Poštnina plačana pri pošti 1102 Ljubljana

glas gospodarstva

april 2022

Konkurenčnejši smo lahko le z višjo produktivnostjo
Intervju z Matjažem Čemažarjem

Če bo tretja razvojna os dokončana pred prvo, bo to svojevrsten absurd
Intervju z Robertom Rakarjem

Zakon o dohodnini prinaša pomembne prednosti gospodarstvu
Dohodnina

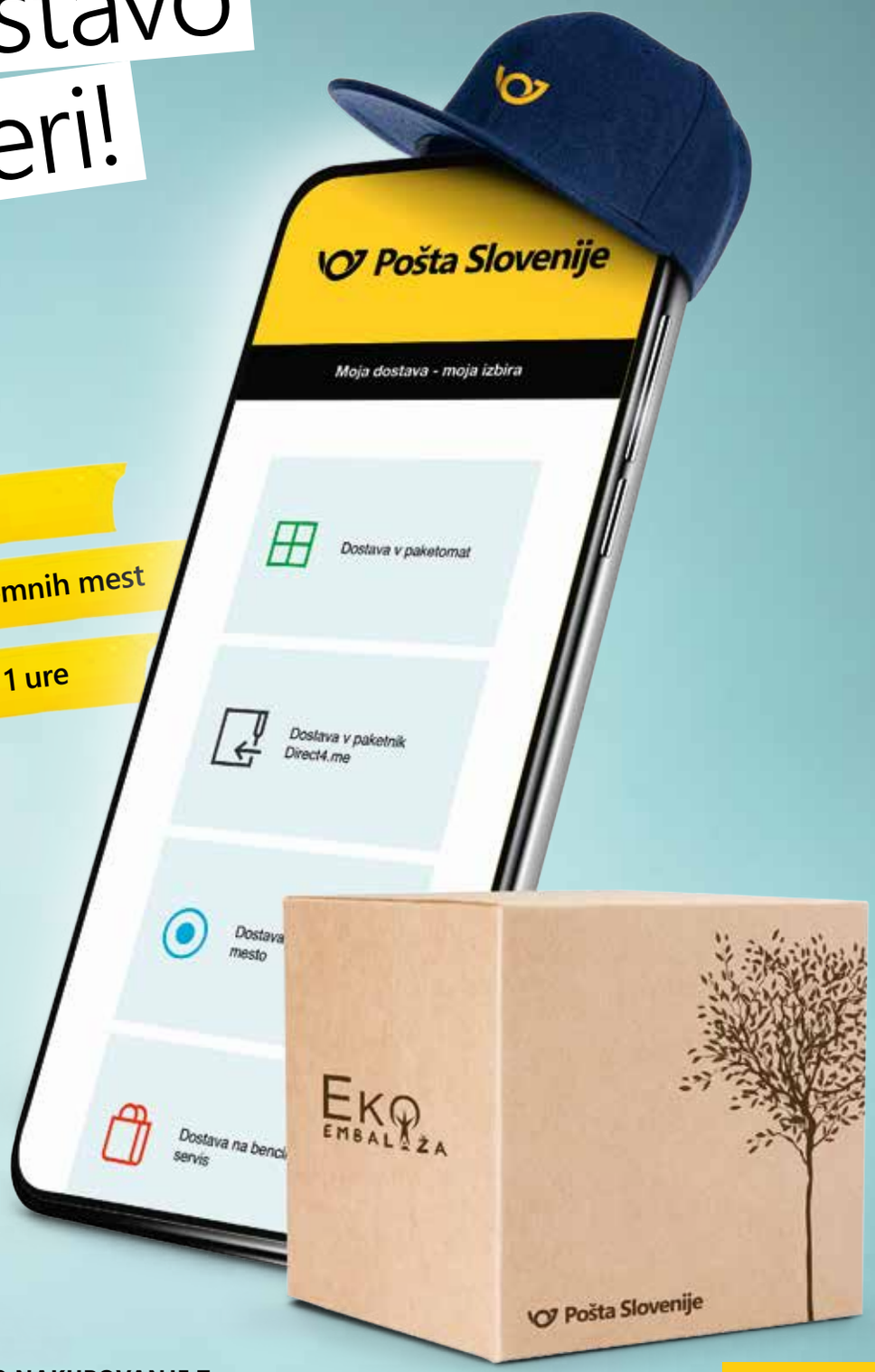
Gospodarska zbornica Slovenije

Izberi dostavo po meri!

7 načinov dostave

Več kot 1.100 prevzemnih mest

Dostava tudi v roku 1 ure



POENOSTAVI SPLETNO NAKUPOVANJE Z IZBIRO DOSTAVE, KI TI NAJBOLJ USTREZA

Izberi enega od več kot 1.100 alternativnih prevzemnih mest in s spletnim orodjem "Sledenje pošiljk" spremljaj, kako blizu je tvoj paket.

Več nasvetov za enostavne spletne nakupe na www.posta.si/enostavna-dostava

KRAFTWERK

OPEL GOSPODARSKA VOZILA

NEMŠKO ORODJE
ZA PRAVE MOJSTRE
TUDI 100 % ELEKTRIČNA

ŽE OD

220 €/MESEC (+DDV)

Z OPEL FINANCIRANJEM

OPEL FLEXCARE-e

OPEL

Poraba energije (kombinirano): 17,2–38,4 kWh/100 km; emisije CO_2: 0 g/km; doseg (kombinirano): 200 km do 329 km (odvisno od vgrajene opreme). Primer informativnega izračuna finančnega lizinga za vozilo Opel Combo-e L1, električni motor (100 kW/136 KM) in 50 kWh baterijo – mesečno odplačevanje: maloprodajna cena brez DDV in stroškov priprave vozila ter z vključenim popustom (v ceni je obračunanih 1.335,66 EUR popusta brez DDV v primeru nakupa na podjetje) je 25.377,46 EUR; mesečni obrok je 220 EUR brez DDV pri pologu v višini 42,56 % in ročnosti 84 mesecev; plačilo DDV v višini 5.583,04 EUR ob sklenitvi financiranja (možnost odloga plačila 90 dni); EOM 8,3389 %, financirana vrednost 14.576,81 EUR brez DDV; skupni znesek za plačilo 18.480,00 EUR brez DDV. Ponudba velja ob nakupu na Opel financiranje. Opel FlexCare-e za gospodarska vozila – podaljšano jamstvo in asistenca za 2 + 3 leta ali do 150.000 km. Več informacij je na voljo na www.opel.si ali pri pooblaščenih Opel trgovcih. Pridržujemo si pravico do sprememb. Slika je simbolna. WAE CEE Kft, Szabadság utca 117, Madžarska.

V trenutni situaciji je skoraj za vsako pošiljko treba najti rešitev po meri **17**
Logistika

Nefinančno poročanje podjetij **27**
Trajnostno poročilo

Za uspešno izvedbo ciljev bo ključno sodelovanje **42**
VSG

glas gospodarstva

april 2022

Uvodnik
Odpornost 7

V središču

Intervju
»Konkurenčnejši smo lahko le z višjo produktivnostjo« 9

Energenti
Vse sile je treba usmeriti v večjo energetsko samozadostnost 14

Logistika
V trenutni situaciji je skoraj za vsako pošiljko treba najti rešitev po meri 17

Hrana
Kdaj in koliko se bo podražila hrana, (še) ni mogoče napovedati 19

Surovine
Posledice bodo dolgoročne 21

Aktualno

Dohodnina
Zakon o dohodnini prinaša pomembne prednosti gospodarstvu 24

Trajnostno poročilo
Nefinančno poročanje podjetij 27

Informativni dnevi
Informiranje, svetovanje in izobraževanje na področju virov financiranja 30

Sejem
Forum Agenti ponovno »v živo« 32

Poslovna klima
Obete za prihodnje mesece bo pretežno krojila dinamika cen energetskih surovin 34

Nasveti
Hitri poslovni nasveti 36

Izdajatelj:
Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana

Odgovorna urednica:
Ester Fidel

Izvršna urednica:
Barbara Perko

Oblikovanje:
Samo Grčman

Uredniški odbor:
Grit Ackermann, Antonija Božič Cerar, Marko Djinović, Ariana Grobelnik, Bojan Ivanc, Tomaž Kordiš, Tajda Pelicon, Petra Prebil Bašin, Matej Rogelj, Igor Zorko

Uredništvo:
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana
01 5898 000
urednistvo@glasgospodarstva.si

Trženje oglasnega prostora:
Dašis, d. o. o.
gg.trzenje@gzs.si
01 5130 824

Finančni nasvet
Neznosna teža denarja 38

Kreativni nasvet
Iz prakse za prakso 39

Članstvo GZS
Novi člani GZS o tem, zakaj so se včlanili 41

Odmevi

VSG
Za uspešno izvedbo ciljev bo ključno sodelovanje 42

Podelitev
Nagrada Feniks podjetju 3 Projekt 48
Podeljene nagrade NETKO 2022 49

Dejavnost

Kemijska industrija
Nekateri so lani poslovali rekordno 51
Želijo si stalno in boljšo podporo države 55
Pomagajo si s štipendisti 62
Zeleni prehod podjetij v panogi kemijske industrije 66
Zakonodajo je treba prenoviti smiselno 70
Največjih 30 družb v ožji kemijski industriji v letu 2020 75
Največjih 10 družb v farmacevtski industriji v letu 2020 76
Največjih 30 družb v gumarski in plastičarski industriji v letu 2020 77

Regija

Intervju
»Če bo tretja razvojna os dokončana pred prvo, bo to svojevrsten absurd« 81

Obalno-kraška regija
Vojna v Ukrajini spremenila blagovne tokove, kar občuti tudi Luka Koper 84
V slovenski Istri primanjkuje prostora za razvoj gospodarstva 88
Suhorca je edina dolgoročna možnost za slovensko Istro, trdijo na ministrstvu 91
Cilj obmorskih destinacij je podaljšanje sezone čez celo leto 94
Največjih 50 podjetij v obalno-kraški regiji v letu 2020 102

Novice 104

Dogodki 106

Iz prakse za prakso 39
Kreativni nasvet

Nekateri so lani poslovali rekordno 51
Kemijska industrija

V slovenski Istri primanjkuje prostora za razvoj gospodarstva 88
Obalno-kraška regija

Tisk:
Present, d. o. o.

Datum natisa:
20. 4. 2022

Distribucija:
Pošta Slovenije

ISSN 13183672

Revijo Glas Gospodarstva prejmejo člani GZS brezplačno (1 izvod). Letna naročnina za dodatni izvod je: 80,00 evrov z vključenim DDV. Poštnina za tujino se zaračuna posebej.

Medij Glas gospodarstva izdajatelja Gospodarske zbornice Slovenije, s sedežem v Ljubljani, Dimičeva 13, je vpisan v razvid medijev, ki ga vodi Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport, pod zaporedno številko 516.

Foto na naslovnici: Hippopx

Revija je natisnjena na papirju:
SORA QUALITY PAPER by GORIČANE

Papirnica GORIČANE ima vzpostavljen certificiran sistem ISO 9001, ISO 14001 in FSC® ter PEFCTM sistem zagotavljanja trajnega gospodarjenja z gozdovi.

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne barve na rastlinski osnovi.

SLOPAK POSKRBI ZA EMBALAŽO VAŠIH IZDELKOV

Vsa podjetja, ki na slovenski trg dajejo embalirane izdelke, imajo obveznost vključitve v sistem ravnanja z odpadno embalažo. Ta obveznost izhaja iz nove Uredbe o embalaži in odpadni embalaži (UL RS , št. 54/21), ki je stopila v veljavo aprila 2021.
Slopak, družba za ravnanje z odpadno embalažo, podjetjem ponuja izpolnjevanje vseh obveznosti, ki izhajajo iz uredbe.

Družbo Slopak so leta 2002 ustanovile največje gospodarske družbe in je najstarejša družba za ravnanje z odpadno embalažo v Sloveniji. Podjetjem v Sloveniji nudi izpolnjevanje zakonskih obveznosti ravnanja z različnimi vrstami odpadkov in je **edina družba za ravnanje z odpadno embalažo v Sloveniji v lasti zavezancev** in **deluje po načelu nedobičkonosnosti.**
Družba Slopak je članica mednarodnih organizacij **EPRA in PRO Europe** ter s tem nosilka ekskluzivne pravice uporabe okoljskega znaka **Zelena pika** v Sloveniji.

PODJETJEM PONUJAMO:

- enak cenik in enako obravnavo ne glede na količino proizvodov, danih na trg;
- strokovna izobraževanja;
- spletne seminarje;
- svetovanje pri poročanju;
- poročanje preko spletne aplikacije;
- poročanje na FURS;
- uporabo znaka Zelena pika na embalaži.

Slopak podjetjem ponuja **transparentnost** in **enako obravnavo** podjetij **ne glede na njihovo velikost ali vrsto embalaže**. Ker deluje po načelu nedobičkonosnosti, morebiten **dobiček vrača v sistem**, ki ga financira slovensko gospodarstvo. To dokazuje tudi z **odgovornim ravnanjem** in kot edina družba prevzema odpadno embalažo pri izvajalcih javnih služb stoodstotno.

SLOPAK
ŽIVIMO Z OKOLJEM.

01 5600 250, slopak@slopak.si
www.slopak.si

UVODNIK

Odpornost

»Slovenija mora z usposobljenimi, zadovoljnimi ljudmi in sodobnimi tehnologijami postati socialno-ekološko tržno gospodarstvo. V to smer so naravnani danes predstavljeni predlogi,« je na 16. Vrhu slovenskega gospodarstva naglasil generalni direktor Gospodarske zbornice Slovenije Aleš Cantarutti. Po mnenju gospodarstvenikov pa tudi po odzivih predstavnikov politike sodeč so ukrepi na štirih ključnih področjih usmerjeni v prave cilje. Od jeseni, ko je zbornica skupaj s svojim članstvom začela izpisovati strateški razvojni dokument Horizonti prihodnosti, so se razmere na globalni in posledično tudi na lokalni ravni drastično spreminjale malodane iz tedna v teden. Marsikateri predlagani cilj in ukrep se je zrcalil v lanskem septembru v drugačni luči kot v letošnjem marcu; veliko ukrepov se je čez noč spremenilo iz nujnih v urgentne. Nepredvidljivost in negotovost pa sta postali stalnici današnjega časa.

Najprej energetska kriza, nato pa še posledice vojaške agresije Rusije na Ukrajino so naplavile zamujene razvojne priložnosti, birokratsko rigidnost, ki pogosto upočasnjuje razvojne ambicije gospodarstva in širše družbe, očitno odlaganje (včasih za širšo populacijo) neprijetnih, a nujnih sprememb. Hkrati pa se je razkrila raven »imunskega sistema« gospodarstva. V aprilski številki Glasa gospodarstva smo zato v središče postavili aktualne izzive in predloge ukrepov na področju energetske in surovinske oskrbe ter logistike in hrane, ki v marsičem utemeljujejo nujnost zelenega prehoda.

Če naj ogljično nevtralnost dosežemo do leta 2050, v Sloveniji potrebujemo zanesljivo oskrbo z energijo in lastno surovinsko oskrbo, je zapisano v strateškem dokumentu Horizonti prihodnosti. (Pre)veliko odvisnost od tujih virov energije so razgalile tudi aktualne razmere. Ob težavah pri nabavi določenih surovin so lansko jesen nenormalno porasle cene energentov. Za »preizkus odpornosti« gospodarstva se nizajo še izzivi širše surovinske oskrbe in logistike. O razpokah v dobavnih verigah oziroma omejitvah dobav in izjemno visokih cenah nekaterih ključnih surovin, ki postajajo (in za zdaj kaže, da tudi ostajajo) realnost, pričajo neposredne izkušnje naših podjetij. Tudi pomanjkanje sodobne in kakovostne infrastrukture je boleča cokla pri razvojnih priložnostih, kar se v zdajšnjih razmerah še bolj jasno kaže. Razmere terjajo veliko fleksibilnosti, odzivnosti ter iskanje in razvoj alternativnih dobaviteljev in virov. Zaradi nepredvidljivosti je tudi kratkoročno in srednjeročno načrtovanje ter usmerjenost k strateškim ciljem vse bolj zahteven del vodenja podjetij.

V aprilski reviji Glas gospodarstva smo ob vsebinskih poudarkih pozornost namenili tudi njeni prenovi – v želji, da vas povedemo v pomladni čas tako z dobrim branjem kot osveženo podobo revije. Veseli bomo, če boste med njenimi platnicami našli vsaj nekaj koristnih informacij, primerov dobrih praks in rešitev in ne nazadnje prodornih razmišljanj naših sogovornikov. Zvesti bralci ste najboljša potrditev, da nas povezuje tudi Glas gospodarstva. Zato smo vedno veseli vaše družbe. Uživajte v branju. ■

Foto: Kraftart

Zaradi nepredvidljivosti je tudi kratkoročno in srednjeročno načrtovanje ter usmerjenost k strateškim ciljem vse bolj zahteven del vodenja podjetij.

Ester Fidel, odgovorna urednica

Matjaž Čemažar
predsednik uprave Domel Holding

INTERVJU

»Konkurenčnejši smo lahko le z višjo produktivnostjo«

Matjaž Čemažar, predsednik uprave Domel Holdinga, poudarja, da mora slovensko gospodarstvo delati v smeri dviga produktivnosti, saj bomo le tako konkurenčnejši.

Barbara Perko, foto: Saša Despot

V zadnjih dveh letih se gospodarstvo soča s številnimi izzivi in ni videti, da bi se razmere kaj kmalu postavile v ustaljene tirnice. »Letošnje leto bo pestro,« je prepričan predsednik uprave Domel Holdinga in direktor Domela d. o. o. Matjaž Čemažar. Na čelu uprave je od leta 2018, pred tem pa je bil od leta 2007 na mestu direktorja razvoja in raziskav.

Ko so pripravljali načrte za leto 2022, so pričakovali, da se bodo razmere na trgu surovin umirile, a tega umirjanja za zdaj še ni na vidiku. Negotovosti je veliko, tako energenti kot določeni materiali so pod vplivom špekulativnih zakupov, kar bi se z ustreznimi pristopi lahko omejilo in tako prispevalo k umirjanju razmer, meni.

Kratkoročno gledano so pred nami zahtevni meseci, posledice pa se bodo zelo verjetno prelile tudi v daljše obdobje. Kako v takih trenutkih voditi podjetje naprej in se držati zastavljenih ciljev?

Zagotovo nam pozornost kradejo dnevne operativne akcije, s katerimi rešujemo trenutno poslovanje, vendar se trudimo držati kontinuiteto na strateških vsebinah. V Domelu procesa strateškega planiranja nismo spremenili, tako septembra običajno začnemo načrtovati prodaji obseg, naredimo simulacije rezultatov, ustrezne akcijske načrte in nato nekje do novembra sprejmemo letni plan. Tudi v zadnjih dveh letih, ko smo bili priča korona izzivom, ta proces ni bil moten. Periodično na dve leti preverimo naše strateške cilje in usmeritve, našo vizijo ter na podlagi tega postavimo strategijo. Tudi to nam je lani spomladi uspelo. V vmesnem času pripravljamo produktne delavnice, ki so bile v času korone virtualne, kasneje hibridne. Strateške aktivnosti se trudimo peljati nemoteno. Na strateških pogovorih se ne ukvarjamo s trenutno perečimi izzivi, ampak ohranjamo fokus na dolgoročnih ciljih. Ukrajinska vojna seveda veliko stvari spreminja in postavlja določena nova tveganja, vendar pa strateških usmeritev zaradi tega za zdaj ne spreminjamo.

Na mesečnem, operativnem nivoju pa iščemo rešitve za trenutne težave. Ko se je pojavil covid, smo iskali rešitve za preprečevanje širjenja bolezni, za sledenje ukrepom, da smo bili skladni z zakonodajo. Vojna v Ukrajini nas direktno ni prizadela, saj imamo na ruskem in ukrajinskem trgu zelo malo direktne prodaje. Edini direktni ukrep, ki smo ga v povezavi s tema dvema trgoma sprejeli, je uvedba avansov. Posredno pa seveda vplivi so oziroma bodo, tako na dvigu cen energentov kot pri surovinah. Ukrajina je močan dobavitelj surovin, predvsem železove rude in aluminija. Pričakujemo, da bo na trgu spet prišlo do pomanjkanja, večje povpraševanje pa bo povzročilo dvig cen in motene dobave.

Težave na surovinskih trgih so prisotne že dlje časa – od nezanesljivih dobav do visokih cen. Kako so se spremenile razmere v primerjavi z lanskim letom in kakšna so pričakovanja za naprej?

Ko smo načrtovali leto 2022, smo ocenili, da v 2022 ni pričakovati bistvenega znižanja cen surovin. Pričakovali pa smo, da se bodo razmere vsaj umirile, da se bosta povpraševanje in ponudba na nekem nivoju izravnala. Vojna v Ukrajini in že prej pritiski na cene energentov pa so razlog, da za zdaj umirjanja ne pričakujemo. Negotovost na področju energentov je velika. Evropska energetska politika je preveč temeljila na ruskem premogu, nafti in plinu, zato so razmere zdaj zelo negotove.

Za nas je ključna surovina železo. Imamo sicer razpršene vire in dobavitelje, a jih del temelji na rudi iz Ukrajine. Drugi vir je odpadno železo, ki se mu cena tudi dviga, predvsem pa se dvigajo cene energentov, ki so potrebni za predelavo. Nekaj virov imamo tudi iz Azije. Računamo, da bi zdaj lahko z njimi pokrili nekaj dobave. Pri teh alternativah je problem predvsem zanesljivost logističnih poti. Transportni časi so se podaljšali, tako kot tudi stroški, zato je ena naših večjih prioritet, da poskušamo te stroške čim bolj učinkovito prenesti v prodajne cene, pri čemer pa izplen ni vedno stoodstoten.

Koliko možnosti pa je za alternative, ko gre za surovine?
Zelo omejeno, kar vidimo pri energentih. Pri določenih surovinah so podatki za določene proizvajalce znani. Eden naših dobaviteljev ima na primer 30 % rude iz Ukrajine. Alternativa je železova ruda iz Avstralije, vendar smo spet pri transportu. Določene alternative so vzpostavljene, vprašanje pa je časovna odzivnost in po kakšni ceni.

Kje vi vidite rešitev na področju energentov oz. v kateri smeri bi jo morali iskati?
Bojim se, da so bile energetske odločitve v preteklosti preveč politično obarvane in niso bile strokovno dobro utemeljene. Verjamem, da velik del energetske odvisnosti lahko rešujemo s pospešenimi investicijami v sončne elektrarne, vetrne elektrarne na severu Evrope, nekaj potenciala je verjetno za to tudi pri nas. Vemo, da alternativni viri niso vedno na voljo, ko jih mi potrebujemo, zato je treba imeti še stabilne vire ali pa hranilnike. Slednji so za zdaj še predragi, da bi v celoti reševali energetske izzive. Verjetno je jedrska energija tista, ki nam bo v naslednjih tridesetih ali petdesetih letih pomagala pri razogljičenju.

Segment, ki se ga premalo poudarja, je učinkovita raba energije. Tudi pri prehodu na bolj učinkovite porabnike se da veliko energije prihraniti. V Domelu veliko igramo na to karto kot proizvajalci elektromotorjev, saj naši motorji, ki so bolj učinkoviti, lahko prihranijo velike količine električne energije, ker nadomestijo manj učinkovite, bolj potratne elektromotorje.

Določene alternative so vzpostavljene, vprašljivi pa sta časovna odzivnost in cena.

Zaradi koronavirusa je prišlo do sprememb v nabavnih politikah. Kakšno je trenutno stanje?
V Domelu imamo primer iz prakse, kjer se je naš kupec ponovno odločil za evropski vir za elektromotorje. Iz tega naslova smo dobili znatno povečanje količin tega motorja, ki je bil pri nas v zadnjem obdobju že v opuščanju. Nabavna politika kupca se je spremenila do te mere, da smo skupaj z njim šli v novo investicijo v naši podružnici v Srbiji. Na drugi strani smo se na enem od projektov, kjer smo pričakovali, da bo pogoj evropski vir, znašli v konkurenčnem boju s kitajskim dobaviteljem. Smo v istem naboru in pod enakimi pogoji. Za določene tehnologije oz. branže je verjetno tok dogodkov šel tako daleč, da stroškovno ni opravičljiva relokacija nazaj v Evropo. Sploh kadar se končni izdelki ne proizvajajo več v Evropi, je tehtnica še zmeraj na strani Kitajske.

Kaj je na področju logistike trenutno večja težava – visoki stroški ali težave z dobavami?
Stroški so pomembni, ampak mi smo zdaj v fazi razmišljanja, ko damo stroške šele na drugo mesto, saj je zagotavljanje neprekinjenih dobav kupcem prva prioriteta. Težave se v logistiki danes pričnejo že pri zagotovitvi mesta za kontejner na ladji. Druga negotovost je pot same ladje, ki ni več tako predvidljiva, kot je bila. Govorimo o vsaj štirinajstdnevnem podaljšanju negotovosti dobave, kar je zelo zahtevno za proces načrtovanja proizvodnje. Posledično se nam povečujejo zaloge. Absolutna vrednost zalog se je povečala, ker je sama vrednost materialov višja, pa še količinsko jo zaradi varnosti povečujemo. Z vidika likvidnosti to že postaja izziv za poslovanje.

Koliko je razumevanja na strani partnerjev za morebitne zamude?
Zelo različno. Na določenih trgih je s kupci veliko komunikacije, usklajevanja in je razumevanje, ker nismo edini, smo del verig in se nič drugače ne odzivamo oziroma verjamem, da se boljše odzivamo kot marsikateri partner na trgu. Najbolj trdi pogajalci so TIER 1 kupci na trgu avtomobilske industrije, še trši pogajalci pa so OEM proizvajalci avtomobilov. Res se trudimo narediti vse, kar je možno, da zagotovimo neprekinjene dobave, saj si ne predstavljamo, da bi se zaradi nas ustavila proizvodnja avtomobilov. Na tem trgu so stvari zelo zaostrene, kar je razumljivo, saj mora biti veriga stabilna in zanesljiva, avto namreč vsebuje veliko sestavnih delov različnih dobaviteljev po verigi.

Transportni časi so se podaljšali, tako kot tudi stroški, zato je ena naših večjih prioritet, da poskušamo te stroške čim bolj učinkovito prenesti v prodajne cene, pri čemer pa izplen ni vedno stoodstoten.

Lahko poti iz trenutnih razmer iščemo tudi v načelih zelenega, digitalnega, krožnega gospodarstva? Kaj bi vi izpostavili?
Ko se je pojavila korona, smo videli, da se države hitro začnejo obnašati zelo egoistično. Tudi na področju energetike zdaj vidimo, da so lastni viri najbolj zanesljivi. Globalizacija je verjetno šla kakšen korak predaleč.

Kar se tiče panoge naprednih elektromotorjev, ali če pogledamo e-mobilnost širše, so magneti iz redkih zemelj ena od ključnih surovin, kjer smo 100 % odvisni od Kitajske. Na primer, 95 % proizvodnje magnetov je na Kitajskem in praktično kjerkoli po svetu so nahajališča surovine zanje, so v ozadju sledi kitajskih lastnikov. Na tem mikro segmentu, ki ima makro razsežnosti, smo povsem odvisni od kitajske politike. Nerazumljivo je, da se določene evropske strategije postavljajo, ne da bi se pogledalo v korenine. Pri strategijah, kot sta mobilnost in prehod v brezogljično družbo, bo nujno spremeniti politike investicij ter pospešeno vlagati v strateško pomembne surovine. Korak EU na polprevodnikih je korak v pravo smer, da Evropa postane manj odvisna od ostalega sveta na tem področju. Evropski pogled na samooskrbo bi moral postati bolj patriotski.

Na nivoju države sta energetika in samooskrba z vidika kmetijstva temi, ki bi morali imeti večjo težo.

Pri strategijah, kot sta mobilnost in prehod v brezogljično družbo, bo nujno spremeniti politike investicij ter pospešeno vlagati v strateško pomembne surovine.

Gospodarstvo je politikom in javnosti predstavilo svojo vizijo prihodnosti. Kateri so tisti cilji, ki bi jih vi označili kot kratkoročno najpomembnejše?

Zagotovo pomen dviga produktivnosti. Delati moramo v smeri dviga produktivnosti, da bomo na ta način konkurenčnejši. Ne smemo stremeti k temu, da bi bili vzhodnim državam EU konkurenčni po ceni delovne sile. Konkurenčnejši moramo biti zaradi višje produktivnosti, zaradi višje stopnje digitalizacije, ki je pot do višje produktivnosti.

Je prehajanje iz ene krize v drugo spremenilo tudi odnose med partnerji?

Velika uganka postaja, kako delati s kitajskimi partnerji. Kitajska se zelo zapira. Izkušenj s partnerji z Rusijo nimamo, ker nimamo veliko poslovanja z Rusijo. Sprememba poslovanja s Kitajsko je v največji meri posledica korone. Ali je še kakšen drug vzrok, težko sodim. V našem podjetju na Kitajskem sta zaposlena dva Slovenca, ki pa se v kitajskem okolju počutita vedno bolj nezaželena. Vsi postopki so postali zelo birokratski, zelo zapleteni. Nekako so postali tujci krivci za koronakrizo. Tudi samo potovanje na Kitajsko je zelo oteženo zaradi večtedenskih karanten. Posledično to vpliva na strateške in razvojne aktivnosti. Že dve leti nismo bili na Kitajskem, nismo obiskali naših partnerjev, dobaviteljev. Tam imamo tudi nekaj kupcev in tudi z njimi komuniciramo le prek teamsov, telefonov, elektronske pošte. Počasi izgubljamo tisti strateški pogled. Na dolgi rok, če ne bo hitrejših sprememb, normalizacije, se bomo od Kitajske vedno bolj oddaljevali.

Konkurenčnejši moramo biti zaradi višje produktivnosti, zaradi višje stopnje digitalizacije, ki je pot do višje produktivnosti.

Domel slovi po tem, da živi inovativnost. Ne nazadnje to potrjujejo tudi številne nagrade. Kako gledate na to področje v teh negotovih časih?

Stvari tečejo normalno naprej. Vse razvojne projekte smo nadaljevali z isto intenziteto. Po številu novih projektov ni leto 2021 nič drugačno kot pretekla leta. Trije aktualni, obsežnejši projekti so rezultat zadnjih dveh, treh let dela razvojnikov in tržnikov. Mislim, da zaradi trenutnih razmer nismo nič manj intenzivni v inovacijah. Zavedamo se, da so nove in boljše rešitve tista garancija, ki

nas ohranja na trgu. Ni nobene sentimentalnosti in spanja na lovorikah. Vsak projekt, vsaka generacija se morata na novo dokazati z določeno izboljšavo, ki prinaša našemu kupcu korist, nam pa napredek in boljše rezultate.

V Sloveniji zelo veliko govorimo o vlaganjih v raziskave in razvoj, kako je treba to spodbujati. V Domelu vam to dobro uspeva. Kaj bi lahko druga podjetja vzela za zgled?

V zadnjih letih se precej ukvarjamo z odprtim načinom inoviranja, poskušamo potegniti čim več idej iz okolja, vključiti čim več partnerjev in ne gradimo samo iz interne baze. Verige, ki se vzpostavijo po naravni poti, so najbolj zdrave in zato uspešne. Vendar med partnerji v Sloveniji opažam nizek nivo zaupanja, ko se vzpostavi domača veriga vrednosti. Veliko časa in energije je treba vložiti, da prepričaš partnerja, da gre na isti vlak, da prevzame določena tveganja. Pri tem nam lahko pomaga tudi država z razpisi, pri čemer pa tako nastale verige niso vedno enako učinkovite.

V svojih izjavah velikokrat poudarite pomen zaposlenih. Vemo, da je trenutno pri nas pridobivanje novega kadra velik izziv. Imate tudi pri vas s tem težave?

Zaposleni smo ključni pri ustvarjanju uspeha podjetja, zato večkrat rečem, da smo srebrnina podjetja. Trenutno se soočamo s pomanjkanjem kadra na vseh nivojih, od delavcev do inženirjev, kljub temu da veliko vlagamo v mlade. Imamo močno štipendijsko shemo z več kot 110 štipendisti na srednješolskem in visokošolskem nivoju. Vsako leto lahko računamo na pritok nekaj teh štipendistov. Skozi izobraževanje jih spoznavamo in uvajamo, tako da gre za že oblikovane sodelavce. Veliko vlagamo tudi v izobraževanje zaposlenih. Trenutno smo v fazi zaposlovanja, zato poskušamo biti na trgu čim bolj privlačni in zagotoviti prave izzive za inženirski kader, da ga pritegnemo. Največ poudarka je na mladih, da si na dolgi rok zagotavljamo ustrezno kadrovsko sestavo.

Domel gradi na več različnih segmentih. Poudarjate zdravo razpršenost med različnimi trgi, kupci. Če pogledamo dogajanje zadnjih dveh let, se vam je to zagotovo obrestovalo.

Vsekakor. Prvi odziv na korono je bil skoraj razpad avtomobilskega trga. Tisti del je tudi pri nas padel na polovico, ampak to pri nas pomeni samo polovico od ene četrtine. Zaposlene smo prerazporedili na druge segmente in tudi najtežje mesece relativno dobro preživeli. To je rezultat diverzifikacije. Tudi za naprej smo si strategijo postavili na štirih programskih stebrih in ustrezni razpršenosti kupcev, da nismo preveč odvisni od enega kupca, ker te to postavlja v vlogo podrejenega pogajalca.

Največ skrbi nam povzročajo dvigi cen materialov, ker je glavni izziv te dvige čim hitreje prenesti v prodajne cene.

Kateri so tisti projekti, ki bi jih v tem trenutku lahko izpostavili kot pomembnejše za prihodnost družbe?

Zelo intenzivno delamo na elektromotorjih za baterijsko napajane aparate za vrtno opremo in ročna orodja. Na tem segmentu postajamo močni, imamo dobro izhodišče in reference. Tukaj si želimo še utrditi svoj položaj. V segmentu motorjev za sesalnike je naš cilj ohraniti določene pozicije, predvsem v premium segmentih. Tam smo razvojno intenzivni. Za nas je pomemben tudi avtomobilski trg, kjer smo si zadali cilj, da bo to do ene tretjine našega prometa. Trendi elektrifikacije so veliko lovišče za elektromotorje. Na dolgi rok imamo ambicije tudi na trgu medicine, kjer smo zdaj prisotni z manjšim deležem.

Nehvaležno je napovedovati, a me kljub temu zanima, kakšna so trenutno vaša pričakovanja za letošnje leto?

Pričakujemo, da se bodo posledice ukrajinske vojne odražale tudi v znižanem povpraševanju na trgu. Določene dobaviteljske verige so zaradi prekinjenih verig še bolj ohromljene, na primer avtomobilska zaradi kabelskih snopov. Tudi s tega vidika bo promet nekaj nižji, kot smo načrtovali. Največ skrbi nam povzročajo dvigi cen materialov, ker je glavni izziv te dvige čim hitreje prenesti v prodajne cene. Plan bo verjetno težko dosegljiv, ker smo si zastavili ambiciozne številke. Izzive bomo imeli tudi pri doseganju dobička. Kot kaže bo leto 2022 zelo pestro. ■

Lek d. d.

Dr. Tina Trdan Lušin, vodja oddelka Analitika v Razvojnem centru Slovenija

Naša skupna strast. Prebojne inovacije.

Ekipe naših znanstvenikov in strokovnjakov uvajajo pionirske pristope v razvoj in proizvodnjo zdravil za dostopno zdravljenje.

Novartis je vodilni ponudnik zdravil v Sloveniji, kjer delujejo Lek, Novartis Pharma Services in Sandoz. Z vrhunskimi odkritji in odličnimi proizvodnimi procesi nam vsak dan uspeva, da so bolnikom doma in po vsem svetu na voljo najnovejša inovativna in zahtevna generična zdravila.

Smo Novartis. Soustvarjamo medicino.

top EMPLOYER SLOVENIJA SLOVENIA 2022 CERTIFIED EXCELLENCE IN EMPLOYEE CONDITIONS

NAJUGLEDNEJŠI DELODAJALEC - 2020 - MojeDelo.com universum

NOVARTIS | Reimagining Medicine

Lek farmacevtska družba d. d., Verovškova ulica 57, 1526 Ljubljana, Slovenija, www.lek.si

Energenti

Vse sile je treba usmeriti v večjo energetsko samozadostnost

Zaenkrat vse kaže, da bodo visoke cene na veleprodajnih trgih vztrajale še vsaj do konca naslednje zime. Povečevanje energetske učinkovitosti in postavitev lastnih samooskrbnih proizvodnih naprav je eden najbolj učinkovitih dolgoročnih odgovorov na reševanje energetske krize.

Barbara Perko

Gospodarska zbornica Slovenije, Energetska zbornica Slovenija (EZS), pristojne institucije in celotno gospodarstvo dogajanje v sektorju energetike zelo pozorno spremljajo. »Največji porabniki energentov, kot je recimo energetsko intenzivna industrija, so seveda tisti, ki so trpko okusili enormno povečanje cen, po drugi strani so bile vlade prisiljene sprejeti določene ukrepe – od zajezitve cen do energetskih bonov za gospodinjstva in finančne pomoči podjetjem, nekatere so se odločile tudi za zamrznitev določenih prispevkov na računih za električno energijo. V EZS, kjer omenjenim kratkoročnim ukrepom nismo nasprotovali, smo pa dejali, naj bodo premišljeni, sicer pričakujemo določena, tudi večja, nihanja cen energentov na trgu in s tem nestabilnost razmer še naprej,« pravi **izvršna direktorica Energetske zbornice Slovenije Ana Vučina Vršnak.**

Sedanje stanje nas še dodatno opominja, kakšno tveganje predstavlja odvisnost od tujih, predvsem fosilnih, virov energije, zato moramo tudi na podlagi sedanjega zelo zahtevnega stanja za vse deležnike na trgu vse sile usmeriti v večjo energetsko samozadostnost države. Trenutne razmere so po mnenju EZS idealne, da se napori vseh deležnikov usmerijo v izvedbo dolgoročnejših ukrepov, med katere lahko uvrstimo vlaganja v zadostne zmogljivosti oziroma izgradnjo novih, tudi jedrskih, proizvodnih enot za električno energijo in v vse razpoložljive obnovljive vire energije (OVE), pa tudi v energetsko izrabo odpadkov, saj odpadki, ki so primerni za termično obdelavo, predstavljajo domači vir energije in s tem vplivajo na dvig energetske samozadostnosti. Energetska samozadostnost je tudi eden od ciljev, ki jih je Gospodarska zbornica Slovenije zapisala v strateški načrt razvojnega preboja Horizonti prihodnosti.

»Z vidika gibanja cen zemeljskega plina na trgu se je treba zavedati, da so cenovne ravni izpred dveh let preteklost,« poudarjajo v Geoplinu.

Cenovne ravni izpred dveh let so preteklost

Zaradi nepredvidljivih razmer na energetskem trgu Evropska unija in posamezne države članice iščejo načine zmanjševanja odvisnosti od ruskih virov energije. »Pri tem želimo poudariti, da v Geoplinu ves čas zagotavljamo nemoteno dobavo zemeljskega plina našim odjemalcem, pri čemer dobava zemeljskega plina iz Rusije trenutno poteka nemoteno in skladno z obvezami dolgoročnih pogodb oziroma trenutnimi potrebami kupcev. To velja tudi po 1. aprilu 2022, ko je predsednik Ruske federacije podpisal dekret, na osnovi katerega bo treba za dobavljen zemeljski plin od zdaj naprej plačila izvajati v ruskih rubljih,« pojasnjujejo v **Geoplinu**.

»Z vidika gibanja cen zemeljskega plina na trgu se je treba zavedati, da so cenovne ravni, ki smo jih poznali pred denimo dvema letoma, preteklost. Do konca letošnjega leta bo gibanje cen v veliki meri odvisno od dveh dejavnikov – razvoja konflikta v Ukrajini ter s tem povezanih sprememb v dobavah zemeljskega plina v Evropo. Slednje predvsem velja v času poletja, ko se običajno polnijo plinska skladišča. Za ta je Evropska komisija predlagala 80-odstotno zapolnjenost kot minimalno raven, ki naj bi jo Evropa dosegla do 1. novembra 2022. Zagotovitev dovoljšnih količin zemeljskega plina v Evropi bo ob nepredvidljivi situaciji torej ključno pri pripravi na prihodnje zimsko obdobje. V primeru potencialne prekinitve obstoječih dobavnih poti pa bo ključno vlogo igrala diverzifikacija virov,« napovedujejo. »V Geoplinu imamo že sedaj diverzificiran nabavni portfelj, glede na situacijo pa seveda v tem času iščemo

še dodatne vire. Pri tem poudarjamo, da na področju popolne diverzifikacije od ruskih virov in sprememb energetske strukture v Sloveniji ne gre pričakovati hitrih sprememb, saj tovrstne spremembe terjajo čas. Pri prestrukturiranju virov moramo namreč delovati strokovno in odgovorno do odjemalcev, ki jih oskrbujemo, z namenom zagotavljanja zanesljivosti oskrbe ob hkratni ekonomski vzdržnosti ponujenih rešitev.«

HORIZONTI PRIHODNOSTI

Ukrep: Drugi blok jedrske elektrarne
Ob določitvi datuma za zapiranje TEŠ 6 je nujno potrebna odločitev o nadomestitvi tega deleža oskrbe z energijo. Za stabilno in zanesljivo samooskrbo z energijo je izgradnja 2. bloka jedrske elektrarne Krško do obdobja izhoda iz premoga nujno potrebna.

Za Slovenijo dolgoročno najboljšo rešitev vidijo na srednji rok v intenzivnejši diverzifikaciji nabavnih virov, na dolgi rok pa v širitvi zmogljivosti nekaterih plinovodov in terminalov utekočinjenega zemeljskega plina v neposredni soseščini. Vedno večji poudarek je tudi na izboljševanju energetske učinkovitosti pri porabnikih energentov. »Kljub vsemu menimo, da bo zemeljski plin v naslednjem desetletnem obdobju odigral pomembno vlogo t. i. tranzicijskega energenta, ki po vseh strokovnih analizah pomeni tudi dobro osnovo za širitev uporabe obnovljivih virov energije, kot je na primer vodik,« dodajajo.

V primeru zaostritve odnosov z Rusijo ni izključena nadaljnja rast cen

Cene električne energije na evropskih veleprodajnih trgih se gibajo povsem v skladu z gibanji cen premoga, zemeljskega plina in emisijskih kuponov. Po rekordno visokih nivojih v drugi polovici lanskega leta so se v začetku letošnjega leta razmere na trgu nekoliko umirile, a je kriza v Ukrajini postavila pod vprašaj uvoz vseh energentov iz Rusije in s tem nadaljevanje rasti cen vseh energentov, pojasnjujejo v **Gen-I**. »Zaenkrat vse kaže,

»Vlaganje v najrazličnejše zelene projekte vidimo v EZS kot bistvene za nadaljnji razvoj družbe. To se sliši kot floskula, ki jo lahko izreče vsakdo na vsakem koraku, a nismo tako »zeleni«, kot se radi vidimo.«
Ana Vučina Vršnak, izvršna direktorica EZS

da bodo visoke cene na veleprodajnih trgih vztrajale še vsaj do konca naslednje zime, ni pa za izključiti nadaljevanja rasti cen v primeru zaostritev odnosov z Rusijo,« menijo.

»Zaostritev odnosov z Rusijo lahko potisne cene energentov na dosti višje nivoje, kot so trenutno, in to še posebno velja za zimo 2022/2023. Iz tega razloga bi bilo treba zakupiti količine energentov najkasneje v začetku jeseni 2022. Po drugi strani pa v primeru premirja v Ukrajini in končanja vojne lahko cene energentov padejo na nivoje pred začetkom vojne oz. še nižje. Glede na to, da so trenutno cene energentov v rokah politike, ki je nepredvidljiva, je najboljši način v naprej postavljena strategija nakupov energentov in strogo držanje izvajanja lete,« ocenjujejo v Gen-I.

Potrebne količine energentov bi bilo treba zakupiti najkasneje v začetku jeseni 2022, menijo v Gen-I, saj lahko zaostritev odnosov z Rusijo potisne cene energentov na dosti višje nivoje, kot so trenutno.

V **Elektru Ljubljana** ne pričakujejo vrnitve cen na obdobje pred krizo, torej v prvo polovico leta 2021. »Prav tako bodo poleg sankcij v ukrajinsko-ruski krizi, ki je dodatno povečala krizo pri dobavi energentov, na cene energentov vplivala tudi visoka inflacijska pričakovanja. Cene elektrike in zemeljskega plina bodo torej še najmanj prvo polovico tega leta ostale visoke,« napovedujejo. »Inflacijska gibanja, ki bodo prav tako močno vplivala na cene energentov, se bodo po umiritvi namreč na cenah odražala z zamikom. To pomeni, da bi umiritev inflacije na nižje cene energentov lahko učinkovala šele proti letu 2023.«

Več bo treba storiti na področju trajnostnega razvoja

V EZS opozarjajo na ovire, ki stojijo na poti še večje izrabe obnovljivih virov energije. »V Eenergetski zbornici Slovenije smo že večkrat izpostavili dolgotrajne in kompleksne postopke pridobivanja dovoljenj za različne energetske objekte, katerih izgradnja je temeljnega pomena za blaginjo družbe, tako da upamo, da bodo iz tega procesa identifikacije ovir izšle tudi kakšne rešitve. Vlaganje v najrazličnejše zelene projekte vidimo v EZS kot bistvene za nadaljnji razvoj družbe. To se sliši kot floskula, ki jo lahko izreče vsakdo na vsakem koraku, a nismo tako »zeleni«, kot se radi vidimo. Več napora bo potrebnega na področju trajnostnega razvoja in krožnega gospodarstva, če naj tudi naši otroci čez desetletje in več živijo v zdravem in naprednem okolju,« poudarja izvršna direktorica EZS Ana Vučina Vršnak.

»Trenutna situacija na trgu jasno nakazuje, kako pomembno je narediti korak v zeleno preobrazbo. Sonce kot vir energije je namreč postal ena izmed najbolj okoljsko čistih, dolgoročno učinkovitih in finančno privlačnih naložb v tem času,« pravijo v Gen-I. V Gen-I Sonce beležijo več kot dvakratno povečanje zanimanja za postavitev malih sončnih elektrarn, podobno je tudi pri poslovnih odjemalcih in postavitvah sončnih elektrarn.

Povečevanje energetske učinkovitosti in postavitev lastnih samooskrbnih proizvodnih naprav je po mnenju Elektra Ljubljana

eden najbolj učinkovitih dolgoročnih odgovorov na reševanje energetske krize.

Število vlog za priključitev samooskrbnih sončnih elektrarn eksponentno raste.

Izpad prihodkov iz naslova omrežnine bo velika težava

Število vlog za priključitev samooskrbnih sončnih elektrarn eksponentno raste. V Elektru Ljubljana so februarja 2021 prejeli 187 vlog, februarja 2022 pa že 781, kar pomeni skoraj 40 vlog na delovni dan. V **Elektru Gorenjska** so v prvih dveh mesecih leta 2021 izdali 81 soglasij za priključitev samooskrbnih elektrarn, v letu 2022 pa so v enakem obdobju izdali že 265 soglasij za priključitev samooskrbnih elektrarn. V Elektru Ljubljana raste tudi število zavrnitev izdaje soglasja za priključitev samooskrbnih sončnih elektrarn. V letu 2022 se je njihovo število povečalo za približno 6 % v primerjavi z letom 2021.

HORIZONTI PRIHODNOSTI

Ukrep: Distribucijsko omrežje
Vlada mora do leta 2030 občutno povečati vlaganja v slovensko nizkonapetostno in srednjenapetostno električno omrežje. Neustrezno nizkonapetostno in srednjenapetostno električno omrežje je namreč lahko resna grožnja načrtom za občutno povečanje razpršene proizvodnje zelene energije, digitalizacije Slovenije in krepitve elektro mobilnosti.

Interes torej je, a kaj, ko je nizkonapetostno omrežje premalo robustno. »Obstoječe distribucijsko omrežje je grajeno za priključevanje odjema in ne proizvodnje,« razložijo v Elektru Ljubljana. »Za večje elektrarne (50 kW in več), ki se vključujejo v TP ali SN-omrežje skupaj z industrijskim odjemom, večinoma ni večjih problemov. Za individualne samooskrbe pa je na vsakem nizkonapetostnem izvodu prostora le za nekaj elektrarn.«

»Za dolgoročno prakso bi Elektro Gorenjska moral v naslednjih letih precej bolj intenzivno vlagati v nizkonapetostni del omrežja, kjer se umeščajo sončne elektrarne. Kratkoročno pa, glede na naraščajoč trend zahtevkov, pričakujemo večanje težav z vključitvami sončnih elektrarn,« pravijo. Da bi lahko na obstoječe omrežje priključili vse, bi morali bistveno ojačati predvsem nizkonapetostno omrežje, a se soočajo s pomanjkanjem finančnih sredstev. »Finančnih sredstev v letu 2022 ni niti za nujne investicije. Zaradi sprejetja interventnega zakona, ki je Elektru Gorenjska povzročil velik izpad prihodkov iz naslova omrežnine, smo bili primorani znižati plan investicij za 9 mio evrov,« ponazorijo.

V Elektru Ljubljana predvidevajo, da bo v prihodnje prišla v poštev kombinacija ojačitve omrežja in drugih ukrepov, kot so prilagajanje oddaje v omrežje trenutnim zmožnostim omrežja, kombinacija proizvodnje s hranilnikom energije itn. ■

LOGISTIKA

V trenutni situaciji je skoraj za vsako pošiljko treba najti rešitev po meri

Razmere v logistiki so zelo nepredvidljive in bodo takšne zelo verjetno ostale še celo leto. V takih razmerah je nujno, da so podjetja čim bolj fleksibilna in odzivna.

Barbara Perko

V **Luki Koper** beležijo povečan obseg pretovora na vseh blagovnih skupinah. Ker so zaledna skladišča zasedena in so težave v celotni logistični verigi, beležijo daljše zadrževanje kontejnerjev na kontejnerskem terminalu. S povečanjem skladiščnih mest, dodatnimi kadrovskimi resursi in spremenjenimi komercialnimi pogoji za kontejnerje so zagotovili ustrezno pretočnost in operativnost terminala.

Četudi predstavlja količina tovora za ruski in ukrajinski trg zanemarljiv delež v pretovoru Luke Koper, je konflikt spremenil blagovne tokove, kar ustvarja dodatni pritisk tovora, ki je prej gravitiral na črnomorska pristanišča.

»Razmere, s katerimi se trenutno soočamo predvsem na kontejnerskem terminalu, so zelo kompleksne. Prvi razlog so netočni prihodi kontejnerskih ladij, kar otežuje načrtovanje dela vsem vpletenim v logistični verigi, od pristanišča do špediterjev, prevoznikov in ostalih. Na razmere delno še vedno vpliva epidemija covida, saj nekatera pristanišča, predvsem na Kitajskem, občasno zapirajo,« pojasnjujejo. »Dodaten dejavnik so razmere v Ukrajini. Četudi predstavlja količina tovora za ruski in ukrajinski trg zanemarljiv delež v pretovoru Luke Koper, je konflikt spremenil blagovne tokove, kar ustvarja dodatni pritisk tovora, ki je prej gravitiral na črnomorska pristanišča. Na ozemlju Slovenije pa predstavlja ozko grlo še vedno železniška infrastruktura, saj trenutno potekajo gradbena dela na ključnih odsekih domačega železniškega omrežja, kakor tudi v sosednjih državah. Skratka, gre za sosledje oziroma povezanost več dejavnikov. Je pa treba izpostaviti, da imajo težave tudi druga pristanišča, bodisi zaradi podobnih razlogov bodisi zaradi specifičnih težav.«

HORIZONTI PRIHODNOSTI

Ukrep: Promocija strateške lege
Promocija strateške lege Slovenije za oskrbo zalednih trgov je ključnega pomena za dvig dodane vrednosti v logistiki ter pridobivanje novih trgov ter preusmeritev blagovnih tokov skozi Slovenijo v pomorskem, železniškem, cestnem in letalskem prometu.

Največja težava je nepredvidljivost

Trenutne razmere v logistiki so dokaj zapletene, dodaja tudi **Čedomir Bojanić, direktor podjetja Fining** in našteje tako posledice omejitev zaradi epidemije covida-19 kot tudi ponovno zapiranje mest in regij predvsem na Daljnem vzhodu, kjer uvajajo nove omejitve, te pa negativno vplivajo na blagovne tokove. Nelagodje logističnim operaterjem povzročajo tudi spremenjene nakupovalne navade. Najbolj pereča težava pa je ravno nepredvidljivost razmer, saj gre za panogo, kjer je predvidljivost ključnega pomena za normalno delovanje. Posledično so oskrbovalne verige slabše učinkovite. Cene ladijskih prevozov so se stabilizirale na zgodovinskih maksimumih in ladjarji za zdaj ne napovedujejo znižanj.

Cene ladijskih prevozov so se stabilizirale na zgodovinskih maksimumih in ladjarji za zdaj ne napovedujejo znižanj.

Tudi sam težave vidi v nerednih prihodih ladij in dogajanju v Ukrajini, ki je povečalo pritisk na druga pristanišča v regiji, tudi v severnem Jadranu. Vpliv dogajanja v Ukrajini vpliva tudi na druge sektorje, na primer avtomobilsko industrijo, ki zaradi tega spreminjajo običajno dinamiko oskrbovanja. Čuti se tudi vpliv podražitev naftnih derivatov in pomanjkanja voznikov v cestnem prometu. Dodatno obremenitev za logistiko pa predstavljajo tudi dela tako na domači železniški infrastrukturi kot infrastrukturi okoliških držav. »Superpozicija vseh dejavnikov vpliva še kako negativno na dogajanje v naši industriji,« poudarja.

Pristanišča so v zadnjem obdobju začela uvajati restriktivnejše pogoje za dostavo blaga v pristanišča, kar povzroča logistom

dodatne skrbi, saj je potrebnega bistveno več usklajevanja s prevozniki, ladjarji, agenti, terminalom. »Vse to povzroča dodaten nemir, ki ne koristi dejavnosti. Tolaži nas le dejstvo, da se vsa pristanišča in operaterji v njih trenutno soočajo z enakimi težavami/izzivi,« dodaja.

Preko zbirnikov zanesljivost malo boljša

Kapacitete so omejene tako pri ladijskem kot letalskem transportu. V **cargo-partnerju** v primeru letalskega transporta to rešujejo z zakupom čarterskih letov. »Pri ladijskih prevozih se še vedno pojavljajo blank sailingi in zamude ter hkrati dolge čakalne vrste za razklad v lukah. Del blaga preusmerimo preko zbirnikov, kjer je zanesljivost malo boljša kot pri polnih zabojnikih. Velik problem je tudi pomanjkanje voznikov tovornjakov,« dodajajo.

Dodatne zamude povzročajo zaprtja mest na Kitajskem in s tem zmanjšan obseg poslovanja pristanišč, spomnimo le na zaprtje mest Shenzhen in Šanghaj. Za Evropo veliko težavo predstavlja zaprtje ruskega zračnega prostora in transportnih poti preko Ukrajine, ki predstavljajo pomembno tranzitno povezavo iz Evrope na Daljni vzhod in nazaj. Večina letalskih prevoznikov sedaj leti iz Azije v Evropo preko južnega koridorja, čez Turčijo, kar pomeni daljšo pot in višje stroške. Hkrati je zaprta tudi železniška svilna cesta.

HORIZONTI PRIHODNOSTI

Cilj: Infrastrukturni pogoji
Gospodarstvo potrebuje sodobno in kvalitetno infrastrukturo za razvoj, zato so nenehna vlaganja v izgradnjo in posodobitev infrastrukture ključna za ustvarjanje teh pogojev.

Cene dnevno lahko zanihajo tudi za desetkrat

Nepredvidljive so razmere tudi v letalskem prometu. Že vse od izbruha covida-19 je težava, da je povpraševanje večje od ponudbe, kar je pripeljalo do dviga cen. »V izogib visokim cenam prevoza nekateri izvozniki iščejo druge poti oz. tovor čaka na boljše pogoje,« povedo v družbi **Fraport Slovenija**. Cene lahko zanihajo tudi za desetkrat na dnevni bazi. Na ceno v zadnjem obdobju vpliva tudi višja cena goriva.

Ker so zaledna skladišča zasedena in so težave v celotni logistični verigi, v Luki Koper beležijo daljše zadrževanje kontejnerjev na kontejnerskem terminalu.

Foto: Kristjan Stojaković

Večina letalskih prevoznikov sedaj leti iz Azije v Evropo preko južnega koridorja, čez Turčijo, kar pomeni daljšo pot in višje stroške. Hkrati je zaprta tudi železniška svilna cesta.

»Obseg tovornega prometa na našem letališču na splošno raste. Lani ga je bilo 22 % več kot leto pred tem, marca 15 % več kot marca lani,« pravijo v družbi Fraport Slovenija. Zaradi vojne v Ukrajini in zaprtja zračnega prostora je manj letov iz Japonske. Dodatno težavo spet predstavlja izbruh covida na Kitajskem, kjer ob manjšem pojavu lahko zaprejo celoten terminal. Posledično lahko pride do zamud in cene so višje.

Bistvenega izboljšanja letos ne pričakujejo

Čedomir Bojanić iz podjetja Fining ne pričakuje, da bi se razmere v letošnjem letu bistveno spremenile. »Dokler bodo razmere na globalnem trgu tako zapletene, kot so sedaj, jih z lokalnimi rešitvami ne bo možno reševati. S stabilizacijo razmer na globalnem trgu se bodo normalizirale tudi razmere na lokalni ravni,« poudarja Bojanić. »Nekateri bolj črnogledi so mnenja, da se bodo trenutne razmere vlekle vse do konca 2023,« navede in doda, da bo veliko odvisno tudi od tega, kako se bo razvijala situacija v Ukrajini. »Za slovensko logistiko bi bilo ključno imeti operativno železniško infrastrukturo. Žal smo na tem področju zaradi napačnih političnih odločitev v preteklosti zamudili ključni prebojni trenutek. Zamuda z izgradnjo drugega tira med Koprom in Divačo se še kako pozna. Danes bi z operativnim dodatnim tirom zagotavljali bistveno kakovostnejšo in učinkovitejšo oskrbovalno pot za uporabnike v regiji, pa je žal politika s svojimi odločitvami »poskrbela«, da temu ni tako,« obžaluje pretekle odločitve.

Najpomembnejši so fleksibilnost, hitra odzivnost, preučene alternativne poti in rešitve, urgentni prevozi ipd.

V podjetju cargo-partner pričakujejo, da se bodo pomanjkanje prostora in zamude pri dobavah nadaljevali še vsaj do konca letošnjega leta. Prav tako je težko pričakovati, da se bodo znižale cene prevozov, saj poleg vseh naštetih težav k višjim cenam transporta prispeva tudi porast cen energentov. »Situacija na trgu prevozov je zelo kompleksna in nepredvidljiva, zato je težko izpostaviti ukrepe, ki bi bili ustrezni. Najpomembnejši so fleksibilnost, hitra odzivnost, preučene alternativne poti in rešitve, urgentni prevozi ipd. V trenutni situaciji je skoraj za vsako pošiljko treba najti rešitev po meri,« pojasnjujejo v podjetju cargo-partner. ■

HRANA

Kdaj in koliko se bo podražila hrana, (še) ni mogoče napovedati

Rast cen ključnih surovin in energentov je razlog za zvišanje prodajnih cen hrane, ki bodo sledile.

Anita Jakuš, GZS - ZKŽP, in Barbara Perko

Ukrajina in Rusija sta na svetovnih trgih izjemno pomembni pridelovalki hrane. Velika nihanja na obeh trgih bi lahko imela posledice tudi na preskrbne verige posameznih držav, posredno pa tudi na trg v Sloveniji, menijo na **Ministrstvu RS za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano**. »Slovenija ni neposredno odvisna od uvoza hrane iz Rusije in Ukrajine oziroma je ta odvisnost izjemno majhna, zato ne pričakujemo večjega tveganja. Ukrajina je zaradi naravnih danosti zelo velika proizvajalka žit in največja svetovna izvoznica sončničnega olja, ki pa ga v Slovenijo ne izvažajo. Dejstvo je, da bodo cene žit v naslednjih mesecih zelo nihale, dokler se ne vzpostavi ravnovesje med ponudbo in povpraševanjem. V tem trenutku je povpraševanje po žitih veliko, zato cene žit in moke rastejo. Države, ki so uvažale žita iz Ukrajine in Rusije, bodo sedaj iskale te surovine na drugih trgih. Slovenija uvaža pšenico predvsem iz Madžarske in Hrvaške. Poseben problem za Slovenijo predstavlja tudi preskrba z mineralnimi gnojili,« opominjajo na ministrstvu.

Ukrajina je ena najpomembnejših trgovinskih partneric EU, zlasti za koruzo, pšenico in sončnično olje. Iz Rusije EU uvaža predvsem veliko sončničnih semen in oljne ogrščice ter mineralnih gnojil.

Foto: Depositphotos

Potrebna je večja fleksibilnost

Ukrajinsko-ruski spor povzroča predvsem moteno oskrbo z nekaterimi surovinami, zlasti žiti, olji in mineralnimi gnojili. Pojavlja se pomanjkanje materialov, kot so embalaža, steklo in drugi, kar v nekaterih primerih onemogoča pravočasno izdelavo in dobavo živil in pijač. V primeru večjih motenj pri oskrbi s sestavinami se na ravni EU želi doseči dogovor, ki bo omogočal določeno mero fleksibilnosti pri označevanju živil (npr. namesto sončnično olje napis rastlinsko olje) in preprečil morebitne potvorbe živil. Veliko naporov podjetja vlagajo v iskanje alternativnih trgov surovin in vzpostavitev novih dobavnih poti. Razmere na trgu zahtevajo spremembo cen živil pri trgovcih in v javnih zavodih. Vprašanje je, kako zagotoviti dodatne finančne vire, ki bodo javnim zavodom omogočali pogajanja o spremembi cen.

Slovenija kupuje zelo malo produktov in pridelkov direktno v Ukrajini in Rusiji. Ima pa dogajanje močan posreden vpliv na naše tradicionalne trge, kot so Madžarska, Hrvaška in Srbija. Surovine, ki jih kupujemo v tujini, so namenjene tako prehrani ljudi kot prehrani živali. Največ se uvaža žit, olj, mineralnih gnojil in energentov. Slovenija zaradi svojih naravnih danosti ne more zagotavljati oskrbe z vsemi potrebnimi surovinami.

S težavami se srečujejo vsi sektorji. Izpostavljamo prirejo živali in tudi mlekarski ter žitni sektor.

Prodajne cene se bodo morale zvišati

Predsednik uprave skupina Pivka – Delamaris Janez Rebec pravi, da imajo do naslednje žetve pšenice »načeloma dovolj zalog, ne toliko, kot bi si želeli, a bomo na slovenski ravni nekako prišli skozi«. Prav bi jim prišel kakšen intervencijski uvoz, ki bi jim omogočil še nekaj rezerve.

»V naši proizvodnji smo v največji meri odvisni prav od surovin za krmila ter od energentov, katerih rast se še ni ustavila. Prodajne cene se bodo zato posledično morale zvišati, kdaj natančno in v kolikšni meri pa zdaj še težko napovemo.

Poskušamo se hitro odzvati, a žal se to v naši panogi zgodi vedno z nekajmesečnim zamikom. Pričakujemo, da bi se to moralo zgoditi najkasneje junija, sicer bomo morali proizvodnjo zmanjševati, kar pa je v nasprotju z našim poslanstvom,« poudarja Rebec.

Opozarja pa še na en vidik: »Proizvajamo kakovostno meso, ohranjamo najvišje standarde in si želimo nemotene dobave. Doslej je bila kakovostna hrana relativno poceni, teh podražitev potrošniki ne bodo občutili v tolikšni meri kot pri izdelkih in storitvah drugih panog, ki se dražijo relativno hitreje in še bolj drastično.«

HORIZONTI PRIHODNOSTI

Ukrep: Distribucijska mreža lokalno pridelane hrane
Spodbujanje konkurenčne pridelave in predelave lokalne hrane.

Cene so se dvignile tudi za več kot 70 odstotkov

»Odziv trgov ključnih surovin v naši proizvodnji je bil zaradi vojnega stanja v Ukrajini zelo intenziven, saj so se cene semen in moke v povprečju dvignile med 60 in 73 %, če primerjamo rast cen v obdobju enega leta. Zaostrene razmere so se odrazile tudi na trgu maščob, embalaže, energentov in posledično višjih stroškov logistike, ki vplivajo na celotno dobaviteljsko verigo,« pojasnjujejo v **podjetju Don don**. »Dobava surovin trenutno poteka nemoteno, si pa želimo čimprejšnje rešitve za konflikt in posledično stabilizacijo na trgu.«

Na celotno dobaviteljsko verigo in proizvodne stroške njihovih izdelkov imajo neposreden vpliv visoke cene energentov. »Eden od ukrepov, ki smo ga sprejeli, je investicija v sončni elektrarni v obeh proizvodnih enotah v Sloveniji, ki je hkrati tudi odločen korak k zmanjševanju ogljičnega odtisa in naš prispevek za bolj trajnostni razvoj,« poudarjajo.

Pri žitih v zadnjih dveh letih dobro samooskrbni

V Sloveniji je samooskrba praviloma višja in bolj stabilna pri živinorejski proizvodnji, z izjemo prašičereje. Drugače je pri rastlinski proizvodnji, saj letina letini ni enaka. »Leta 2020 je bila zaradi rekordne letine in manjše domače porabe samooskrba več kot 100 % pri koruzi, dosegla je 114 %. Zaradi ugodnih pridelovalnih razmer je bila leta 2020 rekordna tudi letina pšenice. Tako se je stopnja samooskrbe pšenice povišala na 57 % ter je skupaj s koruzo in ječmenom vplivala na dvig samooskrbe pri agregatu žito (na 88 %), ki je bila najvišja do zdaj. Pri žitih smo torej v zadnjih dveh letih dokaj dobro samooskrbni, zahvaljujoč zelo dobrim letinam, predvsem letini 2020 in malce slabši letini 2021,« številke predstavijo na ministrstvu. Manjši je bil lani pričakovani pridelek oljnic.

Nekateri so mnenja, da bi morali več površin posejati z žiti in koruzo. Na ministrstvu menijo, da bi bilo v primeru izrednih razmer mogoče površine, ki se nahajajo v prahi posejati z žiti in koruzo. »Vendar glede na to, da je bilo v letu 2020 in 2021 v Sloveniji v prahi le približno 400 ha njivskih površin, kar je sorazmerno malo, bistvenega vpliva na oskrbo ne bi imelo,« ocenjujejo na ministrstvu.

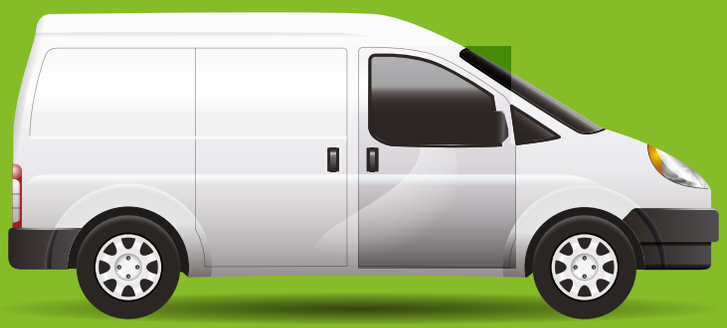
Pozornost na ministrstvu namenjajo tudi stanju na trgu mineralnih gnojil. Medtem ko je Slovenija v zadnjih letih mineralna gnojila uvažala s Hrvaške, je bilo lani največ mineralnih gnojil uvoženih iz Ruske federacije. V prihodnje bo tako treba poiskati alternativne tržne poti. Delno bi, opominjajo na ministrstvu, odvisnost od tovrstnih hranil lahko pokrili z nadstandardnimi kmetijskimi praksami za bolj učinkovito rabo gnojil, kot tudi z večjim obsegom zrnatih stročnic in krmnih metuljnic v setveni strukturi.

Za konec poudarjajo, da je nujno ažurno spremljati stanje na kmetijskih trgih in storiti vse za dobro letino v letošnjem in prihodnjih letih. ■

Gospodarska zbornica Slovenije
Javne listine

Ali opravljate mednarodne prevoze blaga s kombiji?

Že veste, da od 21. maja 2022 potrebujete licenco?



Dobite jo na GZS.
www.gzs.si/licence

SUROVINE

Posledice bodo dolgoročne

Podjetja se zavedajo, da morajo biti pripravljena na vse možne scenarije, ki se lahko kot posledica epidemije covida-19 in vojne v Ukrajini odvijejo v prihodnjih mesecih.

Barbara Perko

Podjetja so se v zadnjih dveh letih primorana soočati z več izzivi, in če je v začetku leta kazalo, da se bodo v določenih aspektih stvari normalizirale, se je zaradi dogajanja v Ukrajini vse skupaj še dodatno zapletlo. Ukrajina je z vidika surovin pomembna država, saj je bogata z rudami, kot sta železo in magnezij, veliko imajo premoga in plina, povrhu vsega pa je pomembna tudi z vidika tranzita energije iz Rusije v Evropo. Pomembna je tudi njihova vloga na področju medicinske kemije.

Kombinacija posledic, ki jih je v dobavnih verigah pustil covid-19 in zdaj vojna v Ukrajini, že ima pomemben vpliv na gospodarstvo, pričakovati pa je, da bodo posledice dolgoročne.

Gospodarska zbornica Slovenije je v strateškem načrtu razvojnega preboja Horizonti prihodnosti za enega od ciljev postavila Nizkoogljično krožno gospodarstvo, ki med drugim predpostavlja učinkovito izkoriščanje in odgovorno ravnanje z vsemi razpoložljivimi viri in surovinami, ponovno izrabo odpadkov in sekundarnih surovin ter razvoj novih tehnologij in optimizacijo obstoječih procesov.

Iščejo alternativne dobavitelje

Dr. Rok Rozman, glavni izvršni direktor podjetja Livar, pojasnjuje, da se od začetka vojne v Ukrajini soočajo z večjo stopnjo negotovosti na trgu nabavnih surovin. »Prodajne cene so se povišale za večino naših ključnih surovin (odpadno jeklo, grodelj, koks, ferolegure), hkrati pa se je močno omejila razpoložljivost surovin, ki prihajajo iz Rusije in Ukrajine. V tem trenutku sicer še uspemo zagotoviti dobavo vseh navedenih surovin, ni pa možno naročiti večjih zalog,« razloži.

Kaj se bo dogajalo v prihodnjem obdobju, je odvisno od razvoja dogodkov v Ukrajini in sprejetih sankcij proti Rusiji. »V kolikor se bodo trenutne omejitve še nadaljevale ali celo poglobile, je pričakovati še nadaljnjo rast cen surovin, omejitve dobav in v skrajni posledici tudi omejevanje obsega naše proizvodnje. Planiranje in potrjevanje naročil smo že prilagodili časovnemu horizontu, za katerega lahko ocenimo razpoložljivost surovin. Ob tem si nadalje prizadevamo razviti alternativne dobavitelje in oblikovati višje varnostne zaloge,« opiše napore, ki so jih vložili do sedaj.

V kolikor se bodo trenutne omejitve še nadaljevale ali celo poglobile, je pričakovati še nadaljnjo rast cen surovin, omejitve dobav in v skrajni posledici tudi omejevanje obsega proizvodnje, pravijo v Livarju.

V Livarju so z letnim zakupom električne energije uspeli omejiti vpliv višjih cen elektrike, enako poskušajo z daljšimi zakupi omejiti tudi vpliv višjih cen plina. »Višje cene energentov vplivajo na osnovo za izračun prodajnih cen (mesečno usklajevanje referenčnih cen z borznimi indeksi), kar pomeni, da se redno zvišujejo tudi naše prodajne cene,« pravi dr. Rok Rozman.

Dobaviteljsko verigo v avtomobilski industriji ogroža več dejavnikov

»Potem, ko se je v letošnjem letu pričelo umirjati stanje zaradi covida-19 in smo se uspešno odzvali na povečana naročila na strani naših kupcev, so se kmalu zatem razmere otežile zaradi posledic vojne v Ukrajini. Dobaviteljsko verigo, ki je v avtomobilski industriji res kompleksna, ogroža cel kup dejavnikov, od kratkoročno težav s kabelskimi snopi, še vedno polprevodniki (pojavil se je še neon kot dodatna potencialna težava), pa seveda še vedno energenti (cena in razpoložljivost, primer dobave ruskega plina v Evropo),« trenutno stanje opisujejo v **podjetju LTH Castings**. »V LTH Castings so se naročila sicer nekoliko znižala, a kljub vsemu zaenkrat proizvodnja in dobave potekajo dokaj normalno. Predvsem bo v naslednjih mesecih še bolj kot prej zahtevana fleksibilnost.«

Zelo velik izziv predstavlja pritisk na cene. »Kljub temu, da imamo za energente večinoma dolgoročne pogodbe, manjši delež dokupujemo na trgu, kjer so cene sedaj izjemno visoke. Cene jekla so se izredno povečale, tudi razni pomožni materiali in storitve sledijo temu trendu,« pojasnjujejo.

HORIZONTI PRIHODNOSTI

Ukrep: Infrastruktura za surovine
Prilagoditev infrastukture za energetske in surovinske potrebe, da bo podprla prehod v nizkoogljično in krožno, izboljšanje kakovosti zbranih odpadkov in njihova reciklaža. Večja samozadostnost pri obdelavi odpadkov v Sloveniji (sežigalnice blata, druga predelava odpadkov).

Zaostanki so še vedno zgodovinsko rekordni

Hidria je kot eden od vodilnih snovalcev in proizvajalcev inovativne in prebojne avtomobilske in industrijske tehnike sestavni del globalnih trendov tudi na področju rasti cen surovin, energentov, nihanj valutnih tveganj in drugih izzivov v dobavnih verigah in na prodajnem trgu. »Večjih izpadov prodaje zaradi naših dolgoročnih partnerstev zaenkrat nimamo. Pomembno je, da ni krize povpraševanja, saj so zaostanki v dobavah med proizvajalci avtomobilov in končnimi kupci še vedno zgodovinsko rekordni,« trenutne razmere opišejo v **Hidrii**. »Izzivi so predvsem na vhodni/nabavni strani. Ti niso toliko v trganju dobavnih verig neposredno do nas kot posredno preko izpadov do proizvajalcev avtomobilov, kar posledično vpliva na nas. Izpad dveh tovarn nemškega dobavitelja Leoni v Ukrajini, kjer proizvaja kable tudi za avtomobilsko industrijo, se sicer pozna, a te negativne posledice so relativno majhne in se sproti odklanjajo. Tako večjih odstopanj pri odjemih ni, saj nihče v industriji tudi ne želi tvegati in zmanjšati naročila, dokler gotovost dobav ne bo večja.«

Večjih odstopanj pri odjemih ni, saj nihče v industriji tudi ne želi tvegati in zmanjšati naročila, dokler gotovost dobav ne bo večja.

Večjo težavo predstavljajo »enormno višji stroški energentov in surovin, kot so jeklo, železo, baker, aluminij in drugi. Višje stroške moramo tako nujno prenašati tudi v prodajne cene, vendar se prenosi dogajajo z zamikom in so le delni, torej niso v takem obsegu, kolikor so višji stroški. Zato je potrebna notranja stroškovna racionalizacija in še večje izboljšanje produktivnosti v podjetju.«

Pripravljajo se tudi na slabše scenarije

V Livarju napovedujejo, da bodo nadaljevali z oblikovanjem višjih varnostnih zalog ključnih surovin in razvojem alternativnih dobaviteljev. »Kjer je to mogoče, poskušamo doseči višjo stopnjo predvidljivosti z dolgoročnimi zakupi. V proizvodnji testiramo nove pristope in rešitve, s katerimi zmanjšujemo odvisnost od posameznih surovin, ki so trenutno najbolj pod pritiskom, in skupno porabo energentov,« pravi dr. Rok Rozman.

Zaradi občutljive situacije je potrebno tekoče spremljanje situacije na trgu in ažurno odzivanje na različnih ravneh.

V LTH Castings kljub oteženim pogojem poslovanja trenutno ne načrtujejo kakšnih korenitejših ukrepov, »saj imamo stabilno strukturo zaposlenih in dolgoročne pogodbe s kupci; tudi investicije in novi projekti v LTH Castings zaenkrat potekajo nemoteno. Kot rečeno, pa je zaradi občutljive situacije potrebno tekoče spremljanje situacije na trgu in ažurno odzivanje na različnih nivojih.«

Pripravljeni morajo biti na vse možnosti. »Če ne bo nadaljnjih poslabšanj, bodo zadeve obvladljive. Pripravljamo pa se tudi na slabše scenarije. Aktualne razmere pozorno spremljamo in se jim stalno prilagajamo. Glede na visoko negotovost in z njo povezane rizike, smo posebej pazljivi pri obvladovanju vseh vrst stroškov in pri investicijah. Pripravljamo se na potencialne ponovne upade trga, če/ko bi do njih iz kakršnihkoli razlogov prišlo,« o načrtih za prihajajoče obdobje pravijo v Hidrii. ■

HORIZONTI PRIHODNOSTI

Ukrep: Debirokratizacija postopkov, ki vključujejo odpadke
Ureditev zakonodaje ter odstranitev administrativnih ovir na področju upravnih postopkov za učinkovitejšo predelavo odpadkov in njihovo koristno izrabo za nadomestitev naravnih surovin, izrabo stranskih proizvodov, prenehanje statusa odpadka po načelih krožnega gospodarstva.

Krize povpraševanja ni, so pa zaostanki v dobavah med proizvajalci avtomobilov in končnimi kupci še vedno zgodovinsko rekordni.

Foto: Hidria

NEU-RESIDENCES

Otvoritev alternative hotelom: NEU Residences

V središču Ljubljane na križišču Kolodvorske in Čufarjeve je svoja vrata odprl NEU Residences, hibrid med stanovanji in hotelom, ki kot prvi pri nas ponuja 55 stanovanj s hotelskimi storitvami.

Stanovanja za srednjeročne poslovne najeme

Stanovanja se razlikujejo po velikosti in stopnji udobja ter so tako primerna za različne želje in potrebe. Zasnovana so z mislijo na srednjeročne poslovne najeme, saj imajo poleg moderno opremljene kuhinje, spalnice, dnevnega prostora in kopalnice tudi kabinet z delovno mizo in udobno sedežno garnituro. Gostom je na voljo brezplačna uporaba bazena na terasi, uporaba fitnesa in prostora za skupno delo. Poleg tega so na voljo različne dodatne storitve (kulinarična ponudba in prevozi ...). Najem stanovanja v NEU Residences priporočamo za vse vaše poslovne partnerje, ki v Ljubljani ostajajo tudi dlje in si želijo občutka domačnosti lastnega doma in visokega standarda kakovosti, kar predstavlja odlično alternativo hotelom.

Sodobna sejna soba in penthouse za sestanke in poslovna druženja

Poleg stanovanj je na voljo sejna soba s sodobno avdiovizualno opremo, ki omogoča kakovostno izvedbo sestankov. Za organizacijo atraktivnih srečanj je na voljo NEU Penthouse, večnamensko stanovanje s pogledom na grad. Edinstven penthouse z veliko zasebno teraso je popolna rešitev za poslovni sestanek, kosilo, večerjo ali srečanje s poslovnimi partnerji.

Pameten objekt

NEU je v celoti zasnovan kot pameten objekt, kar pomeni, da gostje prijavo in odjavo lahko opravijo kar sami preko spletne aplikacije. Dostopi do objekta in stanovanj so možni s PIN ali QR kodo, ki jo gost po opravljeni prijavi prejme po e-pošti.

Zavezani trajnostnemu delovanju

V NEU Residences stremimo k trajnostnem delovanju. Posledično smo se odločili, da pridobimo certifikat Zeleni ključ, ki je vodilni standard odličnosti na področju okoljske odgovornosti in trajnostnega delovanja v turistični industriji. Trenutno smo v zaključni fazi pridobivanja certifikata.

Z veseljem vas povabimo na ogled in podrobnejšo predstavitev koncepta.

Spletna stran:
www.neu-residences.com
Mail: neu@neu-residences.com
Telefon: +386 31 450 200

NEU RESIDENCES

DOHODNINA

Zakon o dohodnini prinaša pomembne prednosti gospodarstvu

Največja dohodninska reforma v zgodovini Slovenije prinaša gospodinjstvom okoli 250 milijonov evrov več razpoložljivih sredstev v 2022.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

22. marca je pričela veljati novela Zakona o dohodnini (ZDoh-2Z), ki prinaša veliko novosti za davčne zavezance. Prvi osnutek zakona je bil sicer predstavljen že v prvi polovici leta 2021. Uporablja se za davčna leta, ki se začnejo od vključno 1. januarja 2022. Med ključnimi navajamo spremembe z največjim agregatnim učinkom na dohodninske zavezance in največjim pomenom za gospodarstvo.

Splošna olajšava – ključni del reforme

Splošna olajšava se zvišuje s 3.500 evrov na 7.500 evrov letno v prehodnem 3-letnem obdobju, in sicer za davčno leto 2022, v katerem bo splošna olajšava znašala 4.500 evrov, za davčno leto 2023, v katerem bo splošna olajšava znašala 5.500 evrov, ter za davčno leto 2024, v katerem bo splošna olajšava znašala 6.500 evrov. Na ciljno višino 7.500 evrov se bo prešlo v davčnem letu 2025. Splošna dohodninska olajšava se bo začela z inflacijo usklajevati po letu 2025, ko bo končano prehodno obdobje. Stopnja dohodnine v najvišjem razredu se že z letom 2022 zniža s 50 % na 45 %. Že za leto 2022 se s koeficientom rasti cen življenjskih potrebščin tudi uskladijo davčne osnove in temu primerno izračunajo zneski dohodnine. Lestvica za odmero dohodnine za leto 2022 bo objavljena v Pravilniku o določitvi usklajenih zneskov olajšav, enačbe za določitev olajšave in lestvice za odmero dohodnine za leto 2022. Višja splošna olajšava in nova dohodninska lestvica se bodo pri plačah, ki so bile izplačane že pred uveljavitvijo zakona, upoštevale v informativnih izračunih dohodnine za leto 2022 (leta 2023), ko bo finančna uprava izplačala preplačila dohodnine. Sprememba lestvice bo zvišala mesečno neto plačo, pri povprečni bruto plači se bo neto plača zvišala za okoli 2 %.

Spremembe pri bonitetah

Bonitete so eno od področij, ki delodajalce odvrača od materialnega nagrajevanja zaposlenih, saj mora zaposleni nanje plačati socialne prispevke in dohodnino, kar je vsebinsko enako izplačilu plače v višini dodeljene bonitete. V zakonu je dodan člen, ki določa, da je vrednost bonitete nič, če delodajalec zagotovi delojemalcu osebno motorno vozilo na električni pogon za zasebne namene. S to spremembo se bo sčasoma povečalo število službenih vozil z električnim pogonom, kar je eden od ciljev zelene transformacije.

Več razpoložljivega prihodka potrošnikov, več vlaganj na kapitalskem trgu in spodbuda k boljšemu delovanju trga dela so ključne prednosti reforme.

Druga pomembna sprememba pri bonitetah je povezana z dodelitvijo pravice zaposlenemu do nakupa oz. pridobitve delnic ali deležev v tej gospodarski družbi ali tej družbi nadrejeni družbi. V tem primeru je vrednost bonitete 65 % vrednosti (znesek primerljive tržne cene, zmanjšane za plačila, ki jih delojemalec plača delodajalcu), in sicer pod pogojem, da je delovno razmerje do dneva izvršitve pravice trajalo več kot eno leto in da se za to boniteto ne uveljavlja ugodnosti v zvezi s plačilom za poslovno uspešnost. Trenutek obdavčitve je dan, ko je pravica izvršena oz. dan, ko je delojemalec pridobil delnice oz. delež. Če zaposleni proda pravico do nakupa delnic ali deleža, pa se boniteta ugotavlja na dan prodaje te pravice.

Plačilo za poslovno uspešnost z ugodnejšo dohodninsko obravnavo

Z novo določbo se spreminja davčna obravnava plačila za poslovno uspešnost. To plačilo je še vedno vezano na kriterij poslovne uspešnosti, kar pomeni, da je lahko višina nagrade različna med zaposlenimi, vendar se ne obravnava več kot del plače za poslovno uspešnost po ZDR-1, saj se to plačilo po spremembi ZDoh-2Z lahko obravnava po tej točki tudi, če je izplačano v denarju ali v ugodnosti v naravi (npr. v obliki delnic). Ohranja se pogoj, da je pravica do izplačila opredeljena v kolektivni pogodbi oziroma v splošnem aktu delodajalca. Odpravlja se pogoj enkratnega izplačila plačila za poslovno

uspešnost v davčnem letu, kar pomeni, da je lahko izplačano večkrat v letu. Spreminja se višina neobdavčenega dela, in sicer se upošteva, kar je za zavezanca ugodneje, do višine 100 % povprečne mesečne bruto plače zaposlenih v Sloveniji oziroma 100 % povprečne mesečne bruto plače konkretnega delavca, vključno z nadomestili plač, izplačanih za zadnjih 12 mesecev pri delodajalcu. S to fleksibilnostjo se bistveno povečuje potencialni znesek obremenitve visokih izplačil nagrad nadpovprečno plačanim zaposlenim. Plačilo za poslovno uspešnost ostaja sicer obremenjeno s socialnimi prispevki.

Več olajšav za zaposlovanje pri kadrih, ki jih primanjkuje tudi pri fizičnih osebah

Širi se obseg olajšave za zaposlovanje in sicer na zaposlovanje oseb s poklici, za katere na trgu ni dovolj kadra glede na potrebe delodajalcev. Te določi minister, pristojen za delo. Višina olajšave oziroma znižanje davčne osnove v primeru zaposlitve takšne osebe se ne spreminja oziroma je določena v višini 45 % plače te osebe, vendar največ v višini davčne osnove. Višji znesek olajšave (55 % plače osebe) je možno uveljavljati za zaposlovanje mlajših od 25 let, ki se prvič zaposlujejo.

Določeno je tudi povišanje olajšave za zavezanca, ki sprejme vajenca, dijaka ali študenta po učni pogodbi za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju z 20 % na 80 % povprečne mesečne plače zaposlenih v Sloveniji za vsak mesec izvajanja praktičnega dela posamezne osebe v strokovnem izobraževanju. Določa se nova olajšava za vlaganja v digitalno preobrazbo in zeleni prehod, in sicer v višini 40 % kvalificiranih vlaganj. Podrobnejše opredelitve bodo določene s podzakonskim aktom.

Manj obremenjen dohodek iz oddajanja premoženja fizičnih oseb

Odstotek priznanih normiranih stroškov pri ugotavljanju davčne osnove od dohodka iz oddajanja premoženja v najem se znižuje s 15 % na 10 % dohodka, doseženega z oddajanjem premoženja v najem. Vendar se na drugi strani znižuje stopnja dohodnine od dohodka iz oddajanja premoženja v najem, in sicer s 27,5 % na 15 %. Od dohodka iz oddajanja premoženja v najem se tako od 1. januarja 2022 dalje dohodnina izračuna in plača od davčne osnove po 15-odstotni stopnji.

Pet let prej do neobdavčenega kapitalskega dobička

Dohodnine se ne plača od dobička iz kapitala, doseženega pri odsvojitvi kapitala po 15 letih imetništva, namesto dosedanjih 20 let. Spreminjajo se tudi stopnje dohodnine od dohodka iz kapitala (tj. od obresti, dividend in dobička iz kapitala) v obdobju prvih pet let. Stopnja dohodnine se znižuje s 27,5 % na 25 %. Po naši oceni bo to spodbudilo vlaganja na kapitalskem trgu. Zavezanci imajo možnost, da se odločijo, da se njihovi dohodki iz kapitala in dohodki iz oddajanja premoženja v najem obdavčijo z dohodnino sintetično, tj. skupaj z vsemi dohodki fizičnih oseb, ki se vštevajo v letno davčno osnovo (tj. dohodek iz zaposlitve, itd.), po progresivnih davčnih stopnjah in ob upoštevanju davčnih olajšav. Za to se bodo verjetno odločili tisti z nizkimi tekočimi dohodki. ■

Foto: Depositphotos

VAMA TRADE POVŠIČ & CO., D. O. O.

Do leta 2024 želimo postati vodilni ponudnik mobilne telefonije v Sloveniji

Podjetje Vama trade Povšič & co., d. o. o. je uspešno goriško podjetje, ki se ukvarja z veleprodajo mobilne telefonije in potrošniške elektronike. Glavni trg predstavljata Slovenija in Hrvaška, poslujejo pa tudi v ostalih državah JV Evrope.

Podjetje trži blagovne znamke telefonov Xiaomi, Doro in Crosscall. Pod blagovno znamko Xiaomi uspešno prodaja tudi trenutno zelo aktualne pametne naprave, kot so robotski sesalci, pametne ure in električni skiroji. Od leta 2007 je podjetje tesno povezano z globalnim velikanom LG Electronics. Najprej s prodajo mobilnih telefonov, danes pa s trženjem avdio-video izdelkov, bele tehnike in klimatskih naprav LG. Kot zanimivost naj omenimo, da podjetje trži tudi opremo za odkrivanje eksplozivnih sredstev in nevarnih predmetov.

Ključ do uspeha je 360-stopinjska podpora

Portfelj je relativno širok, a vsem blagovnim skupinam zagotavljajo močan položaj na trgu in spadajo med glavne igralce na vseh področjih delovanja. Pri tem je pomemben tudi izbor znamk, ki jih zastopajo in skrbno izberejo. Predvsem pa jim je pomembno, da ima partnersko podjetje jasno vizijo dolgoročnega razvoja.

»Ključ do uspeha je 360-stopinjska podpora za vsako blagovno znamko in takojšnji odgovor na vsako elektronsko pošto, klic ali potrebo stranke. S strankami gradimo odnos na dolgi rok. Da je kupec kralj, zveni kot kliše, a za nas je kupec resnično na prvem mestu,« nam pove Valter Povšič, direktor in lastnik podjetja.

Pod okriljem Vama trade Povšič & co., d. o. o. poleg prodajne ekipe, ki poganja rast, deluje tehnični oddelek s servisom za izdelke, ki jih podjetje trži. Kot podporne službe delujejo marketinški oddelek, terenska ekipa za izobraževanja in ekipa promotorjev na prodajnih mestih kupcev. Tako lahko nadzorujejo in nudijo celovito podporo B2B kupcem, in sicer od priprave izdelka za vstop na trg, nenehne podpore z vidika prodaje in tehničnih zahtev ter poprodajnih aktivnosti.

Timsko delo in odprta komunikacija

Znotraj podjetja stavijo na timsko delo in odprto komunikacijo ter skrb za pozitivno in visoko motivirano ekipo. Veliko dajo tudi na finančno stabilnost – že kar nekaj let zapored se namreč pohvalijo s Platinasto AAA odličnostjo.

»Tudi letos načrtujemo rast prihodkov. Verjamem, da bomo v prihodnosti delali še bolje, bolj povezano in še bolj razvojno naravnano. Naš glavni cilj je dodatno povečati tržni delež na področju mobilne telefonije, predvsem Xiaomi. Do leta 2024 želimo postati vodilni ponudnik mobilne telefonije v Sloveniji,« zaključuje Valter Povšič.

Podpora športnim društvom in posameznikom

Podjetje ima sedež v Novi Gorici, in čeprav to pomeni veliko vožnje do strank, ki so večinoma locirane v Ljubljani, ostajajo zvesti svojemu lokalnemu okolju. Znotraj lokalne skupnosti podpirajo športna društva in posameznike, zato lahko logotip Vama Trade vidite na marsikaterem tekmovanju. Radi priskočijo na pomoč in so dolgoletni podpornik organizacije Vrabček upanja.

VAMA TRADE
POVŠIČ & CO. D.O.O.

TRAJNOSTNO POROČILO

Nefinančno poročanje podjetij

Neposredno veljavni predpisi EU - uredbe 2020/852, 2021/2139 in 2021/2178 - narekujejo dodatne vsebine in oblike trajnostnega poročanja.

Antonija Božič Cerar, GZS

Določena velika podjetja z več kot 500 zaposlenimi se že več let soočajo z obveznostmi priprave nefinančnega, trajnostnega poročila. Podatki, ki jih podjetja objavljajo pri svojem trajnostnem poročanju, naj bi zunanjim deležnikom nudili vpogled v razvoj, uspešnost ter položaj poročevalskega podjetja z vidika okolja, socialnih in kadrovskih zadev, spoštovanja človekovih pravic, boja proti korupciji in podkupovanju ter opis učinkov dejavnosti podjetja na ta področja.

Čeprav je evropska uredba 2020/852, ki govori o vzpostavitvi okvira za spodbujanje trajnostnih naložb, usmerjena predvsem v »zelene« naložbe, določa, da morajo tudi nefinančna podjetja, ki so bila doslej zavezana k trajnostnemu poročanju, dodatno poročati o:

- prihodkih, ki izhajajo iz proizvodov ali storitev, povezanih z gospodarskimi dejavnostmi, ki se štejejo kot okoljsko trajnostne;
- naložbah v osnovna sredstva in deležu svojih naložb v obratna sredstva, ki se nanašajo na sredstva ali procese, povezane z gospodarskimi dejavnostmi, ki se štejejo kot okoljsko trajnostne.

Kot okoljsko trajnostna se šteje gospodarska dejavnost, ki bistveno prispeva k:

- blažitvi podnebnih sprememb;
- prilagajanju podnebnim spremembam;
- trajnostni rabi ter varstvu vodnih in morskih virov;
- prehodu na krožno gospodarstvo;
- preprečevanju in nadzorovanju onesnaževanja;
- varstvu in ohranjanju biotske raznovrstnosti in ekosistemov.

Ob tem, da bistveno prispeva k enemu ali več naštetim okoljskim ciljem, to izboljšanje ne sme biti na račun škodovanja drugim ciljem.

Upoštevati je treba več meril

Gospodarska dejavnost mora ob tem izpolnjevati smernice OECD za mednarodna podjetja ter vodilna načela ZN o podjetništvu in človekovih pravicah, vključno z načeli in pravicami iz osmih temeljnih konvencij, navedenimi v Deklaraciji Mednarodne organizacije dela

Foto:Depositphotos

o temeljnih načelih in pravicah pri delu, ter v Mednarodni listini človekovih pravic.

Osnovna izhodišča, kaj se šteje kot bistveni prispevek k enemu od naštetih ciljev, določajo členi 10,11,12,13,14 in 15 uredbe 2020/852, medtem ko so izhodišča določitve bistvenega škodovanja določena v 17. členu te uredbe.

Delegirana uredba EU 2021/2139 zajema okoli 40 % podjetij iz sektorjev, kjer skupno nastaja okoli 80 % neposrednih emisij TGP v Evropi.

Poleg izhodišč prispevka ali škodovanja je treba upoštevati še dodatna merila, ki jih po posameznih gospodarskih dejavnostih EU komisija določa v posebnih delegiranih uredbah. Zaenkrat je bila izdana prva delegirana uredba komisije 2021/2139, ki dodatna merila določa za področji blažitve podnebnih sprememb in prilagajanja podnebnim spremembam. Za ostala štiri področja je posebna tehnična strokovna skupina že pripravila osnutek dodatnih meril, ki jih mora EU komisija pregledati, potrditi in objaviti.

Od 1. januarja 2022 morajo določena velika podjetja vključevati okoljske vsebine iz delegirane uredbe komisije (EU) 2021/2178 v svoja trajnostna poročila. Za leto 2022 nefinančna podjetja delno poročajo po prilogah I in II omenjene uredbe. Prvo letno obdobje celovitega poročanja se začne z 2023.

Komisija je pripravila poročevalska izhodišča. Priloga I delegirane uredbe 2021/2178 tako našteva ključne kazalnike uspešnosti nefinančnih podjetij, priloga II pa vsebuje predlogo za prikaz teh kazalnikov. Ob tem se mora poročevalec še opredeliti do dejavnosti, o kateri poroča. To je lahko:

- usklajena dejavnost, ki izpolnjuje merila uredbe 2020/852;
- prehodna gospodarska dejavnost, kjer še ne obstajajo tehnološko in ekonomsko izvedljive nizkoogljične alternative. Ta dejavnost znižuje emisije toplogrednih plinov, (TGP) zlasti emisij iz trdnih fosilnih goriv; vzdržuje raven emisij TGP, ki ustreza najboljšim rezultatom v sektorju ali industriji; ne ovira razvoja in uporabe alternativ z nizkimi emisijami ogljika in ne povzroča odvisnosti od sredstev z visokimi emisijami ogljika, ob upoštevanju ekonomske življenjske dobe teh sredstev;
- omogočitvena dejavnost, ki prispeva k enemu ali več od naštetih šestih okoljskih področij posredno, in sicer s podporo drugim dejavnostim pri njihovih izboljšavah.

Delegirana uredba EU 2021/2139 zajema okoli 40 % podjetij iz sektorjev, kjer skupno nastaja okoli 80 % neposrednih emisij TGP v Evropi. Seznam ni popoln in se bo še dopolnjeval z razvojem zakonodaje. ■

Promocijsko sporočilo

Polzela, mesto na podeželju

Občina Polzela, nekoč v prvi vrsti znana po tovarni nogavic, se je v zadnjem desetletju po zaslugi strateško naravnanih občinskih projektov in dobre prometne lege v neposredni bližini avtoceste na pol poti med Ljubljano in Maribor razvila v sodobno lokalno skupnost, ki bo z načrtovanimi projekti v prihodnjih dveh letih le še utrdila svoj status med najbolj prodornimi občinami v državi.

Trenutno pospešeno gradi priključke vodov na že zgrajeno kanalizacijsko omrežje v vseh svojih naseljih. Obenem z okoliškimi občinami sodeluje pri projektu Varna oskrba s pitno vodo, ki med drugim s pomočjo nepovratnega denarja obsega izgradnjo primarnega vodovoda Zaplanina–Ločica–Vransko, s katerim se bo bistveno izboljšala vodooskrba tudi v občini Polzela. Še letos bo pridobila vso potrebno dokumentacijo za izgradnjo komunalne infrastrukture na območju nekdanje tovarne nogavic, kjer je v nastajanju nova poslovna cona.

V nizu obnov lokalnega cestnega omrežja bo v prihodnjih mesecih prišel na vrsto nekaj več kot tri kilometre dolg odsek lokalne ceste v Založah. Obnova bo zaključena prihodnje leto, ko bo zasvetila tudi novozgrajena razsvetljava v nižinskem delu občine. V sodelovanju z ministrstvom za infrastrukturo si prizadeva čim prej ukiniti vse nezavarovane nivojske železniške prehode. Letos bo ukinila prehod pri Garantu in zgradila obvozno cesto in most čez Podvinsko strugo.

Ob gradu Komenda bo razširila parkirni prostor in dokončala obnovo rojstne hiše pesnice Neže Maurer pod Goro Oljko. Še malo in na Polzeli bo zaživel muzej nogavičarstva. Občinska uprava bo do konca leta zanj pridobila vso dokumentacijo, medtem ko je predviden začetek gradbenih del prihodnje leto.

Župan Občine Polzela Jože Kužnik

V luči energetske učinkovitosti bo obnovila zgradbo zdravstvenega doma in ji z novim videzom nadela sodobno podobo. Zaradi pomanjkanja prostora v OŠ Polzela bo prizidala učilnice s spremljevalnimi prostori in povečala jedilnico s kuhinjo. Gradnja se bo začela leta 2023 in končala 2024.

L-TEK D.O.O.

Največji uspeh prinese sodelovanje s stranko že v razvojni fazi izdelka

Razvoj elektronike se odvija z vrtoglavo hitrostjo in za podjetja, ki se ukvarjajo s tem področjem, prihodnost prinaša mnogo priložnosti. Tega se zavedajo tudi v podjetju L-Tek. Njihov poslovni model temelji na prodaji celovite razvojno/proizvodne storitve izdelave zahtevnejših elektronskih plošč in izdelkov na področju merilne tehnike, medicinske elektronike, interneta stvari (IoT), industrijske elektronike.

Podjetje L-Tek deluje v segmentu zahtevne elektronike, kjer so potrebna specifična znanja razvojne ekipe in obvladovanje zahtevne tehnologije v proizvodnji. V razvoju in proizvodnji imajo mlado ekipo, ki si želi novih izzivov in je nanje pripravljena.

Lani so prihodke povečali za načrtovanih 10 %, letos napovedujejo 20 % rast, ki je seveda predvsem odvisna od dobavljivosti elektronskih komponent. Delež prihodkov na tujem trgu je približno polovičen. Epidemija koronavirusa jih v poslovnem smislu ni preveč prizadela - nasprotno, to obdobje je bilo za L-Tek zelo uspešno. Trenutno je v izvajanju posodobitev tehnološke opreme, ki hkrati prinaša optimizacijo proizvodnega procesa. Podjetje je v zadnjem letu intenzivno zaposlovalo. Danes je tako v podjetju 83 zaposlenih.

Kakovost, profesionalnost in spoštovanje dogovorov

Med svojimi konkurenčnimi prednostmi v podjetju L-Tek izpostavijo kakovost, spoštovanje dogovorjenega in profesionalen odnos, kupci pa pri njih najbolj cenijo hitro odzivnost in strokovnost ter medsebojni odnos. Dodana vrednost je tehnološko in tehnično svetovanje pri razvoju in proizvodnji, pomoč in deljenje izkušenj pri realizaciji njihovih projektov, sodelovanje pri cenovni optimizaciji izdelka, pomoč pri obvladovanju standardov kakovosti ISO 9001, medicinskem standardu ISO 13485 ali okoljskem standardu ISO 14001 in certifikaciji izdelkov. Na ta način gradijo dobre dolgoročne medsebojne odnose in si odpirajo priložnosti sodelovanja pri prihodnjih projektih. Največji izziv podjetju predstavljajo stranke z zahtevnimi izdelki; v le-teh podjetje vidi tudi največji potencial za rast. Najbolj uspešna sodelovanja pa beležijo pri strankah, ki imajo oblikovano idejo o novem izdelku in iščejo kompatibilnega partnerja za prenos v proizvodnjo.

Proizvodnja elektronike se seli nazaj v Evropo

Razvoj elektronike se odvija z vrtoglavo hitrostjo, tako v svetu kot v Evropi se gradijo nove tovarne čipov. Evropa se zaveda odvisnosti predvsem od Kitajske, zato strateško seli proizvodnjo nazaj v Evropo. Vsa ta dejstva jasno govorijo, da bo v prihodnje področje elektronike v porastu, kar pomeni, da bo za podjetja, kot je L-Tek, še poslovnih priložnosti. A čeprav delujejo v dobrem segmentu industrije, se vodstvo L-Teka zaveda, da brez vlaganj v znanje zaposlenih, v razvoj in v tehnološko opremo ne bo novih poslov in rasti.

Razvojne načrte za srednjeročno obdobje so si jasno začrtali. Pri poslovanju načrtujejo podvojitev rasti prometa in dobička podjetja. Dolgoročna strategija podjetja pa je vsekakor vlaganje v znanje zaposlenih, v medsebojne odnose, v razvoj, v tehnološko opremo v nove tehnologije, standarde in v digitalizacijo. Velik poudarek namenjajo tudi zmožnosti hitrega prilagajanja na spremembe, ki jih narekuje trg. Po njihovih napovedih v naslednjih letih prihaja svetovna gospodarska kriza in njihova ključna naloga je poskrbeti, da bo podjetje v dobri kondiciji, da se bo sposobno prilagoditi nastali situaciji in v krizi ujeti svojo priložnost.

L-TEK
Your challenges our solutions

INFORMATIVNI DNEVI

Informiranje, svetovanje in izobraževanje na področju virov financiranja

GZS je na dveh informativnih dogodkih članom predstavila javne razpise za raziskovalno razvojne projekte NOO, digitalno preobrazbo gospodarstva in investicije.

Branka Murn; fotografiji: Kraftart

Nova delovna skupina s področja virov financiranja, ki je bila v začetku letošnjega leta oblikovana na Gospodarski zbornici Slovenije (GZS), je 16. marca in 6. aprila za svoje člane pripravila dva informativna dneva s področja javnih razpisov. Skupaj okoli 450 udeležencev se je na prvem dogodku seznanilo s ključnimi smernicami, pogoji in merili finančnih spodbud za raziskovalno razvojne projekte NOO in investicije na problemskih območjih ter digitalno preobrazbo gospodarstva in spodbujanje velikih investicij za večjo produktivnost in konkurenčnost na drugem.

Pomembna pomoč članom pri učinkovitem črpanju finančnih sredstev

GZS, ki povezuje panoge, regije, pa tudi strateška razvojno-inovacijska partnerstva (SRIP-e), ima na področju javnih razpisov pomembno vlogo tako pri povezovanju podjetij in panog kot tudi na ravni dialoga z državo. Zato je v letošnjem letu s ciljem čim bolj uspešnega črpanja razvojnih spodbud oblikovala posebno delovno skupino, ki po besedah **Staše Baloh Plahutnik** za člane GZS postopoma vpeljuje novo, celovito storitev poglobljenega informiranja, svetovanja in izobraževanja na področju virov financiranja.

Po besedah generalnega direktorja GZS **Aleša Cantaruttija** se GZS dobro zaveda izjemnega pomena uspešnega črpanja finančnih spodbud za podjetja. »Na GZS smo zato, da poskušamo gospodarstvu čim bolj približati vse, kar se na tem področju dogaja, da bodo sredstva prišla v prave roke na prijazen način, in da bo en evro na koncu vreden vsaj dva ali tri, kar mora biti naš cilj,« je poudaril.

Generalni direktor GZS Aleš Cantarutti je izpostavil pomen uspešnega črpanja finančnih spodbud za podjetja.

Informativni dogodki so pomembna pomoč članom pri učinkovitem črpanju finančnih sredstev, saj se na enem mestu lahko srečajo vsi deležniki, vključeni v ta proces. To je še posebej pomembno zato, ker je trenutno več razpisov objavljenih hkrati, nekateri se med seboj vsebinsko tudi prekrivajo, kar pa »moramo jemati ne kot težavo, ampak kot izziv«, dodaja Cantarutti.

Dobro sodelovanje GZS s člani na eni in z odločevalci na drugi strani vse od faze priprave razpisov pa je ključnega pomena, da razpisi dosežejo tiste, ki so jim v prvi vrsti namenjeni.

Predstavili tri razpise

Osrednja pozornost prvega informativnega dne je bila namenjena javnemu razpisu za raziskovalno razvojne projekte NOO. Ključne smernice, pogoje in merila razpisa je predstavila **Nina Vrabelj** (GZS). Razpis je namenjen spodbujanju raziskovalno-razvojnih dejavnosti konzorcijev podjetij na področju zelenega prehoda, ki bodo podpirali razvoj novih ali izboljšanih izdelkov, procesov ali storitev z visoko dodano vrednostjo. Če je bila v pretekli finančni perspektivi ključna navezava na

prednostna oziroma fokusna področja iz strategije pametne specializacije, je tokrat treba projekte dobro utemeljiti predvsem v povezavi z doseganjem strateških ciljev na ravni Slovenije in EU.

O umestitvi okoljskih vidikov raziskovalno-razvojnih projektov v razpisno dokumentacijo je govorila **Antonija Božič Cerar (**GZS). Osrednja pozornost je bila namenjena skupnima evropskima načeloma »ne škoduj bistveno« in »prispevek projekta okolju«. Prvo načelo pomeni, da noben projekt ne sme bistveno škodovati nobenemu od šestih ključnih zelenih ciljev, ki zajemajo blažitev podnebnih sprememb, prilagajanje podnebnim spremembam, trajnostno uporabo in varstvo vodnih in morskih virov, prehod v krožno gospodarstvo, preprečevanje in nadzorovanje onesnaževanja ter varstvo in obnovo biotske raznovrstnosti in ekosistemov, drugo pa, da mora projekt občutno prispevati k izboljšanju vsaj enega od naštetih ciljev. Prispevek projekta se bo ocenil za obe področji.

Na prvem informativnem dnevu so se udeleženci lahko seznanili še z dvema razpisoma za sofinanciranje investicij na manj razvitih oziroma problemskih območjih, katerih roka sta se iztekla. Predstavljeni so bili tudi finančni produkti za posredno in neposredno financiranje raziskav, razvoja in inovacij, ki jih ponuja SID banka.

S ključnimi smernicami, pogoji in merili aktualnih razpisov se je na obeh dogodkih seznanilo okoli 450 udeležencev.

Za digitalno preobrazbo in spodbujanje velikih investicij

Na drugem informativnem dnevu sta bila podrobneje predstavljena razpisa za digitalno preobrazbo gospodarstva in za spodbujanje velikih investicij za večjo produktivnost in konkurenčnost.

Ključne elemente oziroma zahteve javnega razpisa Digitalna preobrazba gospodarstva je predstavila **Tjaša Rotar Kokalj** (MGRT) s sodelavci. Posebej so izpostavili, da je pri prijavi in nato izvedbi vsakega projekta pomembno upoštevati, da sodi k celoviti digitalni preobrazbi tudi krepitev digitalnih kompetenc zaposlenih, ki bodo na spremenjenih ali novih delovnih mestih z novimi digitalnimi tehnologijami upravljali, ter poudarili velik pomen pogoja »ne škoduj bistveno«, ki se nanaša na presojo vplivov na okolje. O tem, kakšna je celovita digitalna strategija za uspešno digitalno preobrazbo, je spregovoril **Aleš Štempihar**, IIBA. Opozoril je na pomen digitalne strategije za sama podjetja, zato naj slednja ne bo pripravljena le zaradi pogojev javnega razpisa.

Na dogodku so bili predstavljeni tudi primeri dobrih praks na področju digitalizacije.

Namen javnega razpisa za investicije je spodbuditi trajnostno naravnane investicije z vlaganji v naprednejšo tehnologijo in avtomatizacijo poslovnih procesov, kar bo dolgoročno omogočilo večjo produktivnost, odpornost in rast, je povedala **Helena Schlamberger** (SPIRIT Slovenija). Opozorila je na velik pomen okoljskih ciljev oziroma pravila »ne škoduj bistveno«, vloge pa morajo upoštevati tudi pozitiven vpliv na regijo ter z večjo energetsko in snovno učinkovitostjo podpreti zeleni prehod. Slednje velja tudi za storitvene dejavnosti.

Nina Vrabelj (GZS) je podrobneje predstavila merila za ocenjevanje uspešnosti prijave na ta javni razpis, ki zajemajo: prednostna področja, stopnjo tehnološke zahtevnosti investicije, presojo vplivov na okolje, prispevek na področju prehoda v krožno gospodarstvo in na področju blažitve podnebnih sprememb ter prispevek k okoljski odgovornosti lokalnega okolja in razogljičenju prometnega sektorja, skladnost z namensko rabo prostora, učinke na skladen regionalni razvoj, prispevek k digitalni preobrazbi ter sodelovanje z lokalnim okoljem ali širšo skupnostjo. Dodatne točke lahko prinese še umeščenost investicije na obmejno problemsko območje ali območje Triglavskega narodnega parka.

Iztok Pustatičnik (GZS) je spregovoril o virih financiranja investicijskega potenciala slovenskega gospodarstva, ki se giblje med 6,4 in 7,6 mrd €, in poudaril velik pomen stabilnih virov financiranja za gospodarstvo. **Matjaž Frank** (SID banka) pa je udeležence seznanil z različnimi oblikami in možnostmi financiranja za podjetja.

Udeleženci obeh dogodkov so lahko sodelovali na delavnici na temo povezovanja partnerstev ter izkoristili možnost kratkih individualnih svetovanj zbornične delovne skupine s področja virov financiranja, na delavnici drugega informativnega dneva pa so lahko prisluhnili tudi predstavitvi praktičnega pregleda okoljskih zahtev razpisov.

Oba informativna dneva sta potekala v hibridni obliki na Gospodarski zbornici Slovenije in preko B2Match platforme. ■

SEJEM

Forum Agenti ponovno »v živo«

GZS že deseto leto organizira skupinske nastope slovenskih podjetij na poslovnih dogodkih, ki v italijanskih mestih potekajo pod skupnim imenom Forum Agenti. Dogodke »v živo« bo dopolnilo še mednarodno virtualno srečanje.

Marko Jare, GZS - Center za mednarodno poslovanje

Na Gospodarski zbornici Slovenije bomo tako kot vsako leto tudi letos organizirali udeležbo naših podjetij na največjem srečanju z italijanskimi agenti, ki poteka vsako leto v novembru v Milanu. Po sedmih letih pa želimo ponovno naše gospodarstvenike predstaviti v Neaplju, kjer bodo 12. in 13. maja na največjem razstavišču v južnem delu Italije Mostra d'Oltremare potekala dvodnevna B2B srečanja z agenti. Neapelj kot poslovno središče južne Italije je za slovenska podjetja lahko zanimiv tudi zato, ker naj bi se v kratkem odprla čarterska letalska povezava z Mariborom, v načrtu Slovenije pa je tudi odpiranje častnega konzulata v Neaplju.

Konec junija bo potekal tudi tridnevni spletni dogodek, na katerem bodo lahko prijavljena podjetja poleg italijanskih srečala še agente iz Francije, Španije in Nemčije.

Vsi omenjeni dogodki Forum Agenti bodo tudi letos organizirani v sodelovanju z Javno agencijo Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma (SPIRIT) ter Ministrstvom za zunanje zadeve RS.

Zato, da bi lahko tuji agenti zaznali interese prijavljenih podjetij dovolj zgodaj, je priporočljivo in zaželeno, da se zainteresirana podjetja čimprej odločijo in prijavijo svojo udeležbo. Novost, ki so jo letos uvedli italijanski organizatorji, je tudi popust pri višini kotizacije, če se podjetje odloči, da se bo udeležilo dveh ali več dogodkov Forum Agenti v tekočem letu.

Slovenska podjetja, ki bodo na dogodkih sodelovala v organizaciji GZS, bodo lahko del stroškov dobila povrnjenih tudi s strani Slovenskega podjetniškega sklada.

Kako vstopiti na italijanski trg?

V Centru za mednarodno poslovanje na GZS se velikokrat srečujemo z vprašanji slovenskih podjetij glede ustreznega načina prodaje svojih izdelkov ali storitev na sosednjem 60-milijonskem trgu. Nekatera podjetja celo odkrito priznajo, da so že poskusila sama poiskati direktne kontakte, a jim kljub večkratnim poskusom ni uspelo.

Lahko bi rekli, da obstajajo trije načini, kako začeti poslovati v Italiji, dva sta povezana s finančnimi vlaganji pa tudi z velikim poslovnim rizikom in nekoliko sreče. Poleg odpiranja lastnega predstavništva, ki je skoraj vedno povezano z zaposlovanjem lokalne delovne sile,

Foto: arhiv CEMP

Utrinek s srečanja Forum agenti v Milanu v obdobju, ko spletnih različic še ni bilo na obzorju.

velikimi začetnimi finančnimi stroški zaradi najema ali nakupa poslovnih prostorov, plačami zaposlenih idr., obstaja tudi možnost prodaje prek specializiranega distributerja. V tem primeru gre za posreden tržni pristop, ko lokalno tuje podjetje od dobavitelja običajno kupi izdelke/storitve in jih po svoji ceni prodaja končnim kupcem. Ta pristop ima svoje prednosti, kot na primer manjšo angažiranost lastnih virov, operativno lažje poslovanje, hitrejši servis in logistiko, ki jo opravlja podjetje v tujini ipd. Ima pa tudi svoje slabe lastnosti, na primer manjši nadzor nad tržiščem (kupci, cene, konkurenca, trendi ...), manjši vpliv nad upravljanjem z izvorno blagovno znamko, lahko pa vodi celo v relativno hitro nadomestljivost ponudbe dobavitelja s konkurenco.

Sodelovanje z lokalnimi agenti

Po zagotovilih poznavalcev italijanskega trga in tudi iz konkretnih izkušenj podjetij je za prodajo izdelkov ali storitev najboljša rešitev prav sodelovanje z lokalnimi agenti. Italija ima namreč med vsemi evropskimi državami najbolj dodelan sistem poslovanja preko agentov. V Italiji je registriranih okoli tristo tisoč agentov, ki morajo biti v skladu z italijansko zakonodajo uradno registrirani in morajo poslovati v okviru organiziranih združenj. Po nekaterih ocenah ta množica agentov v okviru svojega dela in posredovanja ustvari kar osemdeset odstotkov nacionalnega BDP-ja. Ne samo da ima Italija razvit poseben izobraževalni proces za pridobitev uradnega naziva in registracije agentov, naši sosedje imajo tudi izredno dobro izdelano zakonodajo na tem področju. Ta zelo podrobno opredeljuje obveznosti in dolžnosti tako zastopanih podjetij kot tudi agentov oziroma zastopnikov na drugi strani.

Velika, morda celo največja prednost poslovanja preko agenta je v tem, da agent ni zaposlen v podjetju, s katerim sodeluje, in je upravičen do dogovorjene provizije šele potem, ko končni kupec plača račun dobavitelju.

Dodatno olajšavo pri odločanju o tem, zakaj izbrati agenta na italijanskem trgu, morda lahko predstavlja dejstvo, da se sistema poslovanja preko agentov poslužujejo tudi lokalni - italijanski dobavitelji. Večina italijanskih podjetij se namreč zelo dobro zaveda, da ne morejo sami z lastnimi viri pokriti celotnega teritorija, ampak raje sodelujejo z lokalnimi agenti po celi državi.

Slovenska podjetja imajo dobre izkušnje

Odkar je maja leta 2013 Gospodarska zbornica Slovenije v Rimu prvič organizirala skupinski nastop slovenskih podjetij, se je v organizaciji in izvedbi GZS ter ob podpori Javne agencije SPIRIT in Ministrstva za zunanje zadeve RS zvrstilo 14 skupinskih nastopov z udeležbo preko 150 slovenskih podjetji. Če k temu dodamo še branžno specializirane in manjše lokalne dogodke v nam bližnjih italijanskih mestih (Bologna, Videm ter Treviso), ki jih je za naša podjetja izvedla Javna agencija SPIRIT, je udeležba slovenskih podjetij presegla število dvesto.

Večina podjetij, ki se je v preteklosti udeležila dogodkov v izvedbi GZS, ki so potekali vsako leto v Milanu, po dvakrat v Rimu in Neaplju ter v Veroni, je bila z udeležbo zadovoljna, saj so dobili vrsto kontaktov agentov, ki so pokazali interes za sodelovanje. Po pripovedovanju podjetij jih je kar nekaj tudi začelo poslovati z italijanskim trgom preko izbranih agentov, marsikomu pa je načrte žal prekrižala kriza zadnjih dveh let. Tudi B2B srečanja z agenti, ki so v tem obdobju potekala preko spleta, se niso pokazala kot najbolj uspešna. Tudi zaradi tega bi morala podjetja razmisliti o udeležbi na dogodkih, ki bodo letos spet potekali »v živo«, saj pri tovrstnem sodelovanju največ pomenijo osebni odnosi in »follow up«, ki mora slediti nastopu na dogodkih v Italiji.

Pretekle pozitivne izkušnje, kot so pridobljeni poslovni kontakti in konkretni novi posli, prednosti skupinskega nastopa podjetij ter promocijski učinki za našo državo in gospodarstvo dokazujejo, da je sodelovanje na poslovnih dogodkih Forum Agenti odlična priložnost, ki je ne kaže zamuditi. ■

Podrobne informacije o poslovnih dogodkih Forum Agenti v letu 2022 lahko zainteresirana slovenska podjetja dobijo na uradni internet strani italijanskih organizatorjev – www.forumagenti.it, ali pa na Gospodarski zbornici Slovenije, kontakt: Marko Jare, GZS, e-pošta: marko.jare@gzs.si

Varnost pri delu v Italiji

Zaradi številnih olajšav, ki jih italijanska zakonodaja predvideva v korist naročnikov gradbenih del, je v Italiji odprtih več gradbišč kot običajno. Tudi število tujih podjetij in tujih delavcev na gradbiščih se je močno povečalo. Zaostrili pa so se pogoji glede izobraževalnih tečajev varstva pri delu. Delavci tujih podjetij (tudi slovenskih) bodo morali pred začetkom del na gradbišču opraviti obvezni tečaj po italijanskih predpisih (16 ur za varstvo pri delu).

Obenem bo moral biti vsaj en delavec ustrezno usposobljen z 8-urnim tečajem za protipožarno varnost in z 12-urnim tečajem za prvo pomoč. V tem primeru je možno tudi sodelovanje z italijanskim partnerjem, ki lahko "posodi" svojega delavca za ti funkciji. V primeru, da se uporabljajo specifični stroji (bager, dvigalo, viličar ...) so prav tako predvideni tečaji po italijanski zakonodaji. Obenem bo od junija dalje obvezen tudi tečaj za skupinovodjo (8 ur) in za delodajalca (trajanje mora zakon še določiti). Če navedenih tečajev po italijanski zakonodaji delavci ne bodo imeli, sledi kazen za podjetje in predvsem prepoved dela na gradbišču.

Slovensko deželno gospodarsko združenje in povezano podjetje Servis zato organizirata vrsto 16-urnih tečajev varstva pri delu v različnih jezikih, s posebnim poudarkom na slovenščini, srbščini in albanščini. Več informacij: info@servis.it.

POSLOVNA KLIMA

Obete za prihodnje mesece bo pretežno krojila dinamika cen energetskih surovin

Kljub oteženim razmeram, različnim nihanjem kazalnikov, ECB v marčevski napovedi ne vidi možnosti recesije za evroobmočje v letu 2022. Pritisk na Evropsko komisijo in države članice, da povečajo uporabo ukrepov za blaženje visokih cen energentov na gospodarstvo, pa vseeno raste.

Darja Močnik, Analitika GZS

Ruska invazija na Ukrajino je okoliščine za gospodarsko rast v Evropi pomembno spremenila. Gospodarska škoda za obe državi bo velika. Rast svetovnega BDP naj bi se v 2022 znižala za več kot 1 odstotno točko (ocena OECD iz sredine marca 2022). V območju evra naj bi bila gospodarska rast tako nižja za 1,4 odstotne točke. Nekoliko nižja svetovna gospodarska rast bo posledica močnega krčenja prodaje v Rusiji in Ukrajini, del upada pa se bo še posebej odražal v počasnejši rasti v Evropi, ki jo je še posebej močno prizadela rast cen zemeljskega plina, nafte, toplotne energije in električne energije.

Zadnje zvišanje cen energije in hrane v dodatni meri prispeva k rasti inflacije.

ECB je v marcu ocenila, da se bo gospodarska rast v območju evra v 2022 umirila na 3,7 % (osrednji scenarij) in v 2023 na 2,8 %. V nobenem scenariju (tudi pri katastrofičnem scenariju) ECB ne vidi možnosti recesije za območje evra. Sestavljeni indeks PMI v območju evra se je marca 2022 malenkostno znižal na 54,5 s 55,5 v februarju. Indeks je ostal nad pragom 50, kar pomeni nadaljnje izboljševanje poslovnih razmer, vendar z nekoliko nižjo dinamiko. To nakazuje, da prvi tedni rusko-ukrajinske vojne še niso povzročili padca proizvodnje v evrskem območju.

Medtem ko je indeks PMI marca letos za Nemčijo še vedno predstavljal precej optimistično sliko, je najpomembnejši vodilni indeks Ifo marca 2022 padel na najnižjo raven od januarja 2021.

Zaupanje na najnižji ravni v skoraj enem letu in pol

Zamude v dobavni verigi so se zopet podaljšale, poslovno zaupanje je padlo na najnižjo raven v skoraj enem letu in pol, ob vse večjih skrbeh glede gospodarskih obetov (S&P Global). Medtem ko je indeks PMI marca letos za Nemčijo še vedno predstavljal precej optimistično sliko, je indeks Ifo marca 2022 padel na najnižjo raven od januarja 2021. Tudi obeti za nemško gospodarstvo so se močno spremenili. Medtem ko so bili pred mesecem dni gospodarski obeti za Nemčijo videti svetli, je zdaj stagflacija postala verjetnejši scenarij, ocenjujejo pri Ifo. Za leto 2022 so znižali napoved gospodarske rasti na 3,1 % (po osnovnem scenariju). Višje cene energije in surovin kot na začetku leta bodo verjetno ostale povišane dlje časa.

Nove motnje v dobavnih verigah povečujejo tveganje, da se bo proces deglobalizacije nadaljeval. Najbolj naj bi trpelo izvozno usmerjeno gospodarstvo. Posledice nižje gospodarske rasti pa se bodo prelile tudi na slovensko gospodarstvo, ki z Nemčijo ustvari 6,8 mrd EUR izvoza (17,3 % celotnega izvoza v 2021) in 6,3 mrd EUR uvoza blaga (14,9 % celotnega uvoza blaga).

Inflacija v evrskem območju je bila povišana že pred začetkom vojne v Ukrajini. Vojna v Ukrajini zdaj povečuje te pritiske, tako glede stopnje inflacije kot njenega trajanja, saj so cene energije in surovin od januarja strmo naraščale, dobavne verige pa so ponovno prekinjene. Zaradi visokih transportnih stroškov in težav s pridelki so se svetovne cene hrane v začetku leta 2022 povzpele na skoraj zgodovinsko najvišje vrednosti. Večja jasnost glede razpleta vojne v Ukrajini bi ublažila pritiske na visoke cene energentov in surovin. ■

10 ključnih podatkov

1. Gospodarska klima v Sloveniji

Gospodarska klima v Sloveniji se je po štirih zaporednih mesecih rasti v marcu 2022 znižala za 5,2 odstotne točke. Na letni ravni je ostala višja, in sicer za 2 odstotni točki. Vrednost kazalnika zaupanja je bila marca 2022 v predelovalnih dejavnostih za 6 odstotnih točk nižja od vrednosti marca 2021. V ostalih dejavnostih je kazalnik zaupanja na letnem nivoju višji (+27 odstotnih točk v trgovini na drobno; +15 odstotnih točk v storitvenih dejavnostih; +12 odstotnih točk v gradbeništvu).

2. Blagovni izvoz: 20,5 % (I 22/I 21)

Izvoz blaga je bil januarja 2022 za 20,5 % višji kot januarja 2021 in za 25,5 % višji kot januarja 2020. Rast izvoza v države EU je bila medletno višja za 28,8 %. Rast uvoza blaga je v tem obdobju znašala 52,1 %, v primerjavi z januarjem 2020 pa je bil uvoz blaga višji za 31,5 %. Pri trgovanju z državami nečlanicami EU so pomemben delež predstavljali t. i. posli oplemenitenja, saj je bilo v januarju teh na izvozni strani za približno dve petini vseh poslov, na uvozni strani pa za približno polovico. Izvoz blaga brez poslov oplemenitenja je bil v države izven EU v januarju 2022 za 20,5 % višji kot januarja 2021, uvoz blaga iz držav izven EU, brez poslov oplemenitenja pa je bil za 58,0 % višji kot pred letom dni.

3. Industrijska proizvodnja: 9,9 % (I 22/I 21)

Industrijska proizvodnja v predelovalnih dejavnostih je bila v januarju 2022 medletno višja za 7,3 %, višja je bila tudi v rudarstvu in oskrbi z električno energijo (za 41,3 % in 29,4 %). Glavnino industrijske proizvodnje v Sloveniji predstavljajo predelovalne dejavnosti, kjer so se prihodki medletno okrepili za 19,2 %. Merjeno po tehnološki zahtevnosti se je proizvodnja najbolj okrepila pri nizko tehnološko-zahtevnih proizvodih (za 11,3 %) ter pri srednje visoko in srednje nizko tehnološko zahtevnih proizvodih (za okoli 6,3 %). Na mesečni ravni se je v predelovalnih dejavnostih industrijska proizvodnja znižala za 0,9 %.

4. Prenočitve turistov: -25 % (I-II 22/I-II 21)

V prvih dveh mesecih leta 2022 je Slovenijo obiskalo 435.500 turistov, kar je bila petina manj kot v istem obdobju 2020 (domačih je bilo za 5,8 % več, tujih za 44,3 % manj). Ustvarili so malo manj kot 1,3 milijona prenočitev, kar je 21 % manj kot v prvih dveh mesecih 2020. Domačih prenočitev je bilo za 3,9 % več, tujih za 39 % manj. Od tujih turistov so največ prenočitev v prvih dveh mesecih letos ustvarili turisti iz Hrvaške (20 % prenočitev vseh tujih turistov). Sledili so jim turisti iz naših sosednjih držav: Madžarske, Italije in Avstrije (iz vsake po 10 %) ter Srbije (8 %).

5. Prihodek v storitvenih dejavnostih: 23,8 % (I 22/I 21)

Prihodek od prodaje storitev je bil januarja 2022 višji za 23,8 % v primerjavi z januarjem 2021. K njegovemu dvigu so prispevale vse opazovane skupine storitvenih dejavnosti ob odpravi zajezitvenih ukrepov. Najizraziteje se je prihodek zvišal v gostinstvu, (+228,1 %). V poslovanju z nepremičninami je bil prihodek višji za 31,1 %, v dejavnosti prometa in skladiščenja za 19,1 %, v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih za 18,3 %, v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih za 13,7 % ter v IKT dejavnostih za 9,4 %.

6. Prihodek v trgovini na drobno (brez motornih goriv): 9,2 % (I-II 22/I-II 21)

V prvih dveh mesecih 2022 je bil realni prihodek v trgovini na drobno (vključno z motornimi gorivi) višji za 26,6 % v primerjavi z enakim obdobjem 2021. Visoka rast je bila še v trgovini z motornimi gorivi (+66,5 %). Trgovina z neživili se je okrepila za 17,9 %. Realni prihodek v trgovini z živili je bil nižji (za 1,2 %). Ob nižji ravni proizvodnje novih avtomobilov v EU se je realni prihodek v trgovini z motornimi vozili v prvih dveh mesecih medletno znižal za 3,9 %.

7. Gradbena dela: 5,8 % (I 22/I-I 21)

Vrednost v januarju 2022 opravljenih gradbenih del je bila medletno višja za 5,8 %. Višja je bila le vrednost del na gradbenih inženirskih objektih (za 10,0 %), nižja pa je bila vrednost del na stavbah (za 4,4 %) in vrednost opravljenih specializiranih gradbenih del (za 3,0 %). Rast cen stanovanjskih nepremičnin je bila v letu 2021 15,7-odstotna (v 2020 10,6-odstotna), najizraziteje so se zvišale cene novih stanovanj (za 20,2 %).

8. Cene življenjskih potrebščin: 5,4 % (III 2022/ III 2021)

V marcu 2022 so bile življenjske potrebščine na mesečni ravni cenejše za 1,1 %, na kar so najbolj vplivale nižje cene električne energije (zaradi oprostitve plačil določenih prispevkov), ki so k deflaciji prispevale -1,6 odstotne točke. Na letni ravni so cene življenjskih potrebščin dražje za 5,4 %. V enem letu so največji vpliv (1,3 odstotne točke) imele višje cene naftnih derivatov (bencin se je podražil za 30,3 %, dizelsko gorivo za 29,5 % in tekoča goriva za 12,1 %), dražja hrana (za 6,9 %), izdelki in storitve iz skupine stanovanjske in gospodinjske opreme in tekoče vzdrževanje stanovanj (za 8,5 %).

9. Število delovno aktivnih: 3,1 % (I 22/I 21)

Januarja 2022 je bilo število delovno aktivnih oseb medletno večje za 3,1 % (910 tisoč). V enem letu se je število delovno aktivnih oseb najbolj povečalo v predelovalnih dejavnostih (+6.668 oseb), gradbeništvu (5.378 oseb), gostinstvu (4.641 oseb) ter zdravstvu in socialnem varstvu (2.594 oseb). Konec februarja je bilo 64.783 brezposelnih oseb, kar je bilo za 26,4 % manj kot v lanskem februarju. Stopnja registrirane brezposelnosti je januarja 2022 znašala 6,9 % (8,2 % januarja 2020).

10. Povprečna bruto plača: -2,7 % (I 22/I 21)

Januarska povprečna bruto plača, ki je bila izplačana v februarju 2022 (1.924 EUR), je bila v primerjavi z januarjem 2021 za 2,7 % nižja (pri neto plači je bila nižja za 2,6%), glede na januar 2020 pa je bila višja za 6,5 %. Padec je bil pričakovan, saj so bili lani izplačani visoki izredni dodatki v javnem sektorju. Povprečna bruto plača v sektorju države (ožja definicija kot javni sektor) je bila tako medletno nižja za 13,3 %. V zasebnem sektorju se je medletno rast plač znižala na 3,4 %.

*Upoštevani statistični podatki, znani do 31. marca 2022

1 Posli oplemenitenja obsegajo spreminjanje, izdelavo, sestavljanje, izboljšavo in prenovo blaga s ciljem, da se proizvede nov ali resnično izboljšan izdelek.

NASVETI

Hitri poslovni nasveti

Za vas smo pripravili poslovne nasvete, ki so vam lahko v pomoč pri vašem poslovanju.

Nasvet št. 1: Kako lahko na najbolj enostaven način prispevate k zmanjševanju odpadkov in zdravju zaposlenih?

Odgovarja direktor Zbornice komunalnega gospodarstva Sebastijan Zupanc: »Kljub temu da imamo v Sloveniji zdravo in kakovostno pitno vodo, se pogosto dogaja, da mnogi raje posegajo po predpakirani vodi, to je po vodi v plastenkah in drugi embalaži, ki okolje obremenjuje veliko bolj kot voda iz pipe. Predvsem v podjetjih in drugih organizacijah je pogosta praksa, da na sestankih, srečanjih in drugih dogodkih ponujajo predpakirano vodo ali imajo v svojih prostorih avtomate s predpakirano vodo.

Pri Zbornici komunalnega gospodarstva smo zaradi tega pričeli z iniciativo Voda iz pipe, ki je del vseslovenske komunalne pobude Skupaj za boljšo družbo. Podpornika iniciative sta tudi Ministrstvo za okolje in prostor in Ministrstvo za zdravje. Naš cilj je, da pitje pitne vode iz pipe postane vsakodnevna praksa v organizacijah ter prva izbira zagotavljanja vode pri organizaciji dogodkov.

Vsem organizacijam, ki stremijo k ciljem družbeno odgovornih organizacij, ponujamo tudi možnost pridobitve certifikata Voda iz pipe, s katerim jih želimo spodbuditi, da v svojih prostorih in na dogodkih, ki jih organizirajo, ponujajo pitno vodo iz pipe in k njenemu pitju spodbujajo tudi zaposlene, partnerje in ostale deležnike. Obenem želimo širiti zavedanje, da je pitje pitne vode iz pipe bolj zdravo in okolju prijaznejše kot poseganje po predpakirani vodi.

S pridobitvijo certifikata boste pokazali, da vam skrb za okolje in ohranjanje naravnih virov ni samo vrednota, temveč način delovanja. Hkrati pa boste izpostavljeni kot primer dobre prakse, ki bo lahko za zgled mnogim drugim.«

Če imate vprašanje glede postopkov in pogojev za pridobitev certifikata Voda iz pipe ali bi želeli izvedeti več, pišite na e-naslov komunala@gzs.si ali pokličite na telefonsko številko 01 5898 484. Informacije so dostopne tudi na spletni strani Zbornice komunalnega gospodarstva.

Več o certifikatu Voda iz pipe

Nasvet št.2: Morate obračunati DDV, pa ne veste kako?

Odgovarja Mateja Habjan iz Infocentra GZS: »Nekatera podjetja imate svoje računovodske službe, ki podrobno poznajo davčno zakonodajo, drugi imate za to dejavnost najete zunanje izvajalce. Davek na dodano vrednost in celotna davčna zakonodaja je izredno široko področje in hitro se znajdemo v dilemi, npr. ali sem pravilno razumel to tolmačenje ali se to nanaša na naš primer ...

Na GZS se zavedamo, da se ob poslovanju, še zlati ob poplavi zakonskih in podzakonskih aktov, pravilnikov, ki urejajo posamezna področja, tudi davčno zakonodajo, hitro znajdemo pred dilemo. Zato smo za vas vzpostavili svetovalni center Infopika, ki članom GZS pomaga z odgovori na določena vprašanja.

Strokovnjaki z različnih področij so članom GZS na voljo od ponedeljka do petka po objavljenemu urniku na naši spletni strani. Na vprašanja s področja davka na dodano vrednost odgovarja naš strokovnjak z dolgoletnimi izkušnjami, vsak ponedeljek in sredo med 9. in 10. uro.

In kako do svetovanja? Vsak delovni dan lahko pokličete na našo telefonsko številko 01 5898 000, nam zaupate naziv ali davčno številko vašega podjetja ter telefonsko številko, na kateri boste dosegljivi v času svetovanja. Ob dogovorjenem času vas bomo poklicali in prevezali s strokovnjakom. Lahko nam tudi pišete na info@gzs.si.«

Urnik in področja svetovanj Infopike lahko preverite na spletni strani GZS.

Več o svetovanju Infopika

Nasvet št.3: Kako razrešiti možne nesporazume med delodajalcem in zaposlenimi?

Odgovarja Metka Penko Natlačen, namestnica direktorja Pravne službe GZS in vodja CiSM: »Odgovor je kompleksen, a obenem enostaven. Marsikatero podjetje se je znašlo v težavah v razmerjih med zaposlenimi ter med zaposlenim in podjetjem. Kaj v tem primeru narediti? Svetujemo, da se obrnejo na novoustanovljeni Center za svetovanje, izobraževanje in mediacijo GZS. Center ima več nalog. Prva naloga je izobraževanje za boljše odnose, druga je svetovanje, katere zadeve sodijo v razreševanje tega centra, tretja naloga pa je neposredna podpora postopku mediacije, ki jo center izvaja preko svoje skupine mediatorjev. Gre za specializirane mediatorje za področje delovnega prava.

Ko se stranki sporazumno odločita za mediacijo in sporazumno izbereta mediatorja, mediacija steče po postopku, ki je objavljen na spletni strani Centra za izobraževanje, svetovanje in mediacijo. Njegova posebna kvaliteta je, da je postopek tajen in sporazumen in na nek način sam vodi h končnemu sporazumu.

Pohvaliti je treba delodajalce, ki si prizadevajo razreševati interne razmere ter razmere med njimi in zaposlenimi na ta način.«

Želite izvedite več? Pošljite vprašanje na center_ism@gzs.si. ■

Več o Centru za svetovanje, izobraževanje in mediacijo GZS

Več hitrih poslovnih nasvetov

član | članu

BORZA POSLA

BORZA POSLA je z leti uspešnega delovanja na področju prodaj in prevzemov manjših, zasebnih, slovenskih podjetij postala vstopna točka za vse podjetnike, ki razmišljajo o prodaji svojega podjetja in na drugi strani tiste, ki razmišljajo o prevzemu delujočega podjetja. Ponudbe dragih svetovalnih pisarn s področja investicijskega bančništva smo prilagodili transakcijam z manjšimi, zasebnimi podjetji, možnost tržne prodaje podjetja, dejavnosti ali obrti pa tako približali tudi manjšim slovenskim podjetnikom in obrtnikom. Vsako leto na ta način pomagamo pri prenosu lastništva podjetja več-deset slovenskim podjetnikom. Vsem članom GZS nudimo BREZPLAČEN uvodni posvet na temo vrednosti in prodaje podjetja, ter 10% popust na storitve ocenjevanja tržne vrednosti podjetja.

V uvodnem razgovoru bomo poiskali odgovore na tista najbolj pogosta vprašanja podjetnikov, ki razmišljajo o prodaji svojega podjetja, kot so:

- Ali je moje podjetje primerno za prodajo?
- Kdo vse je lahko kupec mojega podjetja?
- Kako kupci gledajo na vrednost podjetja?
- Kakšna je najprimernejša struktura prodaje?
- Kakšne so davčne posledice takšnih transakcij?

Več na: Poslovne priložnosti, delujoča podjetja naprodaj | BorzaPosla.si

API NATURE

S kakovostno ponudbo naravnih prehranskih dopolnil proizvajalcev TONGIL, PHYTOGARDA in MONTEFARMACO, naravnih čistil GREEN EMOTION ter naravne ekološke kozmetike DERMA in AZETABIO skrbimo tako za okolje, kot za zdravje in dvig kakovosti življenjskega sloga naših kupcev.

Posebna ponudba, kolagen, ki se enostavno absorbira v naše celice in daje hitre rezultate.

Ugodna ponudba naravnih prehranskih dopolnil, naravnih čistil, naravne ekološke kozmetike, in medenih izdelkov.

Pošljite individualno povpraševanje na info@apinature.si

NCC LABORATORIJ d.o.o.

Delujemo na področjih poslovnega (družinska podjetja, kooperacije, krizni management) svetovanja, predavanja, delavnice, mentorstvo, poslovni ali osebni coaching, posredujemo pri iskanju vlagateljev (doma in v tujini), izvajamo profiliranje in psihoterapijo vodstvenega teama in vseh zaposlenih…

Članom, GZS nudimo 20% popust ob nakupu knjige Dinamični model vodenja, ki je dobra osnova za nadaljevanje poslovnega svetovanja, ki vam poda nekaj več – tisto piko na i, ki je izginila ali se izgubila v povprečju. Uspešni, ne čakajo, kaj bo prinesel čas, ampak vprašajo in so odprti za inovativne ter uspešne stvari. Pokličite in se dogovorite za sestanek.

J in P d.o.o.

Smo razvojno podjetje na področju hidrodinamičnih modelov in zmanjšanju negativnih vplivov pri distribuciji tekočin. Strokovnjaki v podjetju so združili 25 letne izkušnje na področju tretiranj fluidov, predvsem pa na področju čiščenja vode za pitje. Imamo 17 potrjenih nacionalnih patentov, ter 2 svetovna patenta. Članom GZS nudimo 10% popust ob nakupu izdelkov Kinetic reactor.

Posebne akcije popustov!

Želite povečati svojo prodajo in prepoznavnost, brezplačno?

Vas zanimajo ugodnejše ponudbe produktov in storitev?

Izkoristite sistem Član-Članu GZS!

Član-Članu – Katalog GZS
clan-clanu.gzs.si

Gospodarska zbornica Slovenije

FINANČNI NASVET

Neznosna teža denarja

Širjenje prakse zaračunavanja negativnih obrestnih mer na poslovne presežke kot izziv.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Foto: Žare Modlic

Izziv za poslovodstvo: *Smo srednje velika trgovska družba, ki je pretežno osredotočena na B2B stranke v Sloveniji in v tujini. Zadnji dve leti smo poslovali kljub izzivom pandemije precej dobro, saj smo osredotočeni na elektronsko opremo, ki je ključna za izpeljavo digitalizacije v procesih podjetij. Naš ROE raste, hkrati pa se nam krepijo povprečna denarna sredstva na računih. Tuji kupci pogosto plačajo celo po avansu, medtem ko dobavitelji ne ponujajo več ugodnejše cene pri našem hitrem plačilu. Ne vemo sicer, kako dolgo lahko to stanje traja, vendar ustvarja del negativnega finančnega izida, saj ob odsotnosti finančnega dolga ne prejmemo donosov na denarna stanja pri poslovnima bankama, s katerima sodelujemo. Ti zaračunavata negativno depozitno obrestno mero. Ali naj zavoljo tega del teh sredstev izplačamo lastniku v obliki izredne dividende? V roku 2-3 let sicer načrtujemo večjo investicijo v logistično halo in nam bodo ta sredstva prišla prav.*

Foto: Depositphotos

Donosi na denarna sredstva ne smejo narekovati pomembne kapitalske odločitve

Umeščenost vaše družbe v verigo vrednosti kaže, da se denarni presežki trenutno kopičijo pri vas. Možnost, da navedeni trend umirite, predstavljajo plačila vaših kupcev. Na voljo imate možnost, da račune izdate nekoliko kasneje ali pa, da eksplicitno ob vsaki prodajni pogodbi navedete, da plačilo pred plačilnim rokom ni mogoče. Zavedati se morate, da je ta trend verjetno prehodne narave, saj se obrestne mere na kratkem in dolgem delu krivulje vseeno povečujejo, kar pomeni, da tako visoka likvidnost, kot ste ji bili priča v zadnjih dveh letih, ne bo več na voljo v prihodnosti in bo to manjši izziv. Izplačilo visokih denarnih sredstev bi kapitalsko ošibilo vaše podjetje in zaveze lastnika k dokapitalizaciji v času velike investicije v prihodnosti so vprašljive ter lahko ogrozijo sam projekt. Z večjimi denarnimi presežki lahko tudi povečate strateške zaloge določenih polizdelkov, ki jih potrebujete v poslovnem procesu, sploh če ocenjujete, da se bo njihova cena v kratkem povečala in so morda ogrožene dobave. Ta odločitev je odvisna od razpoložljivosti prostorov za dodatne zaloge, kot tudi od stroška zavarovanja zalog. Prav tako vam nihče ne more zagotoviti, da te zaloge že čez 1 do 2 leti morda ne bodo vredne na trgu celo manj, ker bo prišlo na zadevnem trgu do spremenjenih okoliščin, zato ta usmeritev ni brez tveganj. Večje denarne presežke lahko znižate tudi z nekoliko hitrejšim izplačilom nagrad ali plač zaposlenim, če je seveda to po posvetovanju s kadrovsko službo smiselno in bo morda celo spodbudilo produktivnost ter zmanjšalo obrat zaposlenih.

Visoka denarna sredstva niso le breme, temveč tudi priložnost za doseganje ugodnih pogojev financiranja.

Obremenitev visokih denarnih presežkov lahko pomeni še nekaj mesecev negativen finančni izid, vendar so ta sredstva zelo pomembno zagotovilo financerjem vaše investicije. S tem bo tržna obrestna mera na posojilo precej verjetneje bolj ugodna kot sicer, saj bo vaš profil tveganja nižji. Tako je potrebno višje denarne presežke vseeno ocenjevati z nekoliko bolj strateškega, srednjeročnega nivoja. Poplavi likvidnosti danes težko uidemo, vendar je vedno odprto vprašanje, kaj lahko prihodnost prinese pri vaših kupcih. Če boste v času izzivov kupcem nudili daljše plačilne roke in s tem zniževali svoja presežna denarna sredstva, to lahko pomeni dodaten potencial za doseganje nadpovprečne donosnosti tudi v razmerah, ko se agregatno povpraševanje po vaših proizvodih na trgu znižuje. S tega vidika je nadpovprečna denarna rezerva na aktivi varen pristan, ki ga skrbno upravljate do obdobja, ko vas čaka investicija. ■

KREATIVNI NASVET

Iz prakse za prakso

Spoznajte, kako poteka inšpekcijski postopek, in bodite samozavestni, ko vas obišče inšpektor.

Andrejka Grlić

Foto: osebni arhiv

V svoji dolgoletni karieri tržne inšpektorice, od tega skoraj 15 let na čelu tržnega inšpektorata, sem dobro spoznala poslovanja podjetij in tudi to, s kakšnimi težavami se srečujejo.

Vedno sem se trudila ovreči mit, da so podjetniki tisti, ki goljufajo. Podjetja načeloma želijo poslovati pošteno in zakonito. Vendar pa morda ne poznajo zakonodaje oziroma se ne znajdejo v morju predpisov, ki so – roko na srce – pogosto zelo nejasno napisani. Podjetnikom je težko priti do dodatnih informacij, ki jih potrebujejo, da bi se v dani situaciji odločili pravilno. To velja zlasti za mala podjetja, ki nimajo za seboj celega štaba pravnikov in svetovalcev.

Kot pravnica sem se tudi sama nemalokrat znašla pred dilemo, kaj pomeni posamezna določba v zakonu. Kako so se pred istimi določbami zakona znašli tisti, ki nimajo pravnega znanja, ne smem niti pomisliti. Eno od priporočil OECD je, da morajo biti predpisi, ki se sprejemajo, jasni in razumljivi, ne da bi potrebovali dodatna pojasnila. Žal je to še vedno le priporočilo.

Sedaj, ko nisem več v vlogi nadzornega organa, imam priložnost, da svoje znanje in izkušnje delim s podjetji, predvsem z nasveti, kako poslovati na zakonit način, da bi se izognili obiskom inšpektorjev. Hkrati pa jih napotim tudi na katero manj znano določbo, povezano z delovanjem inšpekcij, kako postopati v primeru ugotovljene kršitve, kako jo čim prej odpraviti in se izogniti kaznovanju.

Pogosta vprašanja ob obisku inšpektorjev

Tukaj so odgovori na tri pogosta vprašanja, s katerimi se srečujejo podjetja ob obisku inšpektorjev.

Eden od vedno prisotnih dvomov je, ali se splača pritožiti (vložiti zahtevo za sodno varstvo) ali izkoristiti možnost in plačati polovično globo. Seveda je odločitev na podjetniku. Da bi se podjetnik pravilno odločil, mora vedeti, da bo v primeru vložitve zahteve za sodno varstvo izgubil možnost plačila polovične globe. Če sodišče potrdi odločbo prekrškovnega organa, bo moral plačati celotno globo in še sodne stroške. Na seminarjih so pogosta vprašanja, ali se splača na »zalogo« plačati polovično globo, potem pa se pritožiti. Žal to ni možno.

Kako je v primeru, ko podjetje nenapovedano obišče inšpekcija, direktor pa ravno takrat nima časa. Kaj lahko storite? Ali lahko odslovite inšpektorja in mu ostro poveste, da nimate časa, da bi se sedaj ukvarjali z njim, naj se najavi in pride kdaj drugič? Tega raje ne počnite. Morate se zavedati, da ima po Zakonu o inšpekcijskem nadzoru inšpektor pravico, da opravi nadzor brez predhodnega obvestila ter brez dovoljenja odgovorne osebe, in da lahko vstopi v prostore in na zemljišča ne glede na delovni čas. Če boste inšpektorju onemogočili nadzor, vas lahko doleti globa zaradi oviranja. Tega pa si seveda ne želite. Zavezanec lahko inšpektorju, ki nima odločbe pristojnega sodišča, odkloni le vstop v stanovanjske prostore. Da ne bo pomote, inšpektor se seveda lahko tudi predhodno najavi, če glede na vrsto nadzora oceni, da je to primerno.

V zakonu o inšpekcijskem nadzoru je zanimiva še ena določba, na katero so podjetniki premalo pozorni. Gre za kršitev načela kontradiktornosti, zaradi česa bo odločba zagotovo »padla« v postopku pritožbe. V primeru, da pri inšpekcijskem nadzoru odgovorna oseba ni prisotna, inšpektor lahko opravi vsa dejanja v postopku in izvede vse dokaze. Vendar, če ne gre za nujne ukrepe, mora inšpektor pred izdajo odločbe zavezancu vročiti zapisnik in mu omogočiti, da se v določenem roku, ki ne sme biti krajši od 48 ur, pisno ali ustno izjavi o ugotovljenih dejstvih in okoliščinah. Šele po poteku tega roka inšpektor lahko izda odločbo. ■

Še več o dilemah in inšpekcijskih postopkih lahko izveste na delavnici »Iz prakse za prakso«, ki bo 10. maja 2022 na Gospodarski zbornici Slovenije.

Informacije in prijava na delavnico

Občina Lendava

Lendava doživlja podjetniški in turistični preporod

Spodbujata ga predvsem industrijska in poslovna cona ter Vinarium Lendava, najvišji razgledni stolp v Sloveniji.

Ključni gospodarski dejavnosti občine Lendava sta turizem in kmetijstvo, zlasti vinogradništvo. Veliko pozornost pa posvečajo razvoju podjetništva. V ta namen so uredili industrijsko in poslovno cono, da bi spodbudili razvoj mikro, malih in srednje velikih podjetij, ki bi ustvarjala nova delovna mesta z višjo dodano vrednostjo. To jim uspeva, saj je cona precej pospešila gospodarski utrip v Lendavi; v njej so namreč svoj prostor našla tudi hitro rastoča podjetja, ki v precejšnji meri krepijo rast skupnega prihodka lokalnega gospodarstva. Po vrednosti investicij na prebivalca pa lendavska občina dosega prvo mesto v Pomurski regiji.

V soboto otvoritev Zipline Vinarium

V soboto, 16. aprila, je Občina Lendava ob 10. uri svečano odprla Zipline Vinarium. Na njem sta z začetne točke v neposredni bližini Piramide v Lendavskih Goricah in do končne točke v bližini razglednega stolpa Vinarium Lendava speljani dve vzporedni jeklenici, kar bo omogočalo, da se lahko sočasno spustita dve osebi. Nekaj več kot 500 metrov dolgi jeklenici na najhitrejši točki omogočata spuščanje med 50 in 60 kilometrov na uro. Prvi se je po jeklenici spustil smučarski skakalec Cene Prevc.

Industrijska in poslovna cona že skoraj polna

Da bi privabili čim več investitorjev, so v Občini Lendava z odlokom znižali točko za odmero komunalnega prispevka. Ne brez uspeha, saj naložbe napovedujejo nova podjetja, v zadnjem letu pa so v industrijsko in poslovno cono pritegnili tri tuja in eno domače podjetje. Eno domače podjetje pa bo v kratkem vlagalo v zmogljivosti za raziskave in razvoj.

Industrijsko in poslovno cono so že v precejšnji meri zapolnili, na voljo je le še eno zemljišče. Načrtujejo pa vzpostavitev nove cone, ki je dobila tudi prostor v prostorskih aktih in zanjo že nakupujejo zemljišča.

Najpomembnejši projekti v Občini Lendava

- Rekonstrukcija ceste Čentiba – Zatak z dograditvijo kolesarske steze.
- Izgradnja čistilne naprave na Hotizi.
- Začetek gradbenih del na relaciji Genterovci – Radmožanci projekta 'Kolesarska steza Lendava-Dobrovnik-Kobilje'.
- Začetek gradbenih del na relaciji Dolga vas–Lendava–Trimlini projekta 'Kolesarska steza Lendava–V. Polana–Črenšovci'.
- Začetek gradnje športno-rekreacijskega parka pri Dvojezični srednji šoli Lendava.
- Izbor izvajalca za obnovo lendavskega gradu.
- Prijava projekta 'Hiša obrti in rokodelstev'.

Živahen turistični utrip

Turistični utrip v Lendavi določata tamkajšnje terme in razpršeni hotel Vinarium. Njegova posebnost je, da so njegove zmogljivosti razpršene po območju celotne občine in ponudbo oblikujejo različni lokalni ponudniki, kar gostom omogoča, da Lendavo in njeno okolico doživijo še bolj pristno. Ključna turistična znamenitost občine pa je Vinarium Lendava, najvišji razgledni stolp v Sloveniji, okoli katerega gradijo ponudbo predvsem za tiste, ki si želijo adrenalinskih doživetij.

Pomembni znamenitosti sta tudi lendavski grad, v katerem domuje Galerija-Muzej Lendava ter Murska šuma, ki predstavlja edinstveno naravno gozdnato krajino ob reki Muri.

Lendava je svetovna prestolnica bograča, pri čemer so se vpisali v Guinnessovo knjigo rekordov, saj so ga v okviru lanskega tedna kulinarike (Festivala Vinarium) skuhali in postregli kar 1801 kilogram.

občina LENDAVA
LENDVA község

ČLANSTVO GZS

Novi člani GZS o tem, zakaj so se včlanili

Gospodarska zbornica Slovenije je tudi v zadnjem mesecu pridobila nove člane. Nekatere smo vprašali o razlogih za njihovo včlanitev.

Tanja Jamnik, GZS

Turizem, prevozi, šola vožnje Prah Sevnica, d.o.o. – nov član GZS – Združenja za promet

»V GZS sem se včlanil zaradi pritoka ažurnih in preverjenih informacij ter podpornega okolja, ki mi ga ponuja okrilje zbornice glede spremembe zakonodaje na trgu dela. V našem podjetju se ukvarjamo s prevozništvom, varstvom pri delu, avtošolo in turizmom, kjer so zaradi narave dela in nestabilnega okolja pravočasno prejete informacije zame ključnega pomena,« je poudaril **direktor Anton Prah**.

MedDev Rešitve, Marica Elena Podboršek s. p. – nov član GZS – Zbornice MedTech Slovenija

»V lanskem letu sem stopila na samostojno podjetniško pot. S svojim znanjem in izkušnjami iz strokovnega regulatornega področja za medicinske ter in vitro diagnostične medicinske pripomočke delujem povezovalno v slovenskem prostoru in širše. Za deležnike v sistemu poiščem strateške rešitve za njihove izzive, povezane z implementacijo novih evropskih zakonodajnih zahtev.

Za članstvo v Gospodarski zbornici Slovenije – Zbornici MedTech Slovenija sem se odločila zaradi visokih etičnih standardov, ki jih zagovarja, vizije in poslanstva in zato, ker si skupaj deliva cilj zagotavljanja varnih in učinkovitih pripomočkov za pacienta. Članstvo mi omogoča boljšo prepoznavnost in seznanitev z vsemi aktualnimi novicami s področja, ki se nenehno razvija in ponuja inovativne rešitve,« je povedala **direktorica Marica Elena Podboršek**.

M.I.T.I.C. d.o.o. – nov član GZS – Podjetniško-trgovske zbornice

»8. marca 2022 sem sama sebi podarila članstvo v Sekciji ženskih podjetnic pri Podjetniško-trgovski zbornici v GZS. Takoj sem se aktivno vključila, tudi kot povezovalka programa na konferenci Dan ženskega podjetništva. Prednost usmerjenega povezovanja podjetnic je neprecenljiva, še posebej v hitro spreminjajočem se okolju. S podporo in sodelovanjem namreč lahko osvetlimo pomembne teme ter združujemo na videz nepovezana področja delovanja, zato je bilo in bo, sploh v podjetniških krogih, moje vprašanje vedno: "Kako vam lahko pomagam?"« je dejala **direktorica in lastnica Ana Maria Mitić**. ■

Pridružili so se nam:
LES GRADNJA SRABOČAN d.o.o.
TAKTOR TIMBER d.o.o.
GOOYA d.o.o.
ŠOLA VOŽNJE PRAH SEVNICA d.o.o.
AneFill d.o.o.
FRAST, d.o.o., KRANJ
ADAMLJE 3 d.o.o.
HIDROTISK d.o.o.
JERNEJ LESKOVŠEK S.P.
PLANETA d.o.o. Ljubljana
LESNA VRATA d.o.o.
M.I.T.I.C. d.o.o. Ljubljana
PricewaterhouseCoopers d.o.o.
MEDNARODNI FORUM ZNANSTVENO RAZISKOVALNIH FARMACEVTSKIH DRUŽB, GIZ
HARAS d.o.o.
MATEJA KOŠNIK s.p.
METALNA POWER d.o.o.
DRAME SILVO S.P. GRAFS
VITAMED SKUPINA d.o.o.
Naila Sluga
SLD d.o.o.
BIRO ZUPAN, d.o.o.
YM CONSTRUCTION, d.o.o.
SINECON d.o.o.
PRUSNIK & PARTNERJI D.O.O.
MedDev Rešitve, Marcia Elena Podboršek s.p.

VSG

Za uspešno izvedbo ciljev bo ključno sodelovanje

Na 16. Vrhu slovenskega gospodarstva na Brdu pri Kranju so številni gospodarstveniki, člani Gospodarske zbornice Slovenije, in predstavniki politike obravnavali načrte za prihodnost. Vodilo za razpravo in dogajanje je bil strateški dokument Horizonti prihodnosti.

Ester Fidel in Jerneja Srebot, foto: Kraftart

V središču 16. Vrha slovenskega gospodarstva, ki se ga je udeležilo preko 350 gostov – članov GZS in predstavnikov politike, je bil strateški razvojni dokument Horizonti prihodnosti. Ta med ključne pogoje razvojnega preboja Slovenije uvršča usposobljene kadre, stabilne vire financiranja, okrepljena vlaganja v raziskave in razvoj ter učinkovit socialni dialog.

Predsednik GZS Tibor Šimonka je v svojem nagovoru naglasil ključne teme za gospodarstvo: »Stavimo na zeleni prehod, digitalizacijo in avtomatizacijo, e-mobilnost …, ker le tehnološki napredek gospodarstva ohranja našo konkurenčnost. Zato smo med ključne pogoje razvojnega preboja uvrstili izobraževanje kadrov, višja vlaganja v raziskave in razvoj, stabilne vire financiranja in tesnejši socialni dialog … Ob upoštevanju ciljev in ukrepov, ki jih definirajo Horizonti prihodnosti, lahko ustvarimo resnično trajnostno krožno gospodarstvo evropsko integrirane Slovenije – družbe znanja in blaginje.«

Predsednik vlade Janez Janša se je zahvalil za vso pomoč in solidarnost z Ukrajino, gospodarstvenikom pa posebej tudi za uspešno ukrepanje in boj v času pandemije. Realna gospodarska rast v lanskem letu je nadoknadila padec v letu 2020, rast pa kažejo tudi prve številke v letošnjem letu. »Če bomo ta tempo gospodarske rasti nadaljevali, ne bo problemov. Verjamem, da bomo ali bodo odločevalci v prihodnjih letih naredili vse s svoje strani, prav tako pa tudi vi, ki ste za krmilom.« Predloge v dokumenta Horizonti prihodnosti je označil kot pogumne, saj »kažejo na samozavest slovenskega gospodarstva«.

Gospodarski minister Zdravko Počivalšek je poudaril, da je v hitro spreminjajočem se okolju treba uporabiti vse mehanizme za ohranitev tehnoloških in drugih kompetenc, ki jih imamo. Globalni izzivi so povezani tudi z energetskim vprašanjem ter zeleno in digitalno preobrazbo gospodarstva. Okoljski, zeleni, trajnostni oziroma krožni kriteriji pridobivajo na veljavi, ko se odloča o podeljevanju

finančnih spodbud oziroma sredstev – tako na bankah kot tudi na razpisih.

Abdullah Bahaa, izvršni direktor družbe Iskraemeco, je spregovoril o svojih izkušnjah v Sloveniji. Od 2008 vidi velike pozitivne premike na področju gospodarstvu, a tudi priložnosti za izboljšave. Start-upi imajo po njegovih besedah odlične ideje, pogosto pa jim primanjkuje znanja s področja upravljanja, trženja in internacionalizacije. Za zamejitev bega možganov predlaga večjo razbremenitev plač in uvedbo razvojne kapice na prispevke.

»Slovenija mora postati socialno-ekološko tržno gospodarstvo«

Razvojni dokument Horizonti prihodnosti je zapisan tako, da bo mogoče spremljati njegovo uresničevanje. **Generalni direktor GZS Aleš Cantarutti** je poudaril, da mora »Slovenija z usposobljenimi, zadovoljnimi ljudmi in sodobnimi tehnologijami postati socialno-ekološko tržno gospodarstvo.«

Cilje zelenega prehoda, digitalizacije in reindustrializacije je predstavila **izvršna direktorica GZS za industrijsko politiko Vesna Nahtigal**. Poudarila je, da slovensko gospodarstvo ne le sledi viziji EU v smeri dvojnega prehoda, ampak so prav podjetja pogosto tista, ki prva zaznajo potrebo po prebojnih spremembah. Da bomo dosegli zastavljeni cilj ogljične nevtralnosti do leta 2050, potrebuje Slovenija zanesljivo oskrbo z energijo, hkrati mora zagotoviti lastno surovinsko oskrbo in pri tem izkoristiti potencial odpadkov in sekundarnih surovin. Uspešna digitalna preobrazba je drugi ključni izziv tako gospodarstva kot družbe. Dosegljiv cilj do leta 2030 je uvrstitev Slovenje med pet najuspešnejših držav po indeksu digitalnega gospodarstva in družbe. Čas digitalizacije zahteva nenehno razvijanje novih kompetenc zaposlenih, s tem pa tudi prilagajanje različnih programov izobraževanj tem novim zahtevam. Tu ima pomembno vlogo reindustrializacija, ki je ključnega pomena za zmanjševanje strukturnih neskladij in enakomernejši razvoj regij, izboljšanje kompetenc zaposlenih, hitro zapolnjevanje kadrovske vrzeli ter fleksibilno prilagajanje zaposlovanja tujcev.

Generalni direktor GZS Aleš Cantarutti je prikazal cilje s področja povezljivosti ter vloge države in finančnega sistema. Povezljivost vključuje tako

socialni dialog, kjer si ne želi zgolj njegove oživitve, temveč dviga usposobljenost socialnih partnerjev kot internacionalizacijo slovenskega gospodarstva, kjer je pomembna določitev strateških trgov in aktivnejša prisotnost na teh trgih z gospodarskimi predstavništvi. Pospeševanje mednarodne vpetosti slovenskega gospodarstva mora potekati tudi preko transporta in logistike. Kvalitetno izkoriščanje strateške pozicije na področju logistike pomeni promoviranje najhitrejše, najbolj ekonomične in najbolj ekološko sprejemljive poti za dostop do zalednih trgov. Gospodarstvo potrebuje sodobno in kakovostno infrastrukturo za nadaljnji razvoj, zato so nenehna vlaganja v izgradnjo in posodobitev infrastrukture ključna za izkoriščanje priložnosti, ki jih ponujajo nove tehnologije, kar je »prava cesta na poti v družbo prihodnosti«. Izpostavil je tudi pomen države in bančnega sistema. Pomemben dejavnik za nadaljnji preboj gospodarstva predstavljajo MSP. Nujno je spodbujanje in ohranjanje domačega lastništva MSP ter nasledstva družinskih podjetij. Zavzel se je za primerno plačno politiko, ki omogoča motivacijo in nagrajevanje zaposlenih, v čemer vidi ključ za privabljanje tujih strokovnjakov in preprečevanje bega možganov, odpravo plačne vrzeli med spoloma, davčno razbremenitev gospodarstva in stroškov dela ter debirokratizacijo. Zagovarja tudi stabilno in kontinuirano sofinanciranje investicij na področju zelenega in digitalnega prehoda.

Marko Drobnič, predsednik uprave Taluma, je predstavil sklop, ki je vključeval cilje zelenega prehoda in digitalizacije. Poudaril je, da je iluzorno pričakovati, da se bo zeleni prehod zgodil sam od sebe, pri tem pa pozval k ambicioznemu sprejemanju ukrepov in agilnem prilagajanju stalno spreminjajoči se situaciji. Na področju zelenega prehoda je ključni cilj doseči nizkogljičnost in krožno gospodarstvo. Naglasil je tudi nujnost surovinske oskrbe in pomen oskrbovalnih verig. Ta čas po Drobničevem prepričanju kaže, da je ključno ohranjati celotne oskrbovalne verige od same proizvodnje materialov naprej čim bližje, dodatne povečane potrebe po materialih pa zagotavljati s krožnim gospodarjenjem. Nujno je tudi prilagajati izobraževalne vertikale potrebam v gospodarstvu, izzivom, ki jih dinamika omogoča, ter možnostim, ki jih digitalne tehnologije imajo.

Spletno orodje Horizontov prihodnosti je po njegovem mnenju odlična platforma za spremljanje napredka in konkretizacijo ciljev. »Tisto, kar se mi zdi zelo pomembno, je, da ga bomo sooblikovali tudi še naprej glede na dinamiko v poslovnem okolju, in ga nadgrajevali, hkrati pa ga bomo zelo frekventno tudi spremljali,« je izpostavil.

Dr. Iztok Seljak, glavni direktor podjetja Hidria Holding, vidi prihodnost Slovenije in sveta v tem, da se globalni izzivi naslavljajo z inovativnimi pristopi, kreativnostjo, inovacijami, večjo družbeno odgovornostjo. Poudaril je pomen povezovanja med vsemi ključnimi deležniki – gospodarstvo, znanost, šolstvo, politika … Nujno je preseganje sedanje neusklajenosti med vizijami in strategijami ter njihovem izvajanju.

Povezljivost se je na dogodku izkazala za eno ključnih vsebin razprave, zato je po dogodku še enkrat poudaril, da je za uresničevanje zadanih ciljev pomembno sodelovanje. »Tudi nastanek Horizontov prihodnosti ima te temelje. Naredili smo jih skupaj, s skupnim delom, zato, ker vanje verjamemo, predvsem pa zato, ker bomo skupaj stali tudi pri njihovem uresničevanju in na ta način uspeli,« je sklenil.

Dr. Marjan Rihar, direktor Zbornice elektronske in elektroindustrije GZS, je spregovoril o reindustrializaciji. Kot nujno je izpostavil zapolnitev kadrovskih vrzeli, nujna je tudi sistemska prenova izobraževalnega sistema na vseh ravneh ter poenostavljen prehod izmenjave kadrov med RR sfero in gospodarstvom. Vse bolj pa bomo po njegovem morali govoriti tudi o trajnostnih kompetencah. Strateške usmeritve slovenske industrije morajo biti načrtovane tako, da je razvojni cikel

nepretrgan in na koncu realiziran skozi trg. V smislu decentralizacije je nujno, da so v načrtovanje regionalnih programov vključeni tudi gospodarstveniki. »Industrializacija je svojevrsten izziv. To ne pomeni gradnjo novih dimnikov, gre za visoke tehnologije, v Sloveniji smo vodilni na marsikaterem tehnološkem področju in to moramo izkoristiti,« je poudaril.

»Vesel sem, da je bila reindustrializacija sprejeta v polnem smislu in pomenu te besede, torej z možgani, s čistimi tehnologijami, v zeleno prihodnost,« je dejal.

Razvojni dokument Horizonti prihodnosti je zasnovan tako, da bo mogoče spremljati njegovo uresničevanje.

O vlogi države in finančnega sistema je spregovorila **Sabina Sobočan, direktorica podjetja Varis Lendava**. Pozvala je h korenitemu zmanjšanju birokratskih ovir, s katerimi se srečujejo podjetja, med katerimi je kot enega izmed problemov izpostavila predvsem dolgotrajne postopke pri pridobivanju razpisov. Med pomembnimi cilji je navedla davčno razbremenitev, debirokratizacijo ter povezano in učinkovito podporno okolje. Prihodnost slovenskega gospodarstva je namreč v največji meri povezana s konkurenčnostjo države kot celote, saj danes ne tekmujejo več podjetja, temveč države. Opozorila je tudi na zagotavljanje zanesljivosti virov financiranja, pri čemer je nujna večja vpetost v pripravo EU razpisov. Zagovarjala je tudi podporo pri uvajanju nasledstva v družinskih podjetjih in se zavzela za spodbujanje ženskega podjetništva.

Po predstavitvi je povedala, da je z Vrhom slovenskega gospodarstva zelo zadovoljna in se že veseli ponovnega srečanja čez šest mesecev, ko bo že moč pogledati dotedanje rezultate. »Horizont je ena pika na i za vzpostavitev konkurenčnega okolja za podjetja in za izvoznike, in upam, da bo država in tudi politika sledila našim zahtevam,« je poudarila.

»Čaka nas zares trdo delo«

Vesna Nahtigal, izvršna direktorica GZS za industrijsko politiko, je dogodek označila za uspešen, predvsem pa je po njenem najpomembnejše sporočilo dogodka to, »da smo skupaj ustvarili dokument, ki priča dejanske potrebe slovenskega gospodarstva, znanstveno raziskovalne sfere in tudi države, zato da nam bo jutri lepše. Verjamem, da lahko tako pripravljene dokumente in vsebine, če imamo vsi iste interese, tudi realiziramo, za dobro Slovenije.«

Tudi **Aleš Cantarutti, generalni direktor GZS**, je bil glede odziva gospodarstvenikov optimističen, je pa to po njegovem šele začetek. »Od tukaj naprej nas čaka zares trdo delo. Mi bomo spremljali, kako uspešna bo pri uresničevanju teh idej in pobud gospodarstva po eni strani vlada, zavedam pa se, da moramo svoje dodati tudi zaposleni na Gospodarski zbornici Slovenije in seveda gospodarstveniki.«

Udeleženci, ki so sodelovali v razpravi, so dogodek pohvalili in izrazili strinjanje s ključnimi področji in cilji, predlagane ukrepe pa označili kot relevantne in konkretne.

Damijan Dolinar, predsednik uprave SID banke, je poudaril, da moramo ob vseh spremembah, ki se dogajajo, v center našega delovanja postaviti človeka, tako v gospodarstvu kot tudi sicer. »V bližnji preteklosti imamo dve krizi, s katerima smo se spopadli različno. Prva je bila gospodarsko-finančna, kjer je bil odziv počasen in morda premalo odločen, za drugo (covid) pa je bil odziv močan, hiter, tudi gospodarstvo je vstopilo pripravljeno in njegov odziv je bil agilen,« je zatrdil in opozoril, da se je treba tudi naslednjih izzivov lotiti z agilnostjo in pogledom na dolgi rok. Ob tem je izpostavil tudi vlogo SID banke, katere naloga naj bi bila prevzemanje tveganj tam, kjer jih drugi financerji ne morejo.

Dr. Mark Pleško, direktor podjetja Cosylab, je opozoril na to, da je Slovencev razmeroma malo, zato se moramo nujno povezovati tudi izven meja. »Bodimo mi, Slovenci, povezovalci ljudi okoli sebe v vsej Evropi. Slučajno imamo svojo državo, ampak naša domovina je Evropa. Dajmo mi povezovati Evropejce, pa bomo tudi vodilni,« je pozval. Opozoril je tudi na problematiko start-up podjetij, ki v Sloveniji še nimajo zadostne finančne podpore in se zato pogosto raje obrnejo po pomoč na Hrvaško.

Borut Potočnik, ustanovitelj podjetja BPMC, je izpostavil: »Evropski končni izdelek je v svetu precej dobro cenjen in dosega visoko ceno, ker svet verjame, da je razvit in narejen s posebno skrbnostjo.

To znamo v Sloveniji narediti – nekaj podjetij je to že dokazalo in dokazuje. Je pa to priložnost, ki jo mogoče vsi skupaj premalo izkoriščamo.« Poudaril je, da za internacionalizacijo potrebujemo dobro mrežo, predvsem pa tudi dober branding, pri čemer si lahko pomagamo s skupnimi močmi in tako povečamo dodano vrednost na zaposlenega v naši državi.

Dekanja Ekonomske fakultete v Ljubljani prof. dr. Metka Tekavčič je opozorila na težave, s katerimi se srečujejo na področju univerzitetnega izobraževanja predvsem v smislu mednarodnega sodelovanja. Pozvala je k ukrepom, ki bi se spopadli s t. i. birokratskim terorizmom, »sedaj, ko gre za nazive naših diplomantov v tujini, kajti želimo samo doseči mednarodno primerljivost, tega pa resorno ministrstvo noče slišati«.

Katja Kraškovic, direktorica in dekanja Gea College, je izrazila zadovoljstvo nad izpeljanim programom, ob tem pa spomnila še na pomen ženskega podjetništva in zbrane pozvala, da »žensko podjetništvo malo bolj podpremo oziroma opogumimo ženske, da bodo na tem tudi več delale.«

Nekdanji predsednik GZS in direktor družbe BSH Hišni aparati Nazarje Boštjan Gorjup je dejal: »Če se spomnite, smo si pred leti na enem izmed vrhov gospodarstva zastavili cilj 60.000 evrov dodane vrednosti, 2.300 evrov povprečne bruto plače na zaposlenega ter 50 milijard izvoza do leta 2025. Danes smo v letu 2022 dva cilja že dosegli. Torej smo dobri, lahko smo ponosni in ni čisto samoumevno, da smo tudi investicijsko zanimivi za domače in tuje investitorje.« Manjša in fleksibilna gospodarstva so po njegovem lahko hitrejša, kar pomeni, da imamo veliko priložnosti, če bomo delovali kot tim.

Tito Zupančič iz Slovensko-nizozemskega poslovnega združenja (SDBP) je izpostavil, da se v Evropi trenutno dogajajo veliki premiki za zeleni preboj, kar ni slučaj. »Imam to srečo, da vodim strateško skupino v svetu za razvoj RS, kjer smo se posvetili ravno tem točkam z nasveti za zeleni preboj. Rekli smo, da bomo znanost potegnili ven iz vitrine, in samo skupaj bomo to potegnili naprej,« je dejal, pri tem pa opozoril, da je ključna hitra odzivnost gospodarstva na novo nastale okoliščine.

O razvijanju pravih kompetenc je spregovorila **Petra Treven Bernat, direktorica podjetja Trescon**: »Ko govorimo o kompetencah, si želim, da vnesemo tudi del kompetenc, ki se nanaša na vrednote. Eno so tehnična znanja in to, kar smo danes poslušali, je nujen okvir in zelo trdo čtivo, zelo malo pa se govori o vrednotah.« Po njenem imamo Slovenci tu ogromno prednosti, če si le lahko definiramo prave trajnostne kompetence in jih tudi upoštevamo ter smiselno vpeljemo v šolski sistem.

Številno občinstvo je najprej s svojim motivacijskim nagovorom navdušil **nekdanji nogometni sodnik in poslovnež Björn Kuipers.** ■

Razvojni dokument Horizonti prihodnosti

Vrh se je začel z video nagovorom **predsednika gospodarske zbornice Ukrajine Gennadiyja Chyzhykova** in ganljivim sporočilom o težkih razmerah v njegovi državi. Kot je poudaril **generalni direktor GZS Aleš Cantarutti** so bili v okviru medzborničnega sodelovanja v zadnjih 10 letih z ukrajinsko zbornico organizirani številni dogodki z namenom povezovanja slovenskih in ukrajinskih gospodarstvenikov. Prepričan je, da se bo tesno sodelovanje nadaljevalo tudi po koncu vojne. GZS je v sodelovanju z ukrajinskim veleposlaništvom v Ljubljani izpeljala akcijo zbiranja pomoči za Ukrajino.

Generalni pokrovitelj PORSCHE SLOVENIJA

Zlati partner Telekom Slovenije

Zlati pokrovitelj triglav

Srebrni pokrovitelj GEN SKUPINA

Bronasta pokrovitelja PETROL Energija za življenje, SKD Banka

BE HEMPY

ŽE 7 LET

Pomagajte si s konopljo

CBD, ki mu lahko zaupate

- Visoka podpora imunskemu sistemu
- Lajša tesnobo
- Odpravlja več vrst bolečin
- Spopada se s tesnobo in depresijo
- Pomaga pri težavah s kožo
- Pomaga pri glavobolih in migrenah

POKLIČITE NAŠE SVETOVALCE IN NAROČITE: 0803429

www.be-hempy.si narocila@be-hempy.si info@be-hempy.si

PODELITEV

Nagrada Feniks podjetju 3 Projekt

GZS - Zbornica poslovno storitvenih dejavnosti (ZPSD) je konec marca podelila nagrado Feniks za projekt leta 2021 na področju management consultinga. Feniksa je prejelo podjetje 3 Projekt za projekt Celovita optimizacija logističnih procesov.

Ester Fidel, GZS; foto: Kraftart

GZS - Zbornica poslovno storitvenih dejavnosti (ZPSD) že od leta 2004 išče in s feniksom nagrajuje kakovost, inovativnost, uspešnost in učinkovitost svetovalnih projektov v gospodarstvu, jih promovira in hkrati spodbuja dobre prakse.

V ožji izbor za nagrado Feniks sta se poleg zmagovalnega projekta uvrstili še podjetji CREApro s projektom »Optimizacija podpornega sistema z uporabo umetne inteligence« za podjetje EK Water Blocks ter Nets s projektom »NETS EXCELLENCE – strokovna delavnica in svetovanje za uvajanje poslovne odličnosti po modelu EFQM« za SPIRIT Slovenija.

Nagrajeni projekt Celovita optimizacija logističnih procesov je podjetje 3 Projekt izvedlo za podjetje Iskraemeco. Komisijo je prepričal kompleksen projekt celovite optimizacije – od nabave preko zalog, pakiranja do transformacije proizvodnih linij in selitve na eno lokacijo. Z njim so v podjetju Iskraemeco povečali produktivnost za več kot 25 %, prihranili skoraj 40 % pri porabi prostora za proizvodnjo ter zmanjšali strošek nekakovosti za več kot 20 %. »Vse projekte jemljemo zelo osebno, saj gre za skupen projekt z naročnikom in to je največja dodana vrednost,« je ob prevzemu nagrade poudaril **Igor Žula, direktor podjetja 3 Projekt**.

Podjetji CREApro in Nets, ki sta se uvrstili v ožji izbor, pa sta prejeli priznanji za posebej kakovostni projekt. Podjetje CREApro je s projektom optimizacije podpornega sistema z uporabo umetne inteligence za podjetje EK Water Blocks prispevalo k povečanju ravni uspešnega poslovanja, k optimizaciji delovnega procesa v oddelku za podporo strankam in uvedbi metode umetne inteligence v procese. Podjetje Nets je za SPIRIT Slovenija razvilo način delavnic in svetovanja, ki pripelje v štirih delavnicah in vmesnem svetovanju do samoocene podjetja ter mu pomaga videti svoje priložnosti za razvoj in transformacijo.

Na slovesni prireditvi sta goste nagovorila **Borut Potočnik, predsednik GZS - ZPSD** in **Violeta Bulc, članica žirije za nagrado Feniks. Dr. Dan Podjed** je v svojem predavanju Človek na krožišču preobrazbe razgrnil prednosti in pasti digitalne preobrazbe v načinu življenja posameznika in družbe ter medosebnih odnosih. **Nenad Šutanovac, direktor GZS-ZPSD**, pa je v sklepnih mislih izpostavil pomen svetovalne dejavnosti in svetovalnih projektov, ki prispevajo k poslovnim preobrazbam podjetja tako, da naročnik in svetovalec združita različna znanja, poglede in izkušnje v novo dodano vrednost za naročnika. ■

Spominski utrinek ob zaključku prireditve (od leve proti desni): Barbara Gunčar, prokuristka podjetja Nets d.o.o., Igor Žula, direktor podjetja Projekt d.o.o., Klemen Riznam, direktor podjetja CREApro d.o.o., Borut Potočnik, predsednik GZS – ZPSD, Majda Dobravc, predsednica komisije za nagrado Feniks, in Nenad Šutanovac, direktor GZS-ZPSD.

PODELITEV

Podeljene nagrade NETKO 2022

Združenje za informatiko in telekomunikacije pri GZS in Register.si sta tudi letos nagradila najboljše spletne projekte na domeni .si.

Maruša Boh, GZS - ZIT; foto: Kraftart

V letu, ko Register.si praznuje 30 let, je Netko 2022 ponovno izbral najboljše med najboljšimi na domeni .si! Nagrade so podelili v osmih kategorijah, obenem pa dodelili še dve posebni nagradi. Nagrado za »naj projekt« je prejela spletna stran kinoteka.si, ki so jo za Slovensko kinoteko zasnovali v agenciji Kofein dizajn. Naziva »naj oglaševalec« in »naj digitalec« je pridobila agencija ENKI.

»EU sredstva, ki bodo v prihodnjih letih na voljo, je potrebno izkoristiti za digitalni preboj Slovenije, lahko bi rekli tudi za razvojno preobrazbo Slovenije in nagrada Netko je pomemben spodbujevalec te zgodbe,« je povedal **Nenad Šutanovac, direktor Združenja za informatiko in telekomunikacije.**

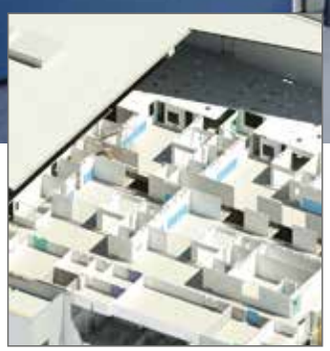
Nagrada Netko je odličje današnjim digitalcem, ki delajo, živijo in ustvarjajo »online«. Na spletu je zrasel bogat ekosistem spletnih projektov, ki si zaslužijo širšo prepoznavnost. Z nagrado komuniciramo slovensko spletno identiteto, podpiramo domače spletne projekte, razvoj, ustvarjalnost in domiselnost ustvarjalcev ter hkrati spodbujamo uporabo nacionalne domene .SI.

Cilj nagrade Netko je spodbujanje odličnosti uporabe spleta kot komunikacijsko-poslovnega orodja in dvig kakovosti ter inovativnosti spletnih rešitev. Netko tako ponuja edinstveno priložnost, da združimo pod isto streho najboljše domače projekte. Da povežemo ustvarjalne ljudi. Da se zahvalimo vsem, ki zaupajo domeni .SI. Z mislijo »Naj bodo projekti Netko res kažipot razvojnega digitalnega humanega preboja Slovenije,« pa je ob tej priložnosti Šutanovac čestital vsem nagrajencem.

On-line podelitev Nagrad Netko je moderator Miha Šalehar prežarčil naslednjim nagrajencem:

- **Naj predstavitev izdelka ali storitve:** projekt: natureta.si, izvajalec: ENKI, naročnik: ETA Kamnik
- **Naj predstavitev podjetja ali start-upa:** projekt: donat.si, izvajalec: Luna TBWA, naročnik: Atlantic Droga Kolinska
- **Naj projekt v turizmu in prostem času:** projekt: hotelheritage.si, izvajalec: spletnaPOSTAJA, naročnik: HGA
- **Naj družbeno odgovoren projekt:** projekt: duol.si/trajnost, izvajalec: spletnaPOSTAJA, naročnik: Duol
- **Naj spletna trgovina:** projekt: natureta.si, izvajalec: ENKI, naročnik: ETA Kamnik
- **Naj spletna stran za otroke in mladino:** projekt: plesno-mesto.si, izvajalec: spletnaPOSTAJA, Naročnik: Plesno mesto
- **Naj projekt javne ali nevladne organizacije:** projekt: kinoteka.si, izvajalec: Kofein dizajn, naročnik: Slovenska kinoteka
- **Naj znanstvene in izobraževalne vsebine:** projekt: informativnidnevi.sgls.si, Izvajalec: Buche, naročnik: SGLŠ Postojna ■

Naziva »naj oglaševalec« in »naj digitalec« je dobila agencija ENKI.



3D detajlni dizajn in integracija
v BIM modele

vrata z napihljivim tesnilom

drsna vrata
za razrede čistosti B in D

predajne komore in oprema

20 let perfekcije v izgradnji čistih prostorov

Gradimo na 20-letni tradiciji in izkušnjah v projektiranju in izgradnji preko 200.000 m² celovitih rešitev čistih prostorov. Ponujamo sodobne tehnološke rešitve čistih prostorov, ki omogočajo našim strankam, da pri izgradnji čistih prostorov zadostijo najbolj strogim predpisom GMP-ja in HSE-ja, optimizirajo poslovne procese in tako povečujejo svojo konkurenčnost. Čiste prostore izdelujemo po individualnih zahtevah naših kupcev, pri čemer sledimo popolni integraciji vrat, medijev, opreme in pohištva ter usklajeni kombinaciji s prezračevanjem in tehnologijami.

Platinasta bonitetna ocena že četrto leto zapored ter sodelovanje z največjimi farmacevtskimi podjetji na eni strani in verigo zanesljivih dobaviteljev na drugi strani nas odlikujejo kot zanesljivega in odgovornega poslovnega partnerja. Projektiranje, izvedba in vodenje velikih projektov nam predstavlja poseben izziv. Ekipa strokovnjakov v lastnem razvojnem centru nenehno razvija nove izdelke, prilagojene našim kupcem, in izboljšave obstoječih. Naše montažne ekipe dajejo velik poudarek varnosti in zdravju pri delu, ponašamo pa se tudi s certifikatom SCC**. Podpiramo kvalifikacijo čistih prostorov v skladu s cGMP, FDA in ISO zahtevami ter zagotavljamo 48-urni servis na področju celotne Evrope in oskrbo z rezervnimi deli.

CLEANGRAD

20 YEARS Perfection in Building Cleanrooms

Cleangrad, d.o.o. | Ul. Rada Pušenjaka 1 | 9240 Ljutomer | E: sales@cleangrad.si | www.cleangrad.si

KEMIJSKA INDUSTRIJA

Nekateri so lani poslovali rekordno

Dvig cen surovin na trgu rešujejo s poglobljenim razvojno-tehničnim sodelovanjem z obstoječimi dobavitelji.

Darja Kocbek

Podjetja iz panoge kemijske industrije so v letu 2021 sodeč po prvih rezultatih poslovala uspešno. Unichem je ustvaril 18,1 mio evrov čistih prihodkov, kar je 2,7 % več kot v letu 2020. Čistega dobička je v letu 2021 imel 1,5 mio evrov. Družba Melamin je v letu 2021 poslovala rekordno, saj je vrednostna realizacija bila najvišja v zgodovini obstoja podjetja, dobiček pa bistveno večji kot preteklo leto. Družba SALUS Veletrgovina je lani ustvarila 347,5 mio evrov čistih prihodkov od prodaje, kar je za 11,52 % več kot v letu 2020. Podjetje Labena je glede na leto 2020 lani zabeležilo 20-odstotno rast prihodkov. V družbi Helios TBLUS so dosegli zastavljene poslovne cilje. Za Krko je bilo leto 2021 najuspešnejše leto doslej. Družba Lek oziroma Novartis so v letu 2021 dosegli ambiciozne cilje.

Podražitev energentov glavni izziv

»Za letos se kot glavni izziv nakazuje dvig cen energentov, ki vpliva na dvig stroškov distribucije, pri čemer ostaja veletrgovska marža, ki je regulirana s Pravilnikom o oblikovanju cen zdravil v humani medicini, že deset let nespremenjena, kljub kar visoki inflaciji, zaradi česar je naš relativni zaslužek vedno manjši, kar nam predstavlja velik izziv,« so pojasnili v družbi **SALUS Veletrgovina**.

Po koronski krizi se je zanje spremenila struktura zdravil, ki jih prodajajo. Med pandemijo se je zaradi omejitev gibanja in zaščitnih ukrepov pojav drugih viroz ali prehladnih obolenj zelo zmanjšal, kar se je izrazito odrazilo na prodaji zdravil brez recepta. Ta se sedaj vrača v okvire iz časa pred pandemijo. »Kot eden pomembnejših deležnikov pri oskrbi zdravstvenega sistema v kritičnem obdobju smo opravljali oskrbo tudi z drugimi zdravstvenimi izdelki, med drugim s hitrimi antigenskimi testi za samotestiranje,« so nam povedali. Potem ko je vlada konec februarja brez prehodnega obdobja ali predhodnega obvestila z odlokom naenkrat odpravila pogoj izpolnjevanja PCT za vse storitvene gospodarske dejavnosti, v izobraževalnih procesih in obveznost samotestiranja osnovnošolcev, dijakov in študentov, se v družbi SALUS Veletrgovina soočajo z velikimi zalogami testov, opremljenih za prodajo na slovenskem trgu.

Glavni izziv je zagotavljanje surovin

»Glavni izzivi v letu 2022 so zagotavljanje virov surovin in ostalega materiala ter njihove cenovne ustreznosti. Dvig cen surovin na trgu rešujemo s poglobljenim razvojno-tehničnim sodelovanjem z obstoječimi dobavitelji pri iskanju možnosti znižanja stroškov, razvojem novih lokalnih dobaviteljev za krajšanje nabavnih verig in iskanjem novih dobaviteljev na globalnih trgih,« je o izzivih za leto 2022 povedal **direktor Unichema Aleš Mesec**.

V Labeni se bodo letos med drugim osredotočili na laboratorije za testiranje mikrobiološke čistoče farmacevtskih izdelkov in polizdelkov.

Foto: Labena

V 2021 so proizvajalci kemikalij, kemičnih izdelkov beležili za četrtino višje prihodke od prodaje, proizvajalci izdelkov iz gume in plastičnih mas za petino višje kot leta 2020.

Analitika GZS

Rekordno so poslovali na račun dviga cen

Eden glavnih razlogov za rekordno rast vrednostne realizacije Melamina v letu 2021 je bil po besedah **direktorja Srečka Štefaniča** predvsem enormna rast cen surovin in posledično tudi cen končnih izdelkov, samo delno je k rasti lanske realizacije prispevala nekoliko večja prodaja.

Dodano vrednost na zaposlenega ves čas povečujejo

Medis je v 10 letih prodajo na trgih zunaj Slovenije povečal kar za 5-krat, tako da zdaj že 70 % prihodkov ustvari na tujih trgih. Največje rasti prihodkov iz prodaje so lani dosegli v Avstriji, na Madžarskem in v baltskih državah. Dodana vrednost na zaposlenega se pri tem ves čas povečuje. V času epidemije so prodajo povečali bolj, kot so prvotno načrtovali. Vse štiri strateške poslovne enote Medisa so dosegle načrtovane finančne rezultate, uspešni pa so bili tudi pri uvajanju novih zdravil na recept v baltskih državah, v Bolgariji in na Slovaškem, kar je bil zaradi epidemije svojevrsten izziv.

V prihodnjih letih načrtujejo razvoj s širitvijo programov zdravil obstoječih in novih farmacevtskih partnerjev in z lastnimi blagovnimi znamkami zdravil brez recepta. Taki dve zdravili sta med drugim naravni zdravili Ladiva in Rosacta, ki sta v celoti plod lastnega razvoja.

Odprli bodo pilotno proizvodnjo bioloških zdravil

Podjetje Labena je glede na preliminarne podatke v letu 2021 ustvarilo več kot 9,6 mio evrov prometa, kar je 20 % več kot v letu 2020. Letos glede na lansko leto pričakujejo rast od 10 do 20 %, nam je povedal **direktor Borut Čeh**. Osredotočili se bodo na postavljanje infrastrukture in laboratorije za testiranje mikrobiološke čistoče farmacevtskih izdelkov in polizdelkov, ter pilotno proizvodnjo bioloških zdravil, katere otvoritev načrtujejo konec leta. »S takšnimi projekti želimo dati podjetju zagon in razvoj znanj, da bi si še dodatno okrepili položaj na tujih trgih,« nam je pojasnil Čeh.

Delo na daljavo je po njegovih besedah največja sprememba, ki jo je prinesla pandemija covida-19. Sestanki, ki prej niso bili mogoči na daljavo, so danes del vsakdanjika. Prav tako je politika podjetja pri delu od doma postala bolj prožna. Drugi segment je digitalizacija. Po koronski krizi je postalo jasno, da bodo podjetja, ki se v naslednjih 3-5 letih ne bodo delno ali popolnoma digitalizirala, težko obstala na trgu.

Povpraševanje po izdelkih družbe Helios TBLUS je dobro

Za družbo Helios TBLUS je bilo leto 2021 izjemno zahtevno na področju nabave surovin. »Razpoložljivost številnih surovin se je močno zmanjšala, dobave so zamujale, nekateri dobavitelji so razglasili višjo silo, poleg tega so bile cene tako surovin kot tudi energentov višje kot kdaj prej. Po drugi strani se je izjemno hitro povečalo povpraševanje. Ker smo učinkovito izkoristili vse naše proizvodne zmogljivosti v Evropi, da bi kljub kratkim rokom zadovoljili večje povpraševanje, smo dosegli zastavljene poslovne cilje,« pravi **direktor dr. Peter Venturini**.

V 2021 je v proizvodnji farmacevtskih surovin in preparatov znašala povprečna bruto plača 3.355 EUR, v proizvodnji kemikalij, kemičnih izdelkov 2.133 EUR, v proizvodnji izdelkov za gume in plastičnih mas 1.829 EUR.

Analitika GZS

Prvo četrtletje letošnjega leta zaznamuje nadaljnja rast cen najpomembnejših surovin ter energentov. Razmere na trgu torej ostajajo nestabilne, povpraševanje po izdelkih družbe pa je dobro. »Pripravljeni smo na hitro ukrepanje in prilagajanje razmeram na trgu. Obenem veliko pozornosti namenjamo aktivnostim, ki omogočajo uspešno poslovanje podjetja na daljši rok, kot so razvoj inovativnih izdelkov in sodobnih poslovnih modelov ter investicije,« razlaga Venturini.

Dobičkonosnost so ohranili na visoki ravni

Krka je v letu 2021 z 1,57 mrd evrov ustvarila največjo prodajo v svoji zgodovini in z dobrimi 308 mio evrov čistega dobička, ki je generator razvoja, ohranili dobičkonosnost na visoki ravni. Obenem so registrirali 16 novih izdelkov

Foto: Krka

Glavni vir Krkine procesne učinkovitosti je vertikalno integrirani poslovni model.

in zaključili več kot 200 registracijskih postopkov, s katerimi so pridobili več kot 1000 dovoljenj za promet, nam je povedal **predsednik uprave in generalni direktor Jože Colarič**.

> Povprečna bruto plača je v 2021v primerjavi s predhodnim letom porasla za 6 % pri proizvajalcih izdelkov iz gume in plastičnih mas, za 3,2 % pri proizvajalcih kemikalij, kemičnih izdelkov, medtem ko je bila pri proizvajalcih farmacevtskih surovin in preparatov nižja za 3,4 %.
>
> Analitika GZS

»Čeprav so bile naše marketinško-prodajne aktivnosti v primerjavi z leti prej v letu 2021 še vedno nekoliko omejene, smo ponovno dokazali, da smo fleksibilni, dobro pripravljeni in znamo odgovoriti na priložnosti pa tudi na izzive na trgih,« razlaga. Doseganje strateških ciljev Krki omogočajo dobra finančna kondicija, stalno povečevanje ponudbe kakovostnih, varnih in učinkovitih farmacevtskih izdelkov ter inovativni pristopi na vseh področjih dela. Glavni vir njene procesne učinkovitosti je vertikalno integrirani poslovni model, s katerim obvladuje celoten proces, od zahtev kupcev, razvoja učinkovin in končnih izdelkov, njihove proizvodnje, zagotavljanja kakovosti, do distribucije, trženja in prodaje farmacevtskih izdelkov ter spremljanja zadovoljstva kupcev. Tako po besedah Jožeta Colariča lažje in hitreje organizirajo in nadzirajo oskrbno verigo, obenem pa se hitreje prilagodijo razmeram in potrebam bolnikov na posameznih trgih ter zmanjšujejo tveganja. »Sicer pa smo že na začetku pandemije prilagodili nekatere poslovne procese in prešli na večjo uporabo e-komunikacijskih orodij,« pravi Colarič.

Področje oskrbe z energijo ter s tem povezane izzive v Krki po njegovih besedah obvladujejo s sistemom upravljanja neprekinjenega poslovanja. Kljub dogajanju na energetskem trgu sproti skrbijo za energetsko učinkovitost. »Tudi naša oskrbovalna veriga zahvaljujoč vertikalno integriranemu poslovnemu modelu poteka nemoteno. K sreči dobršen del surovin za svoje izdelke proizvajamo sami. Kljub nestabilnim razmeram, pomanjkanju nekaterih vhodnih materialov in oteženi logistiki nam je uspelo zagotoviti zadostno količino surovin,« je povedal Jože Colarič.

Za naložbe so lani namenili 289 milijonov evrov

V **Leku** so v letu 2021 naredili pomembne korake tako pri razvoju kot proizvodnji zdravil in učinkovin, nadaljevali so z digitalizacijo in avtomatizacijo svojih obratov, uvajali so prediktivno analitiko in virtualno tehnologijo.

Med pomembnejše dosežke lanskega leta v Leku štejejo podpis pogodbe z družbo BioNTech za podporo polnjenju in pakiranju cepiva mRNA Pfizer-BioNTech proti covidu-19 v obratu Novartisovih Tehničnih dejavnosti v Ljubljani. Poleg tega so nedavno napovedali novo, tudi z državno spodbudo podprto naložbo v proizvodne zmogljivosti aseptičnih izdelkov v vialah in injekcijskih brizgah. Naložba predvideva gradnjo novega objekta na ljubljanski lokaciji z najsodobnejšo opremo za izolatorsko tehnologijo, ki po njihovih podatkih ni na voljo v nobeni farmacevtski družbi v Sloveniji.

V letu 2021 so v Leku za naložbe namenili 289 milijonov evrov. Ta sredstva so namenili razširitvi Novartisa v Sloveniji iz generične v bolj inovativno farmacevtsko družbo.

O letošnjih izzivih v Leku pravijo, da je farmacevtska industrija relativno robustna, obenem pa imajo kot del velike skupine Novartis mehanizme, ki delujejo kot dodatni blažilci razmer v zunanjem okolju. Ko govorimo o trenutnih razmerah, je Lekova izpostavljenost zmerna in tveganja zaenkrat dobro obvladujejo. »Vedeti pa je treba, da se ne dražijo le energenti, o katerih je v javnosti največ govora, pač pa pričakujemo tudi podražitev vstopnih surovin, katerih cena se oblikuje na svetovnih trgih. Čaka nas torej precejšen inflacijski pritisk, a zagotovo se to ne bo prelilo v končno ceno zdravil,« so nam pojasnili v Leku. ■

PRIMAlab
a member of Metrohm group

Nudimo:

Opremo za laboratorijsko in procesno analitiko

Pilotne in industrijske inštalacije s kontrolno regulacijsko opremo

Aplikativno podporo in servis

PRIMALAB d.o.o.

Pod bregom 27, 3313 Polzela

+386 3 70 50 980

info@primalab.si

www.primalab.si

OMNIS
PERFORMANCE ON A WHOLE NEW LEVEL

Metrohm

A SPRINT D.O.O.

Vrhunski prevoznik, specializiran za prevoze farmacevtskih izdelkov

A-SPRINT je prepoznan v Evropi in na drugih tržiščih kot pomemben člen v oskrbovalnih logističnih verigah tako na področju »hladilnih verig« kot tudi pri prevozih splošnega blaga z vozili s ponjavami in vlečnimi vozili.

Podjetje A-SPRINT, d. o. o. s sedežem v Črnomlju je bilo ustanovljeno leta 2005. Vizionarstvo lastnika in direktorja družbe Alena Kambiča, neprestana vlaganja v razvoj, kakovost in kadre so doprinesli k intenzivni rasti podjetja. Prevoze opravljajo za številne domače in tuje naročnike, med katerimi so tudi najuglednejša in z vidika kakovosti zelo zahtevna evropska podjetja. Prisotni so na celotnem evropskem trgu, Balkanu in v državah nekdanje Sovjetske zveze. Letni obseg prometa družbe že vrsto let presega 10 milijonov evrov.

Kljub velikim investicijskim vlaganjem vsa leta obstoja beležijo pozitiven poslovni izid in dosledno izpolnjujejo vse obveznosti do deležnikov družbe. Lastni sodobno opremljen vozni park šteje že skoraj 50 tovornih vozil in kombijev. Poleg tega imajo vzpostavljeno dolgoročno poslovno sodelovanje z zanesljivimi podprevozniki.

Celovita ponudba transportnih in logističnih storitev

V podjetju organizirajo in izvajajo storitve celotne logistike v vseh fazah pretoka raznega blaga med proizvajalci in kupci. Načrtujejo in opravljajo mednarodni cestni tovorni transport in na željo naročnikov uredijo tudi skladiščenje in izvedejo ostale logistične storitve. Specializirani in opremljeni so za prevoze blaga z nadzorovanim temperaturnim režimom, predvsem farmacevtskih izdelkov. Med prvimi slovenskimi prevozniškimi podjetji so v letu 2017 pridobili certifikat GDP (Good Distribution Practice) za prevoz zdravil in zdravilnih učinkovin za uporabo v humani medicini.

V družbi A-SPRINT prevoz občutljivega blaga z nadzorovanim temperaturnim režimom izvajajo s tovornimi vozili in kombiji

Visoki standardi kakovosti

V A-SPRINT-u sledijo tehnološkim, okoljevarstvenim in drugim standardom, ki veljajo v razvitem svetu. Vozni park sestavljajo sodobna in ekološko najbolj sprejemljiva tovorna vozila, za nadzor sledenja pošiljk uporabljajo najnaprednejšo telekomunikacijsko tehnologijo. Vzpostavljen imajo dokumentirani integrirani sistem vodenja, poslovne aktivnosti izvajajo v skladu z veljavno zakonodajo, zahtevami kupcev ter z zahtevami relevantnih mednarodnih in evropskih standardov kakovosti (ISO 9001:2015 in ISO 14001:2015, GDP), ki so se jih zavezali spoštovati.

Kmalu lasten servisno-vzdrževalni center

Družba zaključuje naložbo izgradnje sodobnega poslovnega objekta v Gradacu v Beli krajini, ki obsega približno 1200 m2 zaprtih prostorov in zunanjih parkirnih prostorov za lastni vozni park. V naslednjih fazah je v sklopu tega kompleksa načrtovana izgradnja skladiščnih objektov za potrebe njihovih naročnikov.

A-SPRINT storitve,
prevozi in trgovina, d. o. o.
Železničarska cesta 28, 8340 Črnomelj
E-naslov: info@a-sprint.si
Spletna stran: www.a-sprint.si

A-SPRINT
TRANSPORT IN LOGISTIKA

KEMIJSKA INDUSTRIJA

Želijo si stalno in boljšo podporo države

Predloge za tehnične izboljšave in nadgrajevanje delovnih procesov in opreme ter inovacije in izume sprejemajo tudi od zaposlenih.

Darja Kocbek

Okolje, ki je prijazno za inovacije in razvoj, je ena ključnih konkurenčnih prednosti kemijske industrije. Zaradi tega si v sektorju od države želijo stalno in boljšo podporo inovacijam in uvajanju novih zelenih materialov in procesov, saj je pomembna tudi za uspešno izvedbo ciljev EU za zeleni prehod.

Krka razvija prek 170 novih izdelkov

»Zaradi hitrega znanstvenega in tehnološkega napredka ter čedalje večje zahtevnosti trgov je neprekinjeno vlaganje v znanje in najsodobnejšo opremo pogoj za inovativne pristope, s tem pa tudi za pravočasno uvajanje novih izdelkov in ohranjanje najvišje kakovosti in konkurenčnosti naše ponudbe na vseh trgih,« nam je pojasnil **Jože Colarič, predsednik uprave in generalni direktor Krke**. V raziskave in razvoj vlagajo 10 % letne prodaje. Trenutno več kot 800 sodelavcev razvija prek 170 novih izdelkov, novosti uvajajo tudi pri obstoječih blagovnih znamkah.

Najboljša inovacija je po Colaričevih besedah tista, ki omogoča izdelavo najsodobnejšega zdravila z najenostavnejšim tehnološkim postopkom z najmanjšimi stroški in najmanjšim ogljičnim odtisom. Pogosto so največje inovacije skrite v navidezno najenostavnejših farmacevtskih oblikah, kot so na primer klasične tablete ali kapsule.

»Najpomembnejše so seveda produktne inovacije, saj je naš osnovni cilj in zaveza bolnikom omogočati dostop do sodobnega in inovativnega portfelja kakovostnih, varnih in učinkovitih zdravil v naprednih terapevtskih oblikah po dostopnih cenah,« razlaga Colarič. Danes se v Krki poleg osrednje palete zdravil najbolj osredotočajo na razvoj zdravil iz terapevtskih skupin, ki povzročajo in bodo v prihodnje povzročale največ tegob. To so porast sladkorne bolezni, bolezni raka in avtoimunih bolezni.

> Kazalnik zaupanja je bil v 1. četrtletju 2022 za 6 odstotnih točk višji pri proizvajalcih kemikalij in kemičnih izdelkov v primerjavi s 1. četrtletjem 2021, medtem ko je bil za 6 odstotnih točk nižji pri proizvajalcih izdelkov iz gume in plastičnih mas.
>
> Analitika GZS

V Krki so z različnimi pristopi, med drugim s tehnologijo trdnih disperzij, v zadnjih letih uspešno obšli številne patente in omogočili razvoj novih izdelkov. Poleg inovativnih tehnoloških pristopov razvijajo tudi inovativne izdelke v kompleksnih farmacevtskih oblikah in z dodano vrednostjo za bolnike.

Krka je vodilno podjetje v regiji na področju kombiniranih zdravil. Prvi v Evropi so trgu ponudili izdelek, ki se uporablja za zdravljenje krvnega tlaka in je kombinacija treh učinkovin: perindoprila, indapamida in amlodipina. Lani je Krka na trgu predstavila več povsem novih zdravil, ki bodo v vseh njenih terapevtskih skupinah nadgradila izdelčni portfelj in podpirala rast prodaje v prihodnje.

»Dosežki Krkinih raziskovalcev so opaženi tudi širše. Če se ozremo samo na leto 2021 smo prejeli najvišja priznanja za inovativne dosežke pri sintezi učinkovin in razvoju končnih farmacevtskih oblik. Na območni ravni smo za osem inovacij prejeli priznanja Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine (GZDBK), na državni ravni pa dve priznanji Gospodarske zbornice Slovenije (GZS),« je spomnil Colarič.

Krkin razvoj temelji na lastnem razvojno-raziskovalnem delu, hkrati pa poglablja sodelovanje z znanstveno-raziskovalnimi ustanovami. »Sodelujemo tudi z nekaterimi tujimi raziskovalnimi institucijami na naših ključnih trgih ter drugje v svetu, kjer opazimo priložnosti,« je povedal Colarič.

Unichem ima močno razvit interni sistem inovacij

Unichem po besedah **direktorja razvoja Marka Cvijića** z raziskovalnimi inštituti in fakultetami na različnih ravneh ves čas sodeluje. »Poleg tega imamo močno razvit tudi interni sistem predlogov in inovacij, kjer aktivno sodelujejo vsi zaposleni znotraj podjetja, s podajanjem koristnih predlogov, predlogov za tehnične izboljšave in nadgrajevanje delovnih procesov in opreme, ter inovacije in izume,« nam je razložil Cvijić. Na področju informatike je med novostmi izpostavil posodobitev

Foto: Helios TBLUS

V podjetju Helios TBLUS si prednost na trgu ustvarjajo tudi z razvojem izdelkov iz surovin biološkega izvora, saj omogočajo znaten in trajnosten potencial rasti.

procesa planiranja v SAPu, digitalizacijo priprave poročil za vodstvo v QlikSensu, uvedbo programa Office 365 in postavitev Sharepointa ter Intraneta, postavitev MES sistema v proizvodnji.

V sklopu zadnjih inovacij izpostavljajo digitalni tisk

V družbi Helios TBLUS so po besedah **direktorja dr. Petra Venturinija** ponosni, da velik del prodaje ustvarijo z izdelki, ki so jih razvili v zadnjih nekaj letih. V sklopu zadnjih inovacij izpostavlja digitalni tisk, ki v postopku industrijskega nanašanja premazov na kovine uvaja industrijo 4.0, ter zidni premaz Spektra Active Air, ki predstavlja preskok iz pasivnih ekoloških premazov, ki v okolico ne sproščajo škodljivih snovi, v aktivne, ki okolje dejansko čistijo.

Ena najnovejših inovacij na področju umetnih smol so trajnostne, poliuretansko-modificirane alkidne disperzije za premaze, ki predstavljajo novo generacijo veziv v premazni industriji. »S skupino inovativnih izdelkov smo občutno razogljičili končni premaz, hkrati pa optimizirali naš proizvodni proces, saj smo enega izmed odpadnih stranskih produktov predelali in se naprej uporablja kot sekundarna surovina,« razlaga Venturini.

Na področju praškastih premazov so v ospredju nizkotemperaturni PE praškasti premazi, za katere so prejeli certifikat Qualicoat. Ti izdelki omogočajo industriji praškastih premazov, da poveča svojo produktivnost in uvede na trg inovativne rešitve in izboljšane trajnostne izdelke.

»V podjetju si prednost na trgu ustvarjamo tudi z razvojem izdelkov iz surovin biološkega izvora, saj omogočajo znaten in trajnosten potencial rasti. Surovine, ki izhajajo iz rastlin in drugih obnovljivih kmetijskih, morskih in gozdarskih materialov, predstavljajo pomembno alternativo fosilnim surovinam,« razlaga dr. Peter Venturini. Pri razvoju inovativnih izdelkov Helios TBLUS redno in dobro sodeluje z raziskovalnimi institucijami v Sloveniji in v tujini.

MIKRO+POLO pogreša podporo države

Marko Podgornik Verdev, generalni direktor podjetja MIKRO+POLO, pravi, da odlično sodelujejo z raziskovalnimi inštituti, farmacevtskimi podjetji in fakultetami. Pogrešajo pa podporo države. »Inovacije so velikokrat pogojene z visokimi vlaganji v razvoj in kasneje v trženje novih produktov. Pri tem smo podjetniki največkrat prepuščeni sami sebi in svoji iznajdljivosti, čeprav z uspešnimi projekti pridobi celotna družba,« pojasnjuje.

V kemijski industriji so v 1. četrtletju 2022 za naslednje 3 mesece pričakovali podobno raven proizvodnje, kot so jo beležili v 1. četrtletju 2021.

Analitika GZS

V podjetju MIKRO+POLO se lahko pohvalijo, da imajo prvi na svetu pametno laboratorijsko pohištvo, ki v laboratorije in za rokovanje kemikalij v laboratorijih uvaja popolno digitalizacijo. Kot proizvajalci laboratorijskega pohištva že vrsto let ukvarjajo z izzivom, kako v laboratoriju predalnike, podpultne omarice, shranjevalne omare, digestorije in drugo opremo opremiti s podatki o vsebini in kako laboratorijskemu osebju omogočiti hitro in enostavno iskanje potrebnega materiala. »Po naključju smo naleteli na prikazovalnike, ki temeljijo na tehnologiji e-papirja. Posvetilo se nam je – take prikazovalnike bi lahko vgradili v naše pohištvo ter jih podprli z aplikacijo, ki bi rešila vse težave v laboratorijih, kot so, kje je določen inventar, koliko ga je, kdaj bo potekel rok uporabe,« nam je razložil Podgornik Verdev.

Pametno laboratorijsko pohištvo omogoča hitro in enostavno iskanje potrebnega materiala. Med drugim omogoča rezervacijo aparatur, ki jih uporablja več zaposlenih.

Sistem po njegovih besedah omogoča rezervacijo aparatur, ki jih uporablja več zaposlenih, obvešča o terminih rednih servisnih posegov, omogoča vodenje prejetih vzorcev in shranjevanje metod. Povezali so se s partnerjem, ki je prikazovalnike razvil za trgovine s prehrano in pričeli z delom. Sedaj, ko imajo razvoj pod streho, so se povezali s fakultetami in inštituti, saj želijo sistem testirati in preizkusiti v laboratorijskem okolju. Letos bodo pametno pohištvo LAB INTERIOR skupaj z integriranim sistemom PREGL DIGITAL prvič javno predstavili na obeh mednarodnih kemijskih sejmih. Premierno konec junija na sejmu ANALYTICA v Münchnu, kasneje, v avgustu, pa še na sejmu ACHEMA v Frankfurtu. »Seveda ciljamo na svetovne trge,« pravi Marko Podgornik Verdev.

Ves čas v teku med 30 in 40 razvojnih projektov

Patentirani postopek kontinuirne proizvodnje visoko zaetrenih melaminskih

smol na bazi HMM, postopki za proizvodnjo mokromočnih PAE smol tretje generacije z izredno nizkimi vrednostmi ECH in DCP, postopek proizvodnje biobutiliranih melaminskih smol, proizvodnja termo in zvočno izolacijskih ognje odpornih filcev na osnovi melaminske zaetrene smole, so glavne inovacije, ki so jih po besedah **direktorja Srečka Štefaniča** v zadnjem času uvedli v Melaminu. »V razvojnem oddelku stalno teče med 30 in 40 različnih večjih in manjših razvojnih projektov,« se lahko pohvali Štefanič. Zelo tesno sodelujejo tako z domačimi inštituti in univerzami kot tudi z nekaterimi pomembnimi tujimi inštituti, med njimi tudi z nemškim Frauenhofer inštitutom.

Srebrno priznanje GZS za najboljše inovacije za zdravilo Ladiva

V Medisu so usmerjeni v trženje inovativnih zdravil, sodobnih medicinskih pripomočkov ter izdelkov brez recepta v 17 državah srednje in jugovzhodne Evrope. Trenutno imajo v portfelju 140 zdravil. Pri tem delujejo kot ekskluzivni partner oziroma kot podaljšana roka proizvajalcev zdravil. »Naše prednosti so dobro poznavanje lokalnih trgov, dolgoletne izkušnje in strokovno znanje naših zaposlenih pri komercializaciji zdravil. Tako učinkoviteje in hitreje zagotovimo bolnikom dostop do najnovejših zdravil, med katerimi so tudi nišna zdravila za zelo ozke skupine bolnikov z redkimi boleznimi. V nekaterih ozkih terapevtskih skupinah lahko naštejemo tudi zgolj deset bolnikov v posamezni državi. Vendar se trudimo, da tudi ti bolniki dobijo dostop do najnovejših terapij. Zdi se nam nedopustno, da bi te bolnike zaobšli dosežki v znanosti,« pojasnjuje **Vladko Borić, direktor poslovne enote Therapeutics**.

Medisovo zdravilo Ladiva je prejelo srebrno priznanje GZS za najboljše inovacije v osrednjeslovenski regiji. Njegova inovativnost je v samem procesu proizvodnje zdravilne učinkovine kot tudi končne formulacije zdravila. Tehnološko zahtevni postopki proizvodnje, formulacija in standardizirana učinkovitost zdravila ter trajnostni vidik proizvodnje je tisto, kar predstavlja inovacijo v svetovnem merilu. »V Medisu smo razvili take pogoje gojenja rastline malinjaka, s katerimi lahko dosegajo standardizirano učinkovitost zdravila. Prav v primeru učinkovin rastlinskega izvora je to namreč bistveno težje zagotoviti kot pri sintetičnih zdravilih. Vsi postopki proizvodnje ter testiranja zdravilne učinkovine in končnega izdelka sledijo najnovejšim zahtevam Evropske agencije za zdravila, pojasnjuje **dr. Mojca Merhar, vodja mednarodnega trženja MedisConsumerHealth**.

Avtomatizacija s projektom Uvedba sodobnega delovnega mesta

V družbi **SALUS Veletrgovina** izvajajo digitalizacijo ključnih poslovnih procesov s poudarkom na avtomatizaciji procesov in

KEFO® SINCE 1949

Vaš dobavitelj v svetu kemije in farmacije.

OMOGOČAMO RAZVOJ IN NAPREDEK V ZNANOSTI ŽE OD LETA 1949.

Pokrivamo vsa področja proizvodnega procesa v kemijski in farmacevtski industriji ter v številnih drugih industrijah.

Kefo, d.o.o., Brnčičeva 29, 1231 Ljubljana Črnuče, Slovenija, Tel.: 01 56 34 123 , e-mail: info@kefo.si, www.kefo.si,

odpravi ročnega dela. Eden od trenutnih projektov je Uvedba sodobnega delovnega mesta, s katerim bodo podprte nove tehnologije sodelovanja zaposlenih s poslovnimi partnerji, s katerimi sodelujejo pri skupnih projektih. »Z vpeljavo informacijskih tabel v delovni proces, preko katerih sodelujočim podajamo potrebne informacije, smo prispevali k učinkovitejšemu poslovanju, kar je ena od zelo dobro sprejetih novosti. Ocenjujemo, da bomo v letošnjem letu presegli zadane aktivnosti na področju digitalizacije,« so nam pojasnili.

Labena sodeluje z raziskovalnimi inštitucijami iz različnih držav

V Labeni po besedah **direktorja Boruta Čeha** postavljajo predvsem inovacije na področju razvoja storitev v biofarmacevtski industriji, kjer sodelujejo predvsem z velikimi in srednjimi farmacevtskimi podjetji. Pri veliko projektih sodelujejo z raziskovalnimi inštitucijami iz različnih držav, gre za projekte s področja diagnostike raka, akutnih bolezenskih stanj z visokim zdravstvenim tveganjem, kot je preklampsija, alzheimerjeva bolezen. »Gre za projekte v začetni ali aplikativni fazi, ki imajo potencial za razvoj edinstvenih bio-markerjev za hitrejše odkrivanje omenjeni obolenj,« razlaga Čeh. Ti bi potencialno v dveh do treh letih lahko privedli do novega produkta na trgu. V podjetju imajo tudi notranji inkubator idej, v katerega vlagajo svoje ideje zaposleni, od katerih približno 10 do 15 % konča v raziskovanju in aplikativnem razvoju na omenjenih področjih.

Podjetja in raziskovalne ustanove so naravni partnerji

V **Leku** oziroma **Novartisu** so najbolj ponosni na inovacije, za katere so prejeli priznanja na najvišjih ravneh. Na zadnjem Dnevu inovativnosti so prejeli srebrno nacionalno priznanje Gospodarske zbornice Slovenije za inovacijo, ki omogoča avtomatizacijo procesov v razvoju podobnih bioloških zdravil, kar prinaša učinkovitejši razvoj in večjo dostopnost zdravil. Projekt uvajanja tehnologije mešane resničnosti Vision je kot super finalist zastopal Novartis v Sloveniji na tekmovanju BestoftheBest 2021, s katerim AmCham Slovenija prepoznava najboljše poslovne prakse v Sloveniji. Interdisciplinarni tim v sestavi sodelavcev Novartisa v Sloveniji in Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja je prejel nagrado Prometej znanosti za odličnost v komuniciranju za prvi virtualni hekaton Novartisa v Sloveniji.

»Podjetja in raziskovalne ustanove smo naravni partnerji v razvoju bazičnih znanj, aplikativnih rešitev in inovacij, ki skupaj ustvarjajo gospodarski napredek. Zavedamo se priložnosti in odgovornosti, ki izhajajo iz našega skupnega poslanstva,« pravijo v Leku. Uresničujejo ga skozi bogato paleto sodelovanj: raziskovalni projekti, zaključna dela, praktikumi, hekatoni, poletne šole, mednarodni konzorciji, izmenjava znanj, ekspertov, so utečene prakse v razvoju odprtega inovacijskega prostora. Pri tem se osredotočajo na priložnosti za razvoj mladih, spodbujajo njihovo vedoželjnost, strokovno in osebno rast. ■

S PAMETNIM POHIŠTVOM DO DIGITALIZIRANEGA LABORATORIJA!

Postavljamo nov standard.

Razvili smo **prvo pametno laboratorijsko pohištvo** na svetu v 13 barvah za digitalizirano upravljanje laboratorija.

mikro+polo
VAŠ PARTNER ZA LABORATORIJ
www.mikro-polo.si

LAB INTERIOR
www.labinterior.si

PREGL DIGITAL
www.pregldigital.com

Mikro+Polo d.o.o., Zagrebška cesta 22, 2000 Maribor, T: 080 61 40, E: podpora@mikro-polo.si

Sensum d.o.o.

Vodilni na področju avtomatske vizualne kontrole farmacevtskih izdelkov

Sensum, d. o. o., je globalni vodja na področju naprav za avtomatsko vizualno kontrolo industrijskih izdelkov z uporabo tehnologije računalniškega vida. Glavni izdelki podjetja so naprave za pregledovanje trdih farmacevtskih oblik, kot so tablete, kapsule in v zadnjem času vedno bolj pogoste mehko želatinaste kapsule. »Gre za izredno hitre in natančne naprave s tehnologijo računalniškega vida, ki združuje elemente avtomatizacije, mehanske manipulacije, optike, računalniške in programske opreme. Na teh napravah se farmacevtski izdelki urejeno premikajo mimo kamer, ki zajamejo njihove slike, računalnik na slikah analizira njihovo kakovost, nato jih naprava sortira med ustrezne in neustrezne,« razlagajo.

Zadovoljevanje najvišjih zahtev kakovosti

Njihove naprave naslavljajo najvišje zahteve kakovosti, saj lahko zanesljivo izločijo izdelke z napakami celo v območju 50 mikrometrov pri hitrostih do 630.000 izdelkov na uro. Podjejte ponuja edinstvene rešitve, kot so možnost fleksibilnega pregledovanja in sortiranja različnih vrst izdelkov z eno napravo, polnjenje izdelkov v plastenke v kombinaciji s predhodnim pregledovanjem in sortiranjem ter možnost pregledovanja visoko-aktivnih izdelkov v zaprtem sistemu.

Vodilni v svetu v svoji niši

Poslujejo globalno, najpomembnejši trgi so Evropa, ZDA, Kanada, in Indija, zelo uspešno delujejo tudi na Japonskem, ki slovi po najvišjih zahtevah kakovosti izdelkov. »Naše reference v največjih farmacevtskih družbah, kot so Pfizer, Novartis, Eli Lilly, Roche idr., dokazujejo, da smo prepoznani kot vodilni v svoji niši. Svoj vodilni položaj krepimo z močno razvojno usmerjenostjo in partnerskim odnosom s kupci. Kadar imajo ti zelo zahteven problem za pregledovanje, se obrnejo na nas,« razlagajo v Sensumu. Z visoko usposobljeno razvojno-raziskovalno skupino z več kot 10 doktorji znanosti ter visokotehnološko proizvodnjo z več kot 10 visoko zmogljivimi obdelovalnimi centri so namreč sposobni razviti tehnološko najbolj dovršene rešitve na področju pregledovanja trdih farmacevtskih oblik na svetu.

Izkoristili bodo potencial umetne inteligence

Ko razmišljajo o svoji prihodnosti, pravijo, da so usmerjeni v razvoj visokotehnoloških naprav in storitev ter sklepanje partnerstev s progresivnimi kupci, ki z uporabo inovativnih proizvodnih tehnologij multiplicirajo svojo dodano vrednost. »Z napredkom umetne inteligence se na široko odpirajo vrata za reševanje doslej nerešljivih težav na področju obdelave slik. Ena izmed glavnih prioritet podjetja je vključevanje najnovejših rešitev na področju umetne inteligence v svoje naprave, kar bo izboljšalo, pocenilo in pohitrilo razvoj novih rešitev ter povečalo potencial širitve na nove

trge znotraj farmacevtske industrije, industrije medicinskih naprav, prehrambne industrije in podobno,« poudarjajo v Sensumu.

Osebna izkaznica visokotehnološkega podjetja Sensum
Leto ustanovitve: 2000.
Sedež: Tehnološki park Ljubljana.
Število zaposlenih: 84, od tega 12 doktorjev znanosti.
Obseg prihodkov: 10 milijonov evrov (2021).

SENSUM
SHAPING QUALITY

Sanolabor

Prinašamo inovativne in celovite rešitve

Največji ponudnik osebne varovalne opreme in izdelkov za čiste prostore v Sloveniji in Adriatic regiji

Zaupajo nam najzahtevnejši uporabniki:

- Industrija (farmacevtska, kemijska, avtomobilska, prehrambena...)
- Znanstvene in izobraževalne ustanove ter inštituti
- Zdravstvene ustanove in lekarne

www.sanolabor.si

Pišite nam na: nusa.artic@sanolabor.si

KEMIJSKA INDUSTRIJA

Pomagajo si s štipendisti

Podobno kot druge gospodarske panoge v Sloveniji se tudi kemijska industrija sooča s pomanjkanjem kadrov. A to ne velja za vsa podjetja.

Darja Kocbek

Direktor Melamina Srečko Štefanič nam je razložil, da za zdaj večjega pomanjkanja kadrov ne čutijo, a se v bližnji prihodnosti lahko ta problematika stopnjuje. Potrebe po kadrih pokrivajo delno s svojimi štipendisti in delno z naključnimi kandidati iz regije. »Pred kratkim smo podvojili število podeljenih štipendij tako na srednješolski ravni kot na univerzitetni in podiplomski stopnji. Tukaj nam je v veliko pomoč tudi program Dolenjske štipendijske sheme, preko katere pokrivamo približno polovico stroškov štipendij,« pravi Štefanič.

V Unichemu imajo doktorante, zaposlene na inštitutih v Ljubljani

V Unichemu opažajo, da je pomanjkanje kadrov največje v skupini prodaje in izvoza ter tehničnega sektorja (delavci, upravljavci linij ...). »Tukaj si pomagamo tudi z dodatnim zaposlovanjem prek kadrovskih agencij. Za druga dela pa imamo štipendiste srednjih šol tehničnih smeri, štipendiste višješolskega in visokošolskega izobraževanja tehničnih in ekonomskih smeri. Imamo tudi doktorante, zaposlene na inštitutih v Ljubljani,« nam je pojasnil **direktor Unichema Aleš Mesec**.

V skladu s pravilnikom o mentorstvu skrbijo tudi za izvajanje študentske prakse, študentom omogočajo izvedbo diplomskih in magistrskih nalog na teme, ki izvirajo iz aktualnih problemov, s katerimi se srečujejo v podjetju. Pri tem Unichem sodeluje tudi s šolami in fakultetami, ki so zelo zainteresirane za naloge iz prakse. »Tako imamo 12 štipendistov, pretežno visokih šol. Razmišljamo tudi o sistemu štipendiranja v naših petih hčerinskih podjetjih, kjer imamo še 40 zaposlenih,« nam je povedal Aleš Mesec.

V kemijski industriji je bilo v 2021 32.780 delovno aktivnih oseb, kar je 1.073 več delovno aktivnih kot leta 2020. Največji porast je bil zabeležen pri proizvajalcih farmacevtskih preparatov (+639 oseb) in pri proizvajalcih izdelkov iz gume in plastičnih mas (+309 oseb).

Analitika GZS

V Medisu si želijo odgovorne, radovedne, proaktivne kadre

V Medisu imajo trenutno 375 zaposlenih, od tega imata skoraj dve tretjini visoko izobrazbo, predvsem s področja naravoslovnih znanosti, kot so farmacija, kemija in biologija. Imajo pa tudi kadre s strokovnim znanjem s področja družboslovja in informacijske tehnologije. »Zaposlujemo enakovredno, ne glede na rasno, narodnostno, versko ali spolno pripadnost. Ta vidik je za nas zelo pomemben, saj Medis posluje v večkulturnem okolju, zato gradimo na medsebojnem spoštovanju, spodbujanju raznolikosti in dobrih odnosih. Na to smo še posebej ponosni. V naši ekipi si želimo predvsem take posameznike, ki so odgovorni, radovedni, proaktivni, znajo poiskati rešitve in ki so pripravljeni narediti korak več,« nam je povedala **Maja Rojšek, direktorica kadrovske službe v Medisu**.

Pri iskanju mladih kadrov Medis že vrsto let sodeluje z društvom študentov farmacije Slovenije in ciljanimi fakultetami. Motivirane študente vključujejo tudi v programe štipendiranja, absolventom fakultete za farmacijo pa omogočajo opravljanje pripravništva po posebnem programu, ki je del Medisove izobraževalne akademije.

Delodajalci iščejo posameznike, ki so odgovorni, radovedni, proaktivni, znajo poiskati rešitve in narediti korak več.

Iščejo zelo raznolik kader

V **SALUSU Veletrgovini** pravijo, da se v podjetju trudijo razvijati dobre medsebojne odnose, vlagati v razvoj kadrov in ponujati pester nabor aktivnosti za zdrav življenjski slog. »Delujemo v privlačni branži, tudi naši poslovni rezultati nam gredo v prid,« pravijo. Za posamezna delovna mesta, za katera je potrebno specifično in ozko usmerjeno znanje in izkušnje, se obrnejo tudi na agencije za iskanje in selekcijo kadrov. Iščejo kader z zelo raznolikim izobrazbenim profilom, predvsem farmacevtske tehnike in magistre farmacije, pa tudi ekonomiste, informatike, strojne tehnike in osebe s splošno ali poklicno izobrazbo. S šolami

in fakultetami aktivno ne sodelujejo, se pa te možnosti nakazujejo za v bodoče. V svoje vrste vabijo tudi študente, bodoče magistre farmacije, ki jim nudijo možnost zaposlitve po diplomi.

Premalo kakovostnih kadrov za vodenje oddelkov

V Sloveniji je vse manj kadrov tako po kvaliteti kot po številu, ugotavlja **direktor Labene Borut Čeh**. Najtežje je dobiti kadre iz tehnične stroke, ki bi želeli delati v prodaji. »Pri nas namreč potrebujemo del kadrov, ki so tehnično in naravoslovno visoko izobraženi in so prav tako dobri v prodaji. Te je najtežje najti,« pravi.

Lažje je dobiti kadre za delo v laboratorijih vendar še vedno primanjkuje kakovostnih kadrov na področju vodij posameznih oddelkov. To so visoko usposobljeni strokovni kadri z naravoslovno usmeritvijo iz področja biologije, kemije, biokemije in biotehnologije. To v Labeni poskušajo nadomestiti z bazenom kadrov iz jugovzhodne Evrope. »Pričakujemo, da se bodo razmere v prihodnjih letih še zaostrovale, saj pri politiki na področju privabljanja visoko izobraženih kadrov iz tujine že zadnjih 20 let ni premikov,« opozarja Čeh.

Podpirajo aktivnosti, ki že zelo mladim približujejo naravoslovje in tehniko

V podjetju Helios TBLUS so ponosni na dobro in kontinuirano sodelovanje s fakultetami in srednjimi šolami. »Podpiramo aktivnosti, ki že zelo mladim približujejo naravoslovje in tehniko in jih navdušujejo za te poklice,« nam je povedal **direktor dr. Peter Venturini**. V podjetju za zaposlene organizirajo številna izobraževanja in programe za pridobivanje potrebnih kvalifikacij v procesu izobraževanja. »Smo veliko in mednarodno podjetje, zato zaposlujemo tudi sodelavce iz širše regije, ne le Slovenije,« pravi Venturini.

Krka Notol obrat za proizvodnjo trdnih oblik: Zahteve za delo v farmaciji so visoke, v Krki na trgu dela pogrešajo večjo kakovost izpolnjevanja teh zahtev.

Foto: Krka

Sodelavcem v Sloveniji ne ponujajo kariere le znotraj Novartisa v Sloveniji

Zaposleni v Leku oziroma Novartisu v Sloveniji sodelujejo s priznanimi strokovnjaki in inovatorji in so del multikulturnih timov. »Skladno z Novartisovimi vrednotami spoštujemo ter spodbujamo raznolikost in vključenost naših zaposlenih. Biti del velikega globalnega sistema je velika priložnost, imamo namreč dostop do izjemno širokega nabora znanj in izkušenj. Poleg tega našim sodelavcem v Sloveniji ne ponujamo zgolj karierne poti znotraj Novartisa v Sloveniji, temveč tudi v okviru celotne skupine Novartis,« so nam pojasnili v **Leku.**

Zaposlene motivirajo tako, da jim ponujajo različne priložnosti za izobraževanje in razvoj, tako na zasebni kot profesionalni ravni, nagrade in ugodnosti ter druga orodja in pristope, ki jim

omogočajo, da si svoje delovno okolje prilagodijo na način, ki jim najbolj ustreza.

»Da lahko nenehno rastemo strokovno in osebnostno, se povezujemo s strokovnjaki v globalnem Novartisovem okolju ter z akademskim svetom in uspešnimi gospodarskimi družbami v drugih panogah,« razlagajo v Leku. Tukaj se dotikajo polja »odprtega inoviranja«, ki zanje pomeni zelo dragocena sodelovanja z raziskovalnimi, akademskimi institucijami predvsem v slovenskem prostoru. »V sodelovanju mešanih timov iz gospodarstva in akademske sfere poteka razvoj inovativnih idej in tudi mladih talentov. Pri tem so naši partnerji tako farmacevti, kemiki in biotehnologi kot tudi fiziki, strojniki, elektrotehniki, mehatroniki, digitalisti, ekonomisti, logisti in drugi,« so nam našteli v Leku.

V Krki izpostavljajo štipendiranje

Krkina strategija zaposlovanja je usmerjena v iskanje dinamičnih, uspešnih, prodornih in sposobnih kandidatov, ki želijo dosegati rezultate, strokovno osebno rast ter delovati doma in v mednarodnem okolju, pojasnjuje **predsednik uprave in generalni direktor Jože Colarič**.

> Proizvajalci izdelkov iz gume in plastičnih mas so v 1. četrtletju 2022 za naslednje 3 mesece pričakovali manj zaposlovanja kot so napovedovali v 1. četrtletju 2021 (za 6 odstotnih točk), obenem pa višje pričakovane cene (za 48 odstotnih točk) ter višji pričakovan izvoz (za 1 odstotno točko).
>
> Analitika GZS

»Glede na to, da smo farmacevtska družba so za nas najbolj aktualni univerzitetni pa tudi visoko strokovno izobraženi farmacevti in kemiki. Seveda potrebujemo tudi druge strokovnjake različnih smeri, in sicer s področja ekonomije, računalništva, strojništva, elektrotehnike,« našteva. V Krki v Sloveniji na delovna mesta, ki zahtevajo specifične strokovne poklice, ki jih je na slovenskem trgu dela zelo malo, zaposlujejo tudi sodelavce iz tujine, predvsem iz sosednje Hrvaške, pridružujejo pa se jim tudi sodelavci iz Krkinih podjetij v tujini. »Zahteve za delo v farmaciji so visoke, na trgu dela pa pogrešamo večjo kakovost izpolnjevanja teh zahtev,« pravi Colarič.

Pomemben dolgoročnejši način pridobivanja novih sodelavcev je v Krki štipendiranje, ki se ga poslužujejo že vse od ustanovitve s fakultetami in drugimi izobraževalnimi institucijami sodelujejo na različne načine: udeležujejo se njihovih kariernih sejmov, organizirajo predavanja za študente, omogočajo ogled podjetja in pogovore z njihovimi strokovnjaki, dijakom in študentom naravoslovnih in tehničnih smeri omogočajo opravljanje prakse.

»Pomemben element sodelovanja z mladimi so tudi Krkine nagrade, s katerimi tako srednješolce kot do- in podiplomske študente spodbujamo k raziskovalnemu delu. S sistematičnim uvajanjem v delo, izobraževanjem ter osebnim razvojem novo zaposlenim omogočamo, da si pridobijo znanja in izkušnje za nadaljnjo strokovno in osebno rast,« razlaga Colarič. ■

FAKULTETA ZA KEMIJO

Zapisani odličnosti in najvišji kakovosti

Fakulteta za kemijo in kemijsko tehnologijo Univerze v Ljubljani goji temeljno, aplikativno in razvojno raziskovanje na področjih kemije, biokemije, kemijskega inženirstva in tehnologije ter tehniške varnosti, pri čemer si prizadeva za odličnost in najvišjo kakovost.

Sodobne kemijske vede so osnova modernega življenja in si ga brez njih ne moremo niti zamisliti. Brez kemije in biokemije ni moderne biologije in farmacevtskih ved in ni moderne medicine, ki temelji na razumevanju delovanja telesa v zdravju in bolezni. Brez kemijskega inženirstva in tehnologije ne bi bilo racionalne proizvodnje neštetih izdelkov, ki se nam zdijo samoumevni. Brez znanja tehniške varnosti ne bi bilo varnega dela za delavce v gospodarstvu in drugje, saj bi se nesreče pri delu pogosteje dogajale.

Študijski programi

Fakulteta za kemijo in kemijsko tehnologijo UL izvaja triletne univerzitetne študijske programe na prvi stopnji (BSc, SOK 7, EOK 6): Kemija, Biokemija, Kemijsko inženirstvo in Tehniška varnost ter visokošolski študijski program Kemijska tehnologija (SOK 7, EOK 6); poleg tega tudi dvoletne magistrske študijske programe na drugi stopnji (MSc, SOK 8, EOK 7): Kemija, Kemijsko izobraževanje, Biokemija, Kemijsko inženirstvo in Tehniška varnost.

Široka paleta zaposlitev

Kemija: zaposlitev v kemijski, farmacevtski in drugih proizvodnih industrijah za nadzor in preizkušanje vhodnih surovin ter končnih izdelkov in za razvoj novih proizvodnih postopkov.

Biokemija: zaposlitev v biokemijski, farmacevtski in kozmetični industriji za nadzor in preizkušanje vhodnih surovin ter končnih izdelkov in za razvoj novih biokemijskih in biotehnoloških proizvodnih postopkov.

Kemijsko inženirstvo: vodenje in nadzor proizvodnje, projektiranje, zaščita okolja, raziskovanje in razvoj novih produktov, procesov in opreme v kemijski, farmacevtski in drugih proizvodnih industrijah.

Tehniška varnost: zaposlitev v inšpekcijskih službah, v službah za varnost in zdravje v podjetjih, vodenje podjetij, ki se ukvarjajo z varstvom pri delu, požarno varnostjo in varstvom okolja.

Kemijska tehnologija (visokošolski strokovni program): zaposlitev v kemijski, farmacevtski in drugih proizvodnih industrijah tako v laboratorijih kot v proizvodnih obratih.

Kemijsko izobraževanje (samo magistrski program): zaposlitev kot učitelj kemije za gimnazije in srednje strokovne šole, ki temeljijo na večjem obsegu kemijskega znanja; pedagoško raziskovanje v šoli.

Doktorski študijski program

Za najbolj ambiciozne ima UL FKKT še doktorski študijski program Kemijske znanosti, ki traja štiri leta in ima tri študijske smeri: Kemija, Biokemija in Kemijsko inženirstvo; poleg tega sodeluje tudi pri interdisciplinarnih doktorskih študijskih programih Biomedicina, Varstvo okolja, Bioznanosti ter Znanost in inženirstvo materialov.

Univerza *v Ljubljani*
Fakulteta *za kemijo in kemijsko tehnologijo*

KEMIJSKA INDUSTRIJA

Zeleni prehod podjetij v panogi kemijske industrije

V panogi kemijske industrije računajo, da bo dobršen del sredstev iz sklada za okrevanje in odpornost na voljo za zeleni prehod podjetij v panogi.

Darja Kocbek

Koronska kriza in evropski zeleni dogovor tudi od podjetij iz panoge kemijske industrije zahtevata prilagoditev in spremembe. Države članice morajo v skladu z evropsko uredbo o vzpostavitvi mehanizma za okrevanje in odpornost v okviru svojih nacionalnih načrtov za okrevanje in odpornost za doseganje zelenih ciljev nameniti najmanj 37 odstotkov razpoložljivih sredstev. V panogi kemijske industrije računajo, da bo dobršen del sredstev na voljo za zeleni prehod podjetij v panogi, ki so sicer precej naložb za bolj zeleno poslovanje izvedla že sama.

V Labeni sledijo trendu na zeleni prehod

V Labeni po besedah **direktorja Boruta Čeha** pri vseh infrastrukturnih projektih načrtujejo čim manjšo porabo energije oziroma ponovno izkoriščanje. V tem trenutku je težko oceniti, kakšni bodo pogoji za pridobitev evropskih sredstev iz sklada za okrevanje in odpornost, saj so pozivi za sredstva šele v najavah. »Lahko pa potrdim, da sledijo trendu na zeleni prehod, ne glede na evropska sredstva. Tako bodo naši novi laboratoriji opremljeni z najnovejšim celostnim sistemom za merjenje izpustov CO_2, učinkovitosti energetske porabe, ki jih v farmacevtskem okolju načrtujemo skupaj s koncernom Schneider Electric. Gre za najsodobnejši sistem nadzora porabe energije in zelene učinkovitosti laboratorijev,« pravi Čeh.

V Krki proučujejo možnosti uporabe alternativnih in obnovljivih virov energije

»V skupini Krka že od ustanovitve delujemo po načelu interne okoljske politike, s katero smo zavezani k trajnostnem razvoju ter zmanjševanju vseh vplivov na okolje. Poleg okoljske politike se na zeleno preobrazbo navezuje tudi energetska politika, s katero se med drugim obvezujemo k skrbi za učinkovito rabo energije ter v investicijska vlaganja in projekte ter na ta način v največji možni meri preprečujemo nastajanje negativnih vplivov na okolje,« o zelenem prehodu pravi **predsednik uprave in generalni direktor Krke Jože Colarič**.

Prav tako v skladu s trajnostno usmeritvijo proučujejo možnosti uporabe alternativnih in obnovljivih virov energije. Začeli so pripravljati strateške dokumente, ki jih bodo še bolj ciljno usmerjali k prehodu v nizkoogljično družbo. V podjetju že sedaj manjši del potrebe po električni energiji zagotavljajo iz lastnih alternativnih virov. Z letom 2021 so preostali del potreb po električni energiji v celoti prevzeli iz ogljično nevtralnih virov. »Tako smo na tem delu izničili celotni del posrednih emisij CO_2 v ozračje,« pravi Colarič. Od zakonodajalcev v Krki pričakujejo vzpostavitev spodbudne tehnološke in finančne platforme za uveljavitev novih tehnologij, ki bodo omogočale zanesljiv, ekonomsko upravičen ter trajnosten zeleni prehod gospodarstva kot tudi širše družbe s področja oskrbe z energenti.

V Leku proučujejo različne postopke za znižanje porabe energije

V **družbi Lek** oziroma **Novartis** poleg stalnega iskanja novih poti do večje energetske učinkovitosti prilagajajo nekatere procese tudi uporabi širšega spektra energentov, vendar to ne pomeni, da so spremenili svojo zavezanost okoljski trajnosti. »Nasprotno, menimo, da bodo sedanje razmere pospešile nekatere raziskave in projekte za zmanjševanje porabe surovin ter energentov ter njihovo pridobivanje iz notranjih in razpoložljivih lokalnih virov,« so nam pojasnili v podjetju.

Dejavnosti in umeščenost njihovih lokacij se razlikujejo in s tem tudi njihove potrebe. V Lendavi se, na primer, z zemeljskim plinom že oskrbujejo iz lokalnega vira, ki pa je na voljo v omejenem obsegu. Lekovi strokovnjaki na vseh Novartisovih lokacijah v Sloveniji razvijajo nove rešitve skupaj z domačimi partnerji, to so specializirane raziskovalne ustanove, partnerska podjetja, in s sestrskimi družbami. Pri tem proučujejo različne postopke za znižanje porabe

energije in ogljičnega odtisa, od povečanja proizvodnje sončne energije do lastne proizvodnje alternativnih goriv, seveda pa morajo pri tem upoštevati ekonomičnost.

Tveganja v oskrbni verigi zmanjšujejo s podrobno presojo strateških dobaviteljev in nato nadgrajujejo medsebojno sodelovanje. Pri iskanju notranjih virov proučujejo priložnosti, ki jih omogoča sodelovanje in združevanje moči z Novartisovimi lokacijami v regiji, na primer na področju krožnega gospodarstva in zmanjševanja odpadkov. Podobno velja za digitalizacijo poslovanja, tudi ta ponuja še veliko priložnosti za izboljšave s trajnostnimi učinki.

»Trajnostni vidiki poslovanja so že vrsto let v središču Novartisove razvojne strategije. Naši strateški cilji so naravnani k ogljični nevtralnosti lastnih dejavnosti do leta 2025 in celotne dobavne verige do leta 2030, ko načrtujemo tudi nevtralno rabo plastike in vode,« izpostavljajo v Leku.

V Melaminu pričakujejo, da bodo razpisi za nepovratna sredstva za zeleni prehod ciljano podprli tudi nove postopke za uparjanje biomase, iz katere bi lahko razvili ekonomične tehnologije za proizvajanje bio vodika in bio metanola

Foto: Melamin

Pogrešajo več razpisov v kategoriji večjih podjetij

»Osredotočamo se na okolju prijazne izdelke, uporabo surovin na biološki osnovi, zbiranje in vnovično uporabo odpadkov iz proizvodnje, vnovično uporabo recikliranih materialov ter izkoriščanje energije, pridobljene iz lastnih sončnih elektrarn in obnovljivih virov. Kot prvi v Sloveniji smo certificirani po sistemu ISCC Plus, prek katerega še dodatno znižujemo ogljični odtis izdelkov,« nam je ukrepe, ki so jih za zeleni prehod že izvedli naštel **direktor družbe Helios TBLUS dr. Peter Venturini**. Od evropskih sredstev po njegovih besedah pričakujejo predvsem, da jim omogočijo zagon investicij za hitrejši zeleni prehod. Pogrešajo pa več razpisov v kategoriji večjih podjetij, ki prav tako kot mala in srednja podjetja pomembno prispevajo k razvoju in posodobitvi industrije.

Melamin je popolnoma neodvisen od fosilnih goriv

Najpomembnejši projekt, ki so ga v Melaminu izvedli v smeri zelenega prehoda, je bila postavitev kotlovnice na lesno biomaso pred sedmimi leti, ki jim je omogočila, da so za več kot 90 odstotkov zmanjšali izpuste ogljikovega in žveplovega oksida

ter dosegli skoraj popolno neodvisnost od fosilnih goriv, nam je povedal **direktor Srečko Štefanič**.

Proizvajalci kemikalij, kemičnih izdelkov (SKD 20) so v 2021 proizvedli za 24,8 % več kot leta 2020, kar je bilo za 19,3 % več glede na leto 2019.

Analitika GZS

Pred tremi leti so postavili tudi parno turbino za soproizvodnjo zelene električne energije, s katero pokrivajo okrog četrtino svojih potreb po električni energiji. Pred več kot desetimi leti so postavili tudi obrate za recikliranje surovin metanola in formaldehida ter s tem zmanjšali nevarnosti in izpuste ogljikovega dioksida pri transportu v podjetje in znižali stroške nabave teh surovin. »Do sedaj smo s pogoji razpisov bili relativno zadovoljni, pričakujemo pa, da bodo novi razpisi za nepovratna sredstva za zeleni prehod ciljano podprli tudi nove postopke uparjanja biomase, iz katere bi lahko razvili ekonomične tehnologije za proizvajanje bio vodika in bio metanola,« nam je povedal Štefanič.

Foto: Unichem

Za zeleni prehod bi poleg razvojnih projektov lahko šteli tudi pošiljanje računov po elektronski pošti, pravi pomočnica direktorja Unichema Desa Samarin.

Razpise redno spremljajo

V Unichemu za zeleni prehod skrbijo s prilagajanjem proizvodnih procesov in uporabo do okolja prijaznejših materialov oziroma surovin, z recikliranjem v krožnem gospodarstvu in uporabo novih tehnologij. »Za zeleni prehod bi poleg razvojnih projektov lahko šteli tudi pošiljanje računov po elektronski pošti – delno brezpapirno poslovanje, recikliranje odpadkov, ugašanje računalnikov ob odhodu domov, nabavo obnovljenih naprav,« nam je povedala **pomočnica direktorja podjetja Desa Samarin**. Razpise v podjetju po njenih besedah redno spremljajo. Na tiste, za katere ocenijo, da so primerni zanje, se tudi prijavijo. ■

Proizvajalci izdelkov iz gume in plastičnih mas (SKD 22) so v 2021 proizvedli za 15,8 % več kot leta 2020 ter za 7,2 % več glede na leto 2019. Podatki o proizvodnji farmacevtskih surovin so zaupne narave.

Analitika GZS

Svetovalni inženiring in izdelava vseh vrst projektne dokumentacije za področje elektro inštalacij in opreme v najzahtevnejših in eksplozijsko ogroženih okoljih v industriji in energetiki

- **Kemijska proizvodnja;** kemijske sinteze, biofarmacije, inertizacije, skladiščenje in priprava razstopin, priprava in transport sipkih surovin, hladilnice surovin
- **Farmacevtska proizvodnja;** čisti prostori, sterilne proizvodnje, raztehtovalnice, materialne in osebne zapore, granulacije, proizvodnje trdnih oblik zdravil, tabletarne, pakirni in logistični centri, kontrolni in procesni laboratoriji
- **Podporni sistemi;** HVAC sistemi, RMS/AMS sistemi, nadzor kritičnih parametrov procesa, strojna energetika z razvodom medijev, GMP in tehnološki mediji, razvodi tehničnih plinov in komprimiranega zraka

Pri izdelavi projektov sledimo priporočilom GMP in najvišjim okoljskim in energetskim standardom, vključujemo najsodobnejšo avtomatizacijo in informatizacijo procesov.

www.elsing.si

OPIKAR, D.O.O.

Vrhunski strokovnjaki za strojno-instalacijska dela, čiste prostore in operacijske dvorane

Logaški OPIKAR se je na evropski ravni, predvsem v Nemčiji, Avstriji, Švici in Beneluxu, uveljavil na področju tehnologije čistih prostorov, strojno-instalacijskih del in operacijskih dvoran.

Pomembni naročniki družinskega podjetja OPIKAR so svetovno znane farmacevtske in biotehnološke korporacije, kot so Sandoz, Novartis, Roche, GSK in Bayer Pharma. Takšni dosežki so rezultat tega, da v podjetju OPIKAR že 25 let skrbijo za strojno-instalacijska dela in čiste prostore. Ponujajo projektiranje, inženiring in izvedbo kompleksnih projektov v farmacevtski, biotehnološki, polprevodniški, avtomobilski in prehrambni industriji, v zdravstvu in v vseh proizvodnih obratih, kjer je potreben absolutno čist in sterilen zrak. Njihovi naročniki so svetovno znane farmacevtske in biotehnološke korporacije, kot so Sandoz, Novartis, Roche, GSK in Bayer Pharma.

Osebna izkaznica podjetja OPIKAR
Družinsko podjetje, ustanovljeno leta 1997.
Sedež podjetja in razvoja: Logatec.
Tri divizije:
1.) strojno-instalacijska dela (HVAC),
2.) tehnologija čistih prostorov (Cleanroom Technology),
3.) operacijske dvorane (Operating Rooms).
Število zaposlenih: 70.
Ključni trgi: Nemčija, Avstrija, Švica, Benelux, Skandinavija, Bližnji vzhod.

Strojno-instalacijska dela

V okviru divizije Strojno-instalacijska dela (HVAC) ponujajo projektiranje in izvedbo vseh strojnih inštalacij, kot so ogrevanje, hlajenje, prezračevanje in klimatizacija v visokotehnoloških industrijskih objektih. Po zaključku in predaji projekta uporabnikom nudijo tudi popolno vzdrževanje objekta s svojimi visoko usposobljenimi in izkušenimi kadri.

Tehnologija čistih prostorov

V diviziji Tehnologija čistih prostorov njihove storitve vključujejo celoten inženiring in vgradnjo celotne opreme za čiste prostore, kot so stene, stropi, vrata, okna, zračne zapore, filtri itd. V zgodnji fazi projekta lahko razvijejo zelo poglobljen inženirski pristop, ki se odraža v skrajšanem času montaže na terenu.

Operacijske dvorane

V OPIKAR-ju so razvili steklene operacijske dvorane, ki ne potrebujejo podkonstrukcije in stenske podpore. Gre za samostoječi sistem, ki omogoča zelo hitro montažo v različnih razmerah na sami lokaciji objekta.

Vsi stenski paneli/konstrukcijski sklopi so že izdelani v njihovem proizvodnem obratu in so pripravljeni za montažo. Stene so iz ekstrudiranega aluminijastega profila visoke trdnosti, izolacije, pločevine na zadnji strani (tehnični del) in kaljenega stekla od znotraj. Poleg stekla lahko uporabijo tudi HPL plošče. Pandemija jih je spodbudila k lastnemu razvoju in proizvodnji

edinstvenih steklenih modularnih operacijskih dvoran, ki zagotavljajo najvišjo stopnjo čistosti. Operacijske sobe dobavljajo po sistemu 'ključ v roke'.

Izvozna usmerjenost in visoka konkurenčnost

»Smo globalno in izvozno usmerjeno podjetje s pridobljenimi standardi in certifikati kakovosti EN ISO 9001, zaščite in varovanja okolja EN ISO 14001 in zdravja in varstva pri delu ISO 45001. V pridobivanju pa je tudi standard pri talilnem varjenju kovinskih materialov EN ISO 3834,« pravijo v OPIKAR-ju.

Dodajajo, da so njihove razpoznavne prednosti zanesljivost, disciplina, kakovost, prilagodljivost, neodvisnost, točnost in strokovnost. K njihovi konkurenčnosti pomembno prispevajo tudi lastna najsodobnejša delovna orodja in vozni park.

OPIKAR®
air conditioning & cleanrooms

www.opikar.com, info@opikar.com
Tel.: +386 40 729 402

KEMIJSKA INDUSTRIJA

Zakonodajo je treba prenoviti smiselno

Zaradi slabih prevodov in tolmačenj evropske zakonodaje slovenska regulativa od kemijskih podjetij zahteva več kot na primer v Nemčiji.

Darja Kocbek

Smiselna prenova in poenostavitev zakonodaje o kemikalijah in okoljske zakonodaje ob upoštevanju načrta za zeleni prehod kemijske industrije bi po mnenju podjetij iz panoge kemijske industrije morala biti ena od pomembnih nalog oblasti v prihodnjih mesecih.

Pospešiti je treba postopke za pridobivanje dovoljenj za zelene investicije

»Skupina KANSAI HELIOS prodaja izdelke na številnih evropskih trgih in vsekakor se zavedamo, da je enotnost zahtev na področju zakonodaje o kemikalijah na evropskem trgu pomembna. Želimo si, da industrija ostane pomemben deležnik pri sprejemanju odločitev ter da ostanemo konkurenčni tudi na svetovni ravni,« glede zakonodaje o kemikalijah in okoljske zakonodaje pravi dr. Peter Venturini, direktor podjetja Helios TBLUS. Od prihodnje vlade si po njegovih besedah želijo večjo vključenost Slovenije v postopke zakonodajnih procesov na ravni EU.

> Kemijska industrija je ustvarila dobro četrtino (26,5 %) dodane vrednosti celotnih predelovalnih dejavnosti.
>
> Analitika GZS

Na področju okoljske zakonodaje pričakujejo, da bo nedavno sprejet Zakon o varstvu okolja v bližnji prihodnosti podprt s sprejetjem pomembnih podzakonskih aktov. »Želimo si hitrejše izvajanje postopkov pridobivanja dovoljenj na področju zelenih investicij, kar bi omogočilo več domačih naložb in preprečilo selitev sodobnih tehnologij v tujino,« pravi Venturini.

V Krki pričakujejo čim prejšnje sprejetje ustreznih operativnih podzakonskih aktov, ki bodo ob čim manjših administrativnih ovirah omogočali konkurenčnost gospodarstva in ohranjanje zdravega, čistega okolja, pravi Jože Colarič, predsednik uprave in generalni direktor Krke.

Foto: Krka

Postopki za pridobivanje okoljevarstvenih dovoljenj so predolgi

Srečko Štefanič, direktor Melamina, nam je povedal, da si v podjetju predvsem želijo, da bi slovenska okoljska zakonodaja in zakonodaja o kemikalijah od njih zahtevala samo toliko, kot tovrstne zakonodaje zahtevajo od njihovih tekmecev v preostalih članicah EU in nič več. »Žal zaradi slabih prevodov in tolmačenj evropske zakonodaje naša regulativa od kemijskih podjetij v Sloveniji zahteva več, kot na primer v Nemčiji,« opozarja. Obvezno bi po njegovih besedah bilo treba poenostaviti in pohitriti postopke za pridobivanje okoljevarstvenih dovoljenj, ki sedaj trajajo nesprejemljivo dolgo, kar bistveno zmanjšuje konkurenčnost podjetij v primerjavi s podjetji v drugih državah.

Procesi sprejemanja kemijske in okoljske zakonodaje naj bodo tekoči

Pri sprejemanju izvedbene zakonodaje in normativov na področjih varstva okolja in kemikalij, si v **Leku** oziroma **Novartisu** v Sloveniji vselej, ne glede na vlado, želijo, da procesi sprejemanja potekajo tekoče ter s tem v korist naravnega, družbenega in gospodarskega okolja. »Pri izpolnjevanju regulatornih zahtev si obetamo

nadgrajevanje uporabnikom dostopnih rešitev ter pri tem prepoznavanje podvojenih ali nepotrebnih postopkov,« so nam pojasnili v Leku.

Kemijsko industrijo sestavlja več dejavnosti, med katerimi so v 2020 največji, 52-odstotni delež dodane vrednosti ustvarili proizvajalci farmacevtskih surovin in preparatov (SKD 21), 29-odstotnega proizvajalci izdelkov iz gume in plastičnih mas (SKD 22) ter 19-odstotnega proizvajalci kemikalij in kemičnih izdelkov (SKD 20).

Analitika GZS

Menijo, da je ključno spodbujati trajnostno izvajanje gospodarskih dejavnosti, saj prinaša prednosti vsem deležnikom. Pozdravljajo možnost olajšav in spodbud za domača podjetja, vključena v shemo EU za okoljsko vodenje organizacij EMAS, ki so, med drugim, podvržena dodatnim okoljskim presojam in neodvisnemu nadzoru.

»Prepričani smo prav tako, da sta nujna načrtno spodbujanje in uvajanje najnovejših tehnoloških rešitev za zmanjševanje količin odpadkov in dvigovanje učinkovitosti na vseh področjih, povezanih z njihovim nastajanjem in odstranjevanjem,« razlagajo v Leku. Pričakujejo izvedbeno okoljsko zakonodajo, ki bo pospešila vlaganja v tehnologije za zmanjševanje ogljičnega odtisa ter učinkovito rabo naravnih virov, odpravila nepotrebne administrativne postopke in povečala možnosti za krožno gospodarstvo.

Od vsake vlade pričakujejo skrajšanje postopkov

V podjetju Unichem ocenjujejo, da je veljavna zakonodaja o kemikalijah in okoljska zakonodaja, ki je posledica spreminjanja zakonodaje na ravni EU, ustrezna, nam je pojasnila **pomočnica direktorja Desa Samarin**. V podjetju od vsake vlade pričakujejo odzivnost in skrajšanje postopkov. »Na trgu moramo hitro reagirati na spremembe za zagotavljanje konkurenčnosti in uspešnosti poslovanja,« nam je pojasnila. V Unichemu od vlade in pristojnih inštitucij prav tako pričakujejo, da bi se njihovi predstavniki bolj aktivno vključevali v razprave v Evropskem parlamentu v okviru postopkov sprejemanja nove evropske kemijske in okoljske zakonodaje. V teh razpravah bi morali skušati predstavljati in zagovarjati interese slovenske industrije.

Zakonodaja o kemikalijah mora zagotavljati varno proizvodnjo

Jože Colarič, predsednik uprave in generalni direktor Krke , pravi, da je temeljito prenovo okoljske zakonodaje prinesel nov Zakon o varstvu okolja, ki ga je vlada sprejela v marcu. V Krki zdaj pričakujejo čim prejšnje sprejetje ustreznih operativnih podzakonskih aktov, ki bodo ob čim manjših administrativnih ovirah omogočali konkurenčnost gospodarstva in ohranjanje zdravega, čistega okolja. Zakonodaja o kemikalijah mora po Colaričevih besedah zagotavljati varno proizvodnjo in uporabo kemikalij na evropskih tleh. Selitev proizvodnje in uporabe kemikalij zunaj EU ne prispeva k zmanjševanju obremenjevanja okolja na globalni ravni. ■

www.helios-group.eu

KANSAI HELIOS
Designing Excellence

FAKULTETA ZA FARMACIJO

Magistrski študijski program Industrijska farmacija

Magistrski študijski program Industrijska farmacija na Univerzi v Ljubljani je zasnovan tako, da študente usposobi za poklicno pot v farmacevtski industriji in za raziskovalno delo na višji ravni. Diplomanti progama Industrijska farmacija se lahko zaposlijo na področjih odkrivanja, razvoja in proizvodnje zdravil, nadzora, zagotavljanja in upravljanja kakovosti, regulatornih zadev in upravljanja opreme v farmacevtskem sektorju.

Cilji programa so:

- podati pregled osnovnih konceptov na področju farmacije in industrijske farmacije;
- seznaniti študente s celotnim procesom razvoja zdravil, ki vodi do varnih, učinkovitih in kakovostnih izdelkov;
- zagotoviti napredna znanja s področja farmacevtske znanosti, kot je 'Quality by Design';
- razviti paleto osnovnih in prenosljivih spretnosti, kot so analitično reševanje težav, skupinsko delo, organizacija in komunikacija informacij;
- usposobiti študente za poklicno pot v farmacevtski industriji ali na drugih delovnih mestih v bioznanstveni industriji;
- študentom zagotoviti napredna znanja, spretnosti in izkušnje, s katerimi se bodo lahko potegovali za iskane položaje v farmacevtskem sektorju.

V okviru programa bodo imeli študenti priložnost obiskati naše industrijske partnerje, da bi dobili vpogled v farmacevtsko industrijo in različne poklice, ki so v njej na voljo. Naše module poleg tega dopolnjujejo gostujoča predavanja in delavnice farmacevtskih podjetij in regulativnih organov.

O PROGRAMU

Magistrski študijski program Industrijska farmacija obsega 120 kreditnih točk, študij pa običajno traja dve študijski leti. Študijsko leto je razdeljeno na dva semestra, v katerih morajo študenti opraviti kombinacijo obveznih in izbirnih modulov. Študenti lahko izbirne module izberejo iz drugih študijskih programov, ki jih ponuja Univerza v Ljubljani. Module lahko izberejo na podlagi znanstvenoraziskovalnega projekta, ki ga študenti izvedejo v zadnjem semestru.

Zakaj študirati industrijsko farmacijo v Sloveniji?

Fakulteta za farmacijo v Ljubljani je vodilna nacionalna in mednarodno priznana akademska in raziskovalna ustanova z visoko uvrščenim študijskim programom. Naši študenti imajo na voljo najsodobnejšo opremo in prostore, ki jim omogočajo razvoj potrebnih praktičnih spretnosti.

Kvalifikacije, pridobljene na Fakulteti za farmacijo, so mednarodno priznane.

Zaradi tesnih povezav s farmacevtsko industrijo organiziramo karierne dneve, delovne prakse in druge priložnosti, kjer imajo študenti neposreden dostop do potencialnih delodajalcev.

Informativni dan: petek, 13.5.2022 ob 15. uri na povezavi: https://uni-lj-si.zoom.us/j/93244570059

Vpisni pogoji:

a.) zaključen prvostopenjski študijski program s področij biokemija, biologija, biotehnologija, kemija, kemijsko inženirstvo, kemijska tehnologija, kozmetologija, laboratorijska biomedicina, mikrobiologija in živilska tehnologija v obsegu 180 ECTS,

b.) zaključen prvostopenjski študijski program ostalih področij - vstopni pogoji določijo na osnovi zaključenega programa in jih potrdi Komisija za študijsko področje Fakultete za farmacijo.

Za vpis na izredni študij v angleščini je dodaten pogoj jezikovno potrdilo o znanju angleškega jezika (raven B2).

Kontaktna oseba: prof. dr. Odon Planinšek; odon.planinšek@ffa.uni-lj.si

Univerza *v Ljubljani*
Fakulteta *za farmacijo*

omega

ŽE 25 LET POMAGAMO PARTNERJEM IZ FARMACEVTSKE INDUSTRIJE
NA PODROČJIH ANALIZNE KEMIJE IN BIOFARMACEVTIKE.

Ponujamo celovito rešitev in našim uporabnikom nudimo svetovanje
pri izbiri primerne tehnologije, prodajo instrumentov, reagentov in potrošnega materiala proizvajalcev:

ThermoFisher SCIENTIFIC SCIEX PerkinElmer For the Better

Nudimo tudi vzdrževanje opreme in strokovno podporo za rešitve omenjenih proizvajalcev.

E: omega@omega.si T: 01 427 32 13 www.omega.si

KIMI D.O.O.

Pri naročnikih higieno vzpostavljajo vse bolj trajnostno

»Kimijevo osnovno poslanstvo je vzpostavljanje sistemov higiene pri naših naročnikih,« pravi Rajko Štangar, direktor razvoja in proizvodnje v tem trzinskem podjetju. In to področje je v času kovida-19 še toliko bolj pomembno. V prihodnosti pa bodo poleg visokih standardov kakovosti svojih izdelkov in storitev še intenzivneje nadaljevali trajnostno delovanje.

Kako bi v nekaj besedah predstavili dejavnost svojega podjetja?

V večjih ustanovah v zdravstvu, javnih zavodih, hotelirstvu, gostinstvu, trgovskih sistemih in številnih drugih ustanovah vzpostavljamo sisteme higiene v objektu, velikih kuhinjah in pralnicah perila. V zadnjem obdobju je še posebej pomembno področje higiene rok in nasploh objekta v zdravstvenih ustanovah. Naročniki nam zaupajo izjemno pomembno področje in to je higiena; svoje poslanstvo izvajamo zanesljivo in profesionalno. Tako se sami lahko v večji meri posvečajo svoji osnovni dejavnosti.

Na čem gradite svoje konkurenčne prednosti?

Na slovenskem trgu je konkurenčna prednost zagotovo to, da smo podjetje z več kot 50-letno tradicijo, ki je prepoznano in močno vpeto v okolje, kjer delujemo. Svoje konkurenčne prednosti pa gradimo na več stebrih: znanju, partnerskih odnosih, trajnostnemu delovanju in skrbi za okolje ter učinkovitosti poslovnih procesov. Ponašamo se tudi z močnim lastnim razvojem, sodobno proizvodnjo in učinkovito logistiko. Izkušena prodajno-tehnična ekipa sodelavcev pozna sodobne rešitve in zna vzpostaviti sistem higiene pri še tako zahtevnih naročnikih. Zavedamo se, da je izjemno raznolika struktura sodelavcev po znanjih, izkušnjah in starosti tista, ki nam omogoča prenašanje najnovejših trendov in idej ter smo zato vsak dan boljši. Znanje sistemsko nadgrajujemo na rednih mesečnih delavnicah.

»Kimi je uspešno podjetje, ker ima predane zaposlene,« pravi Rajko Štangar, direktor razvoja in proizvodnje.

So vam razmere epidemije, ko se povečujejo potrebe po higienskih izdelkih, prinesle nove priložnosti?

Zagotovo. Prednost je bila, da smo v tem poslu že zelo dolgo in da ga poznamo. Obvladovanje procesov nabave, načrtovanja proizvodnje in logistike v času epidemije je bilo vsekakor velik izziv, vendar smo z izkušeno in predano ekipo dejansko opravili posebno poslanstvo. V določenem obdobju smo bili namreč edini ponudnik, ki je lahko zagotavljal nemoteno oskrbo z dezinfekcijskimi sredstvi najbolj izpostavljenim ustanovam v zdravstvu in številnim drugim ustanovam, ki so morale odgovorno poskrbeti za svoje zaposlene, bolnike in ostale.

Na katerih trgih nastopate? Kolikšen delež prihodkov ustvarite v izvozu?

Večino prodaje ustvarimo na domačem trgu, vendar svoje dobre prakse prenašamo tudi na trge Hrvaške, BiH, Srbije, Avstrije, Nemčije in Švice. Na tujih trgih delujemo preko partnerskih podjetij, ki jim nudimo vso podporo, da lahko končnim kupcem zagotavljajo visoko raven ponudbe za vzpostavljanje sistemov higiene.

Kakšne cilje si zadajate za prihodnost?

Vidimo jo predvsem trajnostno. V povečevanju deleža embalaže, ki ga vračamo v ponovno uporabo v proizvodnji, kar je edinstvena konkurenčna prednost pred ostalimi ponudniki na trgu, zmanjševanju CO2 in H2O odtisa ter vplivov na okolje, dopolnjevanju linije izdelkov z oznako Ecolabel, z oznako BioBased, kjer so surovine iz obnovljivih virov, z oznako CLP free, pri katerih ni znakov za nevarnost. Intenzivno bomo širili linijo izdelkov v segmentu medical, nadgrajevali linijo medicinskih pripomočkov in prenašali njihove visoke standarde tudi na ostale izdelke in procese.

LESTVICA

Največjih 30 družb v ožji kemijski industriji v letu 2020

Rang	Naziv gospodarske družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
1	Helios TBLUS d.o.o.	212.819	99,7	87,2	803	61.381
2	CINKARNA Celje, d.d.	175.779	98,6	91,5	838	62.975
3	AquafilSLO d.o.o.	155.722	72,0	99,7	776	33.487
4	Tastepoint d.o.o.	79.411	108,9	87,8	221	27.083
5	TKK d.o.o.	66.914	100,1	88,3	248	17.286
6	JUB d.o.o.	66.366	97,4	53,3	340	23.572
7	MELAMIN d.d. Kočevje	49.067	96,6	86,9	181	14.823
8	ISTRABENZ PLINI d.o.o.	44.066	97,7	6,7	133	12.633
9	Albaugh TKI d.o.o.	42.664	98,2	38,3	107	2.719
10	HENKEL SLOVENIJA d.o.o.	42.551	103,4	15,1	28	4.695
11	HENKEL MARIBOR d.o.o.	39.071	99,7	98,5	492	22.157
12	ECOLAB d.o.o.	35.711	95,8	68,1	103	7.374
13	FENOLIT d.d.	34.112	84,8	75,1	93	8.069
14	ATOTECH SLOVENIJA d.d.	28.017	88,0	91,2	74	4.895
15	TKI HRASTNIK, d.d.	27.486	100,2	68,6	147	7.610
16	BIA SEPARATIONS d.o.o.	24.777	196,5	99,8	102	17.395
17	MESSER SLOVENIJA d.o.o.	23.986	94,5	4,1	98	7.822
18	TANIN SEVNICA d.d.	20.980	97,0	93,0	131	8.740
19	MITOL d.o.o., Sežana	19.558	100,1	61,6	84	5.344

LINOX SOLUTION

Zagotavljamo visoko kakovost izdelkov, skladno s certifikati:
ISO 9001, EN 13445, AD 2000-HP 0, EN 13480, EN ISO 3834-2, ADR.

RAZVOJ IN PROIZVODNJA PROCESNE IN TEHNOLOŠKE OPREME

- skladiščne ali procesne posode (IBC, doziranje, mešanje, ogrevanje/hlajenje,)
- tlačne posode, toplotni izmenjevalci
- cevni priključki, konstrukcije, regali
- podesti, ploščadi ...

Naši cenjeni kupci so iz farmacije, živilske in kemijske industrije. Kar 85% izdelkov izvozimo.

Nudimo tudi storitve:
- Krožno upogibanje profilov (T, I, H) in cevi (okrogle, kvadratne, pravokotne)
- Avtomatsko vzdolžno varjenje (TIG, MIG/MAG, fi.500 - fi.2000 mm, #1-10mm)
- Krožno upogibanje pločevine (do fi 3200mm, #1-10mm, širina do 2000mm)

LINOX SOLUTION
tovarna tehnološke opreme d.o.o.
Kolodvorska ulica 43, 9220 Lendava, Slovenija
www.linox.si

+386 (0)2 577 62 57
+386 (0)31 322 851
info@linox.si

Rang	Naziv gospodarske družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
20	Olma d.o.o.	19.343	95,9	41,9	39	3.506
21	EUROSOL, d.o.o., Jesenice	17.114	109,3	93,9	51	4.248
22	KIMI d.o.o.	17.092	229,2	4,5	72	8.995
23	KOZMETIKA AFRODITA d.o.o. Rogaška Slatina	16.409	94,9	52,5	149	7.443
24	DONIT TESNIT, d.o.o.	16.000	93,8	91,6	186	7.251
25	BELINKA PERKEMIJA, d.o.o.	15.600	86,6	81,3	64	6.237
26	GTG plin d.o.o.	12.498	88,4	15,3	44	4.551
27	EXOTERM-IT d.o.o., Kranj	12.478	89,8	50,0	35	2.101
28	Alpla Slovenija d.o.o.	11.785	75,1	34,7	26	1.118
29	KAMNIK-SCHLENK d.o.o.	11.261	77,3	96,6	59	4.249
30	AGROLIT d.o.o.	11.051	125,6	2,9	83	3.672

Vir: GVin, Ajpes
Opomba: Upoštevanih 30 največjih družb po celotnih prihodkih na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2020. Podjetja so registrirane z glavno dejavnostjo SKD 20 - Proizvodnje kemikalij, kemičnih izdelkov; 21 - Proizvodnje farmacevtskih surovin in preparatov.

LESTVICA

Največjih 10 družb v farmacevtski industriji v letu 2020

Rang	Naziv gospodarske družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
1	KRKA, d.d., Novo mesto	1.516.175	103,8	96,2	5.870	742.632
2	Lek d.d.	1.234.351	102,3	95,7	4.276	466.841
3	SENSILAB d.o.o.	45.459	149,1	83,5	248	12.034
4	MARIFARM d.o.o.	12.524	266,8	77,3	173	6.992
5	BIOGEN Pharma d.o.o.	3.465	109,3	100,0	13	2.532
6	FAVN d.o.o.	1.483	118,6	1,3	11	711
7	FARMAKEM, d.o.o.	1.347	66,3	58,0	2	192
8	GALEX d.o.o.	1.137	92,8	9,5	18	535
9	ESSENTIA PURA d.o.o.	1.135	939,5	93,4	1	509
10	MEDICINALIS d.o.o.	820	116,6	97,5	2	105

Vir: GVin, Ajpes
Opomba: Upoštevanih 10 največjih družb po celotnih prihodkih na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2020. Podjetja so registrirane z glavno dejavnostjo SKD 21 - Proizvodnje farmacevtskih surovin in preparatov.

LESTVICA

Največjih 30 družb v gumarski in plastičarski industriji v letu 2020

Rang	Naziv gospodarske družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
1	GOODYEAR SLOVENIJA, d.o.o.	204.220	88,1	83,5	1.469	68.753
2	Trelleborg Slovenija, d.o.o.	94.434	83,1	87,4	655	39.835
3	SILIKO d.o.o.	68.517	96,9	84,9	411	24.657
4	Adient Slovenj Gradec d.o.o. - v likvidaciji	63.274	68,8	98,1	502	13.379
5	ContiTech Slovenija, d.o.o.	61.813	83,0	99,3	302	20.866
6	PLAMA-PUR d.o.o.	46.756	99,2	80,9	229	15.551
7	TOMPLAST, d.o.o.	45.014	85,7	61,8	318	13.767
8	SIBO G. d.o.o.	44.517	104,0	89,8	233	15.594
9	GEBERIT proizvodnja d.o.o.	43.842	101,2	99,1	268	20.451
10	JUTEKS d.o.o.	43.549	107,0	96,4	146	14.044
11	KOLPA, d.o.o. Metlika	42.792	90,1	64,3	359	13.798
12	GRAMMER AUTOMOTIVE SLOVENIJA d.o.o.	38.595	85,3	99,9	235	8.033
13	POLYCOM Škofja Loka d.o.o.	34.605	93,3	86,3	265	12.272
14	ISOKON, d.o.o., Slovenske Konjice	33.947	80,6	91,2	222	10.641
15	TERMOPLASTI-PLAMA d.o.o., Podgrad	31.979	98,8	71,9	130	8.554
16	PLASTIKA SKAZA d.o.o.	31.896	87,1	94,0	244	9.273

Rang	Naziv gospodarske družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
17	FRAGMAT TIM d.o.o.	29.062	91,4	32,7	199	7.968
18	FLUIDMASTER d.o.o.	28.642	92,5	92,0	175	8.662
19	PLASTA d.o.o.	25.963	91,5	69,3	137	10.534
20	MIK, d.o.o.	24.489	106,7	6,7	148	6.412
21	KOLEKTOR ATP d.o.o.	24.069	80,4	2,9	247	9.660
22	PLASTOFORM ŠMARJETA d.o.o.	23.976	86,9	47,7	215	11.640
23	FIBRAN d.o.o.	23.512	95,4	79,4	68	7.514
24	OPLAST, d.o.o.	20.921	104,3	76,4	199	11.634
25	AJM OKNA-VRATA-SENČILA d.o.o.	20.745	101,8	29,1	181	5.838
26	TEHNOS d.o.o. Žalec	19.951	119,4	84,8	113	7.644
27	MAKOTER d.o.o.	18.716	96,0	75,2	133	6.236
28	SAXONIA - FRANKE, d.o.o.	16.166	104,8	99,2	79	7.912
29	S E P d.o.o.	15.512	105,2	93,4	159	5.515
30	AVANTPACK d.o.o.	15.428	113,3	99,4	50	3.385

Vir: GVin, Ajpes
Opomba: Upoštevanih 30 največjih družb po celotnih prihodkih na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2020. Podjetja so registrirana z glavno dejavnostjo SKD 22 - Proizvodnje izdelkov iz gume in plastičnih mas.

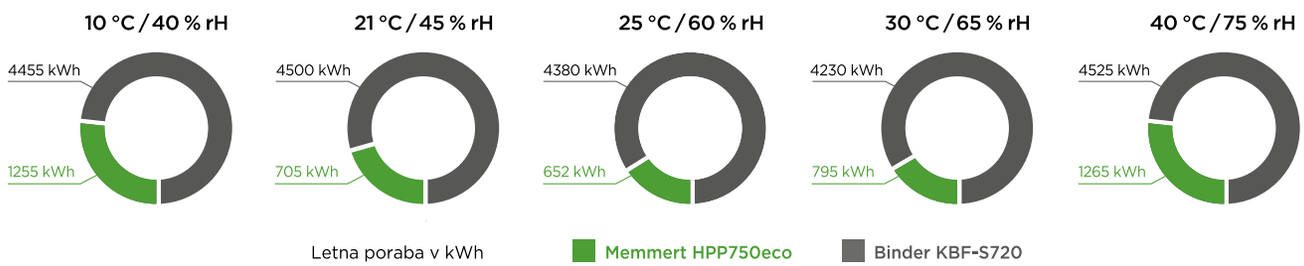
Memmertova napredna Peltier tehnologija

memmert

okolju in uporabniku prijazna tehnologija prihodnosti

ECO

prihrani **85%** energije



Memmert GmbH+ Co. KG že več kot 70 let proizvaja naprave za uravnavanje klime in temperature, ki se uporabljajo po vsem svetu v najrazličnejših panogah, tudi v farmacevtskih laboratorijih in medicini. Inovativne tehnologije, zmogljivost in učinkovitost so rdeča nit podjetja Memmert. Pomembna pa je tudi njihova usmerjenost v razvoj okolju prijaznih in trajnostnih rešitev, zato že več kot 25 let izpopolnjuje Peltier tehnologijo, ki je učinkovita alternativa kompresorski tehnologiji.

Memmertova napredna Peltier tehnologija je sedemkrat učinkovitejša od primerljivih tehnologij
Gre za okolju prijazno tehnologijo gretja in hlajenja, brez uporabe kompresorja in okolju škodljivih hladilnih plinov, ki poleg tega zagotavlja velike prihranke energije, minimalne stroške vzdrževanja in skoraj neslišno delovanje.

Memmertova konstantna klimatska komora s Peltier tehnologijo 'HPP750eco' pri stabilnih klimatskih pogojih porabi le eno sedmino energije v primerjavi s kompresorskimi napravami. Ta impresivni rezultat so pokazala testiranja neodvisnega testnega laboratorija 'Testo Industrial Services AG', ko so primerjali konstantni klimatski komori ter Memmertov Peltier hlajeni inkubator 'IPPeco' s Peltier inkubatorjem drugega proizvajalca.

V obeh primerih meritve dokazujejo, da Memmertova napredna Peltier tehnologija porabi občutno manj električne energije v primerjavi s kompresorsko tehnologijo in Peltier tehnologijo drugih proizvajalcev. To pa pomeni občutno nižje stroške, še posebej pri uporabi klimatskih komor za dolgoročne farmacevtske študije v skladu s smernico ICH Q1A (R2), kjer so komore v neprekinjenem delovanju med 6 in 24 meseci.

Vrhunska tehnologija, najkvalitetnejši materiali in 3 letna garancija po ugodni ceni. To je Memmert.

CELAB
LABORATORIJSKA OPREMA

Več informacij:

CELAB d.o.o. | M: 031 524 225 | E: **info@celab.si** | www.celab.si

Robert Rakar
direktor PGZ

INTERVJU

»Če bo tretja razvojna os dokončana pred prvo, bo to svojevrsten absurd«

Kljub nedokončani in zastareli prometni infrastrukturi na območju Primorske gospodarske zbornice cvetijo logistična podjetja, ki jih tja privabi predvsem dober geostrateški položaj. A potrebne so številne izboljšave, med ključnimi sta izgradnja hitre ceste Koper–Dragonja in drugi tir.

Nina Šprohar, foto: Barbara Reya

Obalno-kraška regija, ki naj bi se sicer kmalu preimenovala v Istro, Brkine in Kras, pod okriljem Primorske gospodarske zbornice (PGZ) vseskozi raste in se razvija. Ključni sta dve panogi – turistična in logistična, a kot pravi **Robert Rakar, direktor PGZ**, si želijo v regijo pripeljati tudi večje igralce oziroma podjetja, ki imajo izjemno visoko dodano vrednost na zaposlenega.

Kako bi ocenili splošno stanje gospodarstva v regiji?

Gospodarstvo v obalno-kraški regiji je pred približno petnajstimi leti doživelo velik šok, ko so številni močni akterji bodisi propadli bodisi se preselili – med njimi tudi Droga, Delamaris, Cimos, Splošna plovba in Tomos. Vendar pa se je gospodarstvo kljub temu pobralo na noge.

Kako?

Po tem dogajanju se je moralo gospodarstvo v naši regiji močno prestrukturirati, a se je na nove razmere zelo hitro prilagodilo in prihodki so vse do začetka pandemije rasli. Poleg tega je nastala še kopica majhnih in mikro podjetij, ki so sicer svoje mesto našla tudi pri sosedih Italijanih, v Furlaniji – Julijski krajini. Delež napotenih delavcev v tujino je rastel iz leta v leto, v zadnjih letih pa med regijami največ prihodkov med vsemi ustvarimo s čezmejnim izvozom storitev – več kot pet odstotkov regijskega bruto družbenega proizvoda.

Katere panoge so najmočnejše?

Za regijo sta ključna dva grozda – turistični in logistični. Obnavlja in krepi se tudi industrijski oziroma proizvodni grozd, v katerega uvrščam tudi avtomatizacijo procesov. Na tem področju imamo nekaj izjemno močnih podjetij. Občuten pa je bil »mrk« v turizmu, do katerega je privedla pandemija. Dohodki so se sprva močno zmanjšali, iz turizma se je odlila tretjina zaposlenih, kar je ob ponovnem zagonu predstavljalo kar veliko težavo. A na srečo so lanski rezultati po prvih indicih boljši, opaziti je rast.

Kljub temu pa imate še vedno velike težave z infrastrukturo, predvsem prometno. Kaj se dogaja z avtocestno povezavo med Koprom in mejnim prehodom Dragonja?

Vsako poletje je Koper za tri mesece odrezan od normalnega življenja zaradi avtocestnega križa, ki se konča v Kopru, kar pomeni, da se ves promet proti Hrvaški v kolonah vije preko Šmarskega klanca proti prenatrpanemu mejnemu prehodu Dragonja. Projekt izgradnje hitre ceste Koper–Dragonja naj bi bil sicer v zadnji fazi umeščanja v prostor, na Darsu obljubljajo, da bo dokončan do leta 2027. Gneča močno vpliva tudi na logistične tokove, ki so za regijo in gospodarstvo ključni. Prva os (vzhod-zahod), ki naj bi potekala od Murske Sobote do meje s Hrvaško, tako še ni

v celoti končana, pa se že začenja gradnja tretje osi. Ta je sicer absolutno potrebna, a neke prioritete bi država morala imeti in dokončati začrtane projekte. Če bo tretja razvojna os dokončana pred zaključkom prve, bo to svojevrsten absurd. Kljub temu ostajamo optimisti in upamo, da se bo gradnja čim prej začela.

Za regijo sta ključna dva grozda – turistični in logistični. Obnavlja in krepi se tudi industrijski oziroma proizvodni grozd, v katerega uvrščam tudi avtomatizacijo procesov.

Zamude so tudi z drugim tirom, ki je morda še bolj ključnega pomena za regijo in za državo …

Da, to ugotavlja tudi civilna družba, ki gradnjo nadzira. Zdi se, da ni jasno, kdo je zadolžen za projekt, ministrstva si zgolj podajajo žogico med seboj. Želimo si, da bo drugi tir v polnem obsegu, torej v obliki dvotirne proge, končan do leta 2026. Tako bomo ubili dve muhi na en mah, da imamo tudi na zunanjih delih dvojno progo. Proga mora biti do začetka leta 2027 operativna, ker nas bodo sicer prehiteli Avstrijci, ki bodo naredili obvoz okrog koprskega pristanišča z železniško povezavo. Če se to zgodi, bo drugi tir zelo težko napolniti s tovorom. Ob tem dodajam, da je drugi tir samo prvi korak, naslednji mora biti nadgradnja železniške proge Divača–Ljubljana. Današnja proga namreč ne omogoča, da bi se po tirih peljali naloženi tovornjaki, saj so tuneli prenizki, in ne ustreza današnjim prometnim zahtevam. A celovita prenova bi zahtevala dolgoletno zaprtje proge, kar brez drugega tira ni mogoče.

V naši regiji imata le dve občini od osmih sprejet Občinski prostorski načrt (OPN). Gospodarstvo pa potrebuje čim več površin za razvoj, rast, širitev in postavitev novih industrijskih obratov z visoko dodano vrednostjo.

Predvsem na Obali velike preglavice povzroča tudi pomanjkanje stavbnih zemljišč in posledično nezmožnost rasti industrije. Katera podjetja bi lahko na tako majhnem prostoru najbolje uspevala?

V naši regiji imata le dve občini od osmih sprejet Občinski prostorski načrt (OPN). Gospodarstvo pa potrebuje čim več površin za razvoj, rast, širitev in postavitev novih industrijskih obratov z visoko dodano vrednostjo. V regiji ciljamo samo na panoge z izrazito visoko dodano vrednostjo na zaposlenega. Ker je regija strateško locirana na ugodnem območju, je pritisk nanjo, predvsem s strani logistov, velik. A v mislih imamo tudi druge panoge, ki ustvarjajo veliko večjo dodano vrednost kot logistika, in upamo, da bomo lahko privabili investitorje za to področje.

Projekt izgradnje hitre ceste Koper–Dragonja naj bi bil sicer v zadnji fazi umeščanja v prostor, na Darsu obljubljajo, da bo dokončan do leta 2027.

Kaj pa kadri? Jih je dovolj?

Predvsem opažamo pomanjkanje mehatronikov in logističnih tehnikov, pa tudi drugih kadrov, ki zaradi nekoliko boljšega plačila – gre za približno 200 do 300 evrov več – raje iščejo službo v Italiji. Manjkajo tudi pomorski agenti, delavci v industriji, turizmu in gostinstvu, pa tudi v lokalnih bolnišnicah. S tem namenom bo kmalu, po dolgem času zaživela Sekcija kadrovskih delavcev znotraj PGZ. Verjamem, da bomo tako začrtali prave smeri za pridobivanje delavcev. Naša regija je sicer med za življenje najdražjimi v državi, takoj za Ljubljano – po ceni stanovanj, najemnin, tudi hrane po gostilnah in podobno. Težko je nekoga za enako plačo kot v Velenju ali Kranju privabiti na Obalo, kjer so stroški toliko višji.

Kakšni pa so odnosi s sosedi Italijani?

V naši regiji pet odstotkov bruto domačega proizvoda ustvarimo preko meje, a migracija postaja vse bolj dvosmerna. Iz obalno-kraške regije na delo v Italijo dnevno prehaja približno osem tisoč ljudi, iz Italije v Slovenijo pa približno tisoč. Slovenija tako postaja vse bolj zanimiva za Italijane, tako za življenje kot za delo, poleg tega veliko italijanskih podjetij svojo dejavnost seli v Slovenijo. Imajo pa velike težave s slovenskimi bankami, predvsem pri odpiranju računov v Sloveniji, saj so pogoji za to izjemno zahtevni. ■

MARMOR, SEŽANA D.D.

Tri četrt stoletja vztrajnega dela in uspehov

Družba Marmor, Sežana d. d. letos praznuje 75 let delovanja. Častitljiva obletnica je rezultat vztrajnega dela in spoštljivega odnosa do vseh vpletenih v poslovni proces. Temeljimo na ponujanju kakovostnih izdelkov, kakovostni izvedbi del in skrbi za zadovoljstvo in zaupanje naših strank.

Redna vlaganja v posodabljanje in modernizacijo strojne tehnologije ter usposobljen kader nam omogočajo sledenje trendom v kamnoseški panogi in ohranjanje konkurenčnosti na mednarodnem trgu. Promocijo podjetja izvajamo z redno udeležitvijo na vodilnem mednarodnem kamnoseškem sejmu Marmomac v Veroni.

Zahtevni izzivi v negotovih razmerah

Zadnji dve leti sta bili zaradi pandemije kovida-19 tako kot za večino ostalih podjetij tudi za nas velik izziv. V letu 2020 smo se soočili z velikim upadom naročil, zaradi česar je proizvodnja za nekaj časa obstala. Uspešno smo se prilagajali novim razmeram ter pogostim in hitrim spremembam vladnih ukrepov za preprečevanje širjenja virusa. Težave smo imeli zaradi nepravočasne dobave določenih gradbenih materialov in pomanjkanja delovne sile s tehničnim znanjem in izkušnjami, kar nam bo veliko težavo predstavljalo tudi v prihodnje, saj mladega kadra v gradbeništvu in kamnoseštvu več ni, do tujih delavcev pa je težko priti.

V prihodnje se bomo soočali s hitro rastjo cen energentov in drugih surovin ter posledično večjimi poslovnimi stroški. Vprašljiva je tudi dobava določenih surovin. V kratkem načrtujemo postavitev fotovoltaičnih sistemov, ki nam bodo omogočili samooskrbo z električno energijo.

Težavo predstavljajo tudi že sklenjene pogodbe s fiksnimi cenam. Zaradi rusko-ukrajinske vojne in z njo povezanih sankcij zahodnih držav nam ne bo uspelo udejanjati načrtovane prodaje na to območje, in kot trenutno kaže, bo ruski trg, na katerem smo že prisotni kar nekaj časa, prepovedano tržišče. Izpad prodaje bomo poskušali nadomestiti s prodajo na trge, na katerih še nismo prisotni. Ciljni trgi so države EU, ZDA in Azija.

Številni uspešni projekti

Lani smo na domačem trgu uspešno zaključili ureditev promenade pred Postojnsko jamo, Muzejskega trga nad garažno hišo v Kopru, Stresove ulice v Kobaridu in starega mestnega jedra v Ajdovščini. V okoliških slovenskih regijah smo izpeljali številne zasebne projekte. Večji projekt, opravljen v tujini, je ureditev obale v Umagu. Za različne projekte v Italiji, Rusiji, Švici, Srbiji in na Hrvaškem smo dobavljali kamnite izdelke po naročilu. Poslovno leto smo zaključili v skladu s pričakovanji.

Trenutno so dela v polnem teku. Ribiško pristanišče v Izoli in tržnica Koper pridobivata nov videz. Naš kamen bo krasil tudi obalo v priljubljenem turističnem kraju Lignano Sabbiadoro v Italiji.

Kljub nestabilnim gospodarskim gibanjem z optimizmom zremo v prihodnost in sledimo zastavljenim ciljem.

Marmor, Sežana d. d.
Kamen, njegov čas in kras v njem

Ureditev Muzejskega trga v Kopru

Ureditev promenade pred Postojnsko jamo

Ureditev starega mestnega jedra Kastre v Ajdovščini

MARMOR SEŽANA d.d.

OBALNO-KRAŠKA REGIJA

Vojna v Ukrajini spremenila blagovne tokove, kar občuti tudi Luka Koper

Čeprav velja za regijo, v kateri prevladujejo logistična podjetja, pa je prometna infrastruktura v obalno-kraški regiji vse prej kot ugodna, tako na področju cestne kot tudi na področju železniške infrastrukture. Pošteno renovacijo potrebuje tudi energetska infrastruktura.

Nina Šprohar

Povpraševanje po prevozih se je kljub pandemiji povečalo

Prebivalci slovenske Istre so se v dolgih letih že naučili, da lahko tudi majhna prometna nesreča na obalni cesti povzroči pravi kaos. Dolge kolone, ki se čez Šmarski klanec vijejo proti mejnemu prehodu Dragonja, so vsako poletje stalnica. Čeprav so državni prostorski načrt za tranzitno cesto Koper–Šmarje–Dragonja začeli pripravljati že leta 2004, dokumentacija še danes ni pripravljena. Sprejetje uredbe o DPN za to cesto je predvideno za leto 2023.

> Dejavnost prometa in skladiščenja ustvari tretjino celotne dodane vrednosti obalno-kraške regije, petino predelovalne dejavnosti, šestino trgovina, 7 % gradbeništvo, 6 % strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, 5 % gostinstvo (leto 2020).
>
> Analitika GZS

Povpraševanje po prevozih pa se je kljub krizi, povezani s pandemijo, povečalo, pravijo v **podjetju Intereuropa**. Predvsem to velja za interkontinentalne in cestne prevoze, dodajajo. »Rusko-ukrajinska kriza pa je povzročila dodatne izzive, predvsem v dvigu cen energentov in iskanju novih zračnih poti, kar v veliki meri vpliva na logistiko.«

»Vse kaže, da prihaja obdobje turbulenc, prilagajanja, novih tehnologij in visoko usposobljenega kadra«

Na področju cestnega prometa jim dodaten izziv predstavlja zagotavljanje zadostnih transportnih kapacitet za potrebe obstoječih in novih kupcev. Rešujejo ga tako s pomočjo lastnih kapacitet kot tudi široke baze domačih in tujih prevoznikov. »Naš cilj je zagotavljati stabilen servis, ki ne glede na tržne razmere omogoča nemoteno in optimalno delovanje dobavnih verig naših kupcev,« poudarjajo. Na področju zbirnega in domačega prometa se še vedno soočajo s povečanim povpraševanjem in večjimi količinami v sistemu, pri izvedbi pa se soočajo s pritiski na dvig vhodnih stroškov dobaviteljev ter pomanjkanjem kapacitet, kar, kot dodajajo, trenutno zadovoljivo obvladujejo.

Foto: Tomaž Primožič

»Vse kaže, da prihaja obdobje turbulenc, prilagajanja, novih tehnologij in visoko usposobljenega kadra. V Intereuropi zadeve rešujemo individualno, vlagamo v digitalizacijo in iščemo rešitve, ki jih prilagajamo po meri kupca,« pravijo.

Povpraševanje po prevozih se je kljub krizi, povezani s pandemijo, povečalo, pravijo v podjetju Intereuropa.

Foto: Intereuropa

Koprsko pristanišče kot osrednji člen, ki generira blagovne tokove

Zamude pa nastajajo tudi na projektu drugi tir, ki je ključnega pomena za obstoj najpomembnejšega igralca v regiji, **Luke Koper**. »Slovenska Istra je v preteklih desetletjih izgubila kar nekaj svojih paradnih konjev, ki so imeli v tem prostoru sedež. Po drugi strani pa je pridobila nekaj novih, sicer manjših podjetniških pobud. V vsem tem času je logistika ostala oziroma je še povečala svoj vpliv na gospodarski razvoj regije, s pristaniščem kot osrednjim členom, ki generira blagovne tokove,« pravijo v družbi.

V letošnjem letu beležijo povečan obseg pretovora na vseh blagovnih skupinah. Lansko leto so na primer zaključili z rekordno količino pretovorjenih kontejnerskih enot (TEU) in za las zgrešili mejo milijon TEU. Ti trendi se nadaljujejo tudi v letošnjem letu.

Najpomembnejše izvozne države partnerice obalno-kraške regije v 2020 so bile: Italija (30,1-odstotni delež), Hrvaška (11,7-odstotni delež), Nemčija (6,4 -odstotni delež), Slovaška (5,5-odstotni delež), Avstrija (4,1-odstotni delež).

Analitika GZS

Povečali so število skladiščnih mest

A zaradi zasedenosti zalednih skladišč širše v regiji in težav v celotni logistični verigi opažajo predvsem daljše zadrževanje kontejnerjev na kontejnerskem terminalu, kar v kombinaciji z večjim pretovorom vpliva na zasedenost skladiščnih površin v pristanišču. »V Luki Koper smo na te razmere odgovorili s povečanjem števila skladiščnih mest, z dodatnimi kadrovskimi resursi in s spremembo komercialnih pogojev za kontejnerje, vse s ciljem zagotavljanja ustrezne pretočnosti in operativnosti terminala,« pojasnjujejo. Še vedno se soočajo tudi z nerednimi prihodi kontejnerskih ladij, kar otežuje načrtovanje dela vsem vpletenim v logistični verigi.

V regiji razmišljajo o postavitvi objektov za pridobivanje obnovljivih virov energije, za katere so že našli nekaj lokacij, pa tudi potencialne investitorje.

Nekatera pristanišča se zaradi covida-19 ponovno zapirajo

»Poleg tega vidimo, da se nekatera pristanišča, predvsem na Kitajskem, ponovno zapirajo zaradi covida-19. Dodaten dejavnik so razmere v Ukrajini. Četudi predstavlja količina tovora za ruski in ukrajinski trg zanemarljiv delež v pretovoru Luke Koper, je konflikt spremenil blagovne tokove, kar ustvarja dodatni pritisk tovora, ki je prej gravitiral na črnomorska pristanišča. K vsemu temu pa je potrebno dodati še gradbena dela na ključnih odsekih železniškega omrežja v Sloveniji in tudi v sosednjih državah,« dodajajo. Ocenjujejo, da so razmere kompleksne, a obvladljive, medtem ko je prihodnji razvoj dogodkov nemogoče napovedati.

Izvoz blaga obalno-kraške regije je bil v 2021 za 15,9 % višji kot v 2020 in za 7,6 % nižji kot v 2019. Uvoz blaga v 2021 je bil za 41,9 % višji kot v 2020 in za 10,4 % višji kot v 2019. Izvoz obalno-kraške regije predstavlja 2,9 % celotnega izvoza Slovenije (v 2021), uvoz pa 3,3 % celotnega uvoza Slovenije. V obalno-kraški regiji je bilo v 2021 registrirani 1.866 izvoznikov in 3.569 uvoznikov.

Analitika GZS

Dovod energije je premalo zmogljiv za Luko Koper, obeta se ojačenje

Precej večji izziv jim predstavlja energetika, predvsem zaradi načrtov izgradnje električnih priključkov za napajanje ladij na privezih. »Pridobili smo že elaborat o možnostih priključitve pristanišča na 110.000 voltov (V). Trenutni dovod omogoča zgolj 20.000 V, kar je daleč premalo, glede na to, da samo ena večja potniška ladja potrebuje 10.000 V moči,« pojasnjujejo. Z Elesom pripravljajo dokumente za podajo pobude za pričetek državnega prostorskega načrta. Vrednost celotnega

projekta je ocenjena na približno 63 milijonov evrov.

»Imamo en sam daljnovod, ki teče iz transformatorja v Divači, kar pomeni, da lahko ostanemo brez električne energije, ko na daljnovod pade kakšno drevo,« se strinja tudi **Robert Rakar, direktor Primorske gospodarske zbornice (PGZ)**. Razmišljajo pa tudi o postavitvi objektov za pridobivanje obnovljivih virov energije, za katere so že našli nekaj lokacij, pa tudi potencialne investitorje. Zdaj je na vrsti priprava vse potrebne dokumentacije. Gre za vetrne elektrarne in geotermalno elektrarno, ki bi bila postavljena v bližini morja, še pojasni.

BDP na prebivalca obalno-kraške regije (20.576 EUR, 2020) je tretji najvišji med regijami v Sloveniji. Ob tem je bil za 7,8 % nižji od povprečnega BDP na prebivalca Slovenije.

Analitika GZS

Poslovni rezultati Intereurope ugodni

Za skupino Intereuropa je uspešno poslovno leto. Kljub epidemiji in oteženim gospodarskim razmeram zaradi energetske krize v drugi polovici leta jim je v letu 2021 uspelo doseči najvišje prihodke od prodaje v zadnjih devetih letih ter dvoštevilčno rast prihodkov od prodaje. Ob uspešnem upravljanju stroškov poslovanja je skupina Intereuropa v letu 2021 ustvarila najvišji čisti poslovni izid po letu 2007 in dodatno znižala neto finančni dolg. Tako so v letu 2021 presegli primerljive in načrtovane kazalnike poslovanje ter poslovno leto zaključili z dobičkom v višini 6,7 milijona evrov. »Na podlagi nerevidiranih podatkov je skupina Intereuropa lani ustvarila 176,7 milijona evrov prihodkov od prodaje, kar je za 17 odstotkov več kot v letu 2020 in za 11 odstotkov nad načrtovanimi prihodki. Ustvarjeni EBITDA v višini 13,8 milijona evrov je za 12 % višji od primerljivega obdobja 2020 in hkrati presega načrtovanega za 6 odstotkov. Poslovni izid iz poslovanja (EBIT) je v letu 2021 znašal 7,1 milijona evrov, kar je 23 odstotkov več kot v preteklem letu 2020 in presega načrtovanega za 40 odstotkov,« pojasnjujejo. Za letos pa načrtujejo 174,6 milijona evrov prihodkov od prodaje in EBITDA v višini 13,8 milijona evrov.

Investicije v infrastrukturo

Direkcija RS za infrastrukturo ima na območju obalno-kraške regije na cestni in železniški infrastrukturi v teku oziroma načrtu več večjih investicij.

Na cestni infrastrukturi med projekti velja izpostaviti izgradnjo obvoznice Hrpelje-Kozina. Gre za dvopasovnico z izven nivojskim križanjem lokalne ceste in železniške proge. Dolžina obravnavanega odseka znaša približno 1,8 kilometra. Še v tem mesecu bo predvidoma oddana vloga za pridobitev gradbenega dovoljenja, nato bo lahko izvajalec že pričel z deli. Izdelan je idejni projekt za ureditev Šmarske ceste v Kopru, trikilometrske navezave na avtocesto. V delu je rekonstrukcija odseka ceste Koper-Dragonja. V sklopu del bo urejena tudi cesta proti mostu čez Dragonjo. Pogodbena vrednost gradnje znaša približno 1,93 milijona evrov. Predvidena je tudi ureditev krožnega križišča na štiripasovni kamionski cesti Fernetiči. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša približno 1,16 milijona evrov. V Komnu bodo gradili obvozno cesto z navezavo obrtne cone v Komnu, v Divači bodo uredili Kraško cesto.

V letu 2022 je predviden zaključek projekta Izvedba nadvoza Rodik s povezovalnimi cestami (ocenjena vrednost projekta je 1,18 mio evrov). V teku so tudi aktivnosti za umeščanje v prostor za 2. tir nove železniške proge Divača–Koper ter za ureditev železniškega vozlišča Koper–tovorna postaja Koper. Potekajo tudi aktivnosti za izvedbo protihrupnih ukrepov ob glavnih progah Divača–Prešnica in Prešnica– Koper. ■

MITOL D.O.O.

Sodijo med vodilne ponudnike lepil v Evropi

Mitol, tovarna lepil iz Sežane, že več kot 70 let razvija inovativne rešitve na področju lepljenja in je eden vodilnih ponudnikov lepil v Evropi. Pri delovanju jih vodi odgovornost do strank, zaposlenih in okolja.

Začetek njihove zgodbe sega v leto 1947: začeli so kot podjetje za odkup in predelavo mleka z imenom Mleko Sežana. Sedem let kasneje je bilo iz presežkov mleka na osnovi kazeina izdelano prvo lepilo. Naravna lepila so hitra zamenjala t. i. sintetična lepila – disperzijska, talilna in poliuretanska, ki še danes predstavljajo jedro njihove ponudbe. Vse ostalo je zgodovina.

Intenzivna razvojna dejavnost, oprta na tržne trende in potrebe uporabnikov, visokokakovostni proizvodi in strokovna podpora strankam so omogočili hiter razvoj podjetja in prodor na tuje trge. Danes je MITOL sodobno mednarodno podjetje, ki svoje izdelke uspešno trži v več kot 35 državah sveta. Od leta 2017 deluje v okviru belgijske skupine Soudal, največjega evropskega proizvajalca tesnilnih mas, lepil in poliuretanske pene, ki ima proizvodne obrate in prodajno mrežo razpredeno po vseh petih kontinentih sveta.

Lani so se uvrstili med prvih pet finalistov na izboru za Zmagovalca slovenskega izvoza 2021, pri čemer je komisija kot ključno prepoznala visoko rast prihodkov iz naslova izvoza in predvidene naložbe v nove proizvodne in skladiščne zmogljivosti.

Lepila po meri uporabnika

Kot pravijo v podjetju, nudijo rešitve, pisane na kožo uporabnika: »Ne prilagajamo kupcev svojim izdelkom. Mi izdelke razvijamo po meri uporabnika.« Zagotovilo, da so pravi naslov, je širok nabor 500 skrbno formuliranih izdelkov, ki so odgovor na izzive sodobnih tehnoloških procesov.

Za izboljšave in nadgrajevanje izdelkov kot tudi za iskanje novih inovativnih rešitev v Mitolu skrbi skupina izkušenih in visoko usposobljenih strokovnjakov. »Spodbujanje k razmišljanju izven okvirov in iskanju izvirnih rešitev je del naše organizacijske kulture, saj se zavedamo, da so prav zaposleni naš največji kapital,« poudarjajo v Mitolu. Rezultat teh prizadevanj je višja raven MITOL-ovih proizvodov in storitev, ki uporabnikom omogočajo doseganje višje produktivnosti in dodane vrednosti.

Skrb za partnerje in okolje

V Mitolu se zavedajo izzivov trajnostnega razvoja, zato so se že od samih začetkov usmerili v razvoj okolju in uporabniku prijaznih izdelkov in iskanju tehnologij, ki ne obremenjujejo okolja.

Večina izdelkov iz njihovega prodajnega programa je tako na vodni osnovi oz. formulirana tako, da čim manj vplivajo na okolje.

Kot družba, usmerjena k strankam in doseganju ciljev, stremijo k temu, da ustvarjajo trajnostne rešitve, da z okolju prijaznimi izdelki gradijo trajne vezi s partnerji in tako izboljšujejo kakovost življenja celotne skupnosti.

LEPILA ZA INDUSTRIJSKO UPORABO, OBRTNIŠKA DELA IN SPLOŠNO RABO

- Široka paleta izdelkov za vsak lepilni izziv
- Inovativne in uporabniku prilagojene rešitve
- Okolju prijazni izdelki vrhunske kakovosti
- Strokovno svetovanje

VMES SMO VEDNO MI
Z močnimi partnerskimi vezmi ustvarjamo trajne spoje.

MITOL
www.mitol.si

OBALNO-KRAŠKA REGIJA

V slovenski Istri primanjkuje prostora za razvoj gospodarstva

Zanimanja je veliko, prostora pa premalo. Z gradnjo tehnoloških parkov bi lahko težave s pomanjkanjem stavbnih zemljišč ustrezno naslovili in podjetjem omogočili prostor za hitrejši in bolj intenziven razvoj.

Nina Šprohar

Največje prostorske stiske v istrskih občinah

Šest od osmih občin v regiji, kjer deluje Primorska gospodarska zbornica (PGZ), je v fazi sprejemanja občinskih prostorskih načrtov (OPN), s katerimi bi lahko omogočili potencialne industrijske in gospodarske cone. Teh namreč predvsem v občinah ob obali močno primanjkuje. Kot pojasnjuje **direktor PGZ Robert Rakar**, je daleč največji pritisk prav na Mestno občino Koper (MOK). Prostorska politika MOK je namreč dolgo temeljila na zastarelem prostorskem planu, ki v svoji osnovi izvira iz leta 1986. Takrat je bilo sicer predvideno, da bo na območju, kjer je država nato vzpostavila park Škocjanski zatok, prostor za razvoj gospodarstva.

Med najpomembnejšimi novostmi je ideja o zgraditvi tehnološkega parka v Pradah.

Na območju lagune kljub vsemu industrijska cona ni nikoli zaživela, temveč je bilo območje zaradi spoznanega naravovarstvenega pomena leta 1998 zavarovano z zakonom. A območja v velikosti milijon kvadratnih metrov po vzpostavitvi parka država gospodarstvu ni nadomestila na drugi lokaciji, opozarja Rakar. Pa ga namerava? »Država je pristojna za načrtovanje prostorskih ureditev državnega pomena. Te so v zakonu taksativno naštete in med njimi ni ureditev za potrebe industrije,« so nam odgovorili z Ministrstva za okolje in prostor (MOP). Dodali so, da bi v primeru načrtovanja industrijskih dejavnosti tak predlog moralo dati Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT).

Med najpomembnejšimi novostmi graditev tehnološkega parka v Pradah

A na srečo so se medtem spremembe začele odvijati že na lokalni ravni. MOK je k pripravi novega OPN pristopila v letu 2019, konec marca letos pa so znova podaljšali rok javne razgrnitve dopolnjenega osnutka. Skrajni rok za oddajo pripomb in predlogov javnosti je po novem 30. april. Pri pripravi OPN je intenzivno sodelovala tudi PGZ.

»Če bi imeli na voljo milijon kvadratnih metrov zemljišč, bi jih z gospodarskimi aktivnostmi zapolnili v nekaj mesecih ali manj, glede na pomanjkanje,« je prepričan Robert Rakar, direktor PGZ.

Kot ugotavljajo v osnutku OPN, je Koper pristaniško mesto na ugodni geografski poziciji, a občina želi postati tehnološko napredna skupnost, zeleno turistično središče in prostor, kjer si bodo občani dom ustvarili v svojem kraju. Glede na trenutno vsebino kaže, da bo med najpomembnejšimi novostmi ideja o zgraditvi tehnološkega parka v Pradah. Del naselja bi tako namenili poselitvi in razvoju gospodarske dejavnosti, del pa novemu tehnološkemu parku, skupno naj bi tako v naslednjih desetih letih zagotovili tisoč novih delovnih mest.

V obalno-kraški regiji je bilo v 2021 (merjeno po regiji delovnega mesta) 46.424 delovno aktivnih oseb, 13 oseb več kot leta 2020 in 1.896 oseb manj kot leta 2019.

Analitika GZS

Veliko podjetij prostor pod soncem raje išče v kraških občinah

Zanimanje gospodarstva za razvoj v slovenski Istri je sicer izjemen. »Če bi imeli na voljo milijon kvadratnih metrov zemljišč, bi jih z gospodarskimi aktivnostmi zapolnili v nekaj mesecih ali manj, glede na pomanjkanje,« je prepričan Rakar, ki pravi, da se je že kar nekaj podjetij prav zaradi težav s prostorom preselilo v obrtne cone v divaški, kozinsko-hrpeljski in sežanski občini, kjer je prostora občutno več. Najbolj ga skrbi za mala podjetja, ki delajo v bližini

koprskega pristanišča. To se hitro širi, zato bodo potrebe logistov po zemljiščih skladno s tem naraščale. Mala podjetja bi lahko tako izgubila svoj prostor v obrtni coni Sermin zaradi previsokih stroškov, ki jih bodo večja logistična podjetja precej lažje poravnala. Nadomestne lokacije pa bi lahko mala podjetja našla prav v že prej omenjenih tehnoloških parkih.

Stopnja registrirane brezposelnosti je v obalno-kraški regiji znašala v 2021 7,9 % (nad povprečjem Slovenije (7,6 %). Januarja 2022 je stopnja registrirane brezposelnosti upadla na 7 %.

Analitika GZS

Primanjkuje tudi stanovanj

Pereč problem je tudi pomanjkanje stanovanj, zato v novem OPN načrtujejo širitve stavbnih zemljišč v mestu Koper ter v Bertokih in Pradah. Rakar ocenjuje, da v celotni regiji primanjkuje vsaj 2500 stanovanj – kadrovskih, socialnih ali drugih. V zadnjih letih se jih je namreč zgradilo izjemno malo. Podjetja pa si želijo, da bi lahko privabila delavce tudi s stanovanji po ugodni ceni – ta so v slovenski Istri sicer med najdražjimi v Sloveniji. Rakar pravi, da se približujejo možnim rešitvam v sodelovanju z občino in stanovanjskimi skladi.

Se pa v kratkem najbrž vendarle obeta začetek gradnje nove soseske Momento s 170 stanovanji v Livadah. Izolsko investicijsko podjetje Projekt 2020 čaka še na izdajo gradbenega dovoljenja in zeleno luč glede vplivov na okolje, nato pa se lahko, ko najdejo izvajalca, lotijo dela. Cene stanovanj bodo dorekli po pridobitvi gradbenega dovoljenja in jih takrat začeli tudi prodajati, so poročali lokalni mediji. Stanovanja bodo umeščena v 23 vila blokov, manjša bodo imela 50 do 60 kvadratnih metrov, srednje velika 80 do 90 kvadratnih metrov in velika 120 do 250 kvadratnih metrov. ■

Foto: Jaka Ivančič

Z vami že 35 let

GODINA

GODINA gradbeništvo in druge storitve d.o.o. | Hrpelje, OIC - Hrpelje 22, 6240 Kozina | 05/ 618 12 20 | info@godina.si | www.godina.si

Univerza na Primorskem

Partner znanja za gospodarstvo

Univerza na Primorskem je z gospodarstvom povezana prek Sveta zaupnikov, predavateljev iz gospodarstva, Štipendijskega sklada in različnih raziskovalnih projektov.

Univerza na Primorskem že od ustanovitve sodelovanje z okoljem in gospodarstvom postavlja med ključne odnose, kar kaže tudi rektoričino posvetovalno telo - **Svet zaupnikov.** To od leta 2005 združuje predstavnike lokalnih skupnosti, gospodarstva in javnih ustanov v širši regiji, ki sodelujejo pri načrtovanju in takem razvoju univerze, ki izobražuje in usposablja kader za zahtevna delovna mesta, skladna s potrebami okolja.

Znanje za vse generacije

Fakultete redno vključujejo **predavatelje iz gospodarstva,** ki študentom predstavijo izkušnje iz prakse ali rešitev problema iz realnega okolja. V okviru **študentskih projektov** študenti z mentorstvom profesorjev in strokovnjakov iz gospodarstva obravnavajo raziskovalni izziv, definiran v sodelovanju s podjetjem.

Karierni center UP s svojimi aktivnostmi povečuje zaposljivost diplomantov preko aktivnosti v sodelovanju z gospodarstvom – **karierni dnevi, obiski v delovna okolja, zaposlitvena kavarna, karierna tržnica, študentska praksa v podjetjih.** Aktivnosti so namenjene tudi širši skupnosti z izobraževanji v okviru **vseživljenjskega učenja,** namenjenimi pridobivanju dodatnih znanj in veščin. Univerza z diplomanti ohranja stik tudi po končanem študiju, saj prek **Alumni kluba UP** spremlja karierne uspehe, dobiva povratne informacije in krepi sodelovanje.

Štipendijski sklad za najboljše študente

Poseben unikum slovenskega visokošolskega prostora, nastal po vzoru zahodnega sveta, je **Štipendijski sklad –** ustanovljen 2008. S štipendijami spodbuja najboljše študente, jim zagotovi stike s potencialnimi delodajalci že med študijem in jim omogoči hiter prehod na trg dela. Prek Sklada je bilo do zdaj podeljenih 517 štipendij. Vlagatelji so partnerji, ki se **zavedajo pomembnosti vlaganja v znanje;** aktivno namreč lahko oblikujejo merila za identificiranje profilov, s sodelovanjem s štipendistom pa oblikujejo zase najprimernejši kader, bogat z znanjem in idejami.

Sodelovanje z gospodarstvom prek projektov

Raziskovalno sodelovanje z gospodarstvom poteka v obliki **tržnih in nacionalnih ali EU projektov.** Več kot 400 aktivnih raziskovalcev za podjetja izvaja raziskave na znanstvenih podlagah z uporabo znanstvenih metod in specialne visokotehnološke raziskovalne opreme. Take raziskave imajo večjo verodostojnost, ki za podjetje pomeni večje zaupanje pri strankah in partnerjih ter tržno vrednost. V zadnjih treh letih je bila univerza vključena v 95 mednarodnih projektov (vodilni partner 15) v skupni vrednosti nad 74 mio EUR. **Mednarodna vpetost univerze** omogoča mobilizacijo raziskovalnih virov tudi iz partnerskih organizacij iz tujine,

med katerimi so najboljše svetovne univerze in raziskovalni inštituti.

Spodbujanje podjetništva in prenosa tehnologij

Pri univerzi deluje podporna točka za mala in srednje velika podjetja v okviru **Enterprise Europe Network (EEN)** (Evropska komisija), ki izvaja storitve za povezovanje podjetij z raziskovalci, mreženje podjetij, mednarodno poslovno sodelovanje in prenos tehnologij.

Preko **Erasmusa za mlade podjetnike** univerza tem omogoča udeležbo na podjetniškem usposabljanju pri izkušenih podjetnikih v tujini. Univerza na Primorskem sodeluje tudi v nacionalnem **konzorciju za prenos tehnologij iz javnih raziskovalnih zavodov v gospodarstvo (KTT)**, v okviru katerega se spodbujajo inovacije, zaščito intelektualne lastnine ter prenos inovacij in tehnologij v gospodarstvo.

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
UNIVERSITÀ DEL LITORALE

Obalno-kraška regija

Suhorca je edina dolgoročna možnost za slovensko Istro, trdijo na ministrstvu

Ker so prebivalci Brkinov, okoliški župani in strokovnjaki ideji nenaklonjeni, so pripravljavci projekta opravili še eno analizo in prišli do enakega sklepa – Suhorca je najbolj primeren vodni vir za slovensko Istro. Na Primorski gospodarski zbornici pa v sodelovanju s strokovnjaki že iščejo druge možne rešitve, saj so glede izvedbe projekta precej skeptični.

Nina Šprohar

Da slovenska Istra nujno potrebuje dodaten vodni vir, je jasno že dolgo, saj vodo zaradi pomanjkanja v poletnih mesecih odkupuje od sosednje Hrvaške. Ministrstvo za okolje in prostor (MOP) je v želji po obuditvi projekta z izjemno dolgo brado poseglo po čim prejšnji rešitvi – odločili so se, da bodo vodo za slovensko Istro zagotovili iz zajezitve reke Suhorce in morebiti tudi Padeža. Ob tem pa so naleteli na močan odpor številnih vpletenih, v prvi vrsti lokalnega prebivalstva Brkinov. Ti so se organizirali v Civilno iniciativo Ohranimo Brkine.

Stroški gradnje zajetja Suhorca-Padež so bili lani, po tem ko so projekt ponovno potegnili iz omare, ocenjeni na 134 milijonov evrov.

»Projekt oskrbe s pitno vodo slovenske Istre in kraškega zaledja je v fazi priprave strokovnih podlag za predlog optimalne variante izvedbe infrastrukture oskrbe s pitno vodo. Za določitev vrste pregrade zajetja še potekajo geološke raziskave, ki bodo zaključene konec marca. Vzporedno se dopolnjujejo tudi strokovne podlage za celovito presojo vplivov na okolje (CPVO),« zdaj pravijo na MOP.

Drag projekt, ki je že padel v vodo

Ideja zajezitve Padeža sicer ni nova. Po tem, ko je bila leta 2002 izdelana študija variant vodnih virov za slovensko Istro in so kot najbolj optimalen vir prav tako izbrali Padež, so idejo opustili zaradi previsokih stroškov. Stroški gradnje zajetja Suhorca-Padež so bili sicer lani, po tem ko so projekt ponovno potegnili iz omare, ocenjeni na 134 milijonov evrov.

Krajane v prvi vrsti skrbi, da bi jim z izgradnjo zajetja uničili polja in gozdove,

Foto: Depositphotos

kmetom pa onemogočili normalno delo. Zajezitev bi najbrž povzročila obilo težav tudi regijskem parku Škocjanske jame, ki je od leta 1986 vpisan na UNESCO-v seznam svetovne dediščine. Nenazadnje pa ji nasprotuje tudi večina tamkajšnjih županov.

A na MOP mirijo. »S prebivalci bomo organizirali predstavitve projekta in diskusijo z njimi, ko bodo izdelane vse strokovne podlage za projektne rešitve in ukrepe zmanjšanja vplivov na okolje, tako da bo možno tudi strokovno odgovoriti na vsa odprta vprašanja tamkajšnjih prebivalcev,« zatrjujejo.

Dodajajo tudi, da je »z namenom ponovne preverbe vseh ostalih možnih vodnih virov dolgoročne in varne oskrbe s pitno vodo slovenske Istre« pripravljavec projekta ponovno izdelal oziroma novelíral analizo vseh razpoložljivih virov. Kaj je ugotovil? »Da je edini dolgoročni in varen vodni vir oskrbe s pitno vodo slovenske Istre ter rezervni vodni vir za kraško zaledje zajetje oziroma akumulacija na Suhorci,« vztrajajo na MOP.

Nova podražitev po žepu udarila podjetja

Pitna voda na Obali je zaradi manka med najdražjimi v Sloveniji. S prvim januarjem letos se je še podražila – krivi naj bi bili dražji energenti, materiali in stroški dela. Medtem ko bodo gospodinjstva podražitev komaj občutila (omrežnina bo višja za 0,74 odstotka), pa bodo podražitev precej hitreje opazili v gospodarstvu, kjer bodo poleg višje omrežnine (prav tako za 0,74 odstotkov) plačevali še višjo vodarino – za kar pet odstotkov.

»Suhorca je zgodba, ki bo imela politični prizvok«

Da bo projekt zajezitve Suhorce/Padeža res uspel, dvomijo tudi gospodarstveniki. Kot pravi Robert Rakar, direktor Primorske gospodarske zbornice (PGZ), kljub temu da projekt teče, »iščemo plan B in C«. Nekaj idej že imajo in upajo, da jih bodo lahko v naslednjem letu razvili ter v približno sedmih ali osmih letih zagotovili dovoljšne količine vode. Zavedajo se namreč, da je zadostna oskrbljenost z vodo pogoj za priseljevanje in gospodarski razvoj. »Suhorca je zgodba, ki bo imela politični prizvok. Napovedujejo celo, da se bi znala zadeva zaključiti z referendumom,« pravi. Prepričan je, da bodo z geologi našli alternativo, ki bo dovolj zanimiva tudi za vlado. Tako bi, pravi Rakar, rešili tudi napetost, ki se čuti med župani zgornjega in spodnjega dela regije. Želijo pa si tudi t. i. tehnološke vode, ki bi za čiščenje potrebovala precej manj postopkov, saj družbe alternative za plačevanje drage pitne vode nimajo. ■

Gospodarstveniki iščejo »plan B in C«, nekaj idej že imajo in upajo, da jih bodo lahko v naslednjem letu razvili ter v približno sedmih ali osmih letih zagotovili dovoljšne količine vode. Zadostna oskrbljenost z vodo je pogoj za priseljevanje in gospodarski razvoj.

INKUBATOR D.O.O. SEŽANA

Trideset uspešnih let sežanskega podjetniškega inkubatorja

Le streljaj od Italijanske meje se v osrčju Krasa nahaja najstarejši in največji podjetniški inkubator v Sloveniji, ki je z začetkom svojega dela pred 30. leti v opuščenih prostorih Iskre sodobno uredil 7000 m2 poslovnih prostorov z več kot 100 pisarnami, proizvodnimi halami in skupnimi prostori, dvema coworkingoma in laboratoriji. Z izvrstnim naborom strokovnjakov in mentorjev je Inkubator, d. o. o. Sežana omogočil zagon več kot 300 podjetjem z visoko stopnjo preživetja in ustvarjanja novih delovnih mest.

Inkubator, d. o. o. Sežana je organizacija zasebnega prava, ki sta jo septembra 1991 ustanovila Občina Sežana in družba Sloveneta z namenom spodbujanja in promoviranja podjetniške kulture in ustvarjanja novih podjetij v občini in širši regiji. Od leta 2016 je edina ustanoviteljica inkubatorja Občina Sežana.

Številne uspešne podjetniške zgodbe

V Inkubatorju, d. o. o. Sežana so se kalila številna podjetja, ki so s pomočjo znanja in izkušenj ekipe Inkubatorja ter strokovno podkovanih notranjih in eksternih mentorjev iz začetne faze razvoja prerasla v dobro stoječa in uspešna podjetja. Med temi velja omeniti družbo Gold club, IMAS, Koped, Kyma, Matitech, DEA Sežana, Pah, d. o. o., Sea, d. o. o., Unicom, d. o. o. itd. Več sto različnih zgodb, vsaka s svojo podjetniško idejo. Čeprav glavnino inkubiranih podjetij predstavljajo tehnološka podjetja, so v prostorih na Kraški ulici 2 dobrodošli prav vsi z inovativno podjetniško idejo in željo po rasti. Inkubirana podjetja v Inkubatorju, d. o. o. Sežana namreč ne dobijo le poslovnih prostorov v najem, temveč celovito podjetniško storitev. Danes v Inkubatorju domuje 58 podjetij, z 90 zaposlenimi.

Podporne storitve tudi s pomočjo države in sredstev EU

V obdobju od ustanovitve je Inkubator, d. o. o. Sežana redno izvajal številne aktivnosti podpornega podjetniškega okolja in v zadnjem obdobju v okviru rednega sofinanciranja s strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo in javne agencije SPIRIT. Pri tem je uspešno razvijal tudi dodatne podporne storitve in produkte s pomočjo projektnega sodelovanja na raznih razvojnih projektih sofinanciranih iz programov Evropskega sklada za regionalni razvoj.

Med ponudbo brezplačnih podpornih storitev, ki jih ponujajo v okviru operacije SIO 2020-2022 za potencialne in start-up podjetnike v Obalno-kraški regiji, so vključili: Podjetniško šolo – Naj ideja postane start-up, ki je namenjena tistim, ki so na začetku podjetniške poti; poteka kot sklop izobraževanj in trimesečnega mentorskega programa Scale-up akademijo, ki je namenjena podpori start-upom v prodoru na tuje trge, in novost Kreativni start-up – Podjetniško šolo za osebe z izgubo sluha.

Edini prejemnik certifikata EU|BIC v Sloveniji

Da je kakovost njihovih storitev zares visoka, so potrdili tudi pri EBN - Mreži evropskih poslovnih in inovacijskih centrov. Konec lanskega leta so Inkubatorju, d. o. o. Sežana podelili certifikata EU|BIC, ki ga prejmejo le kakovostne poslovne podporne organizacije, ki si prizadevajo pomagati podjetnikom z inovativnimi idejami, da jih spremenijo v uspešna podjetja.

Izobraževalno razvojno središče

V okviru Inkubatorja Sežana deluje Izobraževalno razvojno središče, katerega namen je zagotavljati infrastrukturne pogoje študijev, ki potekajo v Sežani, ter spodbujati inovativnost in podjetniško razmišljanje med mladimi.

Inkubator, d. o. o. Sežana se sicer intenzivno pripravlja tudi na ustanovitev Visoke strokovne šole za oblikovanje in fotografijo, ki se bo ukvarjala s problematiko kreativne rabe materialov, 3D-oblikovanja in modernimi prijemi v fotografiji in videografiji.

30 inkubator sežana

V TZ Izola opažajo, da spomladi in jeseni gostje izkazujejo več interesa za podeželje in aktivnosti v naravi, medtem ko kulinarika obiskovalce mami k obisku celo leto.

Foto: Jaka Ivančič

OBALNO-KRAŠKA REGIJA

Cilj obmorskih destinacij je podaljšanje sezone čez celo leto

Destinacije so ubrale različne pristope, da bi za goste ostale zanimive tudi izven glavne turistične sezone. Nekatere bi goste privabile s kulinariko, druge s prireditvami, personaliziranimi vsebinami ...

Nina Šprohar

V Kopru velik potencial vidijo v športnem turizmu

V turistični destinaciji Koper, ki obsega mesto Koper in zeleno podeželje, ki ga obdaja, opažajo, da veliko ljudi obišče mestno jedro in njegove poglavitne znamenitosti, med katerimi sta Pretorska palača in Zvonik, veliko se jih sprehaja po koprski promenadi ob morju ali na nekdanji obalni cesti med Koprom in Izolo. Številni gostje pa v zadnjem času veliko zahajajo tudi na podeželje. Skozi vse leto jih privablja Vinska fontana v Marezigah, ki velja za prvo vinsko fontano v Sloveniji, zahajajo pa tudi na Kraški rob, kjer so številne pohodniške in kolesarske poti ter plezalne smeri.

Tako po številu obiskov kot po številu nočitev so lani zabeležili rekordne rezultate, a kljub temu v Zavodu za mladino, kulturo in turizem Koper vidijo še veliko priložnosti za napredek. »Mestu manjka še kakšen hotel, zlasti tak, ki bi bil namenjen športnemu turizmu in pripravam športnikov. Koper namreč razpolaga s čudovitimi športno-rekreacijskimi površinami in se ponaša z ugodno klimo, zato je športni turizem na tem območju še ne povsem izkoriščen potencial,« ugotavljajo. Prav tako bi si želeli še več butičnih doživetij. »Visoko kakovostne in personalizirane vsebine so tiste, ki bi k nam lahko pritegnile goste, ki so za storitev pripravljeni plačati več. Skriti potencial je prav gotovo tudi Kraški rob, ki omogoča veliko možnosti za aktivnosti na prostem. Tudi

na tem območju ima destinacija zanimive načrte, za katere upamo, da se bodo kmalu tudi uresničili,« pojasnjujejo.

Podobno kot druge obalne destinacije se tudi v Kopru soočajo z izzivom, kako podaljšati dobo bivanja na destinaciji in podaljšati sezono. V pomoč jim je ugodna klima, a zavedajo se, da bo treba še nekaj truda vložiti v same vsebine, da bodo za goste zanimivi tudi izven glavne turistične sezone. »Potencial so prav gotovo tudi potniške ladje, ki že zdaj prihajajo v Koper, seveda bi si jih v prihodnje želeli še več,« pravijo. Načrtov je veliko – od vzpostavitve novih butičnih doživetij do razvoja novih prireditev in še tesnejšega sodelovanja s ponudniki.

Lani so v Izoli začeli s »street food« dogodki Pomol okusov, ki se odvijejo na eno izmed sobot v času kulinaričnih akcij.

Foto: Dragan Zlatanović

V Izoli želijo s pomočjo kulinarike preseči idejo, da je obmorska destinacija zanimiva le poleti

Tekom poletnih mesecev so za obiskovalce Izole seveda najbolj privlačne plaže – na območju petih kilometrov se razteza kar osem raznolikih plaž, pravijo v Turističnem združenju (TZ) Izola. Spomladi in jeseni gostje izkazujejo več interesa za podeželje in aktivnosti v naravi, medtem ko je kulinarika eden izmed produktov, ki obiskovalce mami k obisku celo leto. V TZ Izola že veliko let organizirajo kulinarične akcije, v katerih se združujejo ponudniki gostinskih storitev in ponujajo tematsko obarvane menije. »Akcije so, tudi z namenom razširitve sezone, zasnovane v času pred in po poletju. V lanskem letu smo pričeli tudi s »street food« dogodki Pomol okusov, ki se odvijejo na eno izmed sobot v času trajanja akcij,« pojasnjujejo v TZ Izola.

Fakulteta za pomorstvo in promet

Promocijsko sporočilo

Že 60 let razvijajo kadre, ki jih gospodarstvo potrebuje

Fakulteta za Pomorstvo in promet svojim študentom omogoča pridobivanje sodobnega znanja in veščin, po diplomi pa se lahko zaposlijo v gospodarstvu, na ministrstvih ter tudi v vojski.

Fakulteta za Pomorstvo in promet je članica Univerze v Ljubljani in je lani praznovala 60 let obstoja. Premore sodobna simulacijska orodja, informacijske programe in sodobne predavalnice, za kakovosten študij in raziskovanje. Študenti imajo priložnost poslušati predavanja domačih in mednarodnih strokovnjakov, se udeležiti ekskurzij doma in v tujini, opraviti prakso v transportno logističnem podjetju, sodelovati na projektih in del študijskih obveznosti opraviti na tuji partnerski fakulteti.

Njihovi diplomanti ob pridobljenem znanju in zaključku študija zasedajo pomembna delovna mesta v gospodarstvu in na ministrstvih. S pedagoškim delom in znanstvenim raziskovanjem ter projektnim delom na Fakulteti oblikujejo znanje in kadre prihodnosti, ki jih gospodarstvo potrebuje.

Visokošolski in univerzitetni program

Na Fakulteti je mogoče izbrati študij na visokošolskih ali univerzitetnem programu. Študij na univerzitetnem programu 1. stopnje Tehnologija prometa in logistika traja 3 leta. Visokošolski strokovni programi 1. stopnje prav tako trajajo 3 leta, pri čemer lahko izbirate med programi Prometna tehnologija in transportna logistika, Navtika in Pomorsko strojništvo. Izvajajo tudi izredni študij s prilagojenim urnikom zaposlenim študentom. Lahko pa nadaljujete študij tudi na 2. stopnji na programih Promet ali Pomorstvo, ki trajata 2 leti.

Zaposljivi na kopnem in na morju ter v vojski

Diplomanti se zaposlujejo v logističnih podjetjih, agencijah, družbah cestnega, pomorskega ali drugega prometa, zavarovalnicah in organih državne uprave. Diplomanti navtike in pomorskega strojništva so usposobljeni za službo na ladjah trgovske mornarice, začenši s pripravništvom in napredovanjem v častniške nazive ali upravitelja stroja največjih ladij trgovske mornarice, potniških ladij ali jahtah. Pomorski strojniki imajo odlične možnosti zaposlitve tudi v proizvodnih in drugih podjetjih na kopnem. Od letos se lahko na vseh treh visokošolskih programih vpišete na vojaško smer, ki vam omogoča kariero v vojaških poklicih.

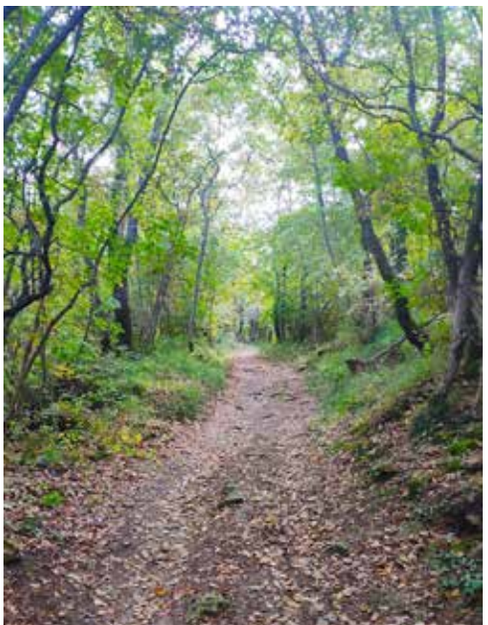


Foto: Regija turizem

Gostje lahko na območju Ankarana obiščejo Resslov gaj nad Valdoltro.

Vlagajo predvsem v produkte in doživetja, ki so motivacija za obisk vseh 365 dni v letu. »Z našim delovanjem želimo preseči idejo, da je obmorska destinacija prepoznana le po tradicionalnih poletnih produktih. Ogromno potenciala se nahaja v kulturni dediščini, ki je v Izoli zelo bogata.« Predvsem lani so vanjo veliko vlagali »in izkazalo se je, da je predstavljena na sodoben način in vpeta v doživetja, kot smo to naredili mi, lahko privlačna za zelo širok krog obiskovalcev«.

Lansko leto je bilo za Izolo uspešno

Leto 2021 je kljub omejevalnim okoliščinam, ki so zadnji dve leti krojile poslovanje, prineslo zelo vzpodbudne rezultate, pravijo v TZ Izola, kjer so zabeležili 490.387 turističnih prenočitev. To predstavlja 19 odstotkov več v primerjavi s preteklim letom in le šest odstotkov manj kot leta 2019. »V letu 2021 pozitivno izstopa zelo visoka rast turističnega obiska v obdobju od junija do novembra, ko smo bistveno presegli realizacijo iz preteklih let,« dodajajo.

Z različnimi izobraževanji za turistično gospodarstvo si prizadevajo še dodatno dvigniti nivo turistične ponudbe. Lani so organizirali dve odmevni srečanji – motivacijsko z agencijo Nea Culpa, takoj po obdobju zaprtja, drugo pa, ko sta jih obiskala priznana kuharska mojstra Luka Jezeršek in Bine Volčič. »S predstavitvami primerov dobre prakse nadaljujemo tudi letos, ko se odpravljamo na ogled le-teh k našim sosedom,« poudarijo. Kot trdijo, je njihovo celotno delovanje usmerjeno k povezovanju in skupnemu uresničevanju ciljev iz Strategije razvoja turizma v Občini Izola. »Z našimi aktivnostmi in nenazadnje tudi z zgledom želimo vzpodbuditi turistično gospodarstvo in ponudnike, da tudi sami začutijo vrednote trajnostnega turizma in postopoma prevzamejo tovrstno obliko poslovanja. Vsekakor je to naš največji izziv,« sklenejo.

Ankaran masovnega turizma ne bi prenesel

Na destinaciji Ankaran goste privabijo predvsem z naravo, ki omogoča številne rekreativne aktivnosti, sprostitev in posebna doživetja. Najbolj prepoznaven je najbrž Krajinski park Debeli rtič, v TIC Ankaran ga opisujejo kot »naš biser ali polotok zelenih zakladov, ki ponuja več kot samo čudovite sončne zahode«. Park je bil že leta 1991 razglašen za naravni spomenik, z odlokom leta 2018 pa je bil ustanovljen Krajinski park, zavarovano območje naravnega habitata. »Prizadevamo si, da bi ostal čim bolj zaščiten, zato v parku veljajo posebna pravila,« pravijo. Glavno atrakcijo predstavlja flišnati klif z abrazijskim spodmolom in podvodnimi grebeni, sicer pa so v parku speljane tematske in rekreacijske poti, za radovedneže so zanimivi tudi vojaški ostanki iz druge svetovne vojne. Na svoj račun pridejo tudi ljubitelji rastlin. Pri Arboretumu Debeli rtič namreč raste več kot štiri tisoč dreves, grmovnic in trajnic ter nad dvesto različnih vrst rastlin z vseh celin. Zanimiva destinacija je tudi edini slani travnik v Sloveniji – Sredozemski slani travnik, na katerem uspevajo slanoljube rastline, pa »pokopališče školjk«, ki je nastalo s poglabljanjem morskega dna – tam lahko najdemo kar 234 vrst mehkužcev. Gostje lahko obiščejo še Resslov gaj nad Valdoltro, Beblerjev park, plažo s klifom Valdoltra ter Ortopedsko bolnišnico Valdoltra s parkom vrtnic in dvema pavoma.

»Zanimanja je vsako leto veliko, predvsem s strani domačih gostov, ki v Ankaranu prevladujejo,« pravijo v TIC Ankaran, kjer si želijo tudi, da bi občina uredila kolesarsko stezo. Kot pojasnjujejo, skušajo destinacijo ohraniti takšno, kot je – z urejanjem okolice, opozarjanjem na pravila v parku, skrbjo za urejeno gostinsko ponudbo in tradicionalne prireditve, kot sta Poletje v Ankaranu in December v Ankaranu. Na večje število turistov tako niti ne ciljajo, saj bi to pomenilo masovni turizem, ki pa ga park ne bi prenesel. Potencial za razvoj jim predstavljajo

Foto: Regija turizem

Sredozemski slani travnik, na katerem uspevajo slanoljube rastline, je edini slani travnik v Sloveniji.

naravne tematske poti po parku in okolici, ureditev razglednih foto točk, ureditev infrastrukture v kraju, skrb za čistočo in urejenost kraja, čemur že posvečajo veliko pozornosti.

Turistično združenje Portorož veliko pozornosti posveča razvoju spletnega portala

V Turističnem združenju Portorož (TZP), ki pokriva območje Portoroža in Pirana, destinacijo opišejo kot eno najbolj prepoznavnih v Sloveniji. Pojasnjujejo, da poleg obeh mest obiskovalci največkrat obiščejo krajinska parka Sečoveljske soline in Strunjan ter vasice na podeželju: Padno, Novo vas nad Dragonjo in Sv. Peter. Destinacija je atraktivna preko celega leta, pravijo – od jeseni do pomladi goste privabljajo kongresni turizem, ponudba dobrega počutja, bogata kulinarična ponudba in aktivni turizem. »Ugodna mediteranska klima omogoča gibanje na svežem zraku preko celega leta, v ospredju pa so predvsem kolesarske in pohodniške poti, predvsem tri piranske krožne pešpoti, ki so opisane tudi na interaktivnih zemljevidih,« dodajajo.

Ogromno potenciala se nahaja v kulturni dediščini, ki je v Izoli zelo bogata.

Foto: Jaka Ivančič

Obiskovalci lahko destinacijo spoznavajo preko več kot 70 lokalnih doživetij, vsa pa so opisana na uradnem turističnem portalu destinacije www.portoroz.si. Slednjemu posvečajo veliko pozornosti. »Trenutno smo v zadnji fazi pred lansiranjem posodobljenega portala za distribucijo nastanitvenih zmogljivosti in doživetij. Integrirali bomo spletni rezervacijski sistem Halky in tako zagotovili, da

Seven
REFRACTORIES
www.sevenrefractories.com
TECHNOLOGY
AHEAD

Foto: Nik Jarh

Obiskovalci poleg Portoroža in Pirana (na sliki) največkrat obiščejo krajinska parka Sečoveljske soline in Strunjan ter vasice na podeželju.

bo doživetja možno rezervirati kar preko spleta,« razložijo.

Aktivni v promociji turizma z različnimi oglaševalskimi kampanjami

Najbolj aktivni pa so na področju promocije, ki je njihova poglavitna dejavnost. »Že vrsto let orjemo ledino na področju promocije turizma, tako smo na primer prvi v Sloveniji že davnega leta 2012 pričeli uvajati koncept t. i. storytellinga (pripovedovanja zgodb) v turizmu, prvi smo na področju turizma predstavili pametnega pogovornega robota destinacije, upravljamo portal, ki je po številu ogledov med prvimi turističnimi portali v Sloveniji (lani smo presegli milijon ogledov), in redno organiziramo odmevne promocijske akcije tako doma kot v tujini. Lani pozimi smo tako nagovarjali goste na domačem in tujih trgih s kampanjo Zapelji svoje sanje k nam, s katero smo vzbujali željo po obisku destinacije po odprtju, opominjali na številna doživetja ter gradili bazo za e-novice. Maja smo takoj ob sprostitvi ukrepov pričeli s celovito oglaševalsko kampanjo, najprej na domačem trgu, nato pa tudi na avstrijskem in italijanskem. Oglasi s sloganom Naprej v Portorož in Piran so se vrteli na vseh večjih slovenskih TV kanalih. Kampanja je bila podprta tudi s spletnim oglaševanjem v Sloveniji, Avstriji in Italiji, kar je trajalo vse do novembra. V sklopu kampanje smo na destinacijo povabili vplivneže, organizirali nagradno igro in izvedli gverila dogodke,« opišejo svoje dosežke in dodajo, da je TZP »dokaz uspešnega javno-zasebnega partnerstva, ki bogati celotno lokalno gospodarstvo«.

V njihovih promocijskih kampanjah sodelujejo številni turistični ponudniki z destinacije, lani se jih je v eno od kampanj vključilo kar šestnajst: tri večje hotelske verige in trinajst manjših ponudnikov. Skupaj s hotelirji zbirajo tudi konzorcijska sredstva za podporo večjim dogodkom na destinaciji, kot bo letos junija na primer mednarodno srečanje harlejašev H.O.G. Rally. »Tako sodelovanje je v gospodarsko interesnem združenju preprosto in efektivno. Odlično sodelujemo tudi s Koprom, Izolo in Ankaranom pod skupno blagovno znamko Love Istria,« dodajajo v TZP.

Lani so na destinaciji zabeležili 1.539.834 prenočitev, kar je 21 odstotkov več kot leta 2020 in 17 odstotkov manj kot leta 2019. V zadnjih dveh letih je na destinaciji prenočilo približno 65 odstotkov domačih gostov, med tujci pa so prednjačili Avstrijci, Nemci in Madžari. »Pred pandemijo smo sicer gostili kar tri četrtine tujih gostov in upamo, da se bomo letos s pomočjo okrepljene promocije na tujih trgih spet počasi približali tem številkam. Pravkar pripravljamo promocijsko kampanjo s poudarkom na pred- in posezoni s ciljem uravnoteženja turističnih tokov,« pravijo.

Največji izziv turizma destinacije vidijo v nedavni odločitvi Občine Piran, da ukine javno-zasebno partnerstvo TZP in delovanje lokalne turistične organizacije priključi kulturnemu javnemu zavodu Avditorij Portorož. To bo po njihovih besedah »izničilo številne konkurenčne prednosti, ki jih imamo pred ostalimi turističnimi destinacijami v Sloveniji«. ■

Foto: Jaka Ivančič

Na vseh destinacijah se trudijo ubrati različne pristope, da bi za goste ostale zanimive tudi izven glavne turistične sezone.

Gospodarska zbornica Slovenije

CLIP2GO

Videokonference in webinarji

Ste zamudili katerega od naših plačljivih kreativnih seminarjev in webinarjev?

Omogočamo vam enostaven nakup prek Clip2go.

clip2go.gzs.si

Skupina Istrabenz plini

Usmerjeni v celovito energetsko oskrbo

Slovenski energetski trg pomembno sooblikuje Skupina Istrabenz plini, ki deluje v štirih državah in spada med vodilna podjetja za oskrbo s plini in celovitimi energetskimi rešitvami.

Skupina Istrabenz plini se ponaša z mednarodnim portfeljem družb, saj jo poleg matične družbe Istrabenz plini s sedežem v Kopru ter lokacijami v Ljubljani, Celju in Novem mestu, sestavlja še pet odvisnih družb – Plinarna Maribor, Istrabenz plini Bakar na Hrvaškem, Istrabenz plini Breza v Bosni in Hercegovini, Istrabenz plini Beograd v Srbiji ter družba GTG plin iz Celja s svojo odvisno družbo v hrvaškem Karlovcu.

S podporo lastnika, italijanske Skupine SIAD, Skupina Istrabenz plini razvija inovativne energetske rešitve, zagotavlja strokovnost in zanesljivost ter si nenehno prizadeva za rast in razvoj na področju poslovanja ter uresničevanje vizije, da postane najuspešnejša regijska skupina in ponudnik industrijskih plinov ter celovitih energetskih rešitev.

Uspešno obvladovanje tveganj

Vizija Skupine sledi vrednotam, kot so varnost, kakovost, strokovnost, inovativnost in družbena odgovornost. »Delujemo v panogi, ki se izjemno hitro spreminja in je tudi ves čas pod drobnogledom. Prav zato je še kako pomembna naša odzivnost na spreminjajoče se potrebe kupcev ter z donosom in rastjo zagotoviti dolgoročno vrednost za različne deležnike,« poudarja mag. Aldo Srabotič, generalni direktor, ki dodaja: »Razvoj poslovnih programov nam omogoča delitev poslovne dejavnosti na področja, ki vključujejo kupce iz različnih sektorjev. To pomeni zadostno razpršena in obvladana tveganja, da lahko Skupina posluje nemoteno tudi v manj ugodnih gospodarskih razmerah, ki smo jim priča v zadnjem času.«

Razvejan poslovni portfelj

Glavna primerjalna prednost Skupine Istrabenz plini je predvsem njen razvejan poslovni portfelj, ki zajema ključna področja: tehnične pline, utekočinjen naftni plin v plinohramih in avtoplin, utekočinjen naftni plin v jeklenkah z lastno blagovno znamko Plindom, zemeljski plin z dejavnostjo operaterja distribucijskega sistema in celovite energetske rešitve tako za zasebne kot poslovne uporabnike – v smislu energetskega pogodbeništva.

Razvoj inovativnih energetskih rešitev

Skupina Istrabenz plini razvija inovativne energetske rešitve in zagotavlja zanesljivost oskrbe na vseh trgih, kjer deluje. Pomembni del razvoja in uspešnosti so tudi naložbe, ki jih je bilo za Skupino Istrabenz plini v zadnjih dveh letih kar nekaj. »Naložbe so nam v letu 2020 omogočile prevzem podjetja s tehničnimi plini v Bosni in Hercegovini, lani pa tudi odprtje povsem nove in sodobne polnilnice tehničnih plinov v Srbiji. Postati želimo najuspešnejša regijska skupina in ponudnik industrijskih plinov ter celovitih energetskih rešitev. Verjamem, da nam s strokovnim delom vseh družb pod okriljem Skupine in s ponudbo za učinkovito uporabo plinov in najsodobnejšimi energetskimi rešitvami za gospodinjstva, lokalne skupnosti, gospodarske objekte ter industrijo, to lahko uspe,« poudarja sogovornik.

Rast s povezovanjem podjetij

Skupina Istrabenz plini je v oktobru 2021 lastniško in upravljavsko prevzela družbi GTG plin iz Celja in Karlovca ter družbo Ardoks iz Maribora. V marcu 2022 je bila izvedena uradna pripojitev družbe Ardoks k družbi GTG plin. »Povezovanje z uspešnima podjetjema GTG plin, ki sta specializirani za tehnične pline, za našo Skupino predstavlja pomembno okrepitev in utrditev položaja na trgu tehničnih plinov ter v regiji. To nam vsem omogoča večjo stabilnost na trgu in priložnost za dolgoročno rast zaposlenih in Skupine,« pojasnjuje Srabotič.

Optimistično v nizkoogljično prihodnost

Skupina Istrabenz plini sledi zastavljenim ciljem v skladu s Strateškim poslovnim načrtom. Kot odziv na spremenljivo okolje v zadnjih dveh letih načrtuje nadaljevanje ustvarjanja raznolikega nabora aktivnosti, povezanih s plini in energijo, pri čemer bo vsako od štirih področij dejavnosti, torej utekočinjen naftni plin, zemeljski plin skupaj z dejavnostjo operaterja distribucijskega sistema, tehnični plini in energetsko pogodbeništvo, predstavljalo približno četrtino prihodkov iz poslovanja. »S tem bomo uravnotežili poslovni portfelj Skupine Istrabenz plini in omogočili trajen in dolgoročen razvoj. Naša miselnost pa pri vsem ostaja nespremenjena – kakovost, zanesljivost, usmerjenost h kupcu in osredotočenost na prehod v nizkoogljično prihodnost,« zaključuje Aldo Srabotič.

ISTRABENZ PLINI
SIAD Group

SIAD
Bergamo (ITA)

100 %

ISTRABENZ PLINI
SIAD Group
Koper (SLO)

100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 %

- PLINARNA MARIBOR d. o. o. — Maribor (SLO)
  - 33,33 % → MOJA ENERGIJA d. o. o. — Maribor (SLO)
- ISTRABENZ PLINI d.o.o. — Bakar (HRV)
- ISTRABENZ PLINI d.o.o. — Breza (BiH)
- ISTRABENZ PLINI d.o.o. — Beograd (RS)
- GTG PLIN d. o. o. — Celje (SLO)
  - 100 % → GTG PLIN d.o.o. — Karlovac (HRV)

Dosežki po blagovnih skupinah

UTEKOČNJENI NAFTNI PLIN

- 32.600 ton
- 8.900 kupcev plina v plinohramu
- več kot 900 prodajnih mest plina v jeklenkah
- 620.000 jeklenk v lasti Istrabenz plinov

ZEMELJSKI PLIN

- 28.500 kupcev
- 580 km plinovodnega omrežja

TEHNIČNI PLINI

- 5.300 kupcev
- več kot 300 kriogenih rezervoarjev

ENERGETSKO POGODBENIŠTVO

- več kot 200 vgrajenih sistemov soproizvodnje toplote in električne energije (SPTE), kotlov in toplotnih črpalk

Skupina Istrabenz plini v 2021

113 mio €	6,3 mio €	8,5 mio €	387
ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	ČISTI POSLOVNI IZID	INVESTICIJE	ZAPOSLENI

Ustvarjamo čisto prihodnost.

LESTVICA

Največjih 50 podjetij v obalno-kraški regiji v letu 2020

Rang	Naziv gospodarske družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
1	OMV Slovenija, d.o.o.	525.159	65,4	35,6	73	26.019
2	LUKA KOPER, d.d.	217.911	94,2	68,9	1.594	134.879
3	CIMOS d.d.	159.863	83,3	95,7	579	24.929
4	INTEREUROPA d.d.	105.203	90,8	42,3	570	27.175
5	Titus d.o.o. Dekani	86.334	107,5	94,8	405	28.840
6	GLOVIS EUROPE GmbH, Podružnica Koper	78.252	84,5	94,7	18	6.302
7	SEVEN REFRACTORIES d.o.o.	51.663	107,6	98,4	88	9.605
8	T.P.G. LOGISTIKA d.o.o.	45.627	111,7	83,7	60	4.272
9	ISTRABENZ PLINI d.o.o.	44.066	97,7	6,7	133	12.633
10	ŠEMPETER IMEX d.o.o.	38.668	73,1	100,0	13	749
11	UNITIMBER d.o.o.	35.649	79,7	95,8	5	566
12	CPK d.d.	32.092	84,6	1,3	274	12.533
13	GRAFIST d.o.o.	32.088	94,0	16,4	26	1.336
14	MAKRO 5 GRADNJE d.o.o.	31.273	80,3	17,0	70	3.989
15	KRAS d.o.o.	29.492	70,3	10,9	149	4.650
16	STORA ENSO WOOD PRODUCTS d.o.o. Koper	28.698	77,0	99,8	3	1.108
17	BOXLINE UCL d.o.o.	24.649	130,1	88,0	34	1.361
18	Trgo ABC d.o.o.	23.627	80,7	1,0	118	3.568
19	GEFCO Adria d.o.o.	23.240	91,3	81,5	30	1.986
20	TUMAY EUROPA d.o.o.	22.820	-	100,0	0	4
21	FRIKUS d.o.o.	22.041	79,1	93,6	107	6.000
22	EDISONTRADE d.o.o.	21.690	137,9	76,0	8	522
23	ISTRABENZ TURIZEM d.d.	21.276	69,4	0,0	375	12.175
24	TECHNOBELL d.o.o. Koper	20.195	88,9	71,9	30	2.998
25	MITOL d.o.o., Sežana	19.558	100,1	61,6	84	5.344
26	Rhenus logistika d.o.o.	19.181	92,8	53,0	23	1.429
27	MARJETICA KOPER, d.o.o.-s.r.l.	18.667	101,1	0,0	231	7.151

Rang	Naziv gospodarske družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
28	F. Leitner d.o.o.	18.376	123,9	0,0	0	484
29	EKO GORIVA d.o.o.	17.641	575,1	100,0	1	777
30	DRAGON MARITIME d.o.o.	17.584	97,6	14,4	18	1.428
31	FMS LOGISTIKA d.o.o.	17.532	100,4	94,0	19	1.126
32	Alpha commerce d.o.o.	16.287	82,1	98,9	5	499
33	SOFIMEX d.o.o. Koper	16.189	76,8	99,2	4	133
34	NORTEK d.o.o.	15.934	35,4	100,0	4	3
35	VENKA VOJO D.O.O.	15.732	131,9	50,0	11	1.536
36	ADRIAING d.o.o. Koper	15.547	106,9	29,1	52	2.854
37	ADRIAFOREST d.o.o.	15.176	64,8	92,8	2	369
38	GODINA d.o.o.	14.293	97,5	60,3	64	2.781
39	ARRIVA DOLENJSKA IN PRIMORSKA d.o.o.	14.205	62,6	0,6	241	8.193
40	CONBULK d.o.o.	13.645	632,7	90,1	3	655
41	POSCO - ESDC d.o.o.	13.586	76,8	99,4	12	1.258
42	POČKAJ d.o.o.	13.468	56,2	99,0	77	3.740
43	EKOPER d.o.o.	13.322	103,0	100,0	7	605
44	VOLNIK d.o.o.	13.283	34,7	57,8	2	143
45	TE.SIS d.o.o.	12.946	84,5	99,7	2	747
46	IMAS d.o.o.	12.925	117,6	11,2	68	3.965
47	RIŽANSKI VODOVOD KOPER d.o.o. - s.r.l.	12.819	101,6	0,0	106	4.202
48	AVTOPLUS d.o.o. Koper	12.817	84,0	2,2	60	1.939
49	REJA TRANSPORT d.o.o.	12.195	99,5	77,9	74	3.380
50	CRIF S.p.A., Podružnica Koper	12.137	108,2	100,0	49	2.608

Vir: GVin, Ajpes
Opomba: Upoštevanih 50 največjih družb po celotnih prihodkih na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2020, registriranih v obalno-kraški regiji.

Novice

GZS povezuje podjetja in šole

Po dveh letih premora zaradi epidemije GZS nadaljuje s povezovanjem podjetij s šolanjem. Namen povezovanja je zapolnjevanje kadrovske vrzeli v deficitarnih poklicih.

Večina poklicev, ki so zelo pomembni za razvoj našega gospodarstva, je mladini nepoznana. Spoznavanje poklicev v realnem delovnem okolju jim omogoča, da vidijo, preizkušajo in se pogovorijo z zaposlenimi, ki opravljajo poklice, o katerih bodoči dijaki nimajo dovolj vedenja, da bi se zanje odločali. Tako lažje prepoznajo svoje poklicne interese in potenciale. Že v preteklosti je 96 % mladih, ki so bili na obiskih v naših podjetjih, izjavilo, da je to najboljša izkušnja, ki so jo imeli pri odločanju o nadaljnjem šolanju.

Foto: Andreja Sever

Neposredno spoznavanje poklicev in delovnih procesov v podjetju Dewesoft je nedvomno marsikaterega osnovnošolca spodbudilo k tehtnem razmisleku glede izbire svojega poklica.

Blagovna menjava pokazatelj konkurenčnosti slovenskega gospodarstva

Po podatkih o lanskoletni blagovni menjavi, ki jih je objavil Statistični urad Republike Slovenije, je ta v letu 2021 presegla 80 milijard EUR. Po oceni Analitike GZS sta letni stopnji rasti izvoza (+20 %) in uvoza (+31 %) nad pričakovanji. Odražata tako visoko rast domačega povpraševanja in investicij kot krepitev povpraševanja po slovenskih izdelkih v tujini, saj je bila industrijska proizvodnja v 2021 višja za desetino. Na rast menjave je pomembno vplivala tudi rast cen, ki so se pri uvozu povečale za okoli 9 %, pri izvozu pa za 6 %.

Primerjava z letom 2020 kaže na visoko rast, zato je ustreznejša primerjava na leto 2019. Realni izvoz blaga je bil v letu 2021 višji za 6,2 % glede na leto 2019, pri storitvah pa je bil nižji za 7 %, predvsem zaradi izpada potrošnje tujih turistov v Sloveniji, medtem ko je bila vrednost izvoza ostalih storitev pretežno višja kot v letu 2019.

Število izvoznikov ostaja na dobrih 26.000 in velik del neposrednega izvoza odpade na največjih 500 podjetij, vendar so številni MSP-ji vključeni v izvozno verigo vrednosti. Povprečna gospodarska družba tako na tujih trgih zasluži štiri od desetih evrov. »Resnico o premajhni regionalni diverzifikaciji, dodani vrednosti in tehnološki ravni slovenskega izvoza prekriva visok delež menjave s Švico, ki se skoraj v celoti nanaša na farmacevtske izdelke »v pretoku«, ki ne prispevajo k slovenskemu BDP. Po drugi strani pa tudi padec pokritosti blagovnega uvoza z izvozom s 102 na 94 odstotkov ne odraža povsem realnosti, saj ga več kot kompenziramo s saldom pri menjavi storitev, predvsem pa številke kažejo na kar 205-odstotno povečanje uvoza iz Kitajske, za katerega pa je Slovenija pretežno le tranzitna dežela,« pravi Matej Rogelj, direktor GZS - Centra za mednarodno poslovanje.

Prihodnja gibanja bodo odvisna od povpraševanja po slovenskih izdelkih, ki je odvisno pretežno od evropskih trgov ter dinamike pri turističnih storitvah. Zaradi vnovične visoke rasti cen surovin in energentov se bodo pogoji menjave slabšali, vendar ocenjujemo, da realno povpraševanje v EU-27 ne bo tako prizadeto, ker bo kmalu sprejet dodaten okvir pomoči, ki bo ohranil krepko knjigo naročil v evropski in slovenski industriji.

Poslovni forum gradbeništva in komunale v Dubaju

Slovenska podjetja s področja gradbeništva in komunalnega gospodarstva so na poslovnem forumu v Dubaju izpostavila inovativne rešitve