si
- info@bartus.si
- **+386 31 393 656**

**Наши крупнейшие словесные и
российские партнеры**



Зачатки Индустрии 4.0 присутствуют в многочисленных словенских компаниях

Связь многих новых технологий через Мировую паутину обещает постепенное улучшение в организации и эффективности экономики, в то же время обеспечивая исключительные возможности для устойчивого управления ресурсами.

Марьян Рихар

В Словении, согласно недавнему опросу, оцифровка бизнеса важна для 91% компаний.

Четвертая промышленная революция более известная в Европе как Индустрия 4.0 (поскольку она является расширением проекта правительства Германии на все европейское пространство с целью повышения производительности, устойчивости и стабильности экономических систем) происходит от глобальной цифровой революции, суть которой состоит в проникновении новейших технологий во все социальные подсистемы и даже физически в тела основных элементов общества – людей. Четвертая промышленная революция значительно отличается от предыдущих трех, которые в основном характеризовались изменениями в уже существующих технологиях.

Промышленность 4.0 является результатом быстрого и одновременного развития переломных (прорывных, предоставляющих новые возможности) технологий, таких как Интернет вещей, включая сенсоры и коммуникацию, трехмерную печать, робототехнику и микробиологию, облачные сервисы, обогащенную и расширенную реальность, нанотехнологии и квантовые технологии, геномную инженерию и непредсказуемый, впечатляющий искусственный интеллект. Связь всех этих технологий через Мировую паутину обещает постепенное улучшение в организации и эффективности экономики, в то же время обеспечивая исключительные возможности для устойчивого управления ресурсами.

Интеллектуальные системы производства пока не достаточно

Сегодня революционные технологии используются почти повсеместно как в секторе производства, так и в сфере обслуживания экономики, между которыми из-за новых бизнес-моделей постепенно стираются границы. Благодаря этим технологиям мы можем функционально улучшить эффективность реальных производственных систем, в то же время создавая их дубликаты в виртуальном мире, которые позволят оптимизировать системы в реальном времени. Подобная интеграция называется кибернетико-физической системой, которая как ключевая концепция Индустрии 4.0 делает производственные системы более интеллектуальными и автономными. Тем не менее, интеллектуальной и автономной оцифрованной



Фотос: Depositphotos

производственной системы по-прежнему не хватает для удовлетворения требований множественной персонализации и высокого качества продукции, гибкости и эффективности производства, быстрой доступности для рынка, если нет цифрового интегрированного бизнес-процесса от рынка до рынка, то есть от генерирования до удовлетворения потребностей, посредством всей цифровой интегрированной цепочки создания стоимости.

Оцифровка бизнеса важна для большинства компаний

В Словении, согласно недавнему опросу, оцифровка бизнеса важна для 91% компаний. Что еще более важно, в качестве дополнительной ценности оцифровки компании названы рост конкурентоспособности и производительности. По этой причине запланированные инвестиции в оцифровку неуклонно растут. Пятая часть из опрошенных компаний заявила, что будет инвестировать от 4% до 6% доходов в цифровую систему; 44% респондентов будут инвестировать от 2% до 3%.

Согласно одному из опросов, проведенных в ходе нескольких мероприятий экспертной информации по Индустрии 4.0 в Торгово-промышленной палате Словении (GZS) среди сотрудников словенских производственных компаний (особенно в области электротехнической промышленности), в среднем у 40% респондентов в течение года состоятся значительные инвестиции в прорывные технологии. В то же время, 26% считают, что состояние оцифровки в их компаниях уже находится на высоком уровне и 61% - на среднем. Их оценка очень сильно связана с знаниями и использованием прорывных технологий в рабочих средах. 94% респондентов, ответивших на вопросы в анкете, считают, что самой известной интернет-технологией является купля-продажа Интернет - вещей, а 87% назвали облачные вычисления. Интернет-технологии используются на 20% производств, на 14% происходят процессы разработки продукта, на 16% - его коммерциализации, а на 6% - развиваются связанные с продуктами услуги.

Из сказанного выше следует, что словенские производственные компании имеют надежный контроль над Индустрией 3.0 (компьютеризация, автоматизация, роботизация) и постепенно приближаются к Индустрии 4.0, следуя своим бизнес-стратегиям. В Словении существуют примеры запуска новых производственных линий, спланированные по принципу «умные» заводы.

- В этом году компания Domel официально открыла цеха в Трате, что в окрестностях города Шкофья Лока, - это обновленная версия бывшего LTN в Трате, в которой мы уже можем видеть оцифровку процессов и зачатки «умного» завода. В цехах работает новый отдел

автоматизации и оцифровки производства, который позаботится о дальнейшем развитии и росте современной цифровой индустрии.

- TRV на собственные средства построил новый объект, в котором производственные и логистические процессы будут осуществляться с использованием новых роботов и робокаров, разработанных и произведенных компанией. Здесь действуют современные производственные линии для новых продуктов, системы управления производством и автоматизированная внутренняя логистика, система хранения оцифрованных данных и система цифровой связи с поставщиками и клиентами.
- В промышленной зоне Добе семейная компания Polysom в апреле открыла новый завод. Он создан в соответствии со стандартами Индустрии 4.0. В дополнение к существующим машинам и роботам, которые были перенесены со старого объекта, на заводе установлены новые машины и роботы, а также построена мощная оптическая сеть в качестве важной связующей инфраструктуры оцифрованного производства.
- Предприятие Yaskawa строит новый завод роботов в Кочевье на основе собственного подхода к Индустрии 4.0, а именно i3-мехатроники: интегрированной, интеллектуальной и инновационной. Завод планируется в качестве пилотного, способного продемонстрировать клиентам, что такое Индустрия 4.0.

Цифровые технологии – переход на новые бизнес-модели

Зачатки Индустрии 4.0 имеются во многих словенских компаниях, которые модернизировали существующие производственные линии или заводы – в основном на основе принятых цифровых стратегий, технологий и других решений для «умных» заводов. Так, например, Gorenje, как одна из крупнейших компаний страны в области выпуска смарт-продуктов, использует множество элементов Индустрии 4.0 (интеллектуальные инструменты и линии, автономные и коллаборативные роботы, автоматические транспортные средства внутренней логистики, виртуальная реальность, трехмерная печать). Большая часть мероприятий направлена на модернизацию и интеграцию в «умную» целостность, что повлечет за собой бизнес-переход компании от производителя бытовой техники к провайдеру бытовых услуг – то есть переход к новой бизнес-модели, реализация которой без цифровых технологий и их широкого распространения и социального признания пока не представляется возможной.

Предприятие Yaskawa строит новый завод роботов в Кочевье на основе собственного подхода к Индустрии 4.0, а именно i3-мехатроники: интегрированной, интеллектуальной и инновационной. Завод планируется в качестве пилотного, способного продемонстрировать клиентам, что такое Индустрия 4.0.

В Словении есть примеры запуска новых производственных линий, которые планируются как «умные» заводы.

Рецепт ТППС

Контакты + RDI = контракт

Это люди из Торгово-промышленной палаты Словении, чьи знания и опыт обеспечат вам наилучшую информированность и всестороннюю поддержку.

Барбара Перко

«Деловой совет»: лучшая услуга

Контактное лицо: Наташа Турк,
эл. почта: natasa.turk@gzs.si,
тел.: +386 1 5898152

Business advice – самая полезная из услуг, предоставляемых Центром услуг для международного бизнеса (СЕМР). Она будет адаптирована для любой из компаний, обращающихся в СЕМР со специфическим запросом, проблемой или сложной задачей, которые связаны с выходом на международные рынки или работой на них. СЕМР располагает сетью контактов, формальных и неформальных, на всех главных рынках мира и, таким образом, может направить все запросы по нужным адресам и решить возникающие проблемы. Это позволяет компаниям генерировать добавочную стоимость новых деловых предприятий и одновременно сэкономить время, человеческие и финансовые ресурсы, вложенные в бизнес. В течение года проводятся более тысячи индивидуальных консультаций.

*RDI (research, development and innovation): перспективные разработки

Деловые события: Более 100 событий в год

Контактное лицо: Марко Яре,
эл. почта: marko.jare@gzs.si,
тел.: +386 1 58985158

В 2017 году СЕМР организовал 16 экономических делегаций для визитов в другие страны, а 16 иностранных делегаций, в свою очередь, посетили Словению. Посещения состоялись во время четырех международных торговых ярмарок. Ярмарки являются прекрасной платформой для расширения деловых контактов и ознакомления с новейшими продуктами и технологиями в конкретных отраслях. Главной целью делегаций было получение подробной информации о зарубежных рынках, подготовка к выходу на рынок, установление новых прямых связей и сохранение прежних контактов с участниками рынка. Подобной деловой активности за последний год уделили внимание 1 315 участников из Словении и 1 700 иностранных участников. В дополнение к внутренним и внешним экономическим делегациям и посещениям ярмарок, ССИС также организует бизнес-завтраки и процедуры деловых контактов. Ежегодно в среднем проводятся по сотне деловых мероприятий.

Сеть: 15 запросов от иностраных рынков каждую неделю

Контактное лицо: Анте Милевој,
эл. почта: ante.milevoj@gzs.si,
тел.: +386 1 5898164

Правильный деловой контакт крайне полезен и идет буквально на вес золота. Таким образом, одним из главных приоритетов СЕМР является своевременное ознакомление своих участников с этими пятнадцатью (и более) запросами с иностранных рынков. Принимаются во внимание интересы участников, и все корректировки для рынков осуществляются незамедлительно. Важную роль играют и сетевые события, облегчающие установление новых деловых отношений, обеспечивающие гибкость связей с советниками ТППС. С 9:00 каждую вторую среду месяца, в одном и том же месте, собираются десять разных деловых людей и экспертов – словенцы и иностранцы – презентуя данные различных публичных и частных организаций, а также информационные фильмы участникам ТППС. Расписание объявляется заранее.



**Excellent SME Certification
(сертификация для малых и средних
предприятий): получена 850
компаниями и бизнесменами**



Контактное лицо: Мойца Осойник,
эл. почта: mojca.osojnik@gzs.si,
тел.: +386 1 5898101

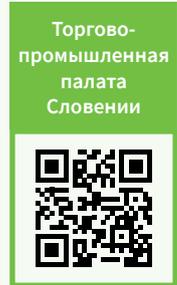
Сертификат Excellent SME, выданный ТППС, на данный момент получен 850 различными компаниями и бизнесменами; последние формируют 12% всей прибыли, 6,6% доходов, 7% добавленной стоимости и 6% рабочих мест. Средняя зарплата сотрудника в компании-владельце сертификата на 9% выше, чем в среднем в компаниях схожей величины, их компаниями генерируется вдвое больше прибыли и формируется на одну шестую больше добавленной стоимости на одного сотрудника. Сертификация означает однозначное признание хорошей работы, проделанной в прошлом, обеспечивает более качественный образ в деловой среде, а также поощряет этическую деловую практику.

**SloExport: данные по более чем 6 000
компаний в одном месте**



Контактное лицо: Андрей Брвар,
эл. почта: andrej.brvar@gzs.si,
тел.: +386 1 5898461

Sloexport является официальным каталогом экспортеров Словении, который действует при Торгово-промышленной палате Словении совместно со SPIRIT Slovenia (Государственное агентство по предпринимательству, интернационализации, иностранным инвестициям и технологии). Он содержит информацию о более чем 6 000 словенских компаний. Его назначение состоит в продвижении предпринимательства, интернационализации, иностранных инвестиций, а также в содействии разработки и передачи технологий. Пользователи могут найти всю необходимую контактную информацию, включая адрес и регион, в котором работает компания; информацию о доле, которая приходится на экспорт; страны, в которые компания уже производит экспорт, и страны, в которые она хотела бы экспортировать. Там же находится краткая презентация компании и ее продукции.



СЕМР располагает сетью контактов, формальных и неформальных, на всех главных рынках мира и, таким образом, может направить все запросы по нужным адресам и решить возникающие проблемы.

Discover Slovenia

ТППС издает журнал под названием Discover Slovenia – Champions of Niche («Открой Словению – Нишевые чемпионы»), выпускаемый в специальных редакциях для отдельных рынков (Франция и Германия), а также Discover Slovenia («Открой Словению»), который вы читаете прямо сейчас. Словения может предложить множество продуктов и услуг высочайшего качества, которые будут представлены в следующих выпусках.

Для более подробной информации обратитесь к Наташе Радич по телефону (+386 1 5898399), либо по электронной почте (natasa.radic@gzs.si).



Изысканная кухня, интересные туристические предложения и забота о здоровье

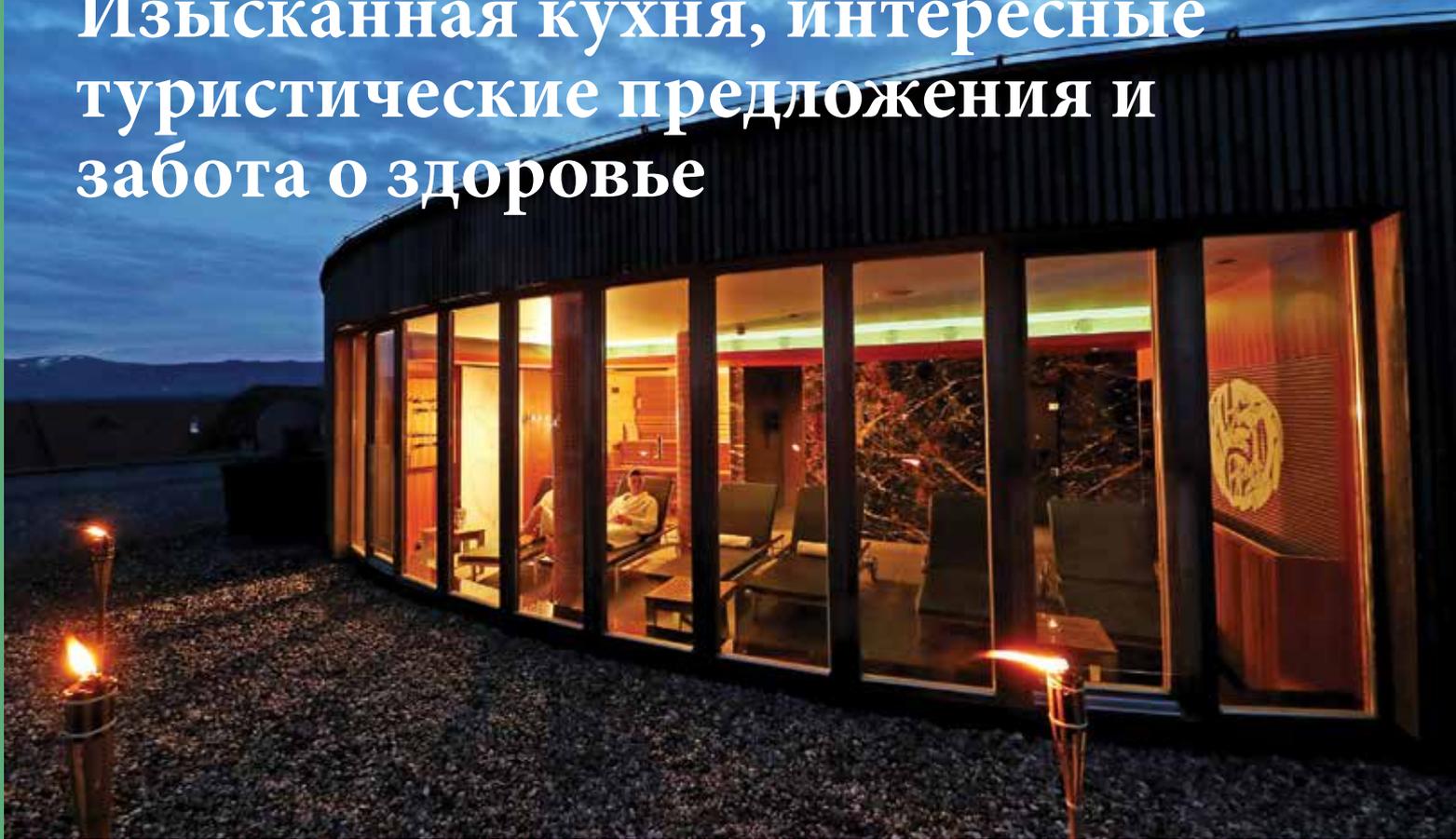


Фото: slovenia.info

Словения – страна роскошной природы. Наши гости могут не сомневаться: здесь есть все для заботы об их душе и теле. Даже самый требовательный гость найдет в Словении что-то для себя.

Андреа Лончар

Все более интересными становятся предложения с новым взглядом на роскошь.

Вас интересует роскошный отдых в пятизвездочном отеле с превосходной кухней и богатым выбором услуг, активный туризм на природе или отдых и релаксация, время для которых трудно найти в течение года? В любом случае в Словении есть все, что вам нужно.

О вашем здоровье она позаботится так или иначе. В Словении работают известные фармацевтические компании Lek и Krka, наибольшая доля продаж которых приходится на лекарства для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, а также сегмент лекарственных средств,

отпускающихся без рецепта. Для Krka Восточная Европа, в частности Россия, где компания имеет собственное производство с двумя тысячами сотрудников, остается самым важным торговым регионом.

На экспорт в Россию также ориентировано предприятие Žito, занимающееся производством здорового питания. В ближайшие годы ожидается значительный рост экспорта продукции Žito на рынки Китая, России, Северной Америки и Канады.



В прошлом году в Любляне открылся пятизвездочный отель «Интерконтиненталь».

Фото: InterContinental Ljubljana

Земля зеленой роскоши

Новое в Любляне: релакс на крыше небоскреба

В прошлом году в Любляне открылся пятизвездочный отель «Интерконтиненталь» единственный в своей категории в словенской столице.

Основной особенностью отеля – части международной сети, которая обеспечивает отдыхом 100 миллионов человек, – менеджер по маркетингу Саша Зорн считает велнес, фитнес и центр релаксации на 18-м этаже здания. «Здесь гости могут насладиться шампанским в бассейне с видом на Люблянский замок или довериться рукам опытной команды физиотерапевтов и массажистов», – сообщила наша собеседница.

За кухню отвечает итальянский шеф-повар Альфредо Руссо, управляющий в Турине рестораном «Dolce Stil Novo» со звездой Мишлен. Была разработана специальная печать для ресторана «В», который назван в честь краньских пчел (bee – «пчела» на английском), и расположен на 20-м этаже отеля.

Целью нового гостиничного провайдера является баланс международных стандартов и наработок с местными аутентичностью, безопасностью и гостеприимством. Для этой цели отель предлагает гостям услуги консьержей, которые могут направлять гостей в самые скрытые уголки Словении и рекомендовать необычные мероприятия для проведения досуга.

Скоро в Постойне появится музей прослушки

Постойна известна разветвленной системой карстовых пещер, частью которой является всемирно известная Постойнская, в которой обитает уникальный вид – протей, или, в просторечии, «человечья рыбка». В десяти метрах от входа в пещеру находится отреставрированный четырехзвездочный отель «Яма», и проживание в номерах повышенной комфортности сочетается здесь с кулинарными изысками. По желанию гостя возможна сервировка стола золотыми приборами.



Фото: Postojnska Jama

«В актуальных планах состоит (стоит) расширение предложения – ночные экскурсии по Предъямскому замку с ужином в темноте и поиском призраков».

Сабина Патерност, Постоянная пещера

Помимо обычной туристической экскурсии, предлагаются специальные индивидуальные пакеты для небольших групп. «Гости со спелеологическим оснащением посещают участки Постоянной пещеры, недоступные во время обычных экскурсий, получая спелеологические навыки и наслаждаясь нетронутой природой оригинальным способом», – объясняет Сабина Патерност, сотрудник отдела Постоянной пещеры по связям с общественностью.

Она добавляет, что в актуальных планах состоит расширение предложения: ночные экскурсии по Предъямскому замку с ужином в темноте и дальнейшим поиском призраков. Некоторые из этих идей уже воплотились в жизнь, другие находятся в стадии разработки.

Во время обновления отеля «Яма», построенного в 1970-х годах для политической верхушки тогдашней Югославии, была обнаружена тайная комната для прослушивания, в связи с чем появилась идея тематического музея.

На липицанерах по Национальному парку Триглав

Озеро Блед с его живописным островом и церковью является одной из самых популярных и узнаваемых туристических достопримечательностей Словении. «Сава Туризм» предлагает гостям размещение в отеле Гранд-отель «Топлице» с велнесом, изысканной кухней, частным пляжем на озере Блед и прокатом деревянных лодок для романтических поездок на остров.

Все более интересными становятся предложения с новым взглядом на роскошь – глемпинг в Бледе.

Гостям также предлагается рафтинг, тюбинг, верховые прогулки на липицанерах по национальному парку Триглав, полеты на воздушном шаре и каньонинг.

Также продолжается ремонт и обновление четырехзвездочного отеля «Гольф» в Бледе, который тесно связан с возрождением традиций оздоровительной методики Арнольда Рикли. «В XIX веке Рикли оценил преимущества климатических условий и благоприятного расположения Бледа, а также длительного купального сезона, характерного для этой местности, и нанес озеро на Европейскую карту здоровья», – объясняет Ана Прапротник из «Сава Туризм». Целью обновления инфраструктуры и внутреннего оборудования является занятие ниши представительского регионального отеля, который сочетал бы элементы роскоши с экологическими и социально дружественными инициативами.

Побережье. Массаж для двоих

«Истрабенз Туризм» владеет шестью отелями группы Лайфкласс в самом красивом городе словенского побережья – Портороже. Единственным пятизвездочным отелем здесь является «Словения»; к другим отелям группы относятся Гранд-отель «Порторож», «Ривьера», «Аполло», «Мирна» и «Нептун».

«В наше гостиничное предложение входят престижные велнес пакеты и пакеты с двухнедельным диетическим меню», – говорит Аня Ковачич из отдела по связям с общественностью группы «Лайфкласс», добавив, что группа поддерживает местных производителей.

Лошади породы липицанер известны благодаря своей красоте, гордой стати, выносливости и обучаемости, поэтому их разводят для езды в «высших школах» верховой езды. Эту породу начали разводить на территории современной Словении в 1580 году, а первым конезаводом липицанеров стало поместье Липица (которое сегодня является конным заводом).



Напечатано на бумаге Vprint 80 г, бумажной фабрике АО "PIRAR IDEMI KRŠKO"

Фото: Dephotphotos



Photo: iLieClass

«Многие из наших гостей ищут особых (ярких) впечатлений, таких как виды на закат и прогулки на лодках с дорогим шампанским».

Аня Ковачич,
«Истрабенз Туризм»

В массажных центрах «Терм Порторож» предлагаются различные виды массажа – от тайских, индийских до массажа с морской солью или соляным раствором из Сечовельских солеварен. Мы также предлагаем массаж для двоих.

Гостям также предлагается прогулка на лодке по словенскому или итальянскому побережью, перелеты на самолете, шопинг в Венеции и т.д.

Детоксикация на термальных курортах

Термы Крка объединяют термальные курорты Доленьские и Шмарьешкие Топлице, отель «Оточек» с одним из самых известных словенских замков и живописным полем для гольфа и бизнес-отелем «Крка» в Ново-месте. В группу также входит прибрежный центр Таласо Струнья на побережье.

«Первыми в Словении мы предложили программы релаксации, поддерживающие здоровье, чтобы помочь нашим гостям преодолеть болезни цивилизации и прочие проблемы», – говорит пресс-секретарь Андрея Зидарич. Мы предлагаем гостям здоровое питание, расширяем спектр спортивных услуг и программ, особенно для любителей тенниса и гольфа, а также развиваем конгресс-туризм.

Требованиям отечественных и иностранных гостей более всего соответствует замок Оточец, отель «Балнеа» на термальном курорте Доленьске Топлице, а также медицинские программы детоксикации и контроля веса в велнес центре «Витариум Спа энд Клиник», – говорит наша собеседница. Пятизвездочный отель в замке Оточец предназначен для отдыха, мероприятий, например свадеб; кроме того, он понравится

любителям кулинарных изысков и бизнесменам. С 2010 года он является членом семьи международных отелей Relais & Chateaux. Рядом с отелем, который привлекает в основном гостей из соседних стран, США и Германии, расположились также 75 гектаров полей для гольфа.

На термальном курорте Шмарьешке Топлице проходят детоксикацию более тысячи гостей в год. «Каждому гостю предлагаются услуги врача, наставника по вопросам питания, спортивного тренера, физиотерапевта и шеф-повара: каждый в своей области гарантирует, что гость приобретет все необходимые знания и мотивацию», – добавляет Зидарич.

«На термальном курорте Шмарьешке Топлице проходят детоксикацию более тысячи гостей в год. Каждому гостю предлагаются услуги врача, наставника по вопросам питания, спортивного тренера, физиотерапевтов и поваров».

Андреа Зидарич,
«Терме Крка»



Фото: Терме Крка



фото: žito

Хлеб для Китая, Макрель для США

В группе Don Don производят так называемый белковый хлебец, предназначенный прежде всего для физически активных людей и спортсменов. В сербском Крагуевце компания открыла крупнейший хлебный завод в Юго-Восточной Европе.

«Мы возвращаемся к использованию старых злаков и псевдозлаков, таких как полба и другие известные с древности сорта пшеницы, гречиха, киноа, амарант. В ближайшие годы ожидается значительный рост экспорта продукции Žito на рынки Китая, России, Северной Америки и Канады».

Матяж Дремель, Žito

Полба, гречка, киноа и...

Направление развитие всех компаний в пищевой промышленности диктует мощный мировой тренд здорового питания. «Мы возвращаемся к использованию старых злаков и псевдозлаков, таких как полба и другие известные с древности сорта пшеницы, гречиха, киноа, амарант. Мы стремимся использовать бобовые и продукты из органически выращенного сырья. Мероприятия по развитию служат снижению уровня использования аллергенных веществ; также мы принимаем во внимание принципы здорового питания при сокращении потребления сахара и соли», – говорит руководитель экспортной службы компании Žito Матяж Дремель.

Продукция Žito также разрабатывается с учетом повышения питательной ценности в контексте европейского проекта Food4future, в котором принимают участие 15 партнеров. «Один из наших инновационных продуктов – вытяжное тесто (фило) из полбы. Полба отличается здоровым сбалансированным составом, благодаря чему вызывает растущий интерес потребителей в стране и за рубежом», – сообщил наш собеседник.

Žito нацелена на рынки за пределами Европы

Самым мощным экспортным продуктом Žito является выпечка. «Это, в частности, различные высококачественные виды хлеба, которые выпекаются в Словении, либо выпекаются частично и затем подвергаются процессу глубокой заморозки. Такие хлебобулочные изделия отправляются за границу, где их выпекают в магазинах и на заправочных станциях. Наиболее

продаваемым продуктом на внешнем рынке является хлеб с грецким орехом», – сообщил нам Дремель.

Компания фокусируется на европейском рынке, где генерирует две трети продаж – Италии, Германии, Испании и Австрии – крупнейших экспортных рынках, однако ее планы на будущее значительно шире. «В ближайшие годы ожидается значительный рост экспорта продукции Žito на рынки Китая, России, Северной Америки и Канады», – поделился планами Дремель.

Хлеб Don Don для спортсменов и самая крупная линия выпечки в Юго-Восточной Европе

Группа Don Don предлагает зерновой хлеб «Сосед» с модифицированным рецептом – добавлением большего количества семян тыквы. Продукт получил название «Белковый хлеб» благодаря высокому содержанию белка.



фото: Don Don

«Белки должны составлять более 17% от общей энергетической ценности пищи. Продукт предназначен для всех, особенно для активных людей и спортсменов, поскольку белки способствуют поддержанию и увеличению мышечной массы, а также здоровью костей», – говорит менеджер по маркетингу группы Don Don Мая Мароша.

Группа Don Don открыла в сербском Крагуевце крупнейший хлебный завод Юго-Восточной Европы. Предприятие обеспечит продукцией рынки Словении, Хорватии, Боснии и Герцеговины, Черногории, Болгарии и Греции», – добавляет Мая Мароша.

Здоровая пища, которую не надо готовить

Следует популярному потребительскому тренду готовых, но здоровых продуктов питания, и политика развития компании Pivka Perutninarstvo, которой принадлежит бренд продуктов из птицы Pivka и рыбных продуктов Delamaris.

Основной продукцией Delamaris являются готовые продукты из скумбрии – рыбы, содержащей большое количество омега-3 жиров. Компания планирует расширить ассортимент продукции новыми вкусами салатов из тунца, скумбрии и моллюсков. Delamaris экспортирует 59% произведенной продукции. Главным рынком сбыта компании является Австрия. Продукция также экспортируется в США, Австралию и Россию.

В сегменте продукции из мяса домашней птицы развивается сегмент продуктов, подготовленных для приготовления на гриле или в духовке. Pivka Perutninarstvo уже много лет имеет сертификат качества для куриных продуктов с омега-3 жирными кислотами, также являющихся источниками селена. Экспорт сегмента птицеводства достигает пятой части продаж. Крупнейшим элементом экспорта является куриная салями, за которой следуют запеченные куриные грудки, паштет и мясо.

«Мы хотим укрепить свое положение на рынках Германии, Швеции и Соединенных Штатов, где существует высокий спрос, особенно на продукты Delamaris, и предлагаем расширенную программу деликатесов, подходящую для всех поколений», – говорит Петра Скок из Pivka Perutninarstvo.

Perutnina Ptuj с сосисками Poli на внешних рынках

Perutnina Ptuj расширила ассортимент бренда Poli в сегменте сосисок. С прошлого года сосиски Poli с содержанием 90% куриного мяса, которые являются на данный момент наиболее продаваемым продуктом в сегменте сосисок, также доступны на рынках Хорватии, Сербии, Боснии и Герцеговины. Компания стала ведущим поставщиком мясных продуктов из птицы в Юго-Восточной Европе, а экспорт в Австрию, Македонию и Румынию



фото: Deposphotos

(где у нее есть собственными торговые компании), а также на важнейшие рынки Швейцарии, Великобритании, Швеции и Италии неуклонно растет. В последнее время усилия компании сосредоточены и на новых рынках Ближнего Востока.

Perutnina Ptuj также разработала новую линию продуктов для пикника, используя тщательно контролируемые технологические процессы. Желаемые сроки хранения и качество продуктов были достигнуты благодаря натуральным специям и ароматам. Мясные деликатесы для гриля не содержат «Е» и других опасных добавок.

На ярмарке Agra 2017 компания получила 32 золотых и 25 серебряных наград за свою продукцию. Большинство наивысших наград были также присвоены в новой категории продуктов и получили особое признание за инновации.

Следует популярному потребительскому тренду готовых, но здоровых продуктов питания, и политика развития компании Pivka Perutninarstvo, которой принадлежит бренд продуктов из птицы Pivka и рыбных продуктов Delamaris.

Perutnina Ptuj расширила ассортимент бренда Poli в сегменте сосисок. С прошлого года сосиски Poli с содержанием 90% куриного мяса, являются наиболее продаваемым продуктом в сегменте сосисок на рынке.



фото: Perutnina Ptuj

Основная группа продаж Krka – лекарственные препараты, отпускаемые по рецепту, которые дают больше четырех пятых продаж. Большинство из них продаются на рынках России, Польши и Германии.



фото: Krka

Напечатано на бумаге Vprint 80 г, бумажной фабрики АО "ИРРА ИДЕМ КРАЌО"

Новые лекарства от диабета и сердечно-сосудистых заболеваний

Лекарства от сердечно-сосудистых заболеваний составляют **47%** продаж назначаемых лекарств компании Krka. Аналогичная статья компании Lek составляет **25%**.

Новые лекарства для лечения диабета и сердечно-сосудистых заболеваний

В Словении работают известные фармацевтические компании Lek и Krka, наибольшая доля продаж которых приходится на лекарства для лечения сердечно-сосудистых заболеваний. Они также производят новые препараты в других терапевтических областях: Krka, например, изготавливает препараты для лечения ВИЧ и диабета, а Lek – для системного лечения инфекций и заболеваний нервной системы.

Krka в 2017 году зарегистрировала девять новых продуктов в 17 фармацевтических формах и разных концентрациях. На европейских рынках она увеличила свое предложение благодаря новым регистрациям в ключевой группе лекарств для лечения сердечно-сосудистых заболеваний и с помощью препарата для лечения ВИЧ.

Среди прочего, были зарегистрированы два пероральных лекарства для улучшения мужской эректильной функции, новый анальгетик для облегчения средней и сильной боли, а также новая концентрация препарата для лечения депрессии, генерализованных тревожных расстройств и невропатической боли при диабете. «Новая концентрация

позволяет принимать препарат по одной капсуле, когда для лечения требуются более высокие дозы. Это облегчает лечение пациентов», – прокомментировал отдел по связям с общественностью компании Krka.

Lek, среди прочего, предлагал новые лекарства или новые формы лекарств для системного лечения инфекций, нервной системы, сердечно-сосудистых заболеваний, кожных заболеваний, заболеваний почек и респираторных заболеваний.

Пробиотики и витаминные добавки

Обе компании также укрепили свои позиции в сегменте лекарственных средств, отпускающихся без рецепта. Lek вывел на рынок новую форму лекарств для облегчения кашля и пробиотик.

Krka зарегистрировала два новых продукта из ряда пищевых добавок, один с магнием, а другой с витамином B2. В дюжине европейских стран впервые зарегистрирована новая форма препарата для лечения симптомов хронической венозной абдуляции у взрослых и для симптоматического лечения в случаях ухудшения состояния геморроя у взрослых.

Проникновение на китайский рынок начинается с совместного предприятия

Krka охватывает 70 рынков, ориентируясь в первую очередь на Европу. Для Krka Восточная Европа, в частности Россия, где компания имеет собственное производство с двумя тысячами сотрудников, остается самым важным торговым регионом и обеспечивает треть продаж. Производство в России реализует две трети продукции на российском рынке и, следовательно, имеет статус отечественного производителя. Это конкурентное преимущество, поскольку российское правительство все чаще поддерживает отечественных производителей. Стратегия 2011 года предусматривает, что к 2020 году Россия достигнет 90% самодостаточности для наиболее важных групп лекарств. Krka намерена увеличить свое присутствие в Китае.

Высокие продажи препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний

Основная группа продаж Krka – лекарственные препараты, отпускаемые по рецепту, которые дают больше четырех пятых продаж. Большинство из них продаются на рынках России, Польши и Германии. При этом лекарства для лечения сердечно-сосудистых заболеваний составляют почти половину продаж рецептурных препаратов, за которыми следуют препараты для лечения центральной нервной системы (более 20%), желудочно-кишечного тракта и метаболизма (более 16%) и лекарств для лечения инфекций (более 5%).

Важными дополнительными сегментами являются лекарства без рецепта (низкая одна десятая от объема продаж), которые в основном продаются в Российской Федерации, Украине и Словении, а также ветеринарные препараты.

С лекарствами для животных на рынки России, Франции и Германии

Krka, благодаря лекарствам для животных, увеличивает долю продаж, которая на данный момент составляет 5% от общего объема продаж группы. Большинство препаратов для животных продаются в Российской Федерации, Франции и Германии.

В прошлом году в 22 европейских странах были зарегистрированы таблетки для лечения смешанных инвазий желудочно-кишечных паразитов у кошек, а в Казахстане был зарегистрирован новый раствор, используемый для лечения кишечного заражения кокцидами у разных видов домашней птицы. Также был дополнен ассортимент препаратов для лечения сельскохозяйственных животных.

Lek – до двух третей продаж в сегменте препаратов, отпускающихся по рецепту

Lek работает на более чем 160 различных рынках. Наибольшую (около двух третей) долю в продаже препаратов Lek, отпускаемых по рецепту,

Фармация с миллиардами доходов

Lek и Krka входят в число крупнейших словенских компаний и экспортеров. Доходы Krka на уровне группы составляют около 1,2 млрд евро в год; сотрудниками группы являются 12 000 человек. Группа Lek, принадлежащая швейцарскому фармацевтическому гиганту Novartis, насчитывает 3600 сотрудников, а ее доходы – 1,1 млрд евро в год.

Производитель непатентованных лекарственных средств основную часть доходов получает благодаря препаратам, отпускаемым по рецепту; в свою очередь, растет доля продаж и безрецептурных лекарств. Кроме того, для Krka становится все более важным (хоть в общем объеме продаж его доля все еще невелика) сегмент ветеринарных лекарственных средств.

составляют лекарства для лечения сердечно-сосудистых заболеваний. Они составляют четверть продаж в этом сегменте – немного больше, чем препараты для лечения нервной системы (22%) и лекарства для системного лечения инфекций (16%).

За последние пять лет больше всего выросли продажи лекарств для лечения заболеваний крови и кровеносной системы, лекарства для лечения нервной системы и респираторных заболеваний. Продажи во всех сегментах увеличились из-за новых лекарств в ассортименте, говорят в Lek.

Демографические вызовы и новые технологии

В Krka, отвечая на вопрос о будущих вызовах фармацевтической промышленности, одним из самых больших назвали старение населения.

В числе вызовов также были названы: рост цен на сырье, продовольствие и энергетику, все более организованные виртуальные интересы группы и информатизация здравоохранения.

Ветер перемен также переместился в производство, где новые технологии становятся все более важными. В Krka особое внимание уделяется биотехнологии и нанотехнологиям. «Эта деятельность направлена, в частности, на препараты для лечения диабета, производство рекомбинантных инсулинов и препаратов для лечения аутоиммунных заболеваний», – говорят в Krka.

Основная группа продаж Krka – лекарственные препараты, отпускаемые по рецепту, которые дают больше четырех пятых продаж. Большинство из них продаются на рынках России, Польши и Германии.



Фото: Lek



Каждый третий производимый дизельный двигатель содержит словенские детали

Фото: Pipistrel

От самолетов для индийской армии до лучших тормозных дисков в мире. Об участии словенских компаний в мире машиностроения говорит тот факт, что словенские детали с этого года и далее будут устанавливаться в каждый третий новый дизельный автомобиль.

Барбара Перко

Компания Pipistrel заключила долгосрочное соглашение с Uber о сотрудничестве в области производства электрических самолетов с вертикальным взлетом и посадкой.

Pipistrel разрабатывает воздушное судно для Uber

Pipistrel в настоящее время находится на переднем крае проекта Mahepa и Uber Elevate. Проект Mahepa разрабатывает гибридный привод, который улучшит эффективность и снижает шум и другие негативные последствия использования воздушных судов в окружающей среде. Компания заключила долгосрочное соглашение с Uber о сотрудничестве в области производства электрических самолетов с вертикальным взлетом и посадкой.

Наиболее уникальным новшеством в прошлом году стал Alpha Electro – первый двухместный электрический самолет, предназначенный для обучения новичков. Электропривод отличается нулевыми выбросами в атмосферу и благодаря

Все продукты компании Pipistrel продемонстрировали наилучшую функциональность; они не производят много шума и, благодаря самому низкому в отрасли расходу топлива, помогают сохранять окружающую среду. Сегодня много внимания приковано к разработке электросамолетов, и в этой области данный производитель является ведущим. Исключительное качество самолетов Pipistrel намного превосходит уровень продукции любых других изготовителей не только в Европе, но и в мире.

Майкл Коутс,
Pipistrel USA и Pipistrel Australia



фото: Akrapovič

низкой стоимости снижает затраты на подготовку нового пилота на 70%.

Самолеты компании Pipistrel используются NASA, Siemens, многочисленными знаменитостями. Для подготовки своих пилотов их также используют три подразделения вооруженных сил Индии (Indian Air Force, Indian Navy in National Cadet Corps).

Компания Akrapovič: От Aston Martin до завода Yamaha

Akrapovič в 2017 выпустила огромное количество высококачественной продукции. Стоит упомянуть сначала о награде Red Dot Award: Product design, которую получила выхлопная система для Yamaha T-MAX. Кроме того, компания производит выхлопные системы для Honda CRF1000L Africa Twin, BMW S 1000 RR, Kawasaki Ninja ZX-10R, Yamaha MT-09, Yamaha NT-10, BMW R nineT, BMW R 1200 GS и многих других.

Она также разработала выхлопные системы для серии MotoGP заводских команд Ducati, KTM, Yamaha, Aprilie и Suzuki. Среди нововведений компании – выхлопная система для полноприводного Yamaha YXZ1000R.

Готовы новинки и для послепродажной программы для автомобилей, таких как BMW M2, BMW X5 M и X6 M, Ferrari 488 GTB, McLaren 570S/570S/570GT, Mercedes-AMG C63, Porsche 911 Carrera Cabriolet/S/4/4S/ GTS (991,2) и Mercedes-AMG GT.

Наиболее комплексными и технически сложными являются выхлопные системы для автомобильной гоночной программы. Кроме того, производятся выхлопные системы для Aston

Yamaha, благодаря возрастающей известности Akrapovič, неизменно прилагает усилия к тому, чтобы год за годом укреплять сотрудничество между нашими компаниями. В данном аспекте Akrapovič становится исключительным техническим партнером всех официальных команд Yamaha во всех мировых гоночных категориях: MotoGP, Superbike, Supersport, Dakar, Motocross, Enduro и прочих.



фото: archives personnelles

Эрик де Сейнес
Главный инженер Yamaha
Motor Europe

Martin Vantage V8 GTE, выступающих в гоночной серии FIA WEC, BMW M4 DTM, BMW M6 GT и MINI John Cooper Works Rally. Выхлопные системы компании являются стандартными для мотоциклов марок KTM, BMW Motorrad, Honda, Aprilia, Yamaha, Kawasaki, Ducati, Can-Am и других, а также в Bentley, Audi, Alfa Romeo, Volkswagen R, Renault Sport, Koenigsegg, а также BMW Motorsport, Aston Martin Racing и других. Компания оснащает гоночные команды, которые участвуют в чемпионатах мира MotoGP, MXGP, WorldSBK и других (Brez E) соревнованиях.

Среди прочего, они разрабатывают выхлопные системы для Suzuki GSX-R1000 и Honda CBR1000RR, а также для Nissan GT-R, Mercedes-AMG G 63, Porsche 911 Turbo / Turbo S.

Компания Akrapovič получила награду Red Dot: Product design за выхлопную систему для Yamaha T-MAX.

FerroČrtalič – незаменимое оборудование для авиации

Компания FerroČrtalič разработала самое современное оборудование для дробеструйной обработки в аэрокосмической промышленности.

Авиационное шасси выдерживает наибольшую нагрузку на этапе посадки. На поверхности могут возникать невидимые трещины, начаться коррозия. С помощью холодной дробеструйной обработки можно предотвратить это. Оборудование FerroČrtalič будет использоваться для обслуживания самолетов Airbus a320 и Boeing 737.

Компания также работает над одним из самых передовых продуктов автомобильной промышленности, который связан с разработкой современных экологических двигателей внутреннего сгорания.

Kovis и лучший диск для грузовых вагонов

Важнейшим достижением компании Kovis в прошлом году является разработка нового тормозного диска, который на параллельном испытании показал результат на 18% лучше ближайшего конкурента, и в настоящее время является лучшим в мире диском для грузовых вагонов.

Компания уже готовит всемирные инновации. На заключительной стадии прототипа используется общий тормозной диск для грузовых вагонов (DRB-диск). Диск будет проче, он будет иметь лучшие технические характеристики, меньше изнашиваться, уменьшит стоимость обслуживания грузовых вагонов и их шумность.

Продукция Kovis используются всеми крупнейшими производителями железнодорожных транспортных средств, такими как Bombardier, Siemens, Alstom, Stadler, Vossloh, Škoda и другие. Совместно Alstom компания также разрабатывает новый редуктор M7 для поездов бельгийских железных дорог SNCB.

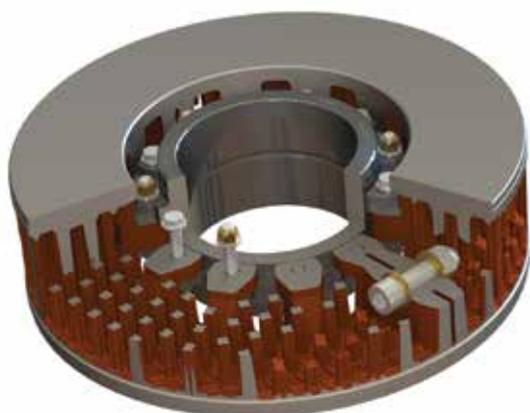


Фото: Kovis



Фото: Hidria

Hidria: в каждом пятом автомобиле в Европе

Благодаря своим инновационным решениям Hidria в течение многих лет является важным партнером и поставщиком в области автомобилестроения и производства (Audi, BMW, Bosch, Bitzer, Continental, Caterpillar, Ducati, Fiat, Grundfoss, Great Wall, KTM, Nidec, Jaguar, Mercedes, Opel, Porsche, PSA Peugeot Citroen, Renault и Yanmar).

Компания разрабатывает всемирно известные системы холодного запуска дизельных двигателей. Международная инновационная система датчиков давления Hidria Optymus PSG 2017 года позволяет современным дизельным двигателям снижать потребление топлива на 30% и, следовательно, сократить выбросы в окружающую среду до 30%. Этой системой в этом году будет оснащен каждый третий новый дизельный автомобиль в Европе и мире.

Системы холодного запуска Hidria для дизельных автомобилей встроены в новейшие модели автомобилей, таких как Peugeot 3008 и 5008, Citroen C3, все дизельные двигатели 1.3 Multijet Fiat и обновленный Renault Clio.

Каждый пятый новый автомобиль в Европе имеет двигательную систему и систему рулевого управления, которая включает в себя запчасти производства Hidria. В числе этих автомобилей – Citroen C3, Seat Leon, Škoda Fabia, VW Golf и Mercedes C и E. Компания также производит алюминиевые кожухи для 8-цилиндровых двигателей для Audi A6 и A8 и Porsche.

Hidria является одним из ведущих разработчиков и производителей алюминиевых и стальных рамок и других технологических и технически сложных сварных деталей для мотоциклов. Их рамы являются основой последних моделей BMW R Nine T, F 800 GS, C 650 GT, S 1000 XR, Ducati Diablo и XDiavel, а также двухколесных транспортных средств KTM.

Компания FerroČrtalič разработала самое современное оборудование для дробеструйной обработки в аэрокосмической промышленности.

С этого года каждый третий новый дизельный мотор в Европе и мире будет оснащен инновационной системой датчиков давления Hidria Optymus PSG.

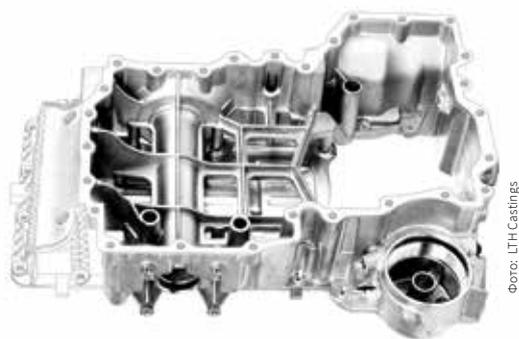


Фото: LTH Castings



Фото: Unior

В 2017 году Unior по программе отковки запустил первый проект для электромобиля Porsche.

Изделия LTH Castings в Tesla

Компания LTH Castings работает в области сложных, механически обработанных алюминиевых отливок по спецификации заказчика. Их детали присутствуют практически во всех европейских марках автомобилей. Компания напрямую поставляет почти все линии двигателей и трансмиссий для Mercedes и BMW. За исключением особых случаев, она является единственным поставщиком. Но сфера действия компании еще шире, поскольку их детали встроены в автомобили марки Tesla. Компания также успешно работает с системными поставщиками, такими как Bosch, Continental и Wabco, когда речь идет о рулевых механизмах, электронных компонентах и деталях тормозов. Как лучший литейный завод в 2013 году компания получила премию Даймлера «Глобальный поставщик года».

В настоящее время разрабатывается серия для новых двигателей Mercedes, корпус переднего дифференциала для полноприводного автомобиля для Mercedes и BMW, электрические холодильники для электроприводов и комплексные компоненты для автоматизации редукторов грузовиков.

Unior с первым проектом для электромобиля Porsche

В 2017 году Unior по программе отковки запустил первый проект для электромобиля Porsche, поставил первые образцы для электромобиля от VW Group и наладил выпуск новых запчастей для легковых автомобилей для JLR.

Благодаря продукции данной программы, компания является одним из самых важных поставщиков кованых автомобильных деталей для крупнейших производителей автомобилей: Volkswagen, Audi, Škoda, Porsche, Bentley, BMW, Ferrari, Renault, Dacia, Hyundai, Kia, Jaguar, Land Rover и Volvo. Произведенные по этой программе детали компании уже присутствуют в гибридных авто и завоевывают свое место в новых поколениях полностью электрических автомобилей. В будущем планируется сосредоточиться на ковке алюминия.

Основными клиентами компании по программе механического оборудования являются

Volkswagen, Audi, BMW, Renault, Dacia, Peugeot, ZF, Lemförder & ZF Lenksysteme, Volvo, Bosch Siemens Group, Daimler, Jtekt, GKN, ArvinMeritor и General Motors.

Alfastreet Marine: новые стандарты в сегменте навигации

Alfastreet Marine может похвастаться успешными проектами в области судостроения. Суда Energy 18 и Energy 23 открывают новые направления в морском сегменте и устанавливают новые стандарты; они соответствуют самым высоким стандартам безопасности и получили сертификат CE для категории B.

Самой привлекательной и узнаваемой особенностью судна является жесткая гидравлическая подъемная крыша из углеродных волокон с боковыми раздвижными дверями. С помощью пульта дистанционного управления с расстояния до 30 метров крышу можно закрыть, как в автомобиле-кабриолете: это займет всего 30 секунд, а внутренности лодки будут полностью защищены от внешних воздействий.

Морские суда Alfastreet в настоящее время бороздят воды у берегов Словении, Италии, Австрии, Венгрии, Швейцарии, Германии, Испании, Дании, Англии.

Детали компании LTH встроены в автомобили Tesla.

Alfastreet Marine может похвастаться успешными проектами в области судостроения.



Фото: Alfastreet Marine

Adient Slovenj Gradec начал сотрудничество с автомобильным концерном Volvo.



фото: Adient

Автоподголовники Adient впечатлили Volvo
Adient Slovenj Gradec начал сотрудничество с автомобильным концерном Volvo, для которого выпускаются подголовники, внутренняя отделка для пространства между задним сиденьем и брызговиком, а также подлокотники. Продукция предназначена для автомобилей среднего и высшего классов.

GKN Driveline разработала и внедрила новые полувалы для Jaguar Land Rover и Ford.



фото: GKN

GKN Driveline разрабатывает полувал для нового клиента

В компании GKN Driveline разрабатывают полувал для нового клиента, который планирует выпускать автомобили в Центральной Европе. Кроме полувалов, многие автомобили признанных марок оснащены гомокинетическими соединениями компании, а также произведенными ею триподами различных типов и размеров. В прошлом году компания выпустила на рынок новые полувалы для легковых автомобилей Jaguar Land Rover и Ford плюс новые компоненты, предназначенные для сборки полувалов в дочерних компаниях для известных европейских автопроизводителей, таких как Mercedes и Volvo.

TPV с собственным робокаром
В TPV разрабатывают ряд высокотехнологичных продуктов для шасси и кузовов для премиальных автомобилей (BMW, Volvo, Daimler и т.д.).

В то же время компания разрабатывают комплексные решения в области Индустрии 4.0. В рамках программы разработана собственная автоматически управляемая тележка (AGV) TPV Optimatik 160, ключевым преимуществом которой являются центральная система управления и размер самого устройства. Это единственный робокар на рынке, который является достаточно низким и узким чтобы помещаться под промышленные тележки, а это значительно снижает стоимость внедрения системы.

В TPV разрабатывают комплексные решения в области Индустрии 4.0.



фото: TPV

В Revozu начали производить электромобили

В прошлом году Revoz, принадлежащий Renault Group, начал производство электрических смарт-автомобилей forfour EV и clia IV. Эти две модели присоединились к twing и смарту forfour, которые производятся с конца 2014 года. В компании уже планируют получить новый проект – производство новой модели, которая станет продолжением предыдущих.



фото: Renault

Напечатано на бумаге Urprint 80 г бумажной фабрики АО "ИРАР ИДЕМ КРЪКО"



Во всех российских пассажирских вагонах используется сварка по словенской технологии

Сварочный аппарат словенской компании Kočevar in sinovi, d.o.o. с 2006 года изменил российские пассажирские вагоны.

В 2006 году в компании Kočevar in sinovi по заказу Тверского вагоностроительного завода и компании IGM Robotersysteme была разработана специальная резистивная сварочная головка для соединения элементов пассажирских вагонов. В основе 30-метрового специализированного манипулятора, разработанного и установленного IGM Robotersysteme AG, лежит вышеупомянутая сварочная головка, которая упрочняющим швом сваривает крыши пассажирских вагонов.

PROMO

Начало семейной компании Kočevar in sinovi («Кочевар и сыновья») относится к 1969 году, когда г-н Йоже Кочевар основал частную компанию Jože Kočevar – elektromehanika-varilna tehnika («Йоже Кочевар – электромеханика и сварочная техника»). Перспективный инженер (а сегодня – совладелец и директор компании) начал разрабатывать и собирать трансформатор для электрической дуговой сварки. За несколько лет число сотрудников маленькой югославской частной компании в области резистивной сварки выросло до 25. Тогда же компания стала системно подходить к вопросам качества и функциональности своей продукции, началось внедрение инноваций.

Благодаря такому подходу удалось выйти на обширный рынок Европы, где рос спрос на специально сконструированные аппараты резистивной сварки. Поэтому, наряду с производством стандартной продукции, стали выпускаться и крупные аппараты особой конструкции, предназначенные для точечной и рулонного видов сварки. Благодаря этому компания расширила рынок, приобрела новых клиентов и стала узнаваемой в Европе благодаря собственным инновационным технологиям.

В поле где-то внизу текста:

Компания Kočevar in sinovi с 23 по 26 октября будет присутствовать на ярмарке EuroBLECH в Ганновере. Стенд А67 будет находиться в зале 13.



КОЧЕВАР

Контактная сварка

- Точечная сварка
- Многоточечная сварка
- Рельефная сварка
- Шовная контактная сварка
- Стыковая сварка
- Автоматизация



• Рельефная сварка

• Многоточечная сварка

• Автоматизация сварки

• Шовная контактная сварка

Консалтинг, запасные части, расходный материал ...





Фото: Adria Mobil

Престижная серия автодомов Supreme edition производства Adria Mobil предлагает современные транспортные средства для отдыха.

Adria Mobil: престижная новая серия автодомов

Компания Adria Mobil, с прошлого года принадлежащая французской группе Triganpo, подготовила пять ключевых новинок для сезона 2018 года. Был абсолютно обновлен караван Action и представлен совершенно новый дизайн для самой продаваемой серии автодомов Adria Coral. Функциональность усовершенствована использованием чрезвычайно полезного двойного дна, двойных окон и высокого клиренса, что создает необычное ощущение пространства.

В новом сезоне они также разработали специальную, престижную серию автодомов Supreme edition. Их отличает серебристый алюминиевый кузов в исключительном дизайне Adria Complex, а также полы с подогревом Alde.

Шатры для глемпинга продаются даже в Японии

Совершенно новая серия мобильных домов MLine, глемпинг-палатки и услуги One Sto – вот вещи, которые характеризуют Adria Dom. Новый MLine представляет новое поколение мобильных домов в верхнем ценовом диапазоне для среднего класса. Линия может похвастаться новым дизайном и более эффективным использованием пространства.

Она успешно продается на новых рынках, таких как Испания, Швеция и Япония. В следующем сезоне компания выведет на рынок новую модель Safari Loft, шатер с просторным верхним этажом и балконом.

Концепция One Stop Shop означает, что Adria Dom предлагает полный сервис от идеи,

консультации и выбора продуктов, изготовление конечного продукта для глемпинга, кемпинга, резорта, до поиска размещения через бренд Adria Holidays. Конечным продуктом является Adria Village. В партнерстве с термальным курортом Терме Олимия Adria Village получила награду как лучший глемпинг-резорт 2017 года в Словении.

Туризм сейчас процветает, что очень ощущается в компании, продукция которой выходит на скандинавские рынки, в Испанию, Португалию, Германию, Австрию и Грецию. В будущем на рынок выйдет модульный дом Alpline, который предназначен для круглогодичного проживания. Это готовый, полностью оборудованный и энергоэффективный дом предназначен как для физических лиц, так и в качестве отельного номера на курортах различного типа на высотах до 2000 метров над уровнем моря.

В партнерстве с термальным курортом Терме Олимия Adria Village получила награду как лучший глемпинг-резорт 2017 года в Словении.



Фото: Adria Dom

Напечатано на бумаге Uprint 80 г, бумажной фабрики АО "ИРАР ИДЕИ КРЪКО"



ЛЮБИТЕ РОСКОШЬ В ИНТЕРЬЕРЕ?

Тогда Nouvel Espace – ваш стиль! Эффектность, изысканность и гламур – именно такими словами можно охарактеризовать новую линию мебели мастерской «Кралич». Этот новый бренд в стиле ар-деко обязательно понравится любителям отличиться от других, не желающим довольствоваться привычным образом жизни.



Более 60 лет назад семья Кралич создали свою столярную мастерскую, основанную на таких важных ценностях как традиция, мастерство и внимание к деталям. На сегодняшний день это современная фабрика, оснащенная передовыми технологиями по изготовлению изысканной мебели и элементов интерьера из массива дерева по индивидуальному заказу.





Проекты, которые принесут пользу всей Европе, а не только Словении

Фото: Slovenske železnice

В области инфраструктуры в Словении осуществляются проекты, которые принесут позитивные результаты для всего европейского пространства.

Барбара Перко

Вторая линия увеличит транспортную мощность, которая на действующей линии между Дивачем и Копером составляет 27,7 млн нетто-тонн в год.

В настоящее время в области логистики крупнейшей бизнес-тенденцией является система заказа «точно в срок», которая позволяет минимизировать запасы и снизить закупочные расходы. Этот принцип также важен для клиентов порта Копер, одного из самых успешных на международном рынке.

Наибольшая доля инвестиций направлена на расширение мощностей, что позволит в 2020 году достичь 1,3 млн TEU годовой пропускной способности.

Порт приобрел новые береговые и дорожные (RMG) лифты для контейнерного терминала и открыл для этого новый многоцелевой склад. Впереди реализация самого важного проекта – расширение контейнерного терминала.

До 43 млн тонн груза со второй железнодорожной линией

Одним из наиболее важных проектов в области инфраструктуры в Словении, который оказывает непосредственное влияние на порт Копер, является строительство второго железнодорожного пути Дивача-Копер. Вторая линия играет важную роль как для экономики Словении, так и для экономики соседних стран. По словам министра инфраструктуры Словении, пропускная способность логистических коридоров увеличится как и доступность порта Копер в интересах экономики Словении и соседних стран.

Транспортная мощность на действующей линии между Дивачем и Копером составляет 17,7 млн нетто тонн в год. Второй путь увеличит эту цифру на 25,7 млн нетто-тонн, что означает возможность транспортировки 43,4 млн нетто-тонн грузов в год. По прогнозам министерства инфраструктуры, порт Копер в 2030 году будет

Globus

Логистические услуги

Globus, d. o. o.
ул. Драшичи 8, 8330 Метлика,
Словения
Тел.: + 386 (0)7 30 62 202
+ 386 (0)31 615 335
+ 386 (0)41 615 335
Факс: + 386 (0)7 30 62 206
transport@globus-metlika.si
www.globus-metlika.si



БЕЗОПАСНО • БЫСТРО • ГИБКО • НАДЕЖНО

40 лет опыта в
области пере-
возок

Специализа-
ция – транс-
портирование
и логистика
фармацев-
тических и пи-
щевых грузов
в странах ЕС,
СНГ и в Рос-
сии

Собственный
парк, более
100 рефри-
жераторов и
прицепов

Склады с кон-
тролируемой
температурой

Монито-
ринг наших
транспорт-
ных средств
и контроль
температуры
в реальном
времени, кру-
глосуточно и
ежедневно

www.globus-metlika.si



Фото: Depositphotos

отгружать 35 млн тонн груза. Ожидается, что строительство второй железнодорожной линии закончится в конце 2025 года.

Продолжение модернизации железнодорожных линий

Министерство инфраструктуры также уделяет первоочередное внимание модернизации и усовершенствованию словенской системы железных дорог, прежде всего в основных европейских коридорах. Это обеспечит большую доступность и увеличит пропускную способность, сократит время поездок и расходы на техническое обслуживание. В 2019 году будут завершены два проекта: модернизация узла Прагерско и модернизация железнодорожной линии «Польчаны – Словенска Быстрица». К 2020 году планируется модернизировать железнодорожную линию «Зидани Мост – Целе», а установка системы ERTM/ETCS на железнодорожных участках «Добова – Зидани Мост» и «Прагерско – Марибор – Шентиль» будет завершена в 2023 году.

Словенские железные дороги быстро развивают новую, современную интегрированную бизнес-модель, которая позволит быстрее и эффективнее осуществлять транспортные услуги.

До 20 миллионов пассажиров в год

Эти нововведения имеют большое значение для Словенских железных дорог. Ключевыми стратегическими целями SŽ (СЖД) в области пассажирских и грузовых перевозок до 2023 года являются перевозка 20 млн пассажиров в год на новых, современных поездах, а в грузовых перевозках – занятие места наиболее конкурентоспособного перевозчика из портов Северной Адриатики в Центральную Европу.

Бизнес-партнерами СЖД являются крупные европейские компании.

Компания SŽ-Tovorni promet (СЖД-Грузовые перевозки) самостоятельно осуществляет перевозки в Австрии и Хорватии. Компания укрепляет свое присутствие в регионе благодаря независимому продвижению на внешних рынках.

Тяговые транспортные средства и техника, которая обеспечивает ремонт колесных пар, грузовых вагонов, электрических и дизельных локомотивов и эксплуатацию подвижного состава, произведенные SŽ-VIT, также очень популярны за рубежом.

SŽ прогнозирует комбинированное использование различных видов транспорта в скором будущем: «В ближайшие несколько лет мы можем ожидать более интенсивных трансграничных пассажирских услуг, связывая путешествие с услугами car-sharing, car-pooling и интеграцию всех видов транспорта, поездов, автобусов, автомобилей, велосипедов и прочего».

Одним из важнейших нововведений в пассажирском транспорте является приобретение современных поездов, которые начнут эксплуатироваться железнодорожной сетью Словении в ближайшие два года.



Фото: Slovenske železnice



Промышленность

Портативные детекторы
Системы сигнализации
Датчики и детекторы
Сигнализация
Монтажное оборудование
Управляющая техника
Видеонаблюдение
Средства обеспечения личной безопасности



Горнодобыча

Станция сбора данных
Датчики и детекторы
Источники питания
Сигнализация
Монтажное оборудование
Управляющая техника
Видеонаблюдение
Средства обеспечения личной безопасности
Справочные проекты

Наша ориентация на развитие и многолетний опыт в разработке и реализации взрывозащиты сформировали наш основной девиз:
НАШЕ КАЧЕСТВО – ВАША БЕЗОПАСНОСТЬ.



Фото: Depo3photos

система уплаты пошлины работает на стандартизированной частоте 5,8 ГГц. Тяжелые транспортные средства вносят пошлину через порталы новой системы, установленные над всеми автомагистралями и скоростными трассами. Система уплаты пошлин была активирована 1 апреля этого года.

Три ключевых проекта на дорогах

Министерство инфраструктуры объявило в этом году, что участок автомагистрали «Драженци – Грушковье» будет полностью завершен. «Зеленый свет» также получили еще два важных проекта. Подписав протокол, Министерство инфраструктуры подтвердило, что проект третьей оси развития является приоритетным проектом государственной дорожной инфраструктуры. Скоро начнутся строительные работы на второй части туннеля Караванке, под которое было получено разрешение на строительство и выделены средства из европейских фондов. Весь проект будет завершен в 2022 году.

Почта Словении и сегмент чувствительных к температуре продуктов

Постепенное снижение востребованности классических почтовых услуг и их замена электронными средствами связи принимались во внимание Почтой Словении при разработке и модернизации инновационных и конкурентоспособных услуг. Все большее внимание уделяется услугам, которые подстраиваются под потребности каждого клиента.

Компания также подключилась к сегменту дистрибуции чувствительных к температуре продуктов и лекарств. Продукты, приобретенные в Интернете, могут быть доставлены конечным потребителям, адресатам по всей Словении, по согласованным временным окнам.

Почта следует и другой тенденции в логистике и транспорте, а именно: доставка по требованию или предложение услуг 24 часа в сутки каждый день недели. Также продолжают развиваться отделения самообслуживания. Предложение также обновили с помощью зон самообслуживания в больших почтовых отделениях и современных внешних точек самообслуживания PS 24/7, где будут предоставляться почтовые и банковские услуги, а также реализовываться товары.

Словения подходит на роль лаборатории зеленой мобильности и места поиска бизнес-модели для внедрения зеленой мобильности.

DARS ломает лед в Европе

Словения – первая европейская страна, которая для транспортных средств с максимальной разрешенной массой более 3500 кг перешла с обычной системы со шлагбаумами на платных станциях, где проезд возможен только после уплаты пошлины, на электронную оплату пошлины в свободном движении. Ни одна европейская страна еще не подняла шлагбаумы одновременно с запуском электронной системы. Микроволновая

Крупнейшая 3D-типография Юго-Восточной и Центральной Европы

В мае прошлого года компания Elektronsko pismo Slovenije (EPPS) открыла крупнейший магазин трехмерной печати в Юго-Восточной и Центральной Европе. Компания предлагает комплексные услуги 3D-печати: от идеи, 3D-сканирования и моделирования до конечного продукта. Запросы и заказы поступают из различных отраслей промышленности – автомобильной, инструментальной, электрической, авиационной и оборонной, а также из области медицины и других высокотехнологичных направлений. Компания может создавать функциональные прототипы, малогабаритные конечные продукты, запасные части, пресс-формы, модели и бизнес-подарки.



Фото: EPPS

Напечатано на бумаге Uprint 80 г, бумажной фабрики АО "ИРАР ИДЕМ КРЪКО"

Словенский «Цифровой водитель»

Четыре словенских компании BTC Logistics, ZZI, Mentek и Špica стоят за проектом «Цифровой водитель». Это система, которая позволяет планировать перевозку, контролировать перемещение отправок, работу водителя в режиме реального времени, а также доступ ко всем данным через общую коммуникационную платформу. Для водителя, благодаря коммуникации через платформу с мобильным оборудованием ePOD «Цифровой водитель», система предлагает возможность контроля погрузки, разгрузки, повреждения груза, а также проверку и поддержку при передаче, транспортировке и доставке посылок. Диспетчер получает полный контроль за перемещением транспортных средств и за каждым отдельным отправлением, а также владеет информацией об актуальных дорожных условиях, на которые быстро реагирует. К примеру, в случае поломки отправляется другой грузовик. Получатель имеет возможность отслеживать отправку, время доставки и получать другую информацию.

Больше всего зарядных станций для электромобилей в Европе

Словения хочет стать одной из эталонных стран зеленой мобильности, которая также является центральным видением мобильности SRIP. В июле прошлого года был запущен основной проект EDISON (Eco Driving Innovative Solutions и Networking). Он включает 41 стратегического партнера, от компаний, научно-исследовательских учреждений до муниципалитетов.

Словения имеет лучшее в Европе покрытие зарядными станциями для электромобилей. Благодаря небольшой площади, страна прекрасно подходит на роли лаборатории зеленой мобильности и центра поиска бизнес-моделей внедрения зеленой мобильности.

Проект должен, помимо прочего, разрабатывать новые компоненты, системы, решения и бизнес-модели для зеленой мобильности. Предусматривается строительство электрических зарядных станций в определенных коридорах для ускорения электрификации, внедрения источников «зеленой» энергии для электрификации мобильности и увеличения покупки электромобилей в связи с имеющейся инфраструктурой.

Словения – первая европейская страна, которая для транспортных средств с максимальной разрешенной массой (более 3500 кг) перешла в апреле этого года на электронную оплату пошлины в свободном движении.

FerroECOBlast®
EUROPE

since 1964

**АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ
И РОБОТИЗИРОВАННЫЕ
РЕШЕНИЯ**

ДРОБЕНАКЛЕП

ПЕСКОСТРУЙНАЯ ОБРАБОТКА

УДАЛЕНИЕ СТЕРЖНЕЙ

ЗАЧИСТКА

ОЧИСТКА СУХИМ ЛЬДОМ

ТЕХНОЛОГИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ОБРАБОТКИ ПОВЕРХНОСТИ

ferroecoblast.com



Автомобили, мотоциклы и даже кухонная посуда с маркой Словении

Фото: Basio

Продукция словенских производителей специализированных материалов, оборудования в областях автомобильной и фармацевтической промышленности, литых изделий и покрытий соответствует самым высоким требованиям заказчиков.

Андреа Лончар, Барбара Перко

Благодаря новому собственнику группе Helios, уже много лет работающей на российском рынке, представилась возможность роста и выхода на новые рынки Азии и Африки, где Kansai Paint активно присутствует.

Компания Helios с новым владельцем – на рынках Азии и Африки

Производитель покрытий Helios, который присутствует в России уже более 50 лет, в марте прошлого года перешел к новому владельцу, Kansai Paint – глобальному производителю красок и покрытий (Япония). Благодаря этому, по словам менеджера проектов Маши Бантан-Марот, предприятию представилась возможность роста и выхода на новые рынки Азии и Африки, где Kansai Paint активно присутствует. «С филиалом в Турции, Kansai Altan, мы планируем сотрудничество в области производства промышленных покрытий, а также мы планируем поставлять совместную продукцию производителям автомобильных деталей и коммерческого транспорта», - сообщила она о планах группы.

Собеседница подчеркивает, что новое поколение однослойных покрытий для защиты промышленных металлов Helios One, который обеспечивает защиту на уровне обычных многослойных покрытий, а также обращает наше внимание на обновленный бренд авторемонтных покрытий Colomix, экономичных и простых в использовании. Компания также выходит на рынок покрытий для защиты бетона и разрабатывает различные решения для полов, такие как эпоксидные покрытия для бетонных полов и системы для ремонта несущих конструкций и штукатурки.

«Новые покрытия, которые мы разрабатываем, имеют более высокий уровень защиты от коррозии, они способны высохнуть при более низких температурах, их легко наносить и мыть». Важной тенденцией в индустрии покрытий также



Фото: Helios

является устойчивостью и забота об окружающей среде, Helios также разрабатывает покрытия и полимеры из сырья из возобновляемых источников.

Клиентами Helios являются предприятия автомобильной промышленности, производители локомотивов, трамваев, автобусов и электродвигателей. Дорожные покрытия Helios также используются операторами объектов дорожной инфраструктуры в разных европейских странах. В число основных клиентов компании входят ОАО «РЖД».

Talum ставит на электрическую мобильность

Производитель алюминиевых изделий Talum, предлагая новые технологии, хочет привлечь внимание изготовителей электромобилей. «Наша технология Roll-Bond, используемая для производства испарительных панелей, предназначена для охлаждения аккумуляторов электромобилей», – говорит менеджер по стратегическому развитию Станко Корес. В области первичного производства алюминия разработана методика спекания специального графитного состава с углеродными материалами, которая, среди прочего, предназначена для передачи электроэнергии в высокоскоростных поездах.

В последние годы компания увеличивает свою долю экспорта в Германию, которая уже является крупнейшим для данного производителя рынком, в связи с ростом спроса в автомобильной

промышленности. «Наши литые изделия, включая блоки двигателей, вы найдете в автомобилях Volkswagen. Среди партнеров, которым мы поставляем отливки, выделяются такие громкие имена, как Porsche, McLaren, Bosch, KTM, Husqvarna – и это лишь некоторые из них. Мы являемся одним из основных поставщиков корпусов насосов для грузовиков Mercedes-Benz», – рассказывает Корес о клиентах.

Испарители компании используются производителями холодильных и морозильных приборов в Европе и во всем мире, например, Gorenje, Bosch, Electrolux и Liebherr. «Любой, кто имеет дома алюминиевую посуду WMF, AMC или Zepter, может не знать, что их дно, скорее всего, сделано из наших ронделей, так как в этом сегменте мы покрываем 80 процентов рынка», – добавляет собеседник.

В прошлом году литейный завод Talum укрепил свое сотрудничество с австрийским производителем мотоциклов KTM.

При растущих автомобильных заказах Improl расширяет свою продукцию на внешние рынки

Автомобильная промышленность является важным клиентом для компании Improl, которая производит прокатные и прессованные алюминиевые полуфабрикаты. «Наша продукция встраивается в автомобили престижных марок, таких как Mercedes-Benz, BMW, Audi», – сообщила Нина Поточник, пресс-секретарь по связям с общественностью компании.

С прошлого года компания была сосредоточена на запуске производства в Хорватии. В целях реализации программы по производству алюминиевого проката Improl арендовала в Шибенике производственные мощности разорившейся компании. По словам Поточник, прокатная продукция предназначена для автомобильной промышленности. В то же время, компания занимается усовершенствованием сплавов и разработкой алюминиевых материалов дляковки, где ей также принадлежит самая крупная доля на рынке Европы. Крупнейшими экспортными рынками Improla являются Германия, на долю которой приходится более трети продаж, и Италия.

«Наша технология Roll-Bond, используемая для производства испарительных панелей, предназначена для охлаждения аккумуляторов электромобилей».

Станко Корес,
Talum

шплет, голф



фото: Improl



Фото: TTK

Наши добавки для бетона использовались при строительстве таких объектов, как гидроэлектростанция Бланца в Словении, туннель 1-го Марта в Боснии и Герцеговине и мост Миллениум в столице Черногории – Подгорице.

TKK Srpenica

TKK хочет выпустить свои герметики и монтажную пену на рынки Скандинавии и Африки

Компания TTK Srpenica, принадлежащая бельгийской семейной многонациональной компании Soudal Holding, занимается производством полиуретановой пены, силиконовых масс, добавок для бетона и покрытий. В прошлом году на рынок была отправлена новая линейка адгезивов – Fix expert. Всемирно известными продуктами компании являются герметики и полиуретановая пена, которые планируется вывести на рынки скандинавских стран и Африки.

Продукты TTK Srpenica также находятся во многих инфраструктурных проектах региона. «Наши добавки для бетона использовались при строительстве таких объектов, как виадук Чрни-Кал, туннель Марковец, гидроэлектростанция Бланца в Словении, туннель 1-го Марта в Боснии и Герцеговине и мост Миллениум в столице Черногории Подгорице», – сообщили нам в компании.



Фото: Bosio

Конвейер для производства до 24 тонн кованых деталей в день

Bosio производит печи для термообработки, устройства быстрого охлаждения, манипуляторы и промышленные промывочные машины, которые нередко являются частью крупных промышленных линий или систем, среди которых линии производства автомобильных двигателей, генераторов, ветровых турбин, роторов и многого другого. Среди лучших продуктов Bosio, выпущенных в прошлом году, оказалась линия непрерывной термообработки кованых деталей для всемирно известной автомобильной компании Škoda Auto (изотермический отжиг и нормализация; линия полностью автономна, автоматизирована и способна работать круглосуточно 7 дней в неделю, обрабатывая 24 тонны кованых деталей в день), а также комплексная линия термообработки с двумя камерными печами, манипулятором и специальным охлаждающим устройством Quette для Boehler Bleche GmbH & Co KG (Muerzzuschlag).

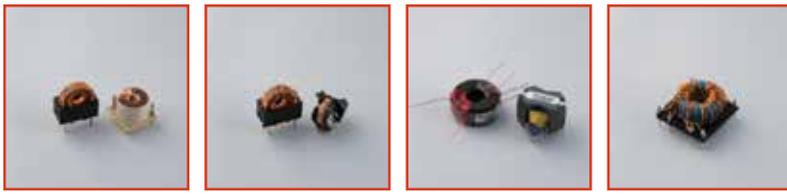
Bosio разработала, изготовила и ввела в эксплуатацию оборудование и технологии термообработки для некоторых крупнейших мировых брендов, среди которых Siemens, Alstom, Thyssenkrupp, Danfoss, General Motors, Ford, Škoda и другие. Кроме того, этот производитель разработал, изготовил и поставил специфическую печь (вертикальную конструкцию высотой 25 м) и охлаждающий распылитель для Larsen & Toubro в Индии.

Сегодня в разработке у компании имеются несколько новых продуктов. Наиболее примечательным станет специальный манипулятор для массивных металлических изделий, способный функционировать даже при нагревании до 1100 °C и подвижный по всем трем осям (XYZ).

Технологии для крупнейших фармацевтов мира

Компания Iskra PIO производит оборудование для чистых и очистных технологий; как правило, это индивидуальная рабочая среда для конкретного заказчика. Производственная программа компании включает в себя защитные микробиологические камеры, изоляторы, камеры LAF,

Напечатано на бумаге Uprint, 80 г, бумажной фабрики АО "ИРАР ИДЕМ КРЪКО"



ТРАНСФОРМАТОРЫ ЭЛЕКТРОТОКА



ДЕМПФЕРЫ



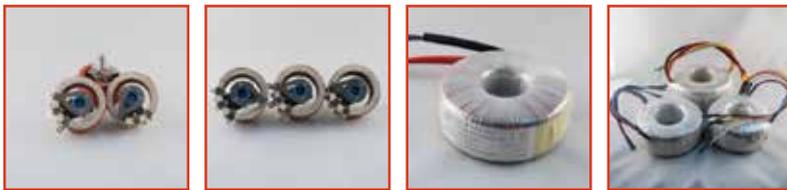
ВОЗДУШНЫЕ КАТУШКИ

ВЫПРЯМИТЕЛИ



СИСТЕМЫ СИГНАЛИЗАЦИИ

ЕМИ-ФИЛЬТРЫ



СОПРОТИВЛЕНИЯ

ФЕРРОМАГНИТНЫЕ ТРАНСФОРМАТОРЫ



ФЕРРОМАГНИТНЫЕ ТРАНСФОРМАТОРЫ



EI-ТРАНСФОРМАТОРЫ



ЭЛЕКТРОПРИВОДЫ



ВАШ АССИСТЕНТ В ПРИОБРЕТЕНИИ ЭЛЕКТРОНИКИ



IET TOVORNIK является независимым дистрибьютором электронных компонентов в Словении.

Наша производственная программа включает активные и пассивные компоненты. Мы гордимся своей 35-летней традицией, опытом и высоким качеством.



IET - Industrijska Elektronika Tovornik



+386 3 746 2200



iet@siol.net



Stopče 12,
3231 Grobelno,
Slovenia



www.iet-sp.si/

Iskra PIO является поставщиком фармацевтических компаний, таких как Sandoz, Hexal, Salutas, Novartis NEVA, Henkel, Teva, Bosch, Antibiotice, Bayer Pharma, Krka, Lek, Gedeon Richter, Müller и других.

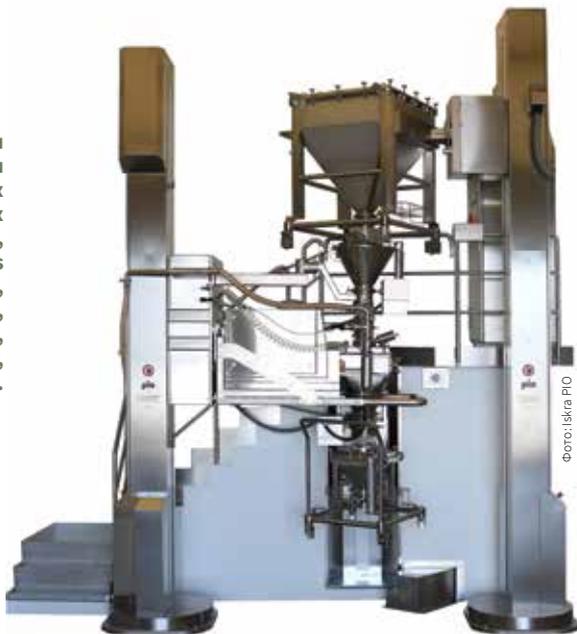


фото: Iskra PIO

оборудование для переработки сырья, чистые помещения, ультразвуковые очистители и оборудование ALU.

Компания сотрудничает с более чем 100 компаниями во всей Европе и за ее пределами. Iskra PIO является поставщиком всемирно известных фармацевтических компаний, таких как Sandoz, Hexal, Salutas, Novartis NEVA, Henkel, Teva, Bosch, Antibiotice, Bayer Pharma, Krka, Lek, Pliva, Belupo, Hemofarm, Alkaloid, Sanolabor, Bosnalijek, Gedeon Richter, Müller и других.

В зависимости от потребностей и характера производства, каждый клиент работает с различным оборудованием. В последнее время особенно востребованы рабочие пространства для обработки активных субстанций, где изоляторная

техника выходит на первый план. Процессы проводятся в герметично закрытых рабочих средах, которые гарантируют безопасность для операторов и продуктов. Несмотря на множество ограничений на манипуляции, такие помещения предлагают и большую гибкость в использовании. Разработаны и запатентованы точные изоляторные весы, которые отвечают требованиям процесса, методам обработки и осаждения опасных отходов, методам безопасного ввода и вывода.

Им доверяют Magna, Renault, Audi, BMW, Peugeot

Цеха компании Kovinoplastika Lož производят самые сложные инструменты для формовки листового металла. Они сосредоточены на производстве наиболее сложных инструментов преобразования листового металла для таких заказчиков, как Magna, Renault, Audi, BMW, Peugeot (для которых, в сотрудничестве с другими отделами компании, также производятся некоторые компоненты). В дополнение к инструментам, они предлагают инжиниринг, интеграцию в разработку своих продуктов и производство прототипов. также она производит молдинги.

В прошлом году в рамках программы Kovinotools, помимо декоративных решеток автомобильных бамперов высокого ценового диапазона, компания поставляла своим партнерам сложные детали для ходовой части автомобиля, рычаги управления и конструкционные детали из высокопрочных сталей. С предложением инжиниринга и производства инструментов компания в настоящее время пытается выйти на американский рынок. В дополнение к североамериканскому рынку они также нацелены на Южную Америку и Азию.

Компания Kovinoplastika Lož производит самые сложные инструменты для формовки листового металла для Magna, Renault, Audi, BMW, Peugeot.



фото: Kovinoplastika Lož

Helios – Страсть к интеллигентным покрытиям

В состав европейской компании **Helios European Coatings Group**, головное предприятие которой находится в Словении, входят торговые и производственные компании из 18 стран мира. Сама компания является членом японской группы KANSAI PAINT Group, одного из ведущих производителей лакокрасочной продукции в мировом масштабе. Компания Helios Group предлагает широкий ассортимент лакокрасочных покрытий и решений промышленного и потребительского назначения. Компания Helios Group имеет более чем 150-летнюю традицию, разработанный ноу-хау, постоянно работает над внедрением инноваций и обеспечивает качественный выбор лакокрасочных покрытий для металлообрабатывающей и мебельной промышленности, а также порошковых покрытий, авторемонтных покрытий, покрытий для дорожной разметки, строительных покрытий, жидких смол и других химических веществ.

Надежные сертифицированные системы покрытий для железнодорожного транспорта

Системы лакокрасочных покрытий RAILTEC для железнодорожного транспорта являются результатом многолетнего опыта наших специалистов и разработок с учетом требований заказчиков. Высокое качество выпускаемой продукции и соответствие стандартам подтверждено многочисленными сертификатами и референциями. Покрытия RAILTEC различного назначения имеют привлекательный дизайн, обеспечивают легкое применение и долговечную защиту от коррозии.

Высококачественная защита с сохранением естественной красоты дерева

Покрытия Helios для деревообрабатывающей и, в частности, мебельной промышленности обеспечивают высококачественную защиту древесины с одновременным акцентированием ее натуральной красоты и отвечают всем требованиям по высокой надежности и безопасности. Разработка продукции ведется на основе новейших технологий с тщательным соблюдением строгих экологических требований и последних тенденций в области экологически чистых продуктов для внутренних и наружных работ.

Функциональные порошковые покрытия будущего

Современные порошковые покрытия компании Helios Group предлагают практически неограниченные возможности применения в производстве любой продукции, их свойства зависят от технологии окраски. Порошковые покрытия отличаются высокой устойчивостью к ударам и истиранию, химической и коррозионной стойкостью, они также экологически чистые, т.к. не содержат органических растворителей.



Для открытия мира покрытий, достойных доверия, приглашаем посетить сайты:
<http://www.helios-group.eu/> или <http://www.odilak.ru>.
Быстрый переход на Helios Group: office@helios.si или info@odilak.ru.





Со смарт- счетчиками – к мировым вершинам

Фото: Metrel

Словенские компании электронной промышленности, производящие измерительные приборы и устройства, отвечают на ключевые вызовы: как обеспечить и поддерживать качественную подачу электроэнергии, а также повысить эффективность использования энергетических мощностей.

Андреа Лончар

Анализатор Iskra iMC784 Power Quality Analyzer стоит в одном ряду с продуктами Siemens и Schneider Electrica.

Достижение соответствующего качества подаваемой электроэнергии становится все более важным и все более трудным вопросом для правительств, энергораспределительных компаний и крупных промышленных потребителей. Изменения, вносимые поставщиками, снижают стабильность энергосистем.

«В последние годы наблюдается заметное увеличение возобновляемых источников и мощной электроники, которые вызывают большое количество сбоев в сети», – говорят в компании Iskra, производящей электротехнические изделия. Кроме того, электроэнергетические компании обязаны контролировать качество своей продукции и сообщать о нем надзорным органам.

Рынок измерительных приборов также определяют:

- повышение потребления электроэнергии
- инициативы по эффективному использованию электроэнергии

- стремление к лучшему качеству снабжения и осведомленности о том, что измерение является первым шагом на пути совершенствования, а также
- желание промышленных потребителей вести постоянный мониторинг из-за чувствительности промышленных устройств к помехам в сети.

Основными стратегическими рынками Iskra являются ЕС и Россия

В числе производителей измерительного оборудования, формирующие мировой рынок, присутствуют некоторые словенские компании. Краньская компания Iskra запустила в производство анализатор качества электроэнергии iMC784 Power Quality Analyzer. По словам представителей компании, прибор классифицирован в классе А, в соответствии с классификацией качества измерений, что ставит его в один ряд с продуктами крупнейших мировых производителей в

КО-SI, ведущий производитель натуральных волокон

ДЛЯ ОБИВКИ МЕБЕЛИ | ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МАТРАСОВ
КОНТРОЛЬ ЭРОЗИИ | ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ | УТЕПЛЕНИЕ ДОМА



ТОЛЬКО ЛУЧШИЕ ПРИРОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ:

конский волос | овечья шерсть | кашемир | верблюжья шерсть | шерсть ламы | шерсть альпаки | кокосовое волокно | сизалевое волокно | конопляное полотно | льняное полотно | джутовое волокно...



Прокладки из растительных волокон или волоса животных для матрасов и мягкой мебели. Защитные изделия для растений из кокосового волокна или овечьей шерсти для фруктовых деревьев, цветов, овощей, насаждений, контроль эрозии...
Изоляция из кокосового волокна для экологически чистого дома.



Секреты комфорта – высокое качество и ручная работа Мебель для гостиниц, частных резиденций, конференц-залов и прочего, например:

- места для сидения, диваны, кресла
- каркасы и подголовники для мягкой кровати
- матрасы из натуральных материалов
- ложа
- украшения и обивка для стен
- подушки и другие аксессуары

*Только лучшее из того,
что может предложить природа.*

KO-SI

KO-SI d.o.o. | ул. Под Градом 2а, 2380 Словень Градец, Словения
T: +386 2 88 390 20 | e: info@ko-si.si | www.ko-si.si

Смарт-счетчик Iskraemeco AM550 снижает затраты на эксплуатацию и техническое обслуживание.



фото: Iskra

этом сегменте, таких как Siemens (Германия) и Schneider Electric (Франция).

Целевым пользователем нового анализатора являются энергораспределительные компании, а также промышленность, которая в значительной степени зависит от качества электроэнергии, говорят в Iskra, которая уже работает с французским Alstom и немецким производителем электротехнической продукции GossenMetrawatt GMC. Основными стратегическими рынками компании являются Европейский Союз (ЕС) и Россия. «Мы ищем контакты с проектными домами и посредниками, связанными с местными электрораспределительными компаниями, к которым мы не можем получить доступ напрямую», – говорит Марьяна Лаврич.

По ее словам, Iskra фокусируется на разработке и производстве измерительной техники для нужд интеллектуальных сетей, мониторинге качества сети и контроля потребления как на уровне распределения электроэнергии, так на промышленных объектах и в жилых зданиях. ЕС также признал все эти области приоритетными и софинансирует некоторые проекты Iskra, добавляет Лаврич.

Metrel расширяет отраслевое предложение

Производитель измерительного и испытательного оборудования Metrel сосредоточил усилия на измерительных приборах для обеспечения безопасности электрических установок, приборов и компонентов. Компания, которая сегодня продает более 150 продуктов в более чем 70 стран мира, занимает сильную позицию в России, а в последнее время также очень активна в поиске новых связей на рынках Ближнего Востока, Африки, Южной и Северной Америки.

На рынок был отправлен инструмент для проверки намоточных трансформаторов (так называемый Digital Transformer Analyzer MI 3280) и прибор для тестирования и измерения заземления для крупных объектов (Earth Analyzer MI 3290). «Особое значение и ценность этих двух измерительных устройств заключается в том, что Metrel выходит с ними на новый рынок, где мы пока не присутствовали. Речь идет о расширении диапазона измерительного и испытательного оборудования для промышленных и других

сложных условий», – говорит Бруно Еленчич, директор по маркетингу компании Metrel.

Ключевым и наиболее узнаваемым сегментом для компании остается оборудование тестирования безопасности электроустановок типа Eurotest, которое продается сегодня от Австралии, Китая, Индии, Ближнего Востока до Северной и Южной Америки. В данном сегменте Metrel в конце прошлого года выпустила новое устройство – EurotestXD MI 3155. По словам Еленчича, целью является закрепление лидирующих позиций в области тестирования безопасности электроустановок.

Миллионы смарт-счетчиков Iskraemeco в домашних хозяйствах Нидерландов

Iskraemeco следует тенденциям повышения информатизации управления электроэнергией, фундаментом которого являются интеллектуальные счетчики. Несколько лет назад компания переключилась с электромеханических счетчиков на производство высокоинтегрированных интеллектуальных счетчиков. Она также разрабатывает средства коммуникации и программное обеспечение для измерения и управления данными измерений.

Их последним продуктом является модульный интеллектуальный счетчик AM550 со сменными коммуникационными модулями. «Смарт-счетчик AM550 позволяет Iskraemeco быстро адаптироваться к техническим требованиям разных рынков. Благодаря своей модульности он поможет электрораспределительным компаниям подготовиться к будущим технологическим изменениям – и, в то же время, снизить оперативные расходы и расходы на техническое обслуживание», – объясняет Наташа Хартман из Iskraemeco.

В настоящее время компания реализует проект для четырех электрораспределительных компаний из Нидерландов, которые заключили с Iskraemeco договор на разработку и производство минимум 1,6 млн смарт-метров AM550 для домашних хозяйств. Ожидается, что к концу проекта объем увеличится до 2,5 млн счетчиков.

В июне этого года Iskraemeco открыла новую линейку трехфазных смарт-счетчиков, которая полностью спроектирована и изготовлена в Словении и обеспечит немецкий рынок поставками 350 000 счетчиков в год. В ближайшее время в Германию будет поставлен уже миллионный счетчик, а к концу года объем продаж на этом рынке достигнет 1,2 млн счетчиков.

Компания Iskraemeco является крупнейшим в Европе центром интеллектуальных счетчиков, а более 130 ее сотрудников заняты в сфере исследований и разработок. В прошлом году было разработано более 20 новых продуктов.



фото: Iskraemeco

Оборудование Metrel для тестирования безопасности электроустановок типа Eurotest продается сегодня от Австралии, Китая, Индии, Ближнего Востока до Северной и Южной Америки.

Для более быстрого и точного измерения размеров продукта

Компания Lotrič Meroslovje, выпускающая метрологические решения, расширяет оптические измерительные системы модели Trames устройствами, предназначенными для измерения размеров изделий в промышленности и лабораториях. Целевыми пользователями являются в основном компании автомобилестроительной, электротехнической, пластмассовой и машиностроительной отраслей.

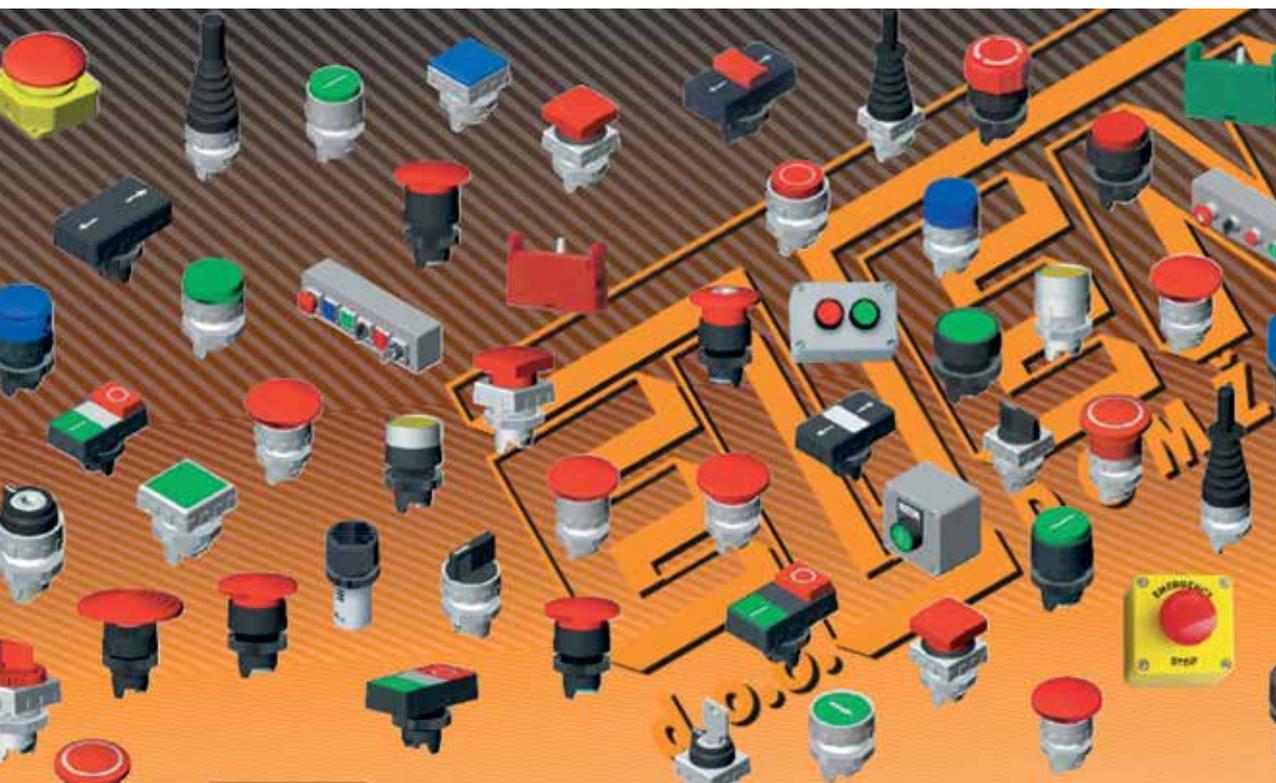
Главной отличительной чертой новой промышленной линии является ее гибкость, подчеркивают в компании. Как система крепления контактов, так и измерительные характеристики – диапазон, точность и разрешающая способность измерений – адаптированы к конкретному пользователю.

Компания, которая также имеет дочерние компании в Хорватии, Боснии и Герцеговине, Сербии, Македонии и Австрии, где функционируют аккредитованные лаборатории, определила Австрию, Италию и Германию в качестве основных экспортных рынков в пятилетнем стратегическом плане.



Фото: Lotrič Metrology

Lotrič Meroslovje разработала оптические измерительные системы модели Trames, которые индивидуально настраиваются под каждого пользователя.



Elten, d.o.o.

Гасильска 3
1230 Домжале
Тел.: +386 1 721 16 68
E-mail: elten@siol.net
Сайт: www.elten.si

Партнер:
Iskra d.d.
Милан Радакович

milan@business2russia.com
Тел.: +79680265392



Изготовление сигнально-переключающих элементов

В нашем ассортименте различные сигнально-переключающие элементы, корпуса, кнопки, лампы для различных целей и отраслей.

От полностью автоматизированного дома до хрустальных дверных ручек



Фото: Kolar

С системой словенского производителя вы будете контролировать свой дом дистанционно.

Барбара Перко



Фото: Robotina

В компании Robotina разработали третье поколение систем домашней автоматизации под названием HIQ – достаточно иметь смартфон и доступ в Интернет.

Robotina: вы контролируете дом через свой телефон

В компании Robotina разработали третье поколение систем домашней автоматизации под названием HIQ. Система характеризуется простой установкой, быстрым и надежным управлением как изнутри, так и снаружи дома. Достаточно иметь смартфон и доступ в Интернет.

Система обнаруживает присутствие или отсутствие владельца и принимает соответствующие меры в случае необычных событий. Она может обнаружить опасную утечку газа, затопление, возгорание и другие аварии и неприятные случаи. Дом знает время прихода и ухода владельцев, соответствующим образом подстраивается под их привычки и выполняет желаемые операции на основе установленного таймера.

Компания Domel: двигатель весом менее 500 граммов

Компания Domel вышла на рынок вертикальных пылесосов с новейшим продуктом, который является самым легким в своей категории, поскольку двигатель весит менее 500 граммов.

Моторы с энергетической наклейкой компании Domel, разработанные для пылесосов, присутствуют в продукции таких торговых марок, как Philips, Electrolux и Rowenta. В области профессиональной чистящей техники Domel установила глобальный стандарт благодаря своему всасывающему устройству для мокрой уборки, который взяли на вооружение лидеры в этом сегменте, такие как Kärcher, Nilfisk, Lavorwash. Компактные моторы EC присутствуют в профессиональных духовках Rational, ведущих в данном сегменте на мировом рынке.

Основные бренды профессионального сегмента аккумуляторов для садового оборудования и ручного инструмента Husqvarna и Stihl используют высокоэнергетические двигатели ЕС производства Domel. Для обоих заказчиков компания является эксклюзивным поставщиком двигателей для определенной части программы. Кроме того, двигатели и компоненты Domel в автомобильной программе присутствуют во всех ведущих европейских марках, таких как Mercedes, BMW и т.д..



фото: TEM Čatež

Gorenje и «умный» помощник, который поможет с рецептами

В прошлом году Gorenje представила новое поколение бытовой техники Gorenje и Asko. Последнюю украшают устройства для подключения (Connect Life) и «умный» кухонный помощник, который распознает голос, помогает с рецептами и тому подобное. «Умная» индукционная плита Gorenje IQ оснащена интеллектуальными датчиками IQ, которые автоматически регулируют варочную панель.

Встраиваемые холодильники Gorenje последнего поколения основаны на технологически продвинутой платформе NoFrost. Последняя адаптируется к привычкам пользователей и устанавливает внутри устройства естественный микроклимат.

Новые стиральные и сушильные машины Gorenje WaveActive обеспечивают безупречное и сухое белье с минимальным сминанием ткани и максимальной энергоэффективностью.

В рамках бренда марки Asko также были разработаны посудомоечные машины, в которых присутствует специальная программа для бережного мытья хрупких хрустальных бокалов.



фото: Gorenje

TEM Čatež: Бесконтактное включение и выключение света

Одним из нововведений, предлагаемых TEM Čatež, является бесконтактный переключатель TOUCHLESS. Новинка также является конфигуратором переключателей MODUL MANAGER и розеток, при помощи которых как установщик, так и конечный пользователь могут легко создавать список и предложение.

Наиболее узнаваемым и популярным продуктом компании является модульная система переключателей и розеток MODULE. Среди пользователей выступают отель Pullman Bercy в Париже, Privo Hotel из Румынии, мобильные дома компании Adria и парусные яхты Elan.

Gorenje представила виртуальную помощницу (чат-бот) Анну, который помогает выбрать продукцию Gorenje.



фото: Džolof

Turna: Уплотнения и петли для Miele, Gaggenau, Panasonic, Sharp

Компания Turna под торговой маркой XTurn разработала первое в мире гибкое решение для мягкого закрытия и открытия дверей печей в сегменте устройств с весом двери более 20 килограммов. Петли XTurn в своей продукции используют Gaggenau, Gorenje, Panasonic, Vestel, Sharp, Asko, Gram, Amica, Haier, Termikel.

Компания производит магнитные и немагнитные уплотнения TurSeal, которые встраиваются в продукцию компании Liebherr; они также используются в холодильниках Miele, Gorenje и Panasonic.



фото: Turna

Компания Turna разработала первое в мире гибкое решение для мягкого закрытия и открытия дверей печей в сегменте устройств с весом двери более 20 килограммов.



фото: Steklama Hrastnik

Стеклозавод «Храстник» в сотрудничестве с топ-дизайнерами, в частности с известным французским дизайнерским агентством De Bachmakoff, разработал коллекцию HighGlass parfumes.

Всемирно известный производитель поездов Bombardier поставляет вакуумные изоляционные панели Turvas, которые относятся к передовым изоляционным материалам. Эти панели устанавливаются в холодильниках и морозильных камерах Gorenje, Panasonic, Vestfrost, а также в изоляционных коробках для транспортировки чувствительных к температуре веществ, например Тора. Turva также производит нагреватели, которые используются в приборах Gorenje, Panasonic и Mora.

Kolpa и тренд автономных ванн

Компания Kolpa под маркой Kolpa san разработала отдельно стоящие ванны разных цветов.

Узнаваемость торговой марки Kerrock растет в Словении и за рубежом. Материал Kerrock, который называют «материалом будущего», уже используется глобальными производителями, такими как Nike, Sony, BAT. Спрос на него в отрасли производства сантехники поднялся благодаря программе Kolpa san Premium.

Стеклопосуда из Рогашки в сети отелей Intercontinental

В гостиничной сети Intercontinental начнут использоваться хрустальные стаканы и бокалы стеклозавода «Рогашка» из серии Omega, ассортимент которой был расширен специально для Intercontinental.

С недавних пор большим спросом пользуются необычные изделия из хрусталя. Один из наиболее интересных продуктов – это, безусловно, престижные краны компании Hansgrohe, для которых на заводе производят хрустальные компоненты: корпус и излив смесителя. Вместе со словенской компанией Pirnar они также разрабатывают хрустальную дверную ручку. Для крупнейшего в мире поставщика хрусталя Waterford завод производит ряд хрустальных люстр и настольных ламп.

Материал Kerrock, разработанный Kolpa, называют «материалом будущего», но уже сегодня его используют глобальные производители, такие как Nike, Sony, BAT.

Стеклозавод «Храстник»: коллекция парфюмерных флаконов.

Стеклозавод «Храстник» вошел в сегмент косметики и парфюмерии. В сотрудничестве с топ-дизайнерами, в частности с известным французским дизайнерским агентством De Bachmakoff, предприятие разработало коллекцию HighGlass parfumes.

В области специальной стеклянной упаковки, посуды и стеклянных осветительных приборов в число клиентов стеклозавода «Храстник» входят: Hennessy, Heineken, Villeroy & Boch, Sainsbury's, Bacardi Martini, RZB, Northern Lighting, Lightyears, XAL, Robers, Axo Light и другие.

Kovnoplastika Lož: мойки в известных кухнях Nobilia

В прошлом году в рамках программы PC Inox компанией были внедрены новые модели нержавеющей раковин в сочетании с различными цветами закаленной стеклянной поверхности, а также раковины из высококачественного композитного материала. Раковины и арматура Alveus успешно представлены в розничных сетях King Fisher, Leroy Merlin и на кухнях известного производителя Nobilia. Компания производит компоненты, которые входят в профессиональное кухонное оборудование Rational, а также в запчасти для автомобилей Audi и Porsche.

В настоящий момент они разрабатывают концепцию Custom shop, в которой покупатель из различных металлических оттенков кухонных раковин, канализационного оборудования,



фото: Kovnoplastika Lož

арматур по системе mix & match может собрать собственный уголок для мытья.

В настоящее время к лучшим продуктам Kovinoplastiki Lož относятся дверной замок D25 Door Lock, однако уже ведется разработка нового автоматического замка Comfort. Он позволит закрыть дверь в шести точках, что значительно улучшает плотность прилегания двери, уменьшает потери тепла – и, следовательно, экономит энергию.

Компания Danfoss Trata разработала три инновационные системы

Клапаны управления электродвигателем (MCV), комбинированные клапаны регулирования расхода и давления (ABQM, AVP, AFP и т. Д.), балансировочные клапаны (ASV) и теплообменники – продукты Danfoss Trate, входящие в состав продукции мощных мировых брендов.

В рамках нового решения Virtus были разработаны три инновационные системы для улучшения работы системы централизованного теплоснабжения. iNET – решение для балансировки сети централизованного теплоснабжения с инновациями. iSET устраняет колебания температуры в здании путем централизованного теплоснабжения, инновация Dynamic Damping регулирует количество воды, которое может попасть в привод давления. Продукты более компактны, имеют большую пропускную способность и меньше отклоняются от заданных значений, чем предыдущие решения; в них также присутствуют и интеллектуальные функции.

Skaza: экологическая корзинка-пазл для пикника

Компания Skaza запустила всемирную инновацию Pick & Go. Уникальная модель – инновационная корзинка-пазл для пикника, с которой компания вывела на рынок совершенно новую категорию продуктов для отдыха EcoViV outdoor. Данная линия представляет собой экологически чистые продукты из передовых пластмасс на биологической основе.



фото: Skaza

В прошлом году компания начала сотрудничество с одним из крупнейших мировых производителей офисной техники. Уже более 25 лет компания работает с самым узнаваемым брендом в области производства мебели и продукции для дома и отдыха.

Компания присутствует в автомобильной промышленности, где специализируется в областях нанесения напылений на компоненты, производство механических деталей для подголовников и подлокотников, различных носителей для внутренней отделки, корпусов передних и задних фар, а также занимается производством корпусов для электронной техники.

Paloma с предложением для домашних животных

Paloma предлагает клиентам новый сегмент Pro Pet – полотенца для домашних животных. В области косметических тканей продукты Carbox были специально разработаны для использования в автомобиле.

На передовой линии находятся Paloma Care и Paloma Professional – в рамках программы «away from home», предназначенной для крупных потребителей.

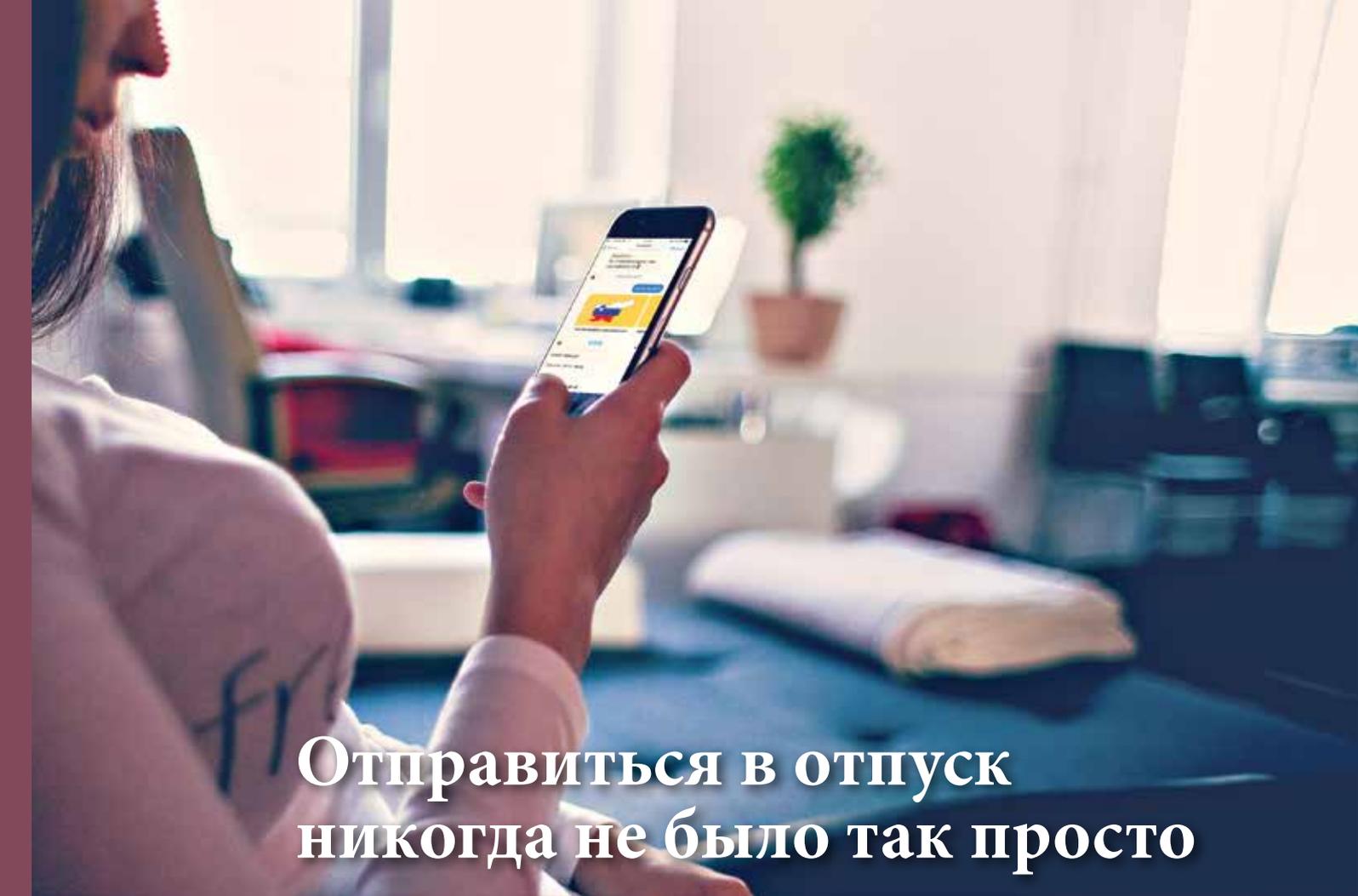
Компания Skaza запустила всемирную инновацию Pick & Go – корзинку-пазл для пикника.



фото: Danfoss Trate



фото: Paloma



Отправиться в отпуск никогда не было так просто

Фото: Styler

Чат-робот, который найдет для вас расписание парома - приложение, которое приведет вас в аэропорт, программные решения, которые оптимизируют ваш бизнес, а также приложение для здорового образа жизни.

Барбара Перко, Жига Кариж

Styler разработал чат-бота, который делится знаниями о биткойне.

Разработали чат-робот для паромного расписания

Компания Styler разработала приложение Trajekto, которое отображает расписание линий паромного сообщения между островами Хорватии на основе взаимодействия между пользователем и роботом. Ключевыми преимуществами чат-робота в сравнении с поиском информации через веб-страницы являются более короткое время поиска и более прозрачная и удобная для пользователя система, когда вся необходимая информация находится буквально в одном месте.

Пилотный проект будет модернизирован, поскольку в компании не намерены ограничиваться только Хорватией. Их цель – создать универсального чат-робота для паромов, курсирующих в водах таких стран, как Италия, Греция, Франция, Испания и т.д.

Компания уже разрабатывает новых полезных чат-роботов для многих других компаний Словении, что позволит предоставлять покупателям необходимую информацию о компании, продукте или услуге. CryptoBot был разработан для предоставления информации о последних изменениях курса более тысячи глобальных криптовалют. В компании также разработали чат-робота для газеты «Delo», чат-робота, рассылающего актуальную информацию со словенских дорог, чат-робота, информирующего о биткойнах и отправляющего последние котировки данной криптовалюты.



Фото: Mikropis

С кассами – в магазины Южной Кореи

Потребители в Словении могут покупать по-новому благодаря услуге Mikropis Selfshopping. Во время шопинга они могут считывать артикли и оплачивать покупки прямо на выходе. Еще одним шагом вперед является шопинг с мобильным телефоном, который также позволяет воспользоваться навигацией по магазину.

Среди наиболее узнаваемых продуктов Mikropis – кассовые аппараты самообслуживания в магазинах, кассовые аппараты с сенсорными экранами в магазинах и заведениях общественного питания, мобильные платежи, маркетинговые и информационные услуги, программы мобильной лояльности и другие мобильные приложения.

С кассовыми аппаратами самообслуживания компания вышла на китайский рынок в прошлом году, а также сотрудничает с крупнейшим южнокорейским трейдером E-mart, которому принадлежат 300 гипермаркетов.

Компания подписала официальное партнерство с клиникой Mayo, совместно с которой разрабатываются решения для здорового образа жизни 24alife. Это целый ряд программ, которые способствуют продвижению здорового образа жизни. Решение 24alife также используется в конгломерате TATA в Индии, развивается сотрудничество с Dubai Silicon Oasis.



Фото: GoOpti

GoOpti связан с авиакомпаниями Emirates и Qatar

GoOpti разрабатывает собственное решение для управления мобильностью в связи с нарастающей потребностью в смарт-сообществах через программные интерфейсы, а также подключения к внешним партнерам и цифровым платформам. Компания выпустила мобильное приложение, благодаря которому пассажиры могут быстро и легко забронировать трансфер GoOpti. Важное партнерство было заключено с глобальной системой резервирования Amadeus, в которой собралось около 700 авиакомпаний, более 87 000 гостиничных номеров и 30 крупнейших компаний автомобильного проката со всего мира. В рамках указанной системы компания также планирует сотрудничать с авиакомпанией Emirates.

На рынке Италии компания сотрудничает с авиакомпанией Катар, а в Испании – с автобусным перевозчиком Rico из Кадиса. Последние присутствуют на испанском рынке уже более 50 лет.

NIL помогла оптимизировать глобальные телекоммуникации

NIL, как системный интегратор, в основном занимается интеграцией технологий разных производителей в мощные информационные решения, которые позволяют клиентам работать более эффективно и надежно, упрощая процессы и оптимизируя затраты. В прошлом году компания работала в основном на автоматизации и упрощении управления крупными деловыми сетями и информационной инфраструктурой.

Она находит решения как для производителей, так и для пользователей. В числе первых наиболее важных партнеров компании стали американские корпорации Cisco и VMware. С первыми компания сотрудничает в области передовых сетевых технологий, а со вторыми - (на рынках Центральной Европы) в области передовых подходов к построению центров обработки

GoOpti выпустила мобильное приложение, благодаря которому пассажиры могут быстро и легко забронировать трансфер.

Mikropis заключила официальное партнерство с клиникой Mayo, совместно с которой разрабатываются решения для здорового образа жизни 24alife.

NIL помогла компаниям Orange Business Services, Deutsche Telekom и Telecom Italia во время планирования и оптимизации сетей последних.



ФОТО: NIL

данных и компьютерных облаков. NIL также является ведущим глобальным партнером Cisco в области образования.

Среди пользователей решений – ведущие мировые телекоммуникационные компании, такие как Orange Business Services, Deutsche Telekom, Telecom Italia. Компания им помогла разработать и оптимизировать сети, через которые сотни миллионов пользователей предоставляют услуги. В число пользователей решений компании входят также ведущие региональные банки, страховые компании, фармацевтические компании, медицинские учреждения, университеты и глобальные учреждения, в частности Всемирный банк.

Решения SRC используют Addiko banka, Kolektor и A1

SRC предложила рынку современную платформу SRC Next, которая объединяет все ключевые системы в одном решении. Она предлагает простой и интуитивно понятный интерфейс, который может отображать только данные, документы и функции, в которых пользователь действительно нуждается в своей работе. Также пользователю предоставляются информация и документы, в зависимости от его местоположения в данный момент. Разработками компании являются CRM, DMS и цифровые банковские платформы, такие как Velux, Addiko Bank, Kolektor, A1.

В области инфраструктуры SRC предлагает разработки коммуникационных решений, решения для хранения данных, серверные и комплексные решения для центров обработки

данных. Продукты партнеров, в том числе HP, Cisco, Microsoft, IBM и Palo Alto, компания модернизирует собственными услугами, предлагая индивидуальные решения, адаптированные к потребностям клиентов. Частью их предложения является создание частных «облаков» и предложение облачных сервисов в виде IaaS и SaaS.

Среди клиентов – компании Hilti, Sandoz, Axalta

Agitavit Solutions специализируется на решениях для делового партнерства и управления жизненным циклом продукта, информационных системах продуктов, 3D-моделировании и персонализации продуктов и решений в области Интернет- вещей. В референтной истории компании находятся проекты внедрения интранетов и порталов, управления проектами, расширенная аналитика и управление идентификацией; также компания предлагает продукт для поддержки кадровых процессов Agitavit eHRM.

Среди крупнейших клиентов компании – Hilti, Sandoz, Axalta, Bayerische Versorgungskammer и другие, она также сотрудничает с A1, GEN-I, Hidria, Kolektor, Krka и Telekom Slovenije.

Частью предложения SRC является создание частных «облаков» и предложение облачных сервисов в виде IaaS и SaaS.



FORMAT

Automotive Solutions

FORMAT STORITVE D.O.O. –

ВАШ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР В СФЕРЕ РЕМОНТА АВТОМОБИЛЕЙ С 2006 ГОДА

Компания Format Automotive solutions выступает в качестве системного поставщика индивидуальных решений по ремонту автомобилей, а также предлагает полные системные решения в области управления ремонтом транспортных средств. Она предлагает различные качественные решения, оценку ущерба, снятие и установку элементов, необходимых для ремонта повреждений, консультационные услуги, а также обучение альтернативным методам ремонта транспортных средств. Наша команда специалистов высокой квалификации готова ответить на запрос клиентов в кратчайшие сроки и оказать помощь нашему заказчику в течение всего процесса.

Мы предлагаем наши услуги в основном:

- СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ
- КОМПАНИЯМ АВОПРОКАТА
- ИМПОРТЕРАМ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ
- КОМПАНИЯМ ТРАНСПОРТИРОВКИ АВТОМОБИЛЕЙ
- ПЛОЩАДКАМ ПРЕДПРОДАЖНОГО ОСМОТРА
- ПРОДАВЦАМ ПОДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И ЦЕНТРАМ ВОССТАНОВЛЕНИЯ МАШИН
- ВСЕМ ЧАСТНЫМ ЗАКАЗЧИКАМ.

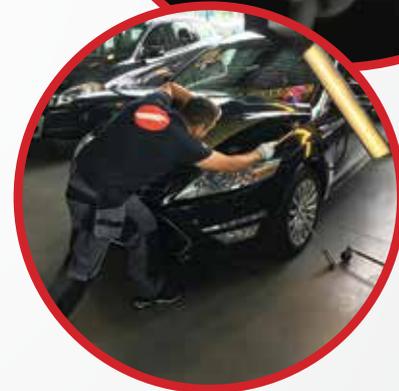
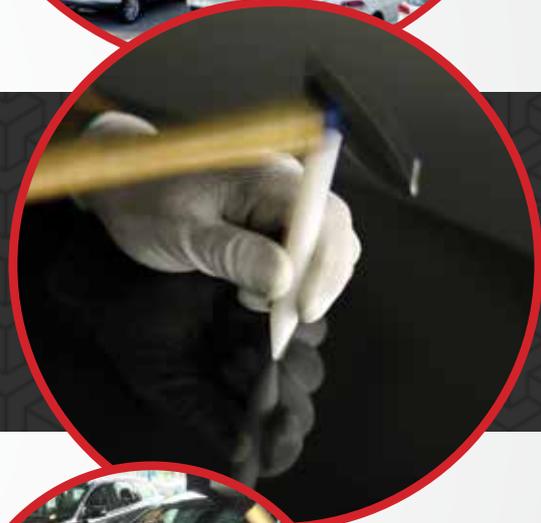
Мы производим ремонт, используя МЕТОД PDR:

PDR (paintless dent removal – удаление дефектов без использования краски) применяется для удаления вмятин на кузове автомобиля без необходимости повторной окраски. Для приведения поверхности кузова к исходному состоянию без дополнительной окраски необходимо, чтобы лакокрасочное покрытие в области вмятины оставалось неповрежденным. Сам метод можно разделить на два основных подхода:

- ремонт вмятин путем доступа к ним с внутренней стороны кузова благодаря специально разработанным точным инструментам
- ремонт вмятин путем доступа к ним с внешней стороны кузова благодаря специальным вытягивающим инструментам.

При помощи метода PDR мы можем исправить:

- вмятины после удара градинами
- вмятины, полученные при парковке (частое явление при использовании транспорта)
- вмятины после разного рода ударов.



+386 51 359 832
info@format-storitve.si

www.format-storitve.si



От «чистых» помещений до ЧИСТОЙ ВОДЫ

Фото: Cleangrad

Успехи словенской науки убедили даже самых требовательных клиентов в нишевых сегментах, в которых качество и знания ценятся в значительно большей степени. Мы также ищем партнеров в России.

Барбара Перко

Для известного покупателя Cleangrad разработал, изготовил, протестировал и смонтировал противопожарное окно в соответствии со стандартом GMP. В настоящее время компания является единственным поставщиком решений подобного типа.

Cleangrad предлагает самые передовые решения для «чистых» помещений, отличающиеся высоким качеством, гибкостью и надежностью. Компания может поставлять клиентам как отдельные элементы, так и решения под ключ. Первоклассные продукты и комплексные услуги компании впечатляют представителей фармацевтической, медицинской, высокотехнологичной и пищевой промышленности.

Toring Turbine – одна из самых динамично растущих мировых компаний в области аэрации. Она стремится обеспечить энергоэффективные решения для питьевой воды, сточных вод и переработки. Команда компании обладает знаниями и навыками для осуществления экономичных проектов с использованием самых передовых технологий.

Cleangrad: крупнейшие фармацевты доверяют им

Cleangrad является ведущим поставщиком «чистых» помещений в Европе. В собственном исследовательском центре разрабатываются новые продукты и решения по улучшению для уже имеющихся заказчиков – и в сотрудничестве с последними. В прошлом году для известного покупателя компания разработала, изготовила, протестировала и смонтировала противопожарное окно в соответствии со стандартом GMP. В настоящее время Cleangrad является единственным поставщиком решений подобного типа.

«Чистые» помещения компании собраны таким образом, что двери, коммуникации и мебель полностью интегрированы и функционируют координированно с вентиляцией и техникой. Все «чистые» помещения построены в соответствии с



Фото: Cleangrad

Cleangrad является ведущим поставщиком «ЧИСТЫХ» помещений в Европе.

требованиями GMP, FDA и ISO. Они предназначены для аптек, больниц, производителей микроэлектронной и стерильной продукции, пищевых производств, лабораторий.

Приобретателями продукции компании являются крупнейшие фармацевтические концерны: Pfizer, GlaxoSmithKline, Mithra Pharmaceutical, DSM, Novartis, Sandoz, Octapharma, Alcon, Zoetis и другие.

Потрясающие результаты и низкие расходы

Toring Turbine разрабатывает, производит и продает аэрационные турбины (аэраторы), используемые для обогащения воды кислородом из атмосферного воздуха. Аэраторы компании используются во многих очистных сооружениях Соединенных Штатов, Германии, Канады, Венгрии.

Основным продуктом компании является Torch Turbine TT200, который имеет множество вариантов настройки и установки. Продукт демонстрирует выдающиеся результаты и

обладает высокой энергоэффективностью, что значительно снижает эксплуатационные расходы и затраты на электроэнергию.

В 2017 году на рынок был выпущен аэратор в конфигурации с недавно разработанной системой «плавающей» настройки (полиэтиленовый поплавков). Компания также разработала систему подачи озона либо кислорода – Ozonation System. Турбинная система для подачи газов в воду производит очень мелкие пузырьки, следствием чего является эффективная передача молекул газа в окружающую воду. Поскольку система спроектирована на основе аэратора Toring Turbine TT200, эффективность энергопотребления очень высока что, в свою очередь, снижает эксплуатационные расходы.

В будущем компания планирует установить новые связи в области очистных сооружений в Германии, Австрии, Испании и Японии. Желанием компании является также приобретение партнерских связей в области аквакультуры в Италии, России и Германии.

Toring Turbine разрабатывает, производит и продает аэрационные турбины (аэраторы), компания желает установить связи с новыми партнерами в области аквакультуры в Италии, России и Германии.



Фото: Toring Turbine



Фото: Toring Turbine

Желание сделать словенско-российский культурный форум традиционной платформой

За прошедший год Россия и Словения добились значительного прогресса в понимании области взаимного культурного и исторического наследия.

Жига Кариж, Ана Вучина-Вршинак

Выступления на встрече под Вршичем являются лишь вершиной чрезвычайно плодотворного культурного сотрудничества, которое обогащало обе страны в течение целого года.

Важную роль в укреплении связей и дружбы между Словенией и Россией занимает Русская часовня на перевале Вршич: не просто символ хороших контактов между государствами и странами, но и возможность для углубления и расширения сотрудничества. Министерство иностранных дел подчеркивает, что ежегодные символические празднования в Русской часовне напоминают нам об общих ценностях, а также о распространении интереса к Словении в Российской Федерации.

В этом году представители обеих стран вспомнят 110 русских военнопленных, которые погибли под оползнем во время строительства дороги 28 июля. В последние годы встреча в центре Юлийских Альп проводилась с посещением российских делегаций на самом высоком уровне. Плечом к плечу со словенской

политической элитой стояли и Дмитрий Медведев, и Владимир Путин.

Президент общества «Словения – Россия», бывший дипломат Саша-Иван Гержина, неоднократно подчеркивал, что важность Русской часовни на Вршиче многогранна. С одной стороны, это событие, связанное с почтением памяти, а с другой – политическая встреча, влияние которой распространяется на другие аспекты, такие как экономика и культура.

Богатая культурная программа перед часовней на других локациях по Словении

Встречу в этом году будет украшать богатая культурная программа, так как в ней примет участие хор из Санкт-Петербурга, который накануне будет представлен широкой общественности в культурном центре – Цанкариевом доме.

Уже с 1993 года встречи в Русской часовне сопровождались традиционными визитами делегаций Русской православной церкви. В этом году делегацию из 18 священнослужителей возглавит настоятель Александро-Невского монастыря, епископ Кронштадтский Назарий, которых будет сопровождать женский хор Санкт-Петербургской духовной академии. Хор также даст концерт «Под Липой» в Краньской Горе, а на следующий день после мероприятия в часовне, пройдет концерт в столице во францисканской церкви на площади Прешерена.

Углубление культурного сотрудничества

Выступления на встрече под Вршичем являются лишь вершиной чрезвычайно плодотворного культурного сотрудничества, которое обогащало обе страны в течение целого года. Уже в октябре



Фото: Общество Словения-Россия

прошлого года с выступления Государственного академического русского народного хора имени М. Е. Пятницкого, и знакомства с русским народным пением, танцами и музыкой, начался Сезон русской культуры в Словении. С выставки работ архитектора Йоже Плечника в Москве в начале этого года начался Сезон словенской культуры в России.

В апреле этого года в Любляне состоялся словенско-русский культурный форум (организованный министерствами культуры обеих стран, Посольством России в Любляне и Форумом славянских культур), который, среди прочего, дает возможность улучшить культурное сотрудничество путем развития горизонтальных связей между учреждениями по нескольким направлениям творчества. Тогда министр культуры Тоне Першак подчеркнул, что прошлое часто показывало: связи между словенской и русской культурами очень сильны, и существуют многие возможности для углубления культурных связей между двумя странами. В МИДе желают, чтобы словенско-русский культурный форум стал

традиционной платформой. Углубление культурных связей укрепляет дружбу между двумя странами и открывает двери для новых возможностей сотрудничества.

Первый европейский художественно-научный спутник UMBOT:: MG

Словения вместе с Россией в сотрудничестве с российским космическим агентством «Роскосмос» в 2020 году отправит в космос первый европейский спутник науки и искусства UMBOT:: MG. Художник Драган Живадинов, который на протяжении десятилетий разрабатывает концепцию искусства для космоса и постгравитационного искусства, имеет непосредственное отношение к этому достижению в истории.

Сотрудничество также развивается на уровне отдельных культурных учреждений. Таким образом, любители культуры уже наслаждаются плодами сотрудничества между Национальной галереей и Эрмитажем из Санкт-Петербурга, Мариинским театром и Фестивалем в Любляне.

Ряд организаций – Российский центр науки и культуры, Форум славянских культур, общество «Словения – Россия», Ассоциация дружбы и культурных связей – занимаются продвижением русской культуры в Словении.

Валки для холодного проката
Литые валки, кованые валки /
Опорные и рабочие валки / Специальные валки и ролики /
Изготовление запасных частей для металлургического оборудования по чертежам заказчика и собственным спецификациям /
Специальные гидравлические цилиндры /
Металлургическое Оборудование /
Композитные ролики
Проектирование, Планирование, Инжиниринг /
Поковки, литые /
Механическая Обработка /
Термическая обработка /
Контроль качества /
Ролики с нанесением различного покрытия /
Сборные ролики /
Станки и заготовительное оборудование /
Гидравлические ножницы / Реконструкция прокатных станов



Оборудование для прокатных станов

**Металлургическое оборудование
Специальные валки
Специальные гидравлические цилиндры
Кованые валки**

Kolding d.o.o.
Nicina 12c, SI-2391 Prevalje
T: +386 2 82 34 340, Ф: +386 2 82 34 350
E: kolding@kolding.si
www.kolding.si
www.kolding.ru



Гидравлические ножницы 600Т / до 80 мм



Никогда раньше русский язык не изучало столько людей как сейчас

«Я преподаю русский язык уже более трех десятилетий, и никогда раньше русский язык не изучало столько разных людей как сейчас», - говорит Яня Урбас, преподаватель кафедры русского языка на философском факультете Люблянского университета.

Ана Вучина-Вришак

Если вы изучали русский язык много лет назад, вы опередили время, если вы учитесь русский сейчас, вы идёте в ногу со временем.

Сегодня в образовательных вертикалях присутствует подлинный интерес к России, русскому языку и культуре, объясняет Урбас: русский стал предметом изучения в гимназиях, кафедра русского языка на вышеупомянутом факультете вынуждена была ограничить регистрацию. Русский язык предлагает большинство языковых школ для взрослых, и все чаще он прокладывает путь в начальные школы. Для делового мира, где знание языка и знание русского менталитета, образа мышления, является ключом к успеху в бизнесе, эта тенденция тоже характерна. «Как мне нравится шутить: если вы изучали русский язык много лет назад, вы опередили время, если вы учитесь русский сейчас, вы идёте в ногу со временем!» - говорит Урбас.

Профессор русского языка Юлия Месарич, основатель и директор школы Vesela dRuščina, которая реализует программы в области образования и культуры для детей иммигрантов из стран бывшего Советского Союза и является первой русской школой в Словении, сказала, что: «Сегодня принято считать, что общее число изучающих русский язык в Словении достигает 2000 человек, половину из которых составляют школьники и молодёжь».

В предыдущие годы было не так.

Для деловых людей знание русского языка является «обязательным»

По словам Урбас, Россия не просто крупнейшая славянская страна в мире, в глазах молодежи она имеет «таинственный оттенок необъяснимого, противоречивого, непостижимого и в то же время известного». В настоящее время, конечно же, молодые люди задумываются о возможностях трудоустройства, предлагаемых растущим масштабом экономического сотрудничества Словении с Россией. Урбас также добавляет, что

Русский язык на сегодняшний день преподаётся в 10 начальных и 17 средних школах Словении.

Как он утверждает, Спонсорскую поддержку Фонду оказывают крупные словенские предприятия АО «КРКА» и ООО «РИКО», а также Общество «Словения – Россия» с партнёрами. Необходимо подчеркнуть, что Фонд ежегодно предоставляет спонсорам содержательный и финансовый отчёт о проделанной работе. На основании отчёта спонсоры выносят оценку и принимают решение о дальнейшей поддержке Фонда.

Указом Президента Российской Федерации в 2014 году преподавателю философского факультета Любляны Яне Урбас и профессору и директору школы Vesela dRuščina Юлии Месарич была присуждена высокая государственная награда России, медаль Пушкина, за важный вклад в продвижение и преподавание русского языка и сохранение и развитие русской культуры за рубежом.



Фото: личный архив Яны Урбас

деловые люди, устремив свои интересы на восток, быстро понимают, что с английским в России далеко не продвинулись.

По мнению Урбас, из-за сходства языка изучение русского языка для словенцев, несомненно, относительно просто. По ее словам, словенцы хорошо говорят в среднем на двух-трех иностранных языках. «Таким образом, на бизнес-ориентированных интенсивных курсах с самой высокой мотивацией участников, которые планируют работать в России, можно научиться говорить по русски всего за 60 часов», - объясняет Урбас, которая 25 лет назад основала в Словении первые курсы изучения русского языка для бизнеса.

А как насчет русских, изучающих словенский?

Для россиян и для других иммигрантов из стран бывшего Советского Союза ситуация аналогична. По мнению Урбас, уровень мотивация определяет как быстро можно изучить словенский язык. Многие ее русские знакомые, живущие в Словении, пользуются только английским. «Те, кто решил остаться, и это все больше и больше, изучают язык быстро и на удивление хорошо. Остается только мягкое произношение и «аканье», что делает русских еще более симпатичными», - говорит преподаватель русского языка.

Фонд Тоне Павчка для изучения русского языка при поддержке словенских компаний

Месарич в рамках Общества Словения-Россия, в котором она является членом правления, координирует работу Фонда Тоне Павчка. В этих проектах приняли участие 12 500 учащихся из более чем 70 начальных и средних школ по всей Словении, сообщила Месарич.

Сегодня, по данным Министерства образования, науки и спорта РС, русский язык как второй или третий иностранный изучают почти 1000 учеников начальных и средних словенских школ, добавляет Месарич.

Из-за сходства языков изучение русского языка легко дается словенцам. Это также относится и к русским, желающим изучить словенский.



фото: Общество Словения-Россия

Торжественный прием для учителей и тренеров в Посольстве России на 10-й годовщине Фонда в мае 2017 года.



LIMOS
проектирование и производство

Убойные линии

Компания «LIMOS d.o.o.» (ООО «ЛИМОС»), созданная в 1953 году, занимается проектированием и производством высококачественного оборудования для уоя животных и переработки мяса. Оборудование, необходимое для технологических процессов уоя и переработки, является результатом собственного опыта, накопленных знаний и развития навыков. Компания успешно работает на внутреннем рынке, но большинство разработанных нами линий для уоя животных и переработки мяса мы установили за рубежом. В последние несколько лет мы активно присутствуем на российском рынке и мы успешно построили убойные цехи в разных регионах России.

Контактные данные:

LIMOS d.o.o., Kidričeva cesta 51,
4220 Škofja loka, Slovenija
Тел.: +386 (0)4 513 43 33
Эл. почта: info@limos.si
Сайт: www.limos.si

Россиян привлекает небольшая, зеленая, спокойная и безопасная Словения

Как россияне воспринимают Словению? Они знают страну, но знают ли они что-нибудь о словенцах? Как насчет сходства языка, культуры? Об этом мы спросили Власту Есеничник, корреспондента RTV Slovenia, давно работающую в Москве, и д-ра Андрея Стоваря, бывшего корреспондента в России, теперь главного редактора Radio Slovenia.

Ана Лучина-Вршнак

Власта Есеничник, корреспондент RTV Slovenia в Москве

Россияне хорошо знают Словению. Словения считается безопасной страной с более-менее нетронутой природой, которую россияне с удовольствием посещают. Помимо курортов и побережий, они чаще всего выбирают посещение города Любляны. Россияне ценят качество словенской продукции.

После визита президента Владимира Путина в Словению в июле 2016 года, в рамках которого он присутствовал на церемонии по случаю 100-летия Русской часовни, о нашей стране узнало еще больше россиян. Русская часовня пока известна только узкому кругу лиц: политиков и церковных сановников, посещающих от имени Русской православной церкви ежегодные мемориальные церемонии.

Несмотря на частые визиты словенских политиков, экономических делегаций, деятелей культуры и искусств в Москву и другие российские города и регионы, Словению часто путают со Словакией. Словения в России считается одной из стран Восточной Европы, с которыми Москва, несмотря на санкции, введенные Европейским Союзом, в связи с аннексией Крыма и поддержкой пророссийских боевиков в непризнанных ЛНР и ДНР на востоке Украины, имеет хорошие политические отношения.

Д-р Андрей Стовар, главный редактор Радио Словени, бывший корреспондент RTV Slovenia в Москве

Ответ на этот вопрос может быть очень коротким: россияне считают Словению славянской, исключительно чистой, экологически ориентированной страной. Я думаю, что в настоящее время нашу страну в России знают намного лучше, чем когда я жил в Москве. В конце концов, это также подтверждается тем фактом, что россияне все чаще выбирают Словению для постоянного проживания, не говоря уже о туристических визитах. Жителей мегаполисов, ищущих спокойную и безопасную среду для воспитания своих детей, привлекает небольшая, зеленая, спокойная и безопасная Словения, где говорят на языке, который можно относительно быстро освоить. Общественное мнение в Словении также весьма благоприятно для России: словенцам близка русская культура, музыка, литература, все больше людей изучают русский язык. В то же время Словения является членом Европейского Союза, имеет благоприятное географическое положение – вблизи от Австрии и Италии, но с более низкими ценами на недвижимость и хорошим транспортным сообщением с Западной Европой. Данные обстоятельства делают Словению интересной для русских. По моему опыту, это относится только к людям, которые действительно ищут спокойную обстановку, но для многих в Словении недостаточно, пользуясь английским словом, «драйва». Я часто замечал, что некоторые россияне удивляются культурным различиям, полагая, что Словения должна быть ближе к православным традициям, а также знать больше о русском образе жизни. Но, как было сказано, в процессе более близкого знакомства эти моменты стираются.



Фото: Личный архив



Фото: Барбара Режа

SINCE
1982

MEBOR®

WOODWORKING
MACHINERY



www.mebor.eu

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

«Мебор» по всему миру представляет

«Мебор» занимается проектированием и производством **лесопильного оборудования с 1982 года**. Компания предоставляет комплексные **решения для лесопильных заводов**, все оборудование, необходимое для первичного распила древесины, объединенное в **комплексные лесопильные линии**. Более того, все это полностью прорабатывается под нужды каждого покупателя.

Ноу – хау «Мебор»

Опыт команды «Мебор» в лесопилении дает им важное преимущество – **понимание нужд**

лесопильных производств.

Команду составляют **эксперты**, знающие все подходы к **проектированию машин**, специалисты по механическому и электрическому инжинирингу, гидравлике, безопасности и автоматизации оборудования. Мебор – **мировой лидер по широколенточным горизонтальным ленточнопильным станкам**, в том что касается **передовой технологии** и по числу производимых единиц оборудования в год. Некоторые из нововведений «Мебор» оказали **непосредственное влияние на лесопильную промышленность**. Каждый год «Мебор» инвестирует

большую часть средств в исследования и развитие, а также в расширение производства.

Так как «Мебор» – это семейное предприятие, **качество** – это их **персональная цель**. Компания использует новейшие производственные технологии и проверенные **компоненты от признанных мировых производителей**. Проверки **качества и исполнения** гарантируют качество каждого станка Мебор. Компания «Мебор» сертифицирована согласно стандарту ISO 9001:2015 Система менеджмента.



Мебор д.о.о.
Чешница 48 В
4228 Железники
Словения

Больше производительность, меньше затраты!

Тел.: +386 4 510 32 00 **Факс:** +386 4 510 32 01 **E-mail:** mebor@mebor.eu



Словения – актуальная экономическая звезда Европейского Союза

Самый высокий рост за десятилетие остается хорошо сбалансированным между внутренним и внешним спросом.

Боян Ивани, CFA, CAIA, главный экономист аналитики GZS (Торгово-промышленная палата Республики Словении)

Словенская экономика укрепляется последние четыре с половиной года. В последнем квартале (квартал 2018 года) реальный экономический рост сохранился на уровне 5%, что вновь превысило долгосрочную оценку роста.

Словенская экономика укрепляется последние четыре с половиной года. В последнем квартале (I квартал 2018 года) реальный экономический рост сохранился на уровне 5%, что вновь превысило долгосрочную оценку роста. Этот рост выше, чем средний в ЕС-28 (2,4%) или третий по величине в ЕС-28. Во второй половине 2017 года Словения снова превысила уровень развития 2008 года. После увеличения потребления только капитальные вложения несколько отстают от докризисного уровня. Точнее, они на одну треть ниже, чем в предыдущий 10-летний период, когда в Словении начался бум жилищного строительства. Согласно последним актуальным оценкам Истерн Юропиэн Консенсус (Eastern European Consensus), экономический рост составит 4,5% в 2018 году и 3,5% в 2019 году. Интервал оценок на 2018 год колебался от 3,9% до 4,9%, а «охлаждение» европейской экономики во втором квартале 2018 года оказало небольшое влияние на снижение рейтинга.

Торговый баланс (товары и услуги)



Словенские компании укрепили балансы в последнее десятилетие и были структурно очищены.

Вероятность высокого экономического роста в 2018 году возникает из-за циклически выгодной экспортной конъюнктуры на основных европейских рынках, низких процентных ставок, которые стимулируют внутренние закупки транспортных средств и недвижимости и двойного года выборов (национальные и местные выборы). Последний фактор должен укрепить муниципальные инвестиции. Усиливается давление на рост заработной платы в государственном секторе, особенно в сильных группах интересов и среди низкооплачиваемых государственных служащих, что, как ожидается,

будет способствовать дальнейшему росту заработной платы, а также росту кредитования. Словенские потребители наиболее оптимистичные за последние 20 лет.

Текущий баланс счетов



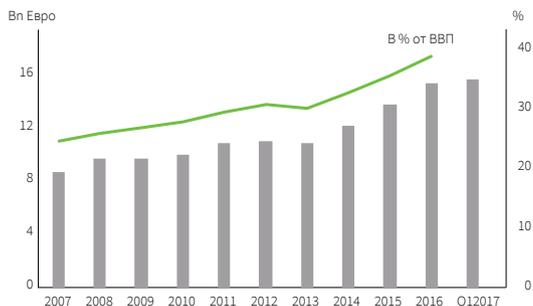
Рост экспорта в два раза выше, чем рост экспорта ЕС

Что касается экспорта, то экономика Словении в основном подвержена воздействию рынков ЕС, поскольку на нем реализуется три четверти от всего экспорта, что составляет более 80% ВВП. Рост экспорта товаров за первые 4 месяца 2018 года составил 14%, что вновь выше, чем в еврозоне и ЕС-28, и соответственно выше, чем в 2017 году. За последние 12 месяцев промышленное производство увеличилось на 9,3%, что является самым высоким показателем с 2011 года. Рост экспорта услуг в марте 2018 года составил до 10% в годовом исчислении – в основном благодаря благоприятному туристическому сезону, хорошей работе транспортного сектора и новым строительным работам за рубежом.

Словенская экономика имеет низкую задолженность и ликвидность

Словенские компании укрепили балансы в последнее десятилетие и были структурно очищены. Соотношение чистого долга и EBITDA сократилось с 6 до менее чем 3; денежные средства составили 6% активов. Добавленная стоимость на одного работающего превысила 43 000 евро, что объясняется в основном снижением цен на сырьевые материалы, необходимые

ПИИ (биржа)



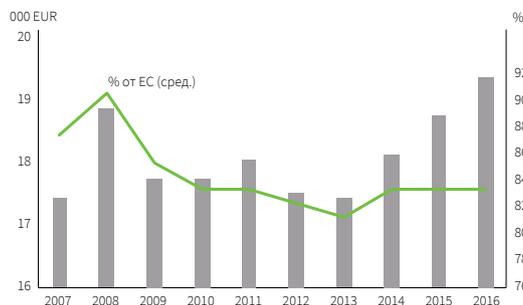
словенской экспортной экономике для производства. Рентабельность капитала превысила 8%, в то время как для инвестиций компании распределили 5,2% продаж в 2017 году. Ожидается, что инвестиционная активность продолжит свой рост, поскольку в последние годы она отстает от долгосрочного среднего значения более чем на один процентный пункт. В дополнение ко всему, будут укрепляться инвестиции в машиностроение и транспортное оборудование, а также в строительство некоммерческой недвижимости.

Пробуждение потребителей

Расходы домашних хозяйств с двухлетним отставанием для ЕС в Словении вновь становятся все более устойчивыми – что, в первую очередь, обусловлено благоприятной динамикой на рынке труда. В I квартале 2018 года число официально занятых увеличилось на 3% в годовом исчислении, что стало самым высоким показателем с 2008 года. Увеличивается занятость иностранцев, что совпадает с быстрым ростом строительной и производственной деятельности.

Компании (40% от общего числа) все чаще ссылаются на проблемы с поиском подходящих сотрудников, а также имеют большие планы на трудоустройство в течение следующих месяцев. Уровень безработицы, по данным International Labour Organization, снизился до 5,8% в мае 2018 года, что на 2,6 процентных пункта меньше, чем в зоне евро и после 2009 года. До кризиса уровень безработицы составлял 4% и вырос до 11% в разгар кризиса.

ВВП на человека



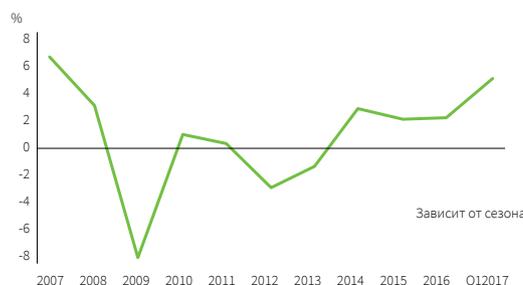
Расходы НИОКР (млн евро)



Рост заработной платы становится все более интенсивным, цены на недвижимость укрепляются

Среднемесячный валовой доход в первые 4 месяца 2018 года вырос на 3,8%, а чистая заработная плата – на 3,3%. В государственном секторе валовая заработная плата увеличилась на 2,8%, а в частном секторе – на 4,5%. Это также связано с более высокими внеплановыми платежами (выплатой бонусов за производительность труда) в результате хорошей работы компаний за последний год и дополнительным бонусом (так называемая 14-я зарплата), освобождением от подоходного налога (не выше средней зарплаты).

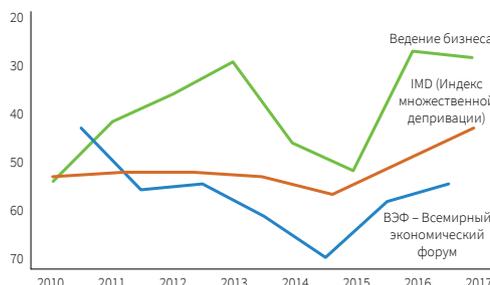
Рост ВВП



Увеличение потребления домашних хозяйств во многом связано с увеличением числа занятых и более высокими доходами, в то время как вклады домашних хозяйств растут (+5,8% в годовом исчислении в марте 2018 года). Рост кредитов оставался умеренным: на 3,4% для предприятий и 6,5% для домашних хозяйств, что меньше номинального роста ВВП. Годовой рост жилищных кредитов составил 4,1%, а потребительских кредитов – 11,5%.

Мы не можем говорить о рекордных ценах на рынке жилой недвижимости, так как цены постоянно увеличивались последние два с половиной года, но при этом несколько быстрее, чем другие. В последнем квартале 2017 года они выросли на одну десятую, что почти в два раза быстрее, чем в ЕС-28

Оценка



Снижение уровня зарегистрированной безработицы (ILO) – менее 6%.

В 2017 году рост ВВП близок к 5%, в 2018-м – 4%.

Производительность труда за 10 лет выросла с 34 000 до 43 000 евро.

(5,8%). По сравнению с уровнем цен в 2008 году, цены в Словении по-прежнему ниже на 8,8%, а в ЕС-28 – на 9% дороже. Потребительская задолженность также ниже среднего, так как домашние хозяйства могут выплачивать свой финансовый долг в среднем на полугодовой основе, в то время как домашние хозяйства в зоне евро должны платить на годовой основе.

Успешно сокращен дефицит государственного бюджета

Из-за быстрого роста номинального ВВП дефицит бюджета РС снижается быстрее, чем в предыдущих планах. Согласно второй оценке Министерства финансов, в 2017 году профицит составил 13 млн евро, а в 2018 году ожидается увеличение до 163 млн евро (0,4% ВВП). Ожидается, что государственный долг достигнет 32,3 млрд евро, тогда как в относительном выражении прогнозируется его снижение – по ожиданиям, до 69,3% ВВП. Это снижение обусловлено, главным образом, ожидаемым ростом номинального ВВП в 2018 году. Начиная с 2015 года, Словения достигла первичного профицита (до выплаты процентов), а с 2017 года – и вторичного. Тем не менее, ожидается, что структурный дефицит будет расти и дальше, согласно оценкам Европейской комиссии, поскольку нынешний высокий экономический рост, как ожидается, скроет отсутствие серьезных долгосрочных реформ в области роста расходов на пенсию и здравоохранение.

На данный момент уровень инфляции остается по-прежнему низким, несмотря на сильную внутреннюю конъюнктуру, но усиливается в первой половине года. За последние 12 месяцев (до июня 2018 года) цены (НЦР) выросли на 1,6%, что аналогично зоне евро, тогда как рост в годовом исчислении превысил 2,3%, в основном из-за роста цен на продовольствие, энергетические продукты и цен на образование. Высокий спрос

на работников в частном секторе может привести к росту заработной платы и росту цен (то есть инфляции услуг) в ближайшие месяцы.

Торговые войны – косвенная опасность

Основные риски для экономики Словении связаны с устойчивостью благоприятных тенденций в экспорте, особенно в отношении опасности торговых войн. Существует также множество пока неизвестных факторов в вопросах перехода от автомобилей с ДВС к электроавтомобильм, скорости этого перехода, а также политической неопределенности, связанной с единым рынком ЕС и свободным перемещением товаров в пределах ЕС. Это очень важно для транспортного сектора страны (порты, железная дорога, перевоз товаров). Более быстрый рост затрат на рабочую силу в связи с ростом внутреннего спроса (строительство и рынок недвижимости) может в конечном итоге ослабить экспортную конкурентоспособность экономики Словении. В настоящее время данный показатель высок, так как профицит текущего счета платежного баланса по-прежнему превышает 6% ВВП.

При небольшой открытой экономике, единый рынок ЕС, валюта евро и четыре свободы (свободное перемещение товаров, услуг, труда и капитала) являются ключевыми факторами успеха для словенских экспортеров. Из-за интеграции в глобальную цепочку создания стоимости через Германию, крайне важным остается свободный товарооборот в мире. Благодаря интеграции словенской экономики в глобальные производственно-сбытовые цепочки, со времени независимости каждый словенец стал богаче на 25 000 евро (источник: Бертельсманн). Словенцы хорошо использовали период роста мировой торговли, хотя ее более низкий рост или даже падение могли снизить социальный стандарт.

Основные риски для экономики Словении связаны с устойчивостью благоприятных тенденций в экспорте, особенно в отношении опасности торговых войн.



Уже **95 лет** компания «Танин Севница» является мировым лидером по производству растительных экстрактов **танинов** из твердолиственных пород деревьев. Деятельность компании в основном направлена на решение проблем здоровья людей и животных. Базовым продуктом, используемым в кормлении животных, является Фарматан (Farmatan) - натуральный экстракт танина из древесины сладкого каштана (Castanea Sativa Mill). Уникальные кормовые добавки на его основе являются естественным натуральным природным средством, обеспечивающим надежную защиту здоровья и повышение продуктивности сельскохозяйственных животных и птицы. На протяжении **4-х лет** их высокая эффективность подтверждается **на рынке России**.

Словенские технологии в развитии спорта и популяризации здорового образа жизни.

Россия всегда была известна в мире как спортивная держава. Как любительский, так и профессиональный спорт здесь развиваются активно, и нам как производителям сооружений для покрытия спортивных объектов тема спорта интересна с точки зрения ведения бизнеса. Компания «ДБС инжиниринг» позиционирует себя на рынке быстровозводимых спортивных сооружений по всему миру и активно участвует в создании современной спортивной инфраструктуры России. Для развития спорта и популяризации здорового образа жизни больше не нужно сооружать объекты капитального строительства, требующие больших капиталовложений. Быстровозводимые конструкции для покрытия спортивных объектов отличаются своей экономичностью, небольшими сроками изготовления и монтажа. За годы развития нашей компании мы накопили большое количество собственных технологий строительства, которые позволяют снизить себестоимость, повысить эксплуатационные характеристики и срок службы, понизить расходы на содержание объектов, что особенно важно как для частных, так и для государственных инвестиций.

«ДБС инжиниринг» проектирует и строит объекты с учётом повышенных требований по безопасности при эксплуатации объекта, требований по снижению негативного влияния на окружающую среду. Как правило, свои объекты в России мы оснащаем технологическими новинками, которые рождаются в процессе тесной работы с клиентами. Из них наиболее востребованными на сегодняшний день являются система удаленного контроля за объектом, которая полностью избавляет от влияния человеческого фактора, а также разработки в области энергосбережения и снижения затрат на энергоресурсы.

Российский рынок является одним из самых привлекательных и в то же время самых сложных в мире. Такой вывод мы можем сделать не понаслышке: собственный многолетний опыт работы является тому подтверждением. С момента



введения санкций против России российский рынок сформировал новые требования, в частности снижение себестоимости продукции. В тоже время большое количество более дешёвых и менее качественных предложений, появившихся на российском рынке, привело к тому, что многие европейские производители оказались неконкурентоспособными из-за высокой стоимости своей продукции. Мы не являемся исключением, наша компания столкнулась с теми же сложностями.

Выход из сложившейся ситуации мы видим в расширении партнёрских отношений с российскими предприятиями, создании производственной базы и увеличении дилерской сети на территории Российской Федерации.

Наша компания открыта для взаимовыгодного сотрудничества.

Сделать спорт доступнее – в наших силах!



Список 100 ведущих (по уровням продаж на зарубежных рынках) компаний на 2017 год*

Источник: Ajres, публичное сообщение)

Критерий оценивания: экспорт в течение 2017года

*В список вошли все компании, которые самостоятельно публиковали бизнес-заявления за предыдущий год и предоставили их Ajres до конца марта. Показатели экспорта, добавленной стоимости и количества сотрудников не включают данные дочерних компаний. На уровне групп (консолидированный баланс) порядок крупнейших экспортёров несколько отличается.

№	Название компании	"Экспорт (млн евро)"	2017/2016 (%)	Кол-во сотрудников	"% экспорта в общей реализации"	"Добавленная стоимость (млн евро)"	2017/2016 (%)
1	GEN-I, d.o.o.	1.949	52,8	229	79,9	33,1	90,5
2	REVOZ d.d.	1.575	47,1	2.321	99,2	175,8	28,5
3	PETROL d.d., Ljubljana	1.355	29,2	1.439	36,3	175,6	17,8
4	KRKA, d.d., Novo mesto	1.145	12,2	4.673	95,6	501,9	26,1
5	HSE d.o.o.	1.141	44,9	163	70,8	58,2	-21,2
6	Lek d.d.	904	6,3	3.569	95,0	357,9	11,1
7	Interenergo d.o.o.	768	150,3	29	86,2	5,4	4,4
8	GORENJE, d.d.	711	11,8	4.429	88,4	141,4	2,7
9	IMPOL d.o.o.	619	33,7	41	84,0	42,8	23,7
10	HELLA SATURNUS SLOVENIJA d.o.o.	375	6,7	1.527	96,1	88,0	13,4
11	SIJ ACRONI d.o.o.	363	23,0	1.249	88,2	77,3	12,7
12	ADRIA MOBIL, d.o.o. Novo mesto	344	8,9	925	98,5	67,8	17,8
13	BSH HIŠNI APARATI d.o.o. Nazarje	320	21,8	1.067	93,1	67,2	24,2
14	BELEKTRON d.o.o.	298	120,7	5	98,2	2,8	-322,4
15	TALUM d.d. Kidričevo	279	15,6	835	80,1	48,7	29,2
16	LTH Castings d.o.o.	256	11,5	1.657	99,6	102,6	8,7
17	TAB d.d.	247	11,3	638	91,6	50,0	5,9
18	CIMOS d.d.	242	-22,5	1.222	95,5	32,9	-17,1
19	Sandoz d.d.	231	7,5	747	100,0	34,4	33,3
20	AquafilSLO d.o.o.	226	8,6	819	99,6	38,6	7,8
21	RENAULT NISSAN SLOVENIJA, d.o.o.	216	11,8	111	45,1	11,5	85,7
22	CARTHAGO d.o.o.	203	33,2	741	100,0	24,4	32,9
23	MAHLE Electric Drives Slovenija d.o.o.	202	8,8	1.586	95,4	57,0	-9,7
24	GEOPLIN d.o.o. Ljubljana	191	10,4	41	57,3	9,6	34,3
25	odelo Slovenija d.o.o.	179	46,2	1.032	99,8	47,1	38,8
26	Helios TBLUS d.o.o.	177	12,0	780	89,2	50,2	-5,7
27	GOODYEAR DUNLOP SAVA TIRES d.o.o.	174	1,4	1.396	82,5	67,6	5,9
28	CINKARNA Celje, d.d.	164	10,7	869	87,0	79,2	47,8
29	SŽ - Tovorni promet, d.o.o.	163	2,4	1.203	89,6	64,2	-14,3
30	BOXMARK LEATHER d.o.o.	157	6,0	1.788	99,9	31,2	20,3
31	ADRIA AIRWAYS d.o.o.	156	8,4	368	99,1	21,3	-27,4
32	KOLIČEVO KARTON, d.o.o.	153	11,4	385	93,2	41,3	8,5
33	HIDRIA d.o.o.	150	20,5	1.154	90,4	50,8	20,5
34	PRESKOK d.o.o.	149	43,3	7	99,0	4,2	30,8
35	UNIOR d.d.	147	8,3	1.793	89,0	63,1	-10,2
36	LUKA KOPER, d.d.	145	9,9	918	70,0	116,2	-1,8
37	KOLEKTOR GROUP d.o.o.	142	10,6	235	87,2	16,1	20,7
38	SIJ METAL RAVNE d.o.o.	128	10,2	999	73,6	53,6	4,3
39	TELEKOM SLOVENIJE, d.d.	127	1,4	2.300	19,6	240,0	-13,2
40	DOMEL, d.o.o.	123	13,8	946	92,1	43,1	12,5
41	Droga Kolinska d.d.	117	9,8	441	66,2	36,7	-2,9
42	ADK d.o.o.	110	21,2	600	98,9	26,1	16,5
43	VALIANT d.o.o.	108	10,1	6	98,8	1,8	14,3
44	Akrapovič d.d.	105	15,0	935	99,0	53,4	14,4
45	DANFOSS TRATA, d.o.o.	105	7,4	441	94,1	36,5	-6,6

№	Название компании	"Экспорт (млн евро)"	2017/2016 (%)	Кол-во сотрудников	"% экспорта в общей реализации"	"Добавленная стоимость (млн евро)"	2017/2016 (%)
46	RASTODER, d.o.o.	103	23,5	50	76,5	15,0	87,9
47	ISKRAEMECO, d.d.	103	43,7	720	97,5	30,5	26,0
48	NOVEM CAR INTERIOR DESIGN d.o.o.	100	24,0	674	99,9	18,0	-26,9
49	Kuwait Petroleum d.o.o.	99	41,1	0	88,8	2,3	-175,0
50	Trelleborg Slovenija, d.o.o.	99	3,2	811	85,2	42,3	2,4
51	Adient Slovenj Gradec d.o.o.	95	19,4	625	97,9	25,3	20,2
52	PAPIRNICA VEVČE d.o.o.	95	2,4	253	97,2	11,8	-9,8
53	KNAUF INSULATION, d.o.o., Škofja Loka	93	8,0	391	79,1	38,0	13,0
54	PALFINGER d.o.o.	92	17,4	546	94,8	26,3	22,0
55	TRIMO d.o.o.	88	-3,7	378	88,4	17,6	-16,5
56	ETI, d.o.o.	85	9,9	771	87,6	26,4	5,7
57	KOLEKTOR ETRA d.o.o.	85	14,8	378	84,3	28,4	2,4
58	ŠTORE STEEL d.o.o.	84	28,6	543	69,1	30,5	39,8
59	STARKOM d.o.o.	84	31,9	300	97,7	16,5	3,2
60	ContiTech Slovenija, d.o.o.	83	8,0	327	95,3	23,9	2,0
61	BAYER d.o.o.	81	5,3	121	65,8	16,0	9,4
62	VIPAP VIDEM KRŠKO d.d.	80	3,2	342	89,2	9,2	-18,0
63	NEK d.o.o.	78	-3,0	608	49,9	70,5	-4,3
64	ebm-papst Slovenija d.o.o.	78	13,8	418	98,5	13,0	5,5
65	DINOS d.d.	77	63,9	301	56,2	15,3	15,6
66	SWATYCOMET d.o.o.	77	3,5	807	92,8	32,6	9,1
67	FILC d.o.o.	76	7,2	313	94,1	33,5	3,8
68	GKN Driveline Slovenija, d.o.o.	75	7,1	394	90,8	20,4	-9,0
69	ELRAD INTERNATIONAL d.o.o.	75	13,5	447	89,3	21,0	2,8
70	ISKRA MEHANIZMI, d.o.o.	75	28,7	391	89,6	17,7	-1,3
71	GLOVIS EUROPE GmbH, Podružnica Koper	71	16,0	14	89,4	7,1	12,2
72	Paloma d.d.	71	-1,6	576	82,9	17,8	-9,7
73	INTERBLOCK d.d.	71	-9,2	197	98,3	34,4	-10,9
74	TPV d.o.o.	71	4,9	852	86,3	28,4	14,0
75	PERUTNINA PTUJ d.d.	69	9,5	1.432	43,3	43,8	1,7
76	Titus d.o.o. Dekani	68	15,7	409	78,4	24,7	-2,0
77	ITW METALFLEX, d.o.o. Tolmin	67	25,8	324	86,4	23,5	18,3
78	ARCONT d.d. Gornja Radgona	65	-4,7	653	99,0	19,9	-9,2
79	Calcit d.o.o.	64	13,0	143	85,9	20,9	10,6
80	ELAN, d.o.o.	62	16,5	623	92,6	22,0	19,9
81	LJUBLJANSKE MLEKARNE d.o.o.	61	39,8	572	36,3	29,6	2,4
82	KOVINTRADE d.d. Celje	61	20,4	180	40,1	10,1	21,7
83	SILKEM d.o.o.	61	7,8	195	92,6	13,1	9,2
84	TBP d.d.	61	2,6	829	99,8	24,9	-7,3
85	BRAVOPHONE d.o.o.	60	35,8	1	100,0	0,3	-7,0
86	GORIČANE, d.d. Medvode	59	2,9	204	88,1	12,2	-6,9
87	Continental Adria d.o.o.	58	71,2	28	68,2	3,0	58,1
88	STEKLARNA HRASTNIK d.o.o.	55	5,5	562	95,9	27,3	3,4
89	AGRINSPE d.o.o.	55	-10,1	4	96,3	0,5	-66,3
90	TKK d.o.o.	54	19,9	202	88,5	12,1	-4,0
91	Frutarom Etol d.o.o.	53	9,6	222	84,9	23,3	11,5
92	ISKRA, d.d.	53	11,1	1.050	63,9	34,5	5,5
93	ODPAD d.o.o. Pivka	51	39,5	26	66,2	3,2	29,2
94	KOMPAS d.d.	50	15,0	190	67,0	8,0	17,4
95	AVTO TRIGLAV d.o.o., Ljubljana	50	13,3	88	25,8	6,8	-0,8
96	INOTHERM d.o.o. Prev.v nem.:INOTHERM GmbH	49	1,8	237	93,9	22,1	-2,4
97	KOVINOPLASTIKA LOŽ d.o.o.	49	6,7	594	91,2	18,4	-0,2
98	ETA d.o.o. Cerkno	48	-8,1	891	96,4	26,1	-8,1
99	FOTONA d.o.o.	48	18,9	248	98,8	23,4	23,6
100	LIVAR, d.d.	46	24,0	529	82,0	19,3	3,4

Топ-10 данных о бизнесе

Простота ведения бизнеса, открытость торговли, образования и инноваций остаются самыми сильными связующими звеньями успеха.

Боян Иванц

12 место (из 63):
Индекс прожиточного минимума (IMD)

24 место (из 137):
Высшее образование (ВЭФ)

35 место (из 137):
Технологическая готовность (ВЭФ)

12 место (из 28):
Таблица оценки инноваций

34 место (из 63):
Рейтинг международной конкурентоспособности IMD

39 место (из 137):
Инфраструктура (ВЭФ)

1 место (из 190):
«Международная торговля» (ВЭФ)

9 место (из 190):
Разрешение неплатежеспособности (DB)

19 место (из 190):
Получение электроэнергии (DB)

35 место (из 137):
Инновации (ВЭФ)

Источники: Doing Business (DB), Рейтинг конкурентоспособности в мире (IMD), Рейтинг мировой конкурентоспособности (IMD), Доклад о глобальной конкурентоспособности в мире (ВЭФ), Индекс производительности логистики, Таблица оценки инноваций издержек

Фото: Depositphotos



GZS
go international
slovenia

ДЕЛОВОЙ МИР С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА

Наши услуги. Ваш путь к успеху

- Индивидуальные – только для вашей компании – встречи
- Организация событий для различных целевых групп
- Семинары, воркшопы и бизнес-делегации
- Экспертиза в различных областях
- Консультация
- Поиск определенных контактов и новых деловых партнеров
- Развитие вашего экспорта

**ЛУЧШАЯ
ТОЧКА
ВХОДА ДЛЯ
ВЕДЕНИЯ
БИЗНЕСА В
СЛОВЕНИИ**

I FEEL
SLOVENIA

www.slovenia.info
#ifeelsLOVEnia

ПОЗНАКОМЬТЕСЬ СО СЛОВЕНИЕЙ

Откройте для себя эту средиземноморскую жемчужину

Живописный средневековый город Пиран по праву считается одним из самых очаровательных словенских городов. Старый город околдует вас своей аутентичностью, культурой и восхитительными местными блюдами и винами. После посещения Пирана у вас останутся самые прекрасные воспоминания о Словении.

СЛОВЕНИЯ. Зеленая. Активная. Здоровая.