



glas gospodarstva



Ključne informacije za managerje in podjetnike

Revija bere 28.000 slovenskih gospodarstvenikov

Ključne Vsebine:

- Aktualne teme
- Top gospodarska gibanja in napovedi
- GG svetovalec

Aktualne teme

Je strah pred TTIP upravičen ali je le plod mita?

Nevarnosti je pričakovati v slovenski farmaciji, avtomobilski in predelovalni panogi. Priložnosti pa v visoko tehnološki industriji. Kakšen bo vpliv na mala in srednja podjetja?

Barbara Perko

Kaj veste o TTIP oziroma Čezatlantskem sporazumu o trgovini in investicijah? Anketa, ki jo je kot del študije Vpliv Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo, opravil Center poslovne odličnosti Ekonomske fakultete, je pokazala, da 83 odstotkov slovenskih podjetij, ki so v njej sodelovala, sporazuma sploh ne pozna. Pomanjkanje informacij oz. napačno predstavljanje le-teh je po mnenju Bena Buttersa, direktorja za zakonodajo pri Eurochambres, najbolj neugoden element pogajanj o TTIP.

Napačne predstave o TTIP

»Še vedno je razširjena napačna predstava o tem, kaj imajo pogajanja v resnici za posledico. Na žalost informacije prepogosto niso pravilno odražene in so včasih celo namenoma napačno predstavljene,« pravi. »Kot primer naj povem, da je EU na spletu objavila vsa svoja stališča, ki jih je predložila ZDA. Vendar pa si je le majhen odstotek ljudi, ki se na videz zanimajo za pogajanja o TTIP, dejansko vzel čas in prebral, kar je bilo predlagano,« poudarja.

Da je dobra obveščenost ključna, da bo gospodarski izplen sporazuma dober, menijo tudi avtorji slovenske študije, Jože P. Damijan, Črt Kostevc in Tjaša Redek. »Da bi podjetja začela bolj intenzivno razmišljati o TTIP in se na potencialne pozitivne (ali negativne) učinke pripravila, bi bila potrebna tako domača kot vseevropska promocijska kampanja ozaveščanja javnosti glede TTIP. Pri tem imajo lahko pomembno vlogo GZS in državne institucije, ki lahko z večjo informiranostjo pripomorejo k boljšemu izkoriščanju potenciala kot tudi zavedanju tveganj med podjetji,« so zapisali.

Namenjen malim in srednjim, ti pa se ga bojijo

Nemško združenje za mala in srednja podjetja BVMW je med svojimi člani izvedlo anketo, ki je pokazala, da se mala in srednja podjetja bojijo nepravilne konkurence, ki bi izhajala iz predpisov in pravil, ki bi koristila izključno velikim korporacijam. Da je to ena najpogosteje navajanih skrbi, pritrjuje tudi Butters.

»To je napačno razmišljanje. TTIP je zasnovan za potrebe in prednostne naloge malih in srednjih podjetij, zato ima vse možnosti, da bodo prav ta podjetja od tega imela največ koristi,« je prepričan.

Med koristmi Butters izpostavlja zmanjševanje nepotrebnih regulativnih ovir. »To je področje, na katerem bo TTIP oral ledino in ki bo pomagalo izenačiti pogoje z vidika stroškov prilagoditve, s katerimi se soočajo velika in mala podjetja,« je prepričan.

Bo TTIP prinesel več škode, ...

Sporazum med ZDA in EU naj bi prinesel liberalizacijo trgovinskih in kapitalskih tokov med EU in ZDA. Skladno z dogovorom naj bi odpravili carine, izvozne davke in do neke mere tudi določene nevarinske omejitve.

O posledicah za evropsko gospodarstvo ni enotnega mnenja. Velika večina podjetij, ki so sodelovala v anketi, ki so jo za BVMW izvedli v inštitutu Prognos in je zajela 800 malih in srednjih podjetij, je pokazala, da 62 odstotkov podjetij pričakuje, da bo vpliv negativen. Nekatere opravljene študije nakazujejo, da bi lahko prišlo do negativnega vpliva na trgovino med državami članicami EU in tudi do izgube delovnih mest. Študija Jeronima Capalda, ki jo v svoji analizi navajajo slovenski ekonomisti, predvideva izgubo skoraj 600 tisoč delovnih mest v EU.

... ali pa bo prinesel več koristi?

Butters je drugačnega mnenja. »Pozitivni dejavnik pri pogajanjih o TTIP je zagotovo potencial za delovna mesta in rast v Evropi v času, ko je to še kako potrebno. Še posebej za mala in srednja podjetja bi se TTIP lahko izkazal za zelo koristnega, saj bo sporazum odstranil nepotrebne ovire, s katerimi se mala in srednja podjetja danes soočajo pri iskanju dostopa na ameriški trg. Malim in srednjim podjetjem bo zagotovil nove priložnosti za izvoz in boljše zaščito intelektualne lastnine. Še več, zmanjšal bo administrativna bremena, povezana s carinami, in poenostavil pravila o poreklu in, upajmo, ustvaril priložnosti za povečanje mobilnosti za visoko kvali-



Foto: Barbara Reya

»TTIP bo oral ledino na področju zmanjševanja nepotrebnih regulativnih ovir,« trdi Ben Butters.



Foto: Depositphotos

ficirane delavce,« navaja. Butters je prepričan, da bo TTIP prinesel več pozitivnih kot negativnih učinkov.

Predsednik nemškega združenja BVMW Mario Ohoven po drugi strani sviri pred neravnovesjem v sporazumu. Po njegovem obstaja tveganje, da bo prišlo do enosmerne trgovine, ki bi dovoljevala ameriškim podjetjem prodajo v EU, a po ameriških standardih, medtem ko enakega načina poslovanja ne bi dovolili evropskim podjetjem.

Skrbi za farmacevte in živilce

V začetku omenjena študija Damijana, Kostevca in Redkove kaže na to, da bi bili učinki sporazuma na slovensko gospodarstvo majhni, a negativni. Rezultati nakazujejo, da bi po eni strani prišlo do povečanja trgovine z ZDA, a hkrati do padca trgovine s članicami EU. Rahlo zmanjšanje bi beležili tudi pri izvozu v tretje države. Panoge, ki bi najbolj občutile negativne učinke, so farmacija, panoga motornih vozil in predelave živil.

Marjan Rihar, direktor Zbornice elektronske in elektroindustrije pri GZS, pravi, da je statistično gledano vpliv TTIP na slovensko gospodarstvo mogoče res zanemarljiv, a bi v primerih posameznih podjetij, ki z ZDA poslujejo v večjem obsegu, sporazum prinesel občutno zmanjšanje stroškov.

Priložnosti za visoko tehnološko industrijo

Ernest Žejn iz podjetja Žejn d. o. o. poudarja, da bo TTIP slovenskemu gospodarstvu prinesel spremembe predvsem na dolgi rok. »Slovenska podjetja bodo lažje prodajala svoje izdelke in storitve na trg ZDA. Teh je relativno malo, vendar bo v prihodnosti trg ZDA postajal vse pomembnejši in zanimivejši za slovenska odraščajoča podjetja.« Opozarja pa, da bodo prednosti le za podjetja, ki se bodo prilagodila, medtem ko bo za tradicionalna podjetja težje. »To bodo izkoristile ameriške multinacionalke, ki so veliko bolj pripravljene in bolj zrele za vstop na trg EU kot naša za nastop na trg ZDA,« opozarja Žejn.

Po njegovem bodo podjetja, ki bodo v TTIP spoznala nove priložnosti poenostavljenega dostopa

do trga ZDA, priložnost takoj pograbila in dosegla zavidljive rezultate. »Poenostavljena standardizacija in zakonodaja bosta približala ZDA manjšim in fleksibilnejšim podjetjem, kot je visoko tehnološka industrija z veliko dodano vrednostjo in delovnimi mesti za visoko izobražene.«

S tem se strinja tudi Rihar, ki največjo korist od TTIP vidi prav v odpravi regulativnih zadev in medsebojnem priznavanju standardov. »Poenotena standardizacija bo za slovenska podjetja, ki poslujejo z ZDA, pomenila velik prihranek stroškov,« pojasnjuje Rihar. Opozarja pa na posledico, ki bi jo lahko imel sporazum. Ameriška podjetja bi lahko zaradi optimiziranja stroškov proizvodnjo preselila v Mehiko in zaradi njene bližine posledično manj sodelovala z evropskimi podjetji. »Vprašanje je, koliko bi nam TTIP v tem primeru sploh koristil,« se sprašuje Rihar.

Kot pravi, so v panogah, ki spadajo pod okrilje njihove zbornice, sporazumu naklonjeni, medtem ko imajo v nekaterih drugih branžah v Sloveniji do tega bolj odklonilna stališča. »V prehrambeni industriji je več strahov, ki so povezani predvsem s standardi in gensko spremenjenimi organizmi,« še dodaja.

»Očitek o netransparentnosti pogajanj je mit.«

Od najave namere o pogajanjih o TTIP pred tremi leti pa vse do danes se procesa drži pridih tajnosti. V začetku maja je Greenpeace objavil več kot 200 strani dokumentov, ki naj bi razkrili ameriške pritiske na EU k nižanju standardov. Takrat so se zvrstili klici k bolj transparentnemu postopku pogajanj, k čemur so pozvali tudi v BVMW.

»Da se pogajanja izvajajo v tajnosti, je zgolj mit. Prav nasprotno. Večina dokumentov je dostopna javnosti na spletni strani Evropske komisije, pri čemer so podatki osveženi. Prav tako so konsolidirana pogajalska besedila dostopna vsem članom Evropskega parlamenta in nacionalnim poslancem ter seveda predstavnikom držav članic EU,« Butters zavrača očitek. »Čas je, da odpravimo mit o tem, da se pogajanja dojemajo kot skrivna, in da uporabimo in razširimo informacije, ki so na voljo, ter skupaj z



Foto: osebni arhiv

»TTIP bo prisilil naša podjetja k še večji internacionalizaciji in profesionalizaciji, vendar počasneje in povprečno verjetno manj uspešno, kot se bo to zgodilo s podjetji ZDA v nasprotni smeri.«

Ernest Žejn



Foto: Samo Kranjec

»Teoretično bi Slovenija lahko več izvažala v ZDA, če pa se bodo ameriška podjetja preusmerila in več poslovala s tistimi, ki jim bodo geografsko bližje, bo to težko,« ocenjuje Marjan Rihar.

»Zbornice kot predstavnice gospodarstva bi morale neprestano razmišljati o tem, kaj je še treba storiti, da bi še pomagali pri dobro obveščeni javni razpravi o TTIP v Evropi,« meni Ben Butters iz Eurochambres.

ameriškimi kolegi delamo na nadaljnjih izboljšavah za boljšo preglednost,« poziva Butters. Pri čem EU ne bi smela popuščati? »Fleksibilnost trga dela je v ZDA precejšnja in to že vsa leta predstavlja veliko konkurenčnost ZDA gospodarstvu EU. Ne glede na to pa so okolje, pravice delavcev in varna hrana pomembni za ohranjanje našega ekosistema gospodarstva z življenjskim standardom, zaradi česar v zadnjih letih opažamo priliv ljudi z visoko dodano vrednostjo iz ZDA, ki znajo ceniti kvaliteto življenja. Ker smo v gospodarstvu prepoznali to našo kompetenčno prednost, s katero lahko v prihodnosti še bolj konkuriramo za visokoizobraženo delovno silo, menim, da moramo vztrajati na svojih izhodiščih v največji možni meri,« meni Žejn.

»Ključno je, da EU najprej misli na majhne in v ospredje postavi potrebe in prednostne naloge malih in srednjih podjetij. Poleg tega EU ne bi smela – in ne bo – znižati svojih standardov glede okolja, delavskih pravic in varnosti hrane. Rabimo dober, uravnotežen in ambiciozen sporazum, ki bo povečal gospodarski potencial za nadaljnjo integracijo čezatlantskih trgov ter hkrati okrepil konkurenčnost naših podjetij vis-à-vis naših globalnih konkurentov,« poudarja Butters.

V BVMW kot področja, ki bi jih bilo treba varovati, izpostavljajo tudi podatke o varovanju interesov,

lastnih podatkov in podatkov o kupcih ter intelektualni lastnini. Slednje kot potencialno problematično izpostavljajo tudi v slovenski študiji, kjer izpostavljajo področje farmacije. »Tukaj bi poenotenje regulacije utegnilo prinesiti podaljšanje patentne zaščite za originalna zdravila oziroma celo trajno patentno zaščito (»evergreening«) za nekatera zdravila,« navajajo.

Kdo bo reševal spore?

Eno zahtevnejših poglavij v pogajanjih je vprašanje reševanja sporov med investitorji in državo. V anketi BVMW je več kot tretjina MSP izrazila zaskrbljenost glede pravnega varstva. Pogajalski strani sta sprva za reševanje pravnih težav predlagali mehanizem reševanja sporov med državo in investitorjem (ISDS). Omenjeni mehanizem, ki je predvidel, da se spori med tujim investitorjem in državo prenesejo na mednarodno arbitražo, je nadomestil prenovljeni mehanizem za reševanje sporov ICS.

Po Buttersovih besedah gre za izboljšan model, v katerem so poskrbeli za izboljšave na področju transparentnosti in izogibanja banalnemu zahtevkom. Razsodbe naj bi bile javne, primeri, v katerih bi lahko investitorji šli po pravico na sodišče, pa natančno določeni. Obenem mehanizem zagotavlja vladam možnost nadziranja in zagotavlja, da bo o sporih odločeno skladno z zakonom. [gg](#)

Po brexitu: Ustanovite podjetje v Veliki Britaniji!

Po sklenitvi novih trgovinskih sporazumov Velike Britanije z državami zunaj EU bi se določeni trgi, ki so bili doslej za podjetja bolj nedostopni, prek Velike Britanije bolj odprli.

Andreja Šalamun

Od prihodnjih britanskih potez je odvisno, koliko časa bo trajal postopek izstopa Britancev iz EU. Butters ocenjuje, da se lahko zavleče celo do leta 2019.



Foto: Zare Modic

»Slovenska podjetja se bodo najprej morala ukvarjati s pritiski na prodajne cene in ostalimi slastmi volatilnih valutnih razmerij,« pravi Matej Rogelj, namestnik direktorja CEMP na GZS.

»Še vsaj nekaj mesecev ne bo mogoče govoriti o možnih scenarijih izstopa Velike Britanije iz Evropske unije, saj je teh preveč,« meni Ben Butters iz Eurochambres. Odločitev Britancev obžaluje, a je prepričan, da je še prezgodaj ugibati o njenem vplivu na gospodarstvo.

Poznavalci omenjajo več scenarijev. Po enem ne bo bistvenih sprememb, saj da imajo Britanci odlične pogajalske sposobnosti, drugi pa pričakujejo veliko bolj zaostrene pogoje poslovanja.

Študija Global Counsel (2015) predvideva pet možnih scenarijev glede bodočih odnosov med Veliko Britanijo in Evropsko unijo. Po prvem, »norveškem modelu«, se Velika Britanija priključi evropskemu gospodarskemu območju in zadrži poln pristop do trgov ter sprejme pravila in standarde, ki veljajo v EU. Drugi, »turški model«, predvideva carinsko unijo brez notranjih carinskih ovir. Tretji, FTA model, pomeni urejanje odnosov s trgovinskimi sporazumi. Četrti, »švicarski model«, temelji na dogovorih na posameznih področjih. Peti oz. MTFN model pa uveljavlja klavzulo največjih ugodnosti. Ne zahteva skupnih standardov in ureditve, EU pa za Veliko Britanijo uveljavi zunanje carine za blago in storitve.

Poslovanje naj teče tako kot prej

Butters v tej fazi težko ocenjuje komercialne posledice izstopa, slovenskim podjetjem pa svetuje, naj s podjetji iz Velike Britanije še naprej poslujejo kot doslej. »Velika Britanija predlaga, da se uradni postopek ne začne, dokler ne bo izvoljen nov predsednik vlade, po njihovi oceni pa bi bilo smiselno počakati tudi na splošne volitve, do katerih naj bi prišlo jeseni,« pravi Butters. Postopek se tako lahko zavleče celo do konca trenutnega zakonodajnega EU obdobja sredi leta 2019.

Večno privlačna ekonomija

»Malo verjetno je, da bo Velika Britanija postala popolna ne-članica EU,« razmišlja Matej Rogelj, namestnik direktorja Centra za mednarodno poslovanje na GZS. Navsezadnje gre za svetovno konkurenčno ekonomijo, ki bo vedno ostala poslovno privlačna. »Trenutno lahko govorimo samo o hipnih posledicah,

ki so glede na ekonomske učbenike povsem jasne: vrednost funta je (začasno) padla, kar pomeni, da se je uvoz za Britance podražil, izvoz pa pocenil,« pravi Rogelj in doda, da se utegnejo slovenska podjetja, ki poslujejo z Britanijo, »najprej ukvarjati s pritiski na prodajne cene in ostalimi slastmi volatilnih valutnih razmerij«, medtem ko so ostale posledice izstopa Britancev bolj oddaljene.

Se bo treba privaditi oviram?

Rogelj meni, da lahko v prihodnosti podjetja naletijo na carinske ovire, ovire pri izvajanju del in storitev, delovnih dovoljenjih, transakcijskih stroških, pa tudi pri migracijah.

Maja Lapajne, direktorica marketinga v družbi Trimo, se strinja, da bodo učinki na naše gospodarstvo predvsem posredni »zaradi predvidenega vpliva na znižanje gospodarske rasti v naših glavnih trgovinskih partnericah«. »Tovrstna sprememba prinese negotovost v poslovni svet in zmanjšuje poslovni optimizem, ne samo v poslovanju z Veliko Britanijo, ampak tudi pri poslovanju s partnerji iz drugih držav,« pojasni. »A vendar gre za zmerni in ne kritični vpliv. Po ocenah mednarodnih ustanov naj bi brexit med letoma 2016 in 2018 evropski BDP skrčil



Foto: Depositphotos

za maksimalno en odstotek,« kar bodo po njenem mnenju posredno občutili tudi slovenski izvozniki.

»Ob tem je treba upoštevati, da je bila Velika Britanija po blagovni menjavi lani 14. najpomembnejša partnerica Slovenije, tako da lahko pričakujemo zmeren vpliv na poslovanje slovenskih izvoznikov. Novi pogoji sodelovanja, spremembe glede carin, uvoznih postopkov in podobno so namreč stvar pogajanj in jih ne bo moč določiti čez noč. Trenutno upad vrednosti britanskega funta glede na evro ni v prid podjetjem, ki izvažajo v Veliko Britanijo. Bojazen je tudi rast gospodarskega protekcionizma in ukrepi Velike Britanije za omejevanje trgovinskih tokov,« opozarjajo v Trimu.

Trimo pričakuje nemoten prehod blaga in storitev

V Trimu, ki mu prav Velika Britanija predstavlja enega najpomembnejših evropskih trgov, razmišljajo predvsem o vplivu izstopa na njihove kupce in dobavitelje. »Pričakujemo, da bo zagotovljen nemoten pretok blaga in storitev med državama,« so optimistični v Trimu, ki ima na Otoku lastno podjetje. Tega bodo zagotovo obdržali in še naprej širili obseg poslovanja.

Ocenjujejo, da bo brexit povzročil nekaj nihanj in sprememb, a da zaradi dobre prepoznavnosti njihovih izdelkov na Otoku ne bodo imeli večjih težav. »Lahko pa pričakujemo, da bodo zaradi negotovosti in padca optimizma podjetja bolj previdna pri načrtovanju in izvajanju investicijskih projektov, tudi gradbenih,« pravi Lapajnetova. Črna scenarija ne pričakujejo, »saj se tudi Velika Britanija ne želi odrezati od dostopa do tujih trgov«. Verjamejo, da bosta EU in Velika Britanija sčasoma sklenili sporazum za trgovinsko izmenjavo, ki bo omogočil obojestranski dostop do trga in ne bo postavil novih prevelikih ovir za poslovanje.

Informacije iščite pri svojih partnerjih

Slovenskim podjetjem, ki poslujejo z Veliko Britanijo, v Trimu svetujejo, da »nemoteno nadaljujejo načrtovano poslovanje, pozorno spremljajo dogajanje v tej državi in okrepijo komunikacijo s svojimi tamkajšnjimi poslovnimi partnerji in s partnerji na drugih evropskih trgih. Od njih lahko iz prve roke pridobijo najbolj kredibilne informacije o tem, kako konkretno bo brexit spremenil poslovno prakso.«

Medtem pa Peter Čas, glavni direktor družbe Ravne Systems, podjetnikom, ki poslujejo z Veliko Britanijo, svetuje, naj tam odprejo svoje podjetje, če ga še nimajo. »Ker imamo v Veliki Britaniji svoje podjetje, izstop ne bo imel večjega vpliva na naše poslovanje na tem trgu. A zaradi (trenutno) bistveno slabšega tečaja funta, se je naša konkurenčnost na tem trgu znižala. Poleg tega so kupci v Veliki Britaniji postali bolj previdni oziroma čakajo z naročili, predvsem zaradi negotovosti glede tečaja funta,« je povedal Čas. Dodal je, da veliko delajo za reciklažno industrijo, ki jo regulira evropska okoljska zakonodaja, zato bi lahko na njihovo poslovanje vplivala tudi

morebitna drugačna zakonodaja Velike Britanije na tem področju.

Nižje povpraševanje in višji stroški

Čas ocenjuje, da bi se lahko po izstopu Velike Britanije znižalo povpraševanje, kar bi lahko imelo vpliv tudi na rast slovenskega gospodarstva. Prepričan je, da se bodo administrativni stroški poslovanja z Veliko Britanijo zvišali, da bodo birokratske ovire negativno vplivale na dobavne roke, višji pa bodo tudi stroški logistike. »Področij, na katerih bi bilo sodelovanje olajšano, ne vidimo,« je dejal Čas. Priznal pa je, da bi se jim lahko po sklenitvi novih trgovinskih sporazumov Velike Britanije z državami zunaj EU določeni trgi, ki so bili doslej zanje zaprti, prek podjetja v Veliki Britaniji, odprli.

Da lahko ob izstopu Velike Britanije iz EU pričakujemo veliko negotovosti, ugotavlja tudi Dušica Radjenović, direktorica prodaje v Skupini SIJ. »Predvsem pri carinah in odnosu do izvoznikov v smislu protekcionizma proizvajalcev iz Velike Britanije,« pravi in doda, da se bodo morali na takšne razmere prilagoditi. Velika Britanija je namreč tudi pomembna proizvajalka in porabnica jekla, zato lahko vsi negativni ukrepi na tem področju pomembno vplivajo na razmere na evropskem jeklarskem trgu.

V GKN Driveline Slovenija trenutno s podjetji v Veliki Britaniji ne poslujejo, vendar bodo s prodajo izdelkov kmalu vstopili na angleški trg. Ocenjujejo, da izstop kljub temu ne bo imel pomembnejšega vpliva na njihovo podjetje. »Tudi naši lastniki, GKN, ocenjujejo, da bo GKN v naslednjih letih rasel in se razvijal na tem trgu,« je dejal Franc Orešnik iz GKN Driveline Slovenija. gg



Foto: Peter Irman

Peter Čas, glavni direktor družbe Ravne Systems, podjetnikom, ki poslujejo z Veliko Britanijo, svetuje, naj tam odprejo svoje podjetje, če ga še nimajo.

Tektonske spremembe v EU in Združenemu Kraljestvu?

»Velika Britanija je pomemben trgovinski partner Slovenije, a morda bodo bolj neprijetne posredne posledice brexita,« razmišlja Matej Rogelj. »Tudi druge članice bodo morda želele Evropo »a la carte« in kakšne posebne statute. Grčija bi lahko na primer ugotovila, da se iz EU vendarle da izstopiti in da morda ob vsem turističnem potencialu ni treba tolči revščine po evropskem diktatu,« navaja. Sprašuje se tudi, ali se bo morda oblikovalo »notranje jedro« starih članic, ki se bodo razvijale po svoji poti in s svojo hitrostjo, nasproti pa bi jim stale države višegrajske skupine. »Nekaj se tudi že govori o povezovanju držav med Baltikom, Črnim morjem in Jadranom ...,« našteva Rogelj in doda, da bi morebitni premiki in hotenja otežili tekoče poslovanje in strateško načrtovanje, »še zlasti za ekonomijo, ki je ne bo nihče vprašal, kam bi šla, ampak bo vesela, če bo lahko kar nekam padla«.

Po brexitu so se oglasile nacionalistične stranke v državah EU in zahtevale podoben referendum. Med prvimi so bili Francozi. Sledili so jim Nizozemci, a je njihov parlament to možnost z veliko večino zavrnil, ker naj zakonsko ne bi bil mogoč. Podpise za referendum naj bi zbirali tudi na Slovaškem.

Drugo vprašanje je povezano z dogajanjem znotraj Velike Britanije. Škoti že napovedujejo nov referendum o odcepitvi od Velike Britanije. Radi bi se priključili EU, česar si želijo tudi prebivalci Severne Irske. Nekateri napovedujejo, da bi lahko brexit pomenil konec Velike Britanije.



Peter Prevc ne špara jezika

Stela Mihajlović, foto Barbara Reya

Tako o preizkušanju skakalnih smuči pravi Peter Slatnar, ki je od begunjskega Elana nasledil proizvodnjo. S prvimi rezultati testiranj je zadovoljen, povpraševanja po smučeh je veliko. Kakšen posel so pravzaprav skakalne smuči?

Peter Prevc je narodni junak. Kako je delati z njim?

Zelo dobro, ker brez ovinkarjenja pove tisto, kar je treba. Bodisi v pozitivno bodisi v negativno smer, ne 'špara jezika'. Včasih zna tako povedati, da v prvem trenutku ne veš, kako modro je spustil.

Tole s skakalnimi smučmi je lepa zgodba. Kaj vi vidite, česar Elan ne vidi?

Tu ne smemo govoriti o Elanu, kot o nekakšnem parkeljnu. Slovenski del Elana dobro vidi in se zaveda, kaj skakalna smučka pomeni za Slovenijo in Elan, ki je iz njih nastal. Novi lastniki pa tega ne morejo razumeti in kot poslovneži so izračunali, da je to zanje prevelik strošek, saj je Elan skakalne smučke delal samo za promocijo, ne za zaslužek. Na trgih, kjer hočejo biti najboljši, recimo v ZDA, Kanadi in Franciji, je skakalni šport premalo prisoten, da bi se ga splačalo

promovirati. Oni skakalne smučke ne bi uknili, če bi jih imeli namen prodajati denimo v Nemčiji.

Kakšne rezerve še vidite v smučki?

Rezerv je veliko! Prej sem pet let govoril, kaj na smučki ni dobro, sedaj pa je na nas, da pokažemo, kako narediti boljšo. Smučka je vedno nedokončana zgodba. Nekaj koristnih popravkov smo že vdelali, a nas čaka še veliko dela. Je pa res, da bi te izboljšave prej ko slej vdelali tudi v Elanu. Smučke sedaj drugače funkcionirajo. Vsi tekmovalci, ki so jih preizkusili, menijo, da so boljše kot prejšnje, z izjemo enega, ki je vmes precej zrasel, in so se mu povsem podrli občutki. Zanj bomo naredili nove smučke. Če med dvajsetimi samo enemu ne odgovarjajo, je to zelo dobro.

So skakalne smučki tudi tako regulirane s predpisi, kot denimo kombinezoni?

Nobene svobode ni pri smučkah. Od dizajna vrhnje ploskve in napisov do gladkosti zgornje površine. Zelo ozko in strogo so predpisani tudi vsi robovi, maksimalne mere, krivine, teže ... Špica nove smučke ima zaradi oblike dva kvadratna centimetra večjo površino in je sedaj taka, kot jo imajo smučki ostalih proizvajalcev, in ki jo predpisuje FIS. Tam imajo namreč nekakšno merilno napravo, ki jo nataknejo na špico in ta se mora povsem prilegati.

Smučka je vedno nedokončana zgodba. Nekaj koristnih popravkov smo že vdelali, a nas čaka še veliko dela.

Serviser je sedaj v domeni Smučarske zveze. Ali bo tako tudi naprej?

Serviser je tam, ker si ga trenutno ne moremo privoščiti. V tekmovalnem letu pomeni namreč kar velik strošek. Bomo videli, kako bo. Morda bomo v prihodnosti morali imeti svojega serviserja. Upam pa, da to ne bo potrebno, ker je bila slovenska ekipa sploh zadnja, ki je dobila svojega serviserja. Prej so fantje hodili od enega kontejnerja do drugega, da so tovarniški serviserji postorili, kar je bilo treba. Sedaj imajo svojega, kar se je izkazalo za zelo dobro in učinkovito. Tudi Smučarska zveza težko dobi denar, kljub uspehom celotne ekipe. Saj ima ponudbe za sponzorstva, ki pa so majhna, nekaj sto evrov, stroški programov pa ogromni. Že tako se vse dela na minimumu, kupijo le najnujnejšo opremo. K sreči imamo sedaj Planico, zato bodo morali tekmovalci le za nekaj dni na priprave v tujino.

Sedaj najemate Elanovo delovno silo in stroje. Ali jih nameravate v prihodnosti odkupiti?

Zagotovo jih bomo odkupili, opravlja se cenitev vrednosti. Odkupili bomo vse stroje za izdelavo skakalnih smučí, delali pa bomo še vedno v Elanu, ker je tam toliko znanja in v vsakem koraku postopka izdelave. Ko je treba, delavci pristopijo k izdelavi skakalnih smučí, ostali čas porabijo za izdelavo alpskih. Ker oni to znajo najbolje, jih nima smisla seliti, ker se proizvodnja zakomplicira in podraži. Na hitro zagotovo ne bo teh sprememb.

Nameravate opustiti izdelavo sestavnih delov za pralne stroje, avte in drugo. Zakaj?

Proizvodnja delov za avtomobilsko industrijo in industrijo bele tehnike ima tako hudo konkurenco in minimalne cene, da zaslužka praktično ni. Delaš le za plače, ostane ti le nekaj malega, ni dodane vrednosti za rast in razvoj. Mislim, da je čas, da se od te dejavnosti odmaknemo. V športnem delu želimo narediti nekaj svojega, peljati svojo zgodbo.

V klubih kronično primanjkuje denarja. Se vam zdi šport boljši posel kot druge panoge?

Nekdo mora te stvari v skakalnem športu delati, sicer bo prišel kdo drug. Če bomo to mi, imamo srečo, da smo v Sloveniji in smo cenovno nekoliko ugodnejši v primerjavi z drugimi. Možnosti, znanje in stroje imamo in trenutno dirigiramo razvoj. Srečo imamo tudi, da je skakalni šport butična zadeva, ne tako kot denimo smučarski teki ali alpsko smučanje. Če bi bil množičen, bi spet odpadli. Bilo bi podobno kot v avtomobilski industriji, ko te požrejo veliki koncerni ali konkurenca s Kitajske.

Boste s Fischerjem prihodnje leto edina proizvajalca skakalnih smučí?

Ne, edina ne bova. Sedaj smo trije, štirje proizvajalci – Fischer je največji in najstarejši, potem so tu še Sport 2000, namesto Fluege.de je na novo

prišel Verivox, pa češki Sporten, ki je kupil blagovno znamko Germina. In mi kot naslednik Elana. Verjetno pride še en proizvajalec, kar pa je še v rokah FIS, ki le počasi popušča glede svojih pravil, namreč, da bodo smučí lahko postale reklamni pano, kar je tudi nam v interesu.

Koliko lažje bi vam bilo, če bi lahko na smučí dali sponzorje?

Ne želim nikogar podcenjevati, ampak za slovenske firme dvomim, če so toliko močne, da bi si to lahko privoščile. Imeli smo že konkretne ponudbe tujih podjetij. Govorimo o sedemmestnih številkah. Oni bi financirali proizvodnjo smučí v celoti, s tem denarjem pa bi mi najeli oziroma zakupili tekmovalce, ki bi prišli k nam. Uporabljali bi smučí s to blagovno znamko in bili za to finančno nagrajeni. Mi bi dobili res najboljše tekmovalce, ker bi jih lahko dobro plačali. Smučke, ki jih naredimo, pa bi lahko prodajali, ne kot sedaj, ko jih najboljšim podarimo. Smučí naredimo, plačamo proizvodno ceno, torej smo v minusu, ki ga pokrivamo s smučmi, ki jih prodamo klubom, denimo za B in C reprezentance po svetu. Teh moramo prodati toliko, da si lahko privoščimo podariti določeno število parov.

Je prihodnost v tem, da bodo smučí Slatnar uporabljali vsi, tudi tisti, ki niso v top 10?

Tako je že sedaj. V tem trenutku testira smučí več kot 20 tekmovalcev iz svetovnega pokala. Pred kratkim sem bil v Avstriji, z Norvežani in Nemci. Oni testirajo tri proizvajalce smučí, potem se bodo odločili za tiste, ki jim najbolj odgovarjajo. Fischer jim sicer da nekaj malega denarja, Sport 2000 je finančno še malo bolj ugoden, ker so čisto reklamno naravnani. Če bo nekdo vso sezono zmagoval, bo dobil premijo, recimo 20 tisoč evrov, kar ni ne vem kakšen denar. Vendar si mi česa takega ne moremo privoščiti. Ampak če bo naša smučka toliko boljša, bodo vzeli našo smučko.

Koliko je povpraševanja s strani tujih reprezentanc po smučkah Slatnar?

Zelo veliko! Veliko jih želi testirati naše smučí, ampak smo zadano sponzorsko kvoto sedaj že zapolnili. Z nekaterimi se menimo za malo večje prodajne popuste, ker interes je. Razširilo se je, da smučka funkcionira. Glede deleža, ki ga bomo potegnili, bomo še videli. Takšen, kot ga je imel Elan, bo glede na povpraševanje zagotovo, a bo najbrž še večji.

Skoki so trenutno zaradi uspehov naših zelo popularni. Kako boste posel ohranjali na dolgi rok, če bodo ti uspehi usahnili?

Ne smemo se oklepati uspehov naših fantov. Zdaj so priprave, eni zelo dobro skačejo, ampak jeseni gre števec na ničlo, od tam se štarta. Morda so v kakšni ekipi fantastično pripravljeni ali pa so pogruntali nekaj novega, in jim nihče ne bo mogel blizu. Naši

Smučí sedaj drugače funkcionirajo. Vsi tekmovalci, ki so jih preizkusili, menijo, da so boljše kot prejšnje, z izjemo enega, ki je vmes precej zrasel, in so se mu povsem podrti občutki. Zanj bomo naredili nove smučí.



Imeli smo že konkretne sponzorske ponudbe tujih podjetij, govorimo o sedemmestnih številkah.

Izdelujemo tudi karbonski smučarski čevlji, ki je povsem naš izdelek, dele zanj pa izdelujejo v Sloveniji.

fantje imajo trenutno tako dobro dediščino, da bodo novo sezono lažje začeli. Zelo verjetno bodo mešali štrne v prvi deseterici.

Mi moramo na posel gledati širše, čeprav imajo naši fantje nekaj protekcije. Če se hočemo iti posel, imamo še tujce. Globalno je Slovenija glede smuči nepomembna, v primerjavi z Japonci, Norvežani, Rusi ... Videli bomo še, kaj bo z Avstrijci. Otroci bodo tako ali tako skakali, četudi morda ne tako masovno kot zdaj. Ne glede na uspehe naših, mi bomo zraven v tem športu. Se pa tako dobro dela v Sloveniji, da hudih pretresov ne pričakujemo kar nekaj let. Če bomo imeli dober material, ga bodo tekmovalci uporabljali, ne glede na to, kdo skače in kdo ne.



Izdelujete vezi in smuči, sodelujete tudi pri izdelavi čevljev za skoke ...

Pri čevljih je tako, da drugi sodelujejo z nami. Eno vrsto čevljev izdelujemo skupaj s češkim podjetjem, in večino teh čevljev tudi prodamo. Izdelujemo pa tudi karbonski čevlji, ki je povsem naš izdelek, dele zanj pa izdelujejo v Sloveniji. Karbonski del izdeluje Albatross Fly iz Begunj, notranji del pa podjetje Migi iz Tržiča. Z njimi sedaj razvijamo tudi otroški čevlji, to, kar sedaj za nas delajo Čehi. Ker pa so pri spremembah preveč nefleksibilni, smo rekli, da bomo ta čevlji raje izdelovali v Sloveniji. Načrtujemo, da bomo v prihodnjem letu imeli tudi že v Sloveniji narejene čevlje.

Boste čez nekaj let monopolist na področju smučarskih čevljev?

Ni naš cilj postati monopolist, čeprav pri okovju tako zgleđa, ker v tem trenutku z njim pokrivamo 95 odstotkov svetovnega pokala. Zavedati se moramo, da morda ta trenutek nekdo razvija boljši izdelek, s katerim nas lahko z lahkoto izrine. Zato pri razvoju ne smemo zaspati, saj se je kasneje težko vrniti na nekdanjo raven.

V Sloveniji se oživljajo stare športne blagovne znamke, denimo Rog, Toper. Kaj mislite o tem?

To je super! Včasih smo imeli toliko uspešnih znamk. Lahko bi se bolj zgledovali po tujini, saj ko prideš domov, vidiš, koliko znanja, volje in inovativnosti imamo, dokler se ne pojavi nekaj frajerjev, ki firmo pošljejo v napačno smer. Ko grejo naši športniki na velika tekmovanja v tujino, bi morali recimo tudi z oblačili predstavljati državo – spomnite se Mure včasih.

Ste zagovornik gesla 'Kupujmo slovensko'?

To pozdravljam! Kdaj so to že počeli Hrvatje, Nemci, Avstrijci, seveda ne na glas, ampak po tihem. V nekaterih državah nimajo nobenih ambicij, da bi stvari izboljšali. Slovenski izdelki pa so cenjeni. Denimo tudi na Japonskem, kjer se dogovarjamo za posel z menedžerji Sare Takanashi. V Aziji je namreč sedaj moderno vse, kar ni azijsko, zlasti je cenjeno evropsko.

Kje kupujete materiale?

Čim več doma. Vendar najboljših aluminijev, kakršne potrebujemo za okovje, v Sloveniji ne izdelujejo, jih pa kupujemo prek slovenskih uvoznikov.

Ste že dobili sponzorja, ki bo natiskan na otroških smučeh, za katere so pravila ohlapnejša?

Pogovarjali smo se, vendar bi najprej vsi želeli najboljše, šele iz teh bi šli na otroški del. Težko bo doseči, da bomo medklubski del postavili v neko znamko, da bomo na smuči recimo lahko dali enega pajacka, da bo nekdo v to investiral. Ko pa bo FIS spremenil pravila, bo tudi otroški del pisan.

Zakaj je FIS tako trmast?

Pravijo, da nočejo še ene Formule 1, čeprav že prihaja do sprememb. Elan je odstopil iz svojih razlogov, Fischer je zaradi zelene zime odpustil 140 ljudi, predvsem zaradi težav v tekaškem programu. Fluege.de je imel na drugih delih poslovanja slabše rezultate od pričakovanih, zaradi vojn in beguncev, saj prodajajo tudi turistične aranžmaje in letalske karte. Če ne bi mi nasledili skalalnega dela Elana, bi bil morda prisoten samo še en pravi, čisti proizvajalec skalalnih smuči – Fischer, ki, tako kot mi, več kot 90 odstotkov izdelkov naredi za šport.

FIS bo moral popustiti. Proizvajalci bodo tako dobili svoje smuči plačane in iz tega bo nastal resen posel, ne bo več hobi program. Pa tudi tekmovalci bodo imeli nekaj od tega, saj zmagovalci v skokih dobi približno 30 odstotkov premije zmagovalca v alpskem smučanju. Tudi druga sponzorstva so bistveno nižja. Sedaj je znak Gorenje na čeladah naših tekmovalcev, dogovarjali so se že tudi z drugimi sponzorji, ampak v tem primeru bi Gorenje odstopilo od celotne slovenske smučarske zveze, kar pa bi bilo nedopustno, saj je vodilni sponzor v skalalnem športu. Če pa bi nam uspelo denimo čokolado spraviti na smuči, bi bil reklamni učinek dober, s pogodbo pa bi dobro zaslužili tudi tekmovalci. gg

Zavedati se moramo, da morda ta trenutek nekdo razvija boljši izdelek, s katerim nas lahko z lahkoto izrine.

Več menedžerk kot doslej, uspešnejša bodo podjetja

Daleč smo od cilja 40 odstotkov žensk na vodilnih položajih. Ozaveščenost in zavedanje o prednostih po spolu uravnoveženega vodstva vse večja.

Katarina Klepec

Ženske se bolj poglobijo v sočloveka in to, kar dejansko potrebujejo od znanj za uspešno prihodnost podjetja, pravi Ana Laura Rednak, izvršna direktorica v podjetju Plastika Skaza.

Različne raziskave potrjujejo, da se podjetjem splača imeti po spolu uravnoveženo vodstvo. Študija MIT (2014) je ugotovila, da dosegajo vodstva, ki vključujejo tako moške kot ženske, za 41 % višje dobičke kot enospolna vodstva. Delnice podjetij z vsaj eno žensko med vodstvom so imele za kar 26 odstotkov višjo vrednost od podjetij brez žensk na vodilnih položajih, kaže študija Credit Suisse (2012). Po študiji Catalysta znajo podjetja, ki imajo po spolu uravnoveženo vodstvo, bolje uporabiti talente v podjetju, imajo večji ugled v družbi, večji vpliv na trg in višjo stopnjo inovativnosti.

Do cilja nam manjkajo še štiri generacije

V Sloveniji smo še daleč od optimalnega stanja. Evropska direktiva določa, da bodo morala zasebna podjetja, ki kotirajo na evropskih borzah, do leta 2020 imeti v upravnih odborih na mestih neizvršnih direktorjev vsaj 40 % žensk. »Po nekaterih izračunih smo po naravni poti od tega cilja oddaljeni še štiri generacije oziroma okoli 78 let,« pojasnjujejo pri Sekciji managerk (SM) pri Združenju Manager.

Anja Bergant je v raziskavi za Združenje Manager preučila 101 največje podjetje v Sloveniji in ugotovila, da je leta 2014 med temi podjetji imelo članico

uprave le 27 podjetij. Med temi jih je 17 doseglo ali preseгло 40 % delež žensk v menedžmentu, v 10 podjetjih jih je bilo manj kot 40 %. V tej skupini je imelo nadzorni svet 58 podjetij; med temi so imeli nadzornico v 33 podjetjih (56,9 % podjetij), a so le v dveh podjetjih dosegli ali presegli evropski cilj 40 %.

Opravile s pomisleki

Pri SM pojasnjujejo, da so vzroki za nezadostno število žensk na mestih odločanja družbene, organizacijske in osebne narave. »Mislim, da kakršnikoli zadržki ali pomisleki oziroma razmišljanja ob odločitvi za sprejem katerekoli pomembnejše, vodilne funkcije, nikoli niso povezane s spolom osebe, ki se odloča za sprejem tovrstne funkcije. Vsekakor pa se je v takšni situaciji in tudi kasneje v vodilni vlogi treba zavedati zelo velike odgovornosti, med drugim tudi pomembne odgovornosti do zaposlenih,« meni Vanja Hrovat, predsednica uprave Generalija. Pravi, da jo je občutek, da se je morala dokazovati bolj kot njeni moški kolegi, spreletel občasno povsem na začetku kariere, zdaj pa ga ne občuti več.

»Vedela sem, kaj si želim, sprejela sem odločitev, da sebe vložim v izgradnjo kariere,« pa nam je pojasnila Ana Laura Rednak, izvršna direktorica v podjetju Plastika Skaza, ki pravi, da ji podpora soproga omogoča vzdrževanje ravnotežja med poslovnim in zasebnim življenjem. Prednosti ženskega načina vodenja vidi v učinkovitosti, vztrajanju.

»Preden sprejmeš tak izziv, je treba narediti temeljit razmislek o sebi, kot tudi o tem, ali imaš pravo vizijo, sodelavce, s katerimi boš uresničil načrtane cilje,« meni Mavricija Batič, generalna direktorica Zavoda RS za zaposlovanje, ena od prejemnic nagrade Artemida, ki jo menedžerkam podeljuje SM in Planet GV. Nikoli ni čutila, da bi bila zaradi spola kako drugače obravnavana. Meni, da razlike v spolih pri vodenju družb so, a bi po njenih besedah za oba spola moralo »veljati, da imamo posluš za sočloveka, za sodelavca«.

Različni, a komplementarni

Večina sogovornic se strinja, da ni smiselno govoriti o tem, ali je moški ali ženski način vodenja boljši ali slabši. Župec Kranjčeva je prepričana, da je za uspeh vsakega podjetja »bolj kot spol zaposlenih ključna raznolikost delovnih skupin, v katerih se izraža strokovna usposobljenost zaposlenih, njihova sposobnost timskega sodelovanja in pozitivna naravnost.«

Da poslovni svet potrebuje tako moške kot tudi ženske vodje, se strinja Hrovatova: »Skupaj namreč lahko ustvarimo najbolj uspešne poslovne zgodbe, saj se s svojimi lastnostmi zelo dobro dopolnjujemo.« Znanju in želji po uspehu Rednakova pripisuje pomembnejšo vlogo kot spolu: »Če je slednjega dovolj, vse ostalo pride samo od sebe.«

»Menim, da je dobro imeti v ekipi oba spola, saj moški drugače gledajo na probleme oziroma naloge kot ženske, velikokrat tudi drugače odreagirajo kot me,« je prepričana Batičeva. Pri SM poudarjajo, da je najpomembnejše najti najbolj sposobno in primerno osebo za določeno delo. Možnost je treba dati talentom, ki lahko nosijo krilo ali hlače.



Foto: Zare Modlic

Ana Laura Rednak, izvršna direktorica v podjetju Plastika Skaza.



Foto: Arhiv NKBM

Sabina Župec Kranjc, članica uprave Nove KBM.

Dokazi o dobitni kombinaciji

V Sloveniji kljub temu najdemo številne družbe, v katerih imajo ženske vidno mesto. »V naši banki je kar 77 % sodelavk, podoben delež sodelavk ima odgovorne vodilne in vodstvene položaje. Zaposlene so kot izvršilne direktorice različnih področij, pooblaščenka uprave, direktorice sektorjev in strokovnih oz. štabnih služb, vodje oddelkov in vodje več zahtevnih projektov,« pojasnjuje Sabina Župec Kranjc, članica uprave Nove KBM.

Ocenjuje, da so vrline, ki jih nekatere ženske bolj utrjujejo kot moški kolegi, sodelovanje, čustvena inteligenca, komunikacijske in organizacijske sposobnosti, prizadevanje za prijetno vzdušje: »Pričakovati je, da bodo t. i. mehke veščine v prihodnje v bančništvu postajale še pomembnejše, saj odločilno prispevajo h krepitvi zaupanja, to pa je temelj vsakega dobrega poslovnega odnosa in dobrega delovnega tima.«

V podjetju Plastika Skaza ženske zasedajo polovico mest v vodstveni ekipi. Enak delež imajo na ravni celotnega podjetja, saj so ugotovili, da je taka kombinacija najboljša. »Odločitve so celovitejšje in bolj kakovostne, kar pomeni, da lahko v krajšem času pridemo do boljših rezultatov tako pri ljudeh kot pri strategijah,« pojasnjuje vodja kadrovske službe v Plastiki Skaza Barbara Kitek. »Vsa podjetja, ki so agilna in hitro rastoča, imajo uravnoteženo razmerje na vodilnih delovnih mestih. Podjetja, kjer večino vodilnih delovnih mest zasedajo moški, so po navadi velike korporacije, ki imajo tog sistem vodenja. A tudi v teh podjetjih se sistemi spreminjajo ali pa nazadujejo,« meni Kitkova.

Načelna priporočila ne prinesejo sprememb

Ozaveščenost o temi žensk na vodilnih položajih v gospodarstvu je vse večja. Pri SM opozarjajo, da politike, ki so uvedene zgolj kot priporočila ali usmeritve, prinašajo zelo skromne in počasne rezultate. Eden bolj pole-

mičnih ukrepov na zakonski ravni je določanje ženskih kvot. V Evropi je tovrstne zakonske ukrepe sprejelo že več kot 10 držav. »Kvota so najbolj rigorozen ukrep za doseganje višjega odstotka žensk na vodilnih mestih,« menijo pri SM, kjer mehanizem podpirajo, saj edini prinaša učinek na kratek rok, vendar pa se »zavzemamo za take pogoje in okolja, ki bi omogočali, da pridejo na vodstvena mesta najbolj sposobni.«

»Sama predlagam, da podjetja zavestno poskrbijo za kvoto ženskega vodenja na vrhnjem menedžmentu in posledično poskrbijo za dober zgled pri mlajših generacijah žensk, ki si želijo posegati po uspehih v karieri,« meni Ana Laura Rednak.

K izboljševanju razmer prispeva tudi delovanje različnih zavodov in klubov (Zavod Y, Zavod Meta, Klub visoke petke) ter podeljevanje certifikatov in priznanj, kot so npr. certifikat Družini prijazno podjetje, Menedžerkam prijazno podjetje, Artemida.

Priznanje Menedžerkam prijazno podjetje je za 2015 dobilo podjetje SwatyComet, ki ima v najožjem vodstvu tri moške in tri ženske. Direktor družbe Matjaž Merkan pravi, da v podjetju nimajo nobenih načrtovanih kvot ali pravil, ki bi zagotavljale število menedžerk v podjetju: »Podjetje ceni strokovnost in zavzetost, menedžerke odlikuje oboje. Hkrati v timih dodajajo kreativnost in njim lasten pogled.« gg

Vrline, ki jih ženske bolj utrjujejo kot moški, so sodelovanje, čustvena inteligenca, komunikacijske in organizacijske sposobnosti ter prizadevanje za prijetno vzdušje.

Sabina Župec Kranjc, članica uprave Nove KBM.

Mentorice so neprecenljive

Združenje Manager je v okviru projekta Vključi.Vse pripravilo nabor ukrepov za spodbujanje enakosti. V prihodnosti se bodo posvetili predvsem trem, ki so se izkazali za ključne: karierno mentoriranje, karierno sponzorstvo in večja izpostavljenost menedžerk, ki bodo kot vzornice pomembne za opolnomočenje mlajših generacij. »Z dobro mentorico dobi tihega zaveznika, ki ji pomaga pri utiranju poti na vrh,« je prepričana Rednakova. »Pomembno je, da ženskam, ki so že na vodilnih položajih, pomagajo širiti mrežo in podporo v poslovnem svetu,« o podpornih projektih in delovanju zavodov meni Hrovatova.

Top gospodarska gibanja in napovedi

Priložnosti in tveganja v državah do konca 2016

Države s priložnostmi

Nemčija Nemško gospodarstvo raste najhitreje v zadnjih 2 letih. Nizka brezposelnost, nizke cene nafte in nizke obrestne mere pozitivno vplivajo na razvoj gradbene dejavnosti. Potrošniško razpoloženje je najvišje v zadnjih 9 mesecih, dobro so razpoloženi nemški izvozniki. Priložnosti za specializirane gradbenike, inženiringe, proizvajalce pohištva in bele tehnike.

Francija Gospodarstvo naj bi se letos in v 2017 okrepilo za okoli 1,5 %. Zaposlenost naj bi se povečevala na račun znižanja socialnih prispevkov in spodbud za zaposlovanje v MSP. Znižali naj bi število reguliranih poklicev in v predlogu reforme trga dela bolje definirali razloge za odpuščanje iz ekonomskih razlogov. Zasebna potrošnja bo gonilo rasti. Priložnosti za proizvajalce pohištva in bele tehnike.

Indija Gospodarska rast med 7 in 8 % naj bi povečala številčnost srednjega sloja. Nižje cene nafte delujejo ugodno na gospodarstvo, pomembno je, da se izdatneje ne poslabša izplen iz kmetijstva. Vlada je namenila več sredstev zveznim državam za izgradnjo infrastrukture. Glavno tveganje je bančni sektor, ki ne financira gospodarstva po objektivnih kriterijih. Del industrije bo moral svoje kapacitete znižati. Priložnosti za farmacevte v državah Uttar Pradesh, Rajastan in Kerala, proizvajalce bele tehnike v razvitejših regijah.

Kanada Gospodarska rast se je lani upočasnila na 1,2 %. Kanadski dolar je zaradi nižje cene nafte izgubil na vrednosti, znižale so se obrestne mere. Zaradi zgodovinsko nizke obrestne mere naj bi v 10 letih investirali več kot 120 mrd USD v javni promet, zeleno in socialno infrastrukturo. Priložnosti za inženiringe, prostorske načrtovalce, specializirane gradbenike.

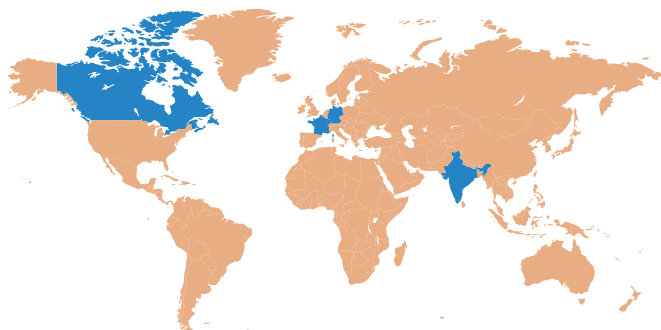
Tvegane države

Velika Britanija Gospodarske posledice brexita bodo za EU negativne. Pričakovana gospodarska rast v EU v obdobju 2016-2018 naj bi se skupaj znižala med 0,5 in 1 odstotno točko. Med bolj prizadetimi bodo finančne družbe, ki so iz Londona poslovale v državah EU. Negotovost bo ustavila rast investicij. Verjetnost za uspešen dogovor o ohranitvi ugodne prosto-trgovinske obravnave je visoka. Nižja vrednost funta vsaj še pol leta stalnica.

Poljska V letu 2017 naj bi povečali dodatke za otroke in znižali davčno breme. Večji del javno-finančnih odhodkov naj bi bilo usmerjenih na domači trg. Tuji investitorji si obetajo manj poslov. Obdavčili so banke, razmišljajo o novi obdavčitvi trgovine, napovedali so boj proti sivi ekonomiji in izogibanju plačevanja DDV. Izgubljajo status poslovno privlačnega območja.

Italija Italija naj bi letos prvič v 8 letih znižala javni dolg na 132,4 % BDP. Rast bo nekoliko nižja od predvidene. Aktualne nizke obrestne mere nadpovprečno škodijo italijanskim bankam. V primeru znižanja gospodarske rasti bi Bruselj lahko zahteval uvedbo novih varčevalnih ukrepov. Resne reforme javne uprave in skrajšanja administrativnih postopkov Italiji še ni uspelo sprejeti.

Nizozemska Letos naj bi se BDP povečal za okoli 1,7 %. Zaradi poceni denarja rastejo cene nepremičnin in število transakcij na nepremičninskem trgu. Gospodinjstva so precej zadolžena, prebivalstvo se hitro stara, potrebe po zdravstvu so vse večje. Ob dvigu obrestnih mer obstaja nevarnost zmanjšanja zasebne potrošnje in padca cen nepremičnin.



**0,5-
odstotna
naj bi bila rast
v zadnjem
letšnjem
četrtnem.**

Ob boljših pogojih na trgu dela in rasti plač se pričakuje povečevanje zaupanja in okrepitev zasebne potrošnje ob ugodnejših pogojih financiranja. Vsi ti dejavniki bodo ob višji gospodarski rasti krepili tudi inflacijo.

Cene življenjskih potrebščin so maja ostale medletno nižje za 0,4 % in v obdobju prvih petih mesecev letos za 0,6 %, predvsem zaradi nižjih cen energentov in v manjši meri tudi nižjih cen trajnih dobrin in hrane. Cene preostalega blaga so bile podobne kot

pred letom, cene storitev pa še naprej naraščajo. Rast cen energentov in drugih svetovnih cen surovin bo v drugi polovici leta doprinesla k pozitivni rasti inflacije v zadnjih dveh četrtnem letšnjega leta. V tretjem četrtnem letos pričakujemo blizu ničelno rast inflacije, v zadnjem četrtnem pa nekaj pod 0,5 %. Že v prihodnjem letu bo po naši oceni sledila hitrejša rast cen energentov in tudi ostalega blaga in storitev, skladno z višjo rastjo cen surovin.

Pripravila: Analitika GZS

Brexit bi lahko pokazal zobe tudi pri inflaciji

Inflacija bi ugodno delovala na gospodarstvo in mogoče spodbudila kakšno podjetje, da se vsaj na kratek rok bolj posveti domačemu trgu.

Andreja Šalamun

»Na to, ali se bodo deflacijska gibanja obrnila in inflacijska, bo delovalo več vzrokov,« pravi Rasto Ovin, dekan DOBA fakultete na Mariborski univerzi. »V grobem bi gibanja lahko pognale višje cene energentov in povečanje transakcij,« napoveduje in dodaja, da imamo glede višjih cen energentov za zdaj le ocene, da se bodo te zvišale, vendar ne na raven, ki so jo dosegale pred letom 2014. Tudi povečanje transakcij je še vprašljivo, saj bi lahko »brexit pokazal zobe in bo to vplivalo na zmanjšanje transakcij«. Pojasnjuje, da je torej ocena, kaj se bo dejansko dogajalo z inflacijo, zelo tvegana. »Izpustili pa smo vpliv močnega povečanja povpraševanja države – končno je ta zavezami Evropski komisiji pri tem omejena,« dodaja Ovin.

Spodbuda podjetjem

Kako bo gibanje inflacije vplivalo na poslovanje slovenskih podjetij? Kakšne koristi oziroma slabosti lahko pričakujejo v letošnji drugi polovici leta in v prihodnjem letu? »Kaj se bo v zvezi s tem zgodilo v drugi polovici leta, ni moč napovedati,« je odkrit Ovin. Pa vendar priznava, da bi na splošno inflacija in torej tudi nominalno povečanje transakcij ugodno delovala na razpoložnje v gospodarstvu. »Govorimo seveda o pričakovanih 1,4 odstotka, nihče si ne želi nazaj jugoslovanske inflacije,« dodaja Ovin.

Oživitvev transakcij doma bi zagotovo spodbudila domačo prodajo in mogoče prepričala kakšno podjetje, da se, vsaj na kratek rok, bolj posveti domačemu trgu. Ta je sicer mnogo premajhen, da bi lahko povzročil dolgoročno spremembo fokusa podjetij, še ugotavlja Ovin.

Velik vpliv energentov

Da cene energentov krojijo vpliv na inflacijo, ni nobenega dvoma. V začetku junija objavljeni podatki Statističnega urada Slovenije (Surs) kažejo, da je povprečna cena električne energije za industrijo brez davka na dodano vrednost v prvem četrtnem letšnjega leta znašala 8,1 evra za sto kilovatnih ur ali skoraj toliko kot v četrtem četrtnem letnjega leta. Povprečna cena električne energije za gospodinjstva je v prvem četrtnem letšnjega leta znašala 15,7 evra za sto kilovatnih ur, kar je za odstotek manj kot v četrtem četrtnem letja 2015.

Povprečna cena zemeljskega plina za industrijo brez davka na dodano vrednost je v prvem četrtnem letos znašala 0,33 na standardni kubični meter, kar je za sedem odstotkov manj kot v zadnjem četrtnem letni. Povprečna cena zemeljskega plina za gospodinjstva se je v prvem četrtnem letja 2016 glede na zadnje četrtnem letja 2015 znižala za štiri odstotke in je znašala 0,61 evra na standardni kubični meter. gg



Rast cen energentov bo doprinesla k pozitivni rasti inflacije v zadnjih dveh četrtnem letšnjega leta.

Foto: T.F./mediaspeed.net



»Gibanje inflacije bi lahko pognale višje cene energentov in povečanje transakcij,« meni Rasto Ovin.

Inflacija bi ugodno delovala na razpoložnje v gospodarstvu.

Foto: Depositphotos

Relativno nizek nivo cen nepremičnin, izboljšanje na trgu dela ter nizke obrestne mere govorijo v prid rasti cen nepremičnin. Slovenska gospodinjstva so relativno nezadolžena in močno likvidna, saj posedujejo na računih pri bankah 10 mrd EUR depozitov na vpogled. Število transakcij z novimi in rabljenimi nepremičninami se bo še naprej večalo.

Cene vseh stanovanjskih nepremičnin so se po obdobju 2012-2014 v 2015 odbile od najnižjega nivoja za 0,8 %. Zadnja tri četrletja 2015 so cene

novih stanovanj rastle v povprečju za 8 %, višje je bilo tudi število prodaj v primerjavi z 2014, a še vedno pod nivojem iz 2007-2010. V zadnjih treh lanskih četrletjih so se rahlo zvišale cene rabljenih stanovanj (za 3,9 %), najbolj v Ljubljani (za 6,8 %). Število prodaj je bilo lani podobno tistemu iz predkriznega obdobja. V naslednjem letu in pol lahko pričakujemo dodatno sprostitev stanovanj s strani DUTB in drugih nepremičninskih projektov, zato cena novih stanovanj ne bo močno rasla.

Za 8% so zrasle cene stanovanj v zadnjih treh četrletjih 2015.

Pripravila: Analitika GZS

Nakupov malo več, cene malo višje

Sprostitev stanovanj s strani slabe banke bo vplivala na trg, a kratkoročno. Vseeno so stanovanja tista, ki se bodo dražila, cene hiš pa bodo padale.

Nina Oštrbenk

Trend večjega števila transakcij in višjih cen stanovanj se bo tudi do konca leta nadaljeval, vendar drastičnih skokov kljub relativno ugodnim cenam nepremičnin in nizkim obrestnim meram ne bo, se strinja večina sogovornikov z nepremičninskega trga. Daniel Sauli, direktor Atriuma nepremičnin, meni, da le stanovanja lahko pridobijo na ceni, hiše in zemljišča pa ne, in sicer zato, ker na trgu ni novih stanovanj.

»Kolikor vem, v Mariboru v zadnjem času niso izdali niti enega gradbenega dovoljenja za gradnjo soseske s 30 ali več stanovanji. Ker na zalogi ni več niti nepremičnin iz naslednjih naložb ali stečajev, bi bilo logično, da se bodo stanovanja podražila, a bomo videli,« meni Sauli.

Matija Košir, vodja obalne agencije Re/max, dodaja, da so cene lani dosegle dno, a ker ponudbe novih kakovostnih stanovanj ni na voljo, na nepremičninskem trgu večjih sprememb ne bo. Pravi, da se nekateri, ki se ukvarjajo z nepremičninskim poslom na Obali, še vedno vračajo v leto 2007, čeprav so kupci zdaj veliko bolj racionalni: »V Izoli so napumpali ceno kvadratnega metra na 3.300 evrov, kar je neumno.«

Frano Toš, direktor nepremičninske hiše Interdom, opozarja, da je treba trg nehati primerjati z obdobjem okoli leta 2007, ki je bilo zaradi enkratnega spleta okoliščin z vseh vidikov rekordno. Jože Poplatnik iz Domarta pa dodaja, da je dogajanje na trgu predvsem odvisno od finančne kondicije države: »Zdaj sem glede tega zelo skeptičen in v naslednjih petih letih ne pričakujem sprememb. Nepremičninski trg bo rasel le, če bo rasel BDP, če bo manj brezposelnih, če bodo plače manj obremenjene, itd.«

Stare hiše dolgoročno nezanimive?

Cene hiš se bodo po mnenju večine še naprej nizale, tudi zato, ker trg ponuja nove, starih pa je tako ali tako veliko. Ogromen, 66-odstotni skok števila transakcij z rabljenimi družinskimi hišami nihče od sogovornikov ne vidi kot trend. »Pri nas je trg tako majhen, da lahko deset nakupov statistiko obrne na glavo. Sam kot edini dolgoročni trend vidim le tega, da velike hiše iz 70. in 80. let prejšnjega stoletja nimajo in ne bodo imele svojih kupcev,« pravi Toš.

Čakajoč na Celovške dvore

Kako bodo na trg vplivala stanovanja, ki jih je prevzela Družba za upravljanje terjatev bank (DUTB), je odvisno predvsem od pogojev oz. cen, po katerih jih bo prodajala. »Če bodo cene tako nizke, da bodo privabile cenovno najbolj občutljive kupce, bo šlo, sicer bodo imeli na primer s prodajo stanovanj v Celovških dvorih velike težave,« meni Toš. Poplatnik pa dodaja, da bodo v tistem trenutku, ko bodo ta stanovanja prišla na trg, nanj vplivala: »Če je na trgu več cenejših stanovanj, druga prodaja zamre, a ko bo to mimo, se bo stanje spet normaliziralo.« ^{gg}

»Ko bo DUTB sprostil stanovanja na trg, bo to nanj vplivalo, saj če je na trgu več cenejših stanovanj, druga prodaja zamre. A ko bo to mimo, se bo stanje spet normaliziralo.«

Jože Poplatnik, Domart

Za 66 % se je lani povečalo število transakcij z rabljenimi družinskimi hišami, kar je največ, odkar statistika to spremlja.



Foto: Depositphotos

Število dovoljenj za gradnjo stanovanjskih stavb medletno še za **27 %** nižje.

Na dolgoročno oživitev in dvig cene nepremičninskega stanovanjskega trga bo vplivala tudi vse manjša ponudba, saj je število gradbenih dovoljenj za gradnjo stanovanjskih stavb ter stanovanj na najnižjem nivoju vse od leta 2008.

Lani je bilo glede na predkrizno leto za 68 odstotkov manj gradbenih dovoljenj za gradnjo stanovanj v stavbah, ter za 6 odstotkov manj gradbenih dovoljenj za stavbe (med katerimi je bilo veliko povečanje predvsem nestanovanjskih stavb). Trend upada

gradbenih dovoljenj se nadaljuje tudi v prvem četrtletju letos, kjer se je število dovoljenj za novo-gradnjo in povečavo stanovanjskih stavb medletno še zmanjšalo za 27 odstotkov, število dovoljenj za gradnjo stanovanj je upadlo za 31 odstotkov. Nizek nivo gradnje kažejo tudi podatki gradbenih del, kjer je vrednost opravljenih gradbenih del na stavbah v prvem četrtletju letos glede na prvo četrtletje 2015 upadla za 7 odstotkov, glede na leto 2010 pa je nižja za 64 odstotkov.

Pripravila: Analitika GZS

Novih stanovanj bo manj, ponudba pa selektivna

Eden od razlogov, da je tako malo gradbenih projektov, so zapleteni in dolgotrajni postopki za pridobitev dovoljenj. Na pristojnem ministrstvu napovedujejo skrajšanje postopkov.

Nina Oštrbenk

Foto: osebnih arhiv



»Težava je v tem, da je zdajšnja prodajna cena stanovanj nizka, na drugi strani pa so ovire v upravnih postopkih tako visoke, da investitorji niso dovolj motivirani.«

Daniel Sauli, direktor Atriuma nepremičnin

68 % manj gradbenih dovoljenj za gradnjo stanovanj v stavbah so izdali lani v primerjavi s predkriznim letom.

V Ljubljani so pred kratkim začeli graditi stanovanjski soseski Belle vie in Osmica. V prvi ob Tivoliju bo na voljo 195 stanovanj, v drugi na Brodu 32. Frano Toš, direktor Interdoma pravi, da se leti 2004 in 2005, ko je na trg prišlo po 1.500 stanovanj na leto, ne bosta ponovili. Tudi zaradi bank, ki so zdaj bolj rezervirane do nepremičninskih poslov, zato morajo investitorji sami zagotoviti večino kapitala.

Kupci imajo drugačne potrebe

»Nova ponudba na trgu bo, a bo selektivna,« dodaja Toš. Razlog so tudi kupci: »Zdaj imajo drugačne potrebe in nekaj, kar je bilo še leta 2007 zadovoljivo, trenutno ni več sprejemljivo. Zdaj sta pomembni energetska učinkovitost, ki zagotavlja nižje stroške vzdrževanja, in funkcionalnost stanovanj.«

Rafko Napast, ki je zasnoval Osmico, je prepričan, da bodo stanovanja – prva bodo vseljiva že naslednje leto – brez težav prodali: »Stavimo na dobro lokacijo in dovršeno arhitekturo. V družbi namreč še vedno obstajajo ljudje, ki sta jim pomembna dovršenost in kakovost bivanja.« Povprečna cena kvadratnega metra bo 2.700 evrov.

Stanovanja v soseski Belle vie, kjer bo kvadratni meter v povprečju stal 2.100 evrov brez DDV, so po Tošem mnenju cenovno relativno ugodna: »V prihodnosti pa takih projektov, ko so investitorji dobili zemljišče in komunalno opremljenost po tako nizki ceni (investitor Kolektor Koling je projekt odkupil od DUTB; op. a.), ne bo več, zato bo tudi ponudba novih stanovanj omejena.«

Premalo motivirani investitorji

V Mariboru, kot kaže, novih stanovanj vsaj še nekaj časa ne bo, saj ni bilo izdano nobeno gradbeno dovoljenje za sosesko s 30 ali več stanovanji, pravi Daniel Sauli, direktor Atriuma nepremičnin: »Težava je v zdajšnji nizki prodajni ceni stanovanj in ovirah v upravnih postopkih, ki so tako visoke, da investitorji niso dovolj motivirani, da bi se spuščali v vse te težave za toliko nižjo dodano vrednost kot pred leti.«

Ministrstvo napoveduje krajše postopke

Toš za manjše število projektov krivi tudi zapletene in dolgotrajne upravne postopke: »Pri nas se le na spremembe občinskega podrobnega prostorskega načrta čaka tri leta. Tega ni nikjer drugje! Pridobivanje gradbenega dovoljenja bi bilo treba bistveno poenostaviti in skrajšati. Vse, kar se naredi na računalniku, je treba še vedno tiskati in odnesti v fizični obliki na občino ali upravno enoto, sprememb pa ni na vidiku, ker je ministrica za okolje in prostor že od prej vpeta v birokratizacijo.«

Na ministrstvu za okolje spremembe zakonodaje predvidoma pripravljajo za jesen. Če jih bo državni zbor potrdil, bi lahko začele veljati v začetku 2017. Napovedujejo skrajšani postopek izdaje gradbenega dovoljenja (na en mesec), integrirane postopke in s tem odpravo podvajanja postopkov, uvajanje principa vse na enem mestu in uvajanje e-graditve oz. elektronsko poslovanje ter večjo pravno varnost za investitorje. gg

Zadnji kitajski podatki o gospodarstvu so dobri, kar je dalo moč surovinam ter oslabilo dolar. Države, proizvajalke surovin, so nekoliko lažje zadihale. Dolar se je gibal med 1,1 in 1,15 za 1 EUR. V prvem četrtletju je realna gospodarska rast znašala 6,7 odstotka. Cene novih domov so se v marcu medletno povišale za 3 odstotke, kar je bilo najhitreje od sredine leta 2014. Tudi industrijska proizvodnja je poskočila, s 5,4 odstotka v prvih dveh mesecih na 6,8 odstotka v marcu. Analitiki iz Goldman Sachs so razkrili analizo trga posojil v senci (shadow banking), kjer navajajo, da Kitajci zgolj potiskajo težave v

prihodnost, saj vsa posojila niso pravilno upoštevana pri regulatorju. Število novih posojil je bilo v prvem četrtletju medletno višje kar za 42 odstotkov, kar je največ v zadnjih treh letih. Med težkimi izzivi, s katerimi naj bi se Kitajci slej ali prej morali soočiti, so znižanje dolga v finančnem sistemu, razbitje domačih monopolov in znižanje presežnih kapacitet v industriji. Nekatere tuje multinacionalke so javno povedale, da je Kitajska povečala stopnjo protekcionizma na domačem trgu v zadnjem letu, kar je logična poteza zaradi fokusa na rast domače potrošnje.

6,8 %
rast industrije
na Kitajskem v
marcu.

Pripravila: Analitika GZS

Kitajska: ciljati je treba na zasebno potrošnjo

Na vzhodu nič novega. Intenzivno reševanje prevelikih proizvodnih zmogljivosti Kitajske le še dodatno zateguje gordijski vozec dolga.

Maja Kalan

V zadnjih letih se je kitajska gospodarska rast upočasnila s skoraj 14 odstotkov v najboljših letih na 6,7 odstotka, kolikor znaša sedaj. »Ob odsotnosti spodbud bi zagotovo nadaljevala s padanjem. Vendar pa je Kitajska zaradi dejstva, da je gospodarsko rast zadnjega desetletja generirala predvsem z rastjo zadolževanja in da ima vsaka enota dolga padajočo mejno koristnost, stisnjena v kot, kar se tiče možnosti za spodbujanje gospodarske aktivnosti,« pojasnjuje Peter Jenčič, vodja oddelka delniškega upravljanja pri Alta skladih d.d. Podobnega mnenja so pri NLB skladih, kjer ocenjujejo, da se bo kitajska rast letos ustavila malo nad 6 odstotki.

Začarani krog proizvodnih zmogljivosti

Kot pojasnjuje Matej Mazi, samostojni upravitelj premoženja pri NLB skladih, je država v zadnjih mesecih večkrat razrahljala kreditne pogoje v, vsaj posredno, državnih bankah in hkrati naročila državnim podjetjem, da se zadolžijo in pridobljeni dolžniški kapital investirajo v dodatne proizvodne zmogljivosti. Slabost takšnih ukrepov je vse nižja produktivnost kitajskih državnih podjetij, ki z dodatnim investiranjem povečujejo že tako presežne zmogljivosti.

»Zaradi obsežnih investicij v lastno infrastrukturo po začetku finančno-gospodarske krize pred devetimi leti, je tokrat cilj pridobiti čim več projektov na tujem. Gre za t.i. gospodarsko diplomacijo. V Sloveniji smo se z lobiranjem kitajskih gospodarsko-političnih predstavnikov srečali pri pobudi o gradnji drugega tira,« pravi Jenčič.

Transformacija gospodarstva kot priložnost

Na mikro ravni Jenčič izpostavlja nadaljevanje procesa digitalizacije Kitajske. »Za uspeh na Kitajskem je ključna kombinacija digitalne in fizične prisotnosti – tako imenovana online to offline strategija (O2O). Prodajanje neposredno kitajskim potrošnikom je zelo zahtevno. To so spoznale tudi na Kitajskem prisotne restavracije s hitro prehrano. Že prej omenjen koncept O2O jim odžira goste, poleg tega pa se po zadnjih anketah preferenca potrošnika do hrane v KFC, Pizza Hutu in McDonald'su na škodo teh podjetij nekoliko spreminja. Zanimivo je, da imata tako KFC kot tudi McDonald's svojo platformo za naročanje hrane, ki pa sta v primerjavi s platformo družbe Meituan povsem neuspešni,« še izpostavlja Jenčič.

Glede na lanski 8-odstotni dvig plač in 6,9-odstotno porast zasebne potrošnje ter skokovito rast uvoza zdravil, mesa, kozmetike ter mlečnih izdelkov, imajo slovenska podjetja precej priložnosti v panogah, katerih poslovanje je odvisno od potrošnika, ter storitvenih panogah. »Bolj tvegano pa bo poslovanje z državnimi podjetji, ki bodo zaradi vse višje zadolženosti vse težje poravnala tekoče obveznosti do financerjev in dobaviteljev, in podjetji iz tistih sektorjev, kjer so že danes presežne kapacitete – močno denimo izstopa jeklarska industrija,« zaključuje Mazi iz NLB skladov. ^{gg}

700 milijard
dolarjev naj bi Kitajska v naslednjih
treh letih namenila za izgradnjo domače
infrastrukture.

6,5 %
gospodarsko rast
si želi kitajsko
politično vodstvo
za leti 2016 in
2017.



Foto: Depositphotos

GG svetovalec



Z osebnimi podatki ravnajte previdno

Najpogostejše kršitve s področja varstva osebnih podatkov so povezane z elektronsko pošto zaposlenih, telefonskimi klici in neutemeljenim sledenjem zaposlenim.

Polona Fink Ružič, Prava služba GZS



svetovalec

Delavec mora biti vnaprej opozorjen, kdaj in v kakšnih primerih mu delodajalec lahko sledi z GPS napravami, mobilnimi telefoni, ipd.

1. Vpogledi v elektronsko pošto zaposlenih in nadzor nad rabo interneta

Delodajalec ima pravico izvrševati pravice, ki izhajajo iz lastninske pravice, hkrati pa mora varovati zasebnost delavca. Če delavec o možnostih takšnega posega ni bil vnaprej obveščen, bo imel delodajalec težave z obrazložitvijo posega v službeno elektronsko pošto zaposlenega.

Nujen je dogovor med delodajalcem in zaposlenim o načinu uporabe službene elektronske pošte in o pogojih, pod katerimi lahko delodajalec vpogleda v njo. Priporočljivo je sestaviti pisni dogovor z vnaprej jasnimi pravili.

Kljub dogovoru mora biti poseg v komunikacijsko zasebnost utemeljen za konkreten primer preiskovanja domnevnih kršitev delavca in v skladu z načelom sorazmernosti, ki pomaga pretehtati, katera pravica je v dani situaciji močnejša od druge.

2. Neutemeljen nadzor nad telefonskimi klici zaposlenih

Delodajalci se morajo načela o zbiranju zgolj nujnih osebnih podatkov držati tudi pri nadzoru zaposlenih. Informacijski pooblaščenec opozarja, da delodajalec ne sme prosto, prek t. i. razčlenjenega računa, preverjati, koga je zaposleni klical. Zaposleni mora imeti možnost pojasniti, koliko je bilo službenih in koliko zasebnih klicev. Pred tem je treba določiti delavčev limit porabe na konkretni telefonski številki. Najlažje je, če delodajalec določi vsoto, do katere lahko zaposleni telefonira (enako velja tudi v primerih, ko zaposleni uporablja službeni mobilnik za zasebno uporabo), presežek pa plača zaposleni.

3. Neutemeljeno sledenje zaposlenim z GPS napravami, mobilnimi telefoni, ipd.

Delodajalec ima lahko legitime razloge za sledenje vozilom iz svojega voznega parka, pri čemer pa je treba presojati način uporabe navedene tehnologije z vidika varstva osebnih podatkov, zlasti če je možna uporaba vozila tudi v zasebne namene in izven delovnega časa.

Tudi v tem primeru velja, da mora biti delavec vnaprej opozorjen, kdaj in v kakšnih primerih delodajalec lahko takšen nadzor izvaja. Praviloma je uporaba službenih vozil predpisana v notranjem aktu organizacije, kjer mora biti uporaba kakršnekoli tehnologije za sledenje vozilom natančno oprede-

ljena. Z aktom morajo biti seznanjeni vsi oz. vsaj delavci, ki imajo pravico do uporabe službenih vozil. Podatki se lahko uporabljajo le za vnaprej jasno določene namene oz. primere.

Pri uporabi tehnologije GPS obstaja možnost, da pri delodajalcu nastaja evidenca osebnih podatkov, ki je varovana z ZVOP-1. Postavljata se vprašanji, kdaj in pod katerimi pogoji sme delodajalec vzpostaviti tovrstne evidence in za kakšen namen.

Ker ne gre za evidence, izrecno navedene v zakonodaji, mora delodajalec natančno izkazati, zakaj podatke potrebuje. Če tega ne izkaže, jih od delavca ne sme zahtevati ali pridobivati od drugih.

Kdaj je uvedba tehnologije GPS nujno potrebna, se presoja od primera do primera. Predvsem je treba presoditi sam namen, ki ga zasleduje delodajalec. Ta mora biti resen, utemeljen ter podprt z dovolj dokazi. Zgolj pavšalno navajanje, zakaj je uvedba nujno potrebna, ni dovolj. Delodajalec mora ugotoviti tudi, ali bi isti namen lahko dosegel z ukrepi, ki manj posegajo v zasebnost, svobodo gibanja in dostojanstvo delavcev.

Tovrstna tehnologija se ne bi smela uporabljati samo zaradi enostavnega načina uporabe ali zaradi preprečevanja zlorabe uporabe službenih vozil. Potrebni bi bili dokazi, da se dogaja takšna zloraba in da to predstavlja problem, ki ga ni moč rešiti drugače. ^{gg}

*Povzeto s spletnih strani in gradiv Informacijskega pooblaščenca.



Foto: Depositphotos

Pravni portal
GZS



Pet nepisanih »zakonov« na tujih trgih

Pri poslovanju z vašimi poslovnimi partnerji v tujini se pozanimajte o medkulturnih razlikah in navadah poslovanja.

Anja Ilić, GZS - Center za mednarodno poslovanje



Foto: Bojan Stepančič

Pred samo odločitvijo za vstop na določen trg se je treba dobro spoznati s kulturo in filozofijo poslovanja, predvsem, če gre za oddaljene trge. Vsak trg ima svoje specifike, navade poslovanja in t. i. nepisana pravila, ki jim je treba slediti. Mnogo mednarodnih poslov ne propade zaradi finančnih ali tehničnih vzrokov, ampak zaradi neuspešnega načina komuniciranja oziroma napačnega razumevanja tujih poslovnih navad.

1. Na Kitajskem se izogibajte zavijanju daril v belo ali črno barvo

Kitajski trg še dandanes temelji na tako imenovanem Guanxi-ju, ki pomeni prijateljstvo oziroma koncept kitajske družbe. Obdarovanje je pogosta praksa med poslovnimi partnerji, kjer pa darila ne smejo biti predraga in običajno je najbolje, da so lokalnega značaja, torej nekaj iz Slovenije. Kitajci imajo radi darilno embalažo v temno rdeči, zlati ali modri barvi.

2. V Rusiji bodite vztrajni, predvsem pa ni dogovora brez pogodbe

Rusija ima dolgo zgodovino totalitarizma, kar je prispevalo tudi k specifičnemu odnosu do življenja v Rusiji. Številni Rusi se le težka privajajo zahodnim »vrednotam« individualizma in maksimiranja dobička. Rusi so navadno dobri pogajalci, so neposredni in jasni. Poslovna pogajanja so dolga, zato morate biti potrpežljivi. A zapomnite si, noben dogovor ni končan, dokler se ne podpiše pogodba.

3. Poglavitno vodilo Turčije so družina in dobri prijatelji

Vodilo poslovnih odnosov so tradicionalne turške vrednote – družina in dobri prijatelji. V komunikaciji so prisotna čustva, od posameznika se pri pogajanjih za ceno pričakuje vztrajnost, delovna etika je globoko vsajena, a hkrati je odnos do časa »fleksibilen«. Osebni prostor sogovornika je precej ožji kot pri nas. Če boste naredili korak nazaj, bo morda to razumljeno narobe. Velik vtis boste naredili, če boste znali vsaj nekaj osnovnih turških izrazov.

4. Pozdravljanje v JAR se razlikuje glede na etično pripadnost

V JAR obstaja več načinov pozdravljanja, ti pa so odvisni od etične dediščine osebe, ki pozdravlja. S tujci se večina Južnoafričanov ob pozdravu nasmejeano

rokuje in hkrati osebo gleda v oči. Nekatere ženske se ne rokujejo in samo narahlo pokimajo z glavo, tako da je najbolje počakati, da ženska sama ponudi roko v pozdrav.

5. Princip odprte pisarne v arabskem svetu

V poslovni svet arabskega sveta se je prenesel princip odprte hiše, ki pomeni neprestano prihajanje in odhajanje gostov. To pomeni, da lahko med sestankom v pisarno neprestano vstopajo osebe, ki niso bile predvidene na sestanku. Tako pride do hkratnega pogovora med popolnoma različnimi sogovorniki. Seveda med arabskimi državami obstaja veliko podobnosti in nekaj razlik, ki so predvsem posledica geografske lege, ekonomskega in političnega sistema ter zgodovinskega ozadja.

Da bi vam olajšali poslovanje s tujimi partnerji, smo v Centru za mednarodno poslovanje pri GZS izdali že šest poslovnih priročnikov »Kako poslovati na ...« trgov Kitajske, Indije, Rusije, Turčije, Južnoafriške republike in Bližnjega vzhoda. [gg](#)



svetovalec

Mnogo mednarodnih poslov propade zaradi neuspešnega načina komuniciranja oziroma napačnega razumevanja tujih poslovnih navad.



Poslovne publikacije





Foto: Tajna Cerar

Preverite, kdaj bi večji poudarek okolju koristil poslovanju

Prenovljen standard ISO 14001:2015. Najučinkovitejše orodje za obvladovanje okoljskih vplivov organizacij.

Antonija Božič Cerar, GZS - Služba za varstvo okolja



svetovalec

Standard ISO 14001 se ne osredotoča na posamična okoljska vprašanja, ampak nudi organizacijam navodila, kako prepoznati in obvladovati svoje vplive na okolje.

Marsikatero podjetje se ne zaveda, da njihovo poslovanje sosedje spremljajo z neodobravanjem, saj so prepričani, da poslujejo popolnoma skladno z okoljsko zakonodajo.

e-katalog podjetij z okoljskimi priznanji



V letu 2015 je standard ISO 14001, ki daje navodila za vzpostavitev sistemov za obvladovanje okoljskih vplivov v različnih organizacijah, doživel že drugo revizijo. Standard se ne osredotoča na posamična okoljska vprašanja, ampak nudi organizacijam navodila, kako prepoznati in obvladovati svoje vplive na okolje.

Po drugi reviziji med drugim podaja večji pomen bolj celovitemu pogledu na okolje skozi življenjski cikel proizvoda. Če je bil dosedanji standard naravnano predvsem na obvladovanje tveganj, nova različica opozarja tudi na okoljske priložnosti in trajnostni pristop, ki poleg okoljskih prepoznava tudi gospodarske in družbene vidike poslovanja.

Dvajset let izkušenj pri izvajanju sistemov ravnanja z okoljem po navodilih ISO 14001 kažejo, da je standard imel predvsem vpliv na proizvodna podjetja, z ugodnimi spremembami zlasti na operativnem nivoju, ki se izražajo z zmanjšanimi okoljskimi tveganji, manjšimi emisijami, nižji porabi energije in surovin ter manjši količini odpadkov.

Namig manjšim podjetjem: obvladujte okoljska tveganja

Manjša podjetja imajo običajno manj kadrovskih in finančnih sredstev na voljo, da bi implementirala zahteve različnih standardov sistemov vodenja, kot je med drugim tudi standard ISO 14001.

Vendar morajo tudi manjša podjetja razumeti morebitna okoljska tveganja ter obveznosti vezana na svoje delovanje ter obvladovati okoljske vidike poslovanja, kot so cene surovin, stroški energije in stroški ravnanja z odpadki. Teh vplivov ni mogoče obvladovati brez njihovega spremljanja in vrednotenja.

Okolje je tema, ki je lahko iztočnica za komunikacijo in izboljšanje odnosov z bližnjimi sosedi in lokalno skupnostjo. Marsikatero podjetje se morda sploh ne zaveda, da njihovo poslovanje sosedje spremljajo z neodobravanjem, saj so prepričana, da poslujejo popolnoma skladno z okoljsko zakonodajo. Vendar skladnost z zakonodajo včasih ni dovolj za dobre odnose s sosedi.

Neprijetne vonjave in ravni hrupa sta statistično najbolj pogosta okoljska vidika dejavnosti podjetja, ki jih omenjajo sosedje v svojih pritožbah, naj so opravičene ali ne. Za neprijetne vonjave pri nas ne obstajajo predpisi, in izmerjene ravni hrupa na

območju naprave morda ponoči ne presegajo dovoljene vrednosti.

Prav zaradi teh dveh vidikov poslovanja boste morda v prihodnosti naleteli na težave in odpor pri sosedih ob pridobivanju soglasij in dovoljenj za razširitev in razvoj proizvodnje.

Ključno: kdaj bi večji poudarek okolju koristil poslovanju?

Standard govori o zadostni dokumentaciji, ki dokazuje, da postopki tečejo, kot so bili načrtovani oziroma predvideni. Dokazovanje skladnosti z okoljsko zakonodajo je, z upoštevanjem zahtev standarda ali brez tega, neizogibno povezano z večjo količino dokumentacije, ki jo je treba sistematično zbirati in shranjevati. Okoljski podatki imajo poseben status, saj so javni in morajo podjetja poročila z rezultati opravljenih monitoringov (odpadne vode, emisije v zrak, odpadki, hrup ...) redno posredovati pristojnim organom (pri nas je to največkrat Agencija RS za okolje) ali predočiti okoljskemu inšpektorju.

Standard ISO 14001 ni usmerjen v posamezne okoljske probleme. Podjetju ponuja navodila za sistemsko obvladovanje svojih okoljskih vplivov v okviru sistema vodenja. Slednjega imajo v takšni ali drugačni obliki tudi srednja in mala podjetja, tako da je smiselno preveriti, kdaj bi večji poudarek okolju koristil poslovanju. Služba za varstvo okolja GZS vodi javno dostopen e-katalog podjetij z okoljskimi priznanji ter tako skrbi za njihovo dodatno promocijo. [gg](#)



Foto: Depositphotos

Zaposliti strokovnjaka ali storitev kupiti na trgu?

Sami vzgojite mlad interdisciplinaren kader z znanjem financ, prava in veseljem pri delu v vaši dejavnosti. Po manko informacij na trg storitev.

Bojan Ivanc, Analitika GZS



Foto: Tadej Kreft

Izziv za poslovodstvo: Že pri različnih odločitvah, povezanih z načrtovanjem denarnih tokov, so se naše projekcije izkazale za preveč nedodelane in preveč optimistične. Posledično smo imeli težave z upniki pri prošnjah za dodatni obratni kapital. Kljub izgrajenemu skladišču nam je zmanjkalo sredstev za nabavo zalog, težave imamo tudi zaradi obljub dobaviteljev. Drug primer je bil ponesrečen vstop na italijanski trg, kjer nismo bili dovolj pozorni na lokalno regulativo, zaradi česar smo plačali visoko kazen. Tako zdaj razmišljamo o zaposlitvi analitika-finančnika ter izkušenega pravnika, vendar je zahtevana plača za ta dva profila zelo visoka in bi zaradi naše majhnosti (20 zaposlenih) težko upravičila svojo dodano vrednost.



Foto: Depositphotos

Dobra ocena izziva pomeni skoraj pol rešitve. Iz zapisanega je vidno, da je šlo za dva primera poslovnega nedodelanega pristopa, kar vas je stalo poslovnega zaupanja pri dobaviteljih, upnikih ter tudi denarne kazni zaradi pomanjkljive priprave pri vstopu na trg. Skupen imenovalec težav je, da vam občasno primanjkuje strokovne podpore pri ključnih odločitvah, ki so z vidika podjetja dolgoročno koristne. Kljub temu zaradi odsotnosti strokovnega pogleda utrpite finančno škodo, kar se lahko kdaj v bodoče ob hujšem spletu okoliščin celo odrazi v neprijetnem scenariju: insolvenčnem postopku.

Izbirate med dvema možnostma

Za rešitev vaših bodočih izzivov imate več možnosti, od katerih ima vsaka nekaj prednosti in koristi. Pri izbiri morate upoštevati, da ste po velikosti majhno podjetje, ter s tem morda niste prva izbira za potencialne kandidate s teh področij dela.

V osnovi imate dve možnosti: pridobiti takšnega zaposlenega na trgu dela ali pa storitev pridobiti na trgu proti plačilu, odvisno od posamezne potrebe. Velike družbe imajo v praksi zaposlene takšne profile, kot se tudi poslužujejo plačljivih storitev na trgu, v kolikor zaposleni pri njih nimajo določenih znanj.

V vašem primeru je raven splošnih znanj in morda tudi specifičnega znanja o vaši dejavnosti zelo pomembna, zato večjega števila specifičnih kadrov ni smiselno zaposlovati. Kot precej boljša ideja se ponuja angažiranje talentiranega začetnika, finančnika ali pravnika oziroma še bolje, posameznika s kombinacijo obeh znanj. Zgodnji stik s podjetjem bo povečal njegovo zvestobo, prav tako pa se je kot takšen pripravljen dodatno usposabljanje na področju delovanja vašega podjetja.

Najbolj drag je poceni nasvet

Kvalitetnega nasveta morda od njega v začetnih letih še ne morete pričakovati, zato vam plačilo zahtevnega strokovnega nasveta na trgu ne uide. Plačilo za zahteven strokovni nasvet običajno ni majhno, zato je zelo pomembno, da dobro definirate, kaj točno hočete ter dopustite zadosten čas ponudniku, da vam pridobi ustrezen odgovor. Pri tem je potrebno, da predhodno pridobite njihove reference na področju, saj se boste lahko le na ta način prepričali, da so kompetentni na področju, kjer iščete to informacijo. Preverite tudi, če imajo v podjetju zavarovano odgovornost zaposlenih, saj ste na ta način boljše zaščiteni v primeru neprimerne informacije oziroma škodljivega nasveta. Smiselno je tudi, da poiščete vsaj dve do tri ponudbe specialistov na zadevnem področju, ob iskanju periodične pomoči pa si izpogajajte komercialni popust.

Pri težkih odločitvah upoštevajte vse stroške

Pomembno je tudi, da pri določenih poslovnih dogodkih, kot so vstop na nov trg, upoštevate te stroške kot del začetnih stroškov, ki jih morate utrpeti kot vložek za dobro premišljen vstop na trg. To vas bo morda nekoliko omejilo pri rasti, vsekakor pa bo vaš poslovni model precej bolj varen in zanesljiv. Ključno vodilo naj torej bo, da začnete z vzgojo mladega interdisciplinarnega kadra z znanjem financ, prava in veseljem pri delu v vaši dejavnosti. Manko specifičnih informacij pa poiščite na trgu strokovnih storitev, pri čemer se jasno zavedajte, kaj iščete. gg



svetovalec

Vaš cilj naj bo vzgoja mladega interdisciplinarnega kadra z znanjem financ, prava in veseljem do dela v vaši dejavnosti.

Analitika
GZS





Foto: osebnih arhiv

Za uspeh se je treba pogledati v ogledalo

Z modelom sedmih stopenj zavedanja lahko v podjetju izvedemo reorganizacijo, ki vodi do dolgoročnega uspeha.

Teja Breznik Alfirev



svetovalec

Najuspešnejše organizacije obvladujejo zadovoljevanje tako nižjih kot višjih potreb zaposlenih in delujejo iz celotnega spektra zavedanja organizacije.

Bistveno manj kot poslovne metrike (dobiček, tržni delež, kakovost, zadovoljstvo strank, zavzetost zaposlenih, ipd.) so poznane vzorčne metrike, ki vplivajo na elemente uspešnosti organizacij. Z njihovo pomočjo lahko proaktivno in sistematično razvijamo interno okolje, ki bo samodejno in spontano skrbelo, da bodo zgornji pokazatelji uspešnosti doseženi.

So najbolj skriti dejavniki, kako uspešna bo neka organizacija in na kako dolg rok. Pokažejo koliko energije se porabi za neproduktivno in neučinkovito vodenje ter koliko potenciala se v organizaciji izgubi zaradi nefunkcionalnosti.

Katera vse so škodljiva vedenja

Najbolj tipične nefunkcionalnosti, ki jih organizacije razvijejo skozi čas, so:

- počasnost sprejemanja odločitev,
- iskanje statusa in moči,
- želja po ugajanju,
- kaos kot posledica ad-hoc spreminjanja odločitev ali nejasnosti ciljev,
- manipulacija in izkoriščanje zaposlenih,
- osredotočenost le na kratkoročne rezultate,
- aroganca, pohlep, ne sprejemanje odgovornosti in obtoževanja, ko gre nekaj narobe,
- ustvarjanje notranjih vrtičkov in notranje tekmovalnosti, ...

Kakšno škodo povzročajo?

Vsa ta so lahko običajna v organizacijah, vendar niti slučajno niso normalna, predvsem pa delajo izjemno škodo, saj služijo le interesom posameznikov in vodijo proč od skupnih ciljev. Nefunkcionalnosti najprej vplivajo na zavzetost zaposlenih. Od zaposlenih se pričakuje, da na delovnih mestih vklopijo sebe v celoti, svojo iznajdljivost, kreativnost, sposobnost hitrega določanja, srčnost in strast.

Kako se pogledati v ogledalo?

Organizacije morajo za dolgoročen uspeh vedeti, kaj jih motivira in kaj demotivira, kaj je njihovo poslanstvo in kaj so njihove vrednote. Ko se ekipa poistoveti s tem in ko so zaposleni dane možnosti, da delujejo v skladu s tem, pridobi organizacija visoko notranjo povezanost in s tem visok nivo zaupanja ter strast zaposlenih za doseganje skupnih ciljev in s tem visoko zavzetost.

Da bi to dvoje lahko sistematično razvijali, je treba narediti posnetek stanja. Priznati si vse dobre in manj dobre strani delovanja v naši organizaciji ter se zavezati spremembi. Najprej predvsem pripravljenosti opustiti že preživela lastna prepričanja in osvojiti nova.

Eno najbolj učinkovitih orodij za posnetek stanja je Barrettov model 7 stopenj zavedanja organizacij, ki poseže v najgloblje motivacijske faktorje zaposlenih ter omogoča poglobljen dialog glede pravih vzrokov, kaj deluje in kaj ne deluje v organizaciji ter zakaj. Posnetek stanja je osnova za kreiranje novih, učinkovitejših in bolj izpolnjujočih načinov dela ter odpravo nefunkcionalnosti v organizaciji. Omogoča pravo transformacijo organizacij na nov nivo zavedanja in delovanja.



Barrettov model 7 nivojev organizacijskega zavedanja

Model pove, na kateri stopnji razvoja je posameznik ali skupina ter katere so tiste potrebe, ki jih želita zadovoljiti. Vsaka stopnja se osredotoča na točno določene potrebe skupine, ki so osnovna motivacijska sila pri ljudeh.

Najuspešnejše organizacije obvladujejo zadovoljevanje tako nižjih kot višjih potreb zaposlenih in delujejo iz celotnega spektra zavedanja organizacije. Tako ustvarjajo zaupanje, se znajdejo v kompleksnem okolju ter so se sposobne učinkovito odzvati na vse situacije.

Ko razumemo, iz katere stopnje zavedanja deluje organizacija, dobimo odlično izhodišče za vzpostavitev dialoga med zaposlenimi in vodstvom z namenom oblikovanja novih načinov sodelovanja in smeri razvoja organizacij. **gg**

Kreativnost in vodenje



Kako privarčevati 6 milijonov evrov

Toliko, po oceni GZS, letno delodajalce in ZZZS stanejo mišično-kostna obolenja. Projekt promocije zdravja na delovnem mestu ponuja rešitve.

Jože Renar, Valentina Kuzma, GZS - Zbornica gradbeništva in industrije gradbenega materiala



Foto: osebni arhiv

Po podatkih Nacionalnega inštituta za javno zdravje (NIJZ) je odsotnost zaradi bolniškega staleža med skoraj 52.000 gradbenimi delavci v gradbeni dejavnosti v letu 2014 znašala približno 135 tisoč delovnih dni. Povprečna odsotnost zaposlenega v gradbeni dejavnosti znaša 14,5 delovnega dne, kar je dobra dva dneva več od slovenskega povprečja. Od tega je tri dni odsotnosti posledica mišično-kostnih obolenj, med katerimi izstopajo bolečine v hrbtu.

Slednje so delodajalce in ZZZS, po oceni GZS, stale 6 milijonov evrov, povzročale zastoje in zahtevale reorganizacijo v procesu dela. Delavcem se je poslabšala sposobnost za delo in znižala kakovost življenja. Dobrih 2.000 primerov obolenj hrbtenice (dorzalgie) letno v zadnjih štirih letih je alarm, ki je običajno nasprotne strani v socialnem dialogu tokrat združil v skupni akciji na terenu.

Cilj: Opuščanje slabih navad

Zbornica gradbeništva in industrije gradbenega materiala (ZGIGM) pri GZS in Sindikat delavcev gradbenih dejavnosti pri ZSSS sta v sodelovanju z Zbornico varnosti in zdravja pri delu od spomladi 2016 nagovorila deset družb in skoraj 300 zaposlenih v okviru projekta Promocija preventivnih ravnanj za manj mišično-kostnih obolenj med gradbenimi delavci. Projekt je sofinanciran s strani ZZZS in se osredotoča na aktivnosti promocije zdravja na delovnem mestu in preventivna ravnanja za manj bolniških odsotnosti iz naslova mišično-kostnih obolenj.

Cilj projekta je bil z aktivnostmi neposredno na terenu v družbah spodbuditi zaposlene v gradbenih dejavnostih, da začnejo postopoma spreminjati ali opuščati škodljive navade, kot so izogibanje zdravemu gibanju, nepravilno dvigovanje bremen, ipd. ter začeti zavestno uporabljati doslej slabo poznane mišične skupine - stabilizatorje hrbta, izboljšati svojo držo in se naučiti pravilnega trebušnega dihanja.

Teorijo nadgradili s prakso

Na dvanajstih dnevnikih delavnicah po Sloveniji smo s številkami, primeri in dobrimi praksami za zmanjševanje mišično-kostnih obolenj uspešno nagovorili in v veliki večini tudi prepričali zaposlene, da morajo za zdravje skrbeti in s svojim vsakodnevnim delovanjem preprečevati možnost nastanka mišično-kostnih obolenj.

Predstavnica NIJZ je udeležencem predstavila fizioterapevtske vaje za ravnotežje, krepitev mišic, razgibavanje, moč in raztezanje. Vsi udeleženci so prejeli informativna gradiva (plakati, zgibanke, CD-ji, ...) o zdravem življenjskem slogu, preprečevanju debelosti in opuščanju slabih razvad. Pod strokovnim vodstvom so izvajali vaje za hrbet in zaužili zdrav obrok ter se seznanili z možnostmi različnih preventivnih brezplačnih pregledov in gibalnih aktivnosti v bližini njihove družbe. Vsak udeleženeec je prejel mini beležko Spremljam svoje zdravje, v katero beleži svoje aktivnosti za bolj zdravo življenje za manj mišično-kostnih obolenj. Osem tednov morajo spremljati bolečine v različnih delih telesa-skeleta in jih sporočiti strokovni ekipi s terenskega obiska. Udeleženci bodo za spremljanje svojega zdravja in spremembe v življenjskem slogu tudi nagrajeni.

Analiza opravljenega projekta bo predstavljena na zaključni konferenci, ki bo 19. oktobra 2016 na GZS v Ljubljani, kjer bomo sprejeli tudi načrte aktivnosti preventivnih ravnanj v gradbenih dejavnostih v bodoče. [gg](#)



svetovalec

Zdravljenje mišično-kostnih obolenj v povprečju traja 40 koledarskih dni, statistike pa kažejo, da se to iz leta v leto podaljšuje.

Več o projektu



Naša največja gradbena družba, SGP Pomgrad, bo odslej pred jutranjim začetkom dela uvedla vaje za razgibavanje in ravnotežje.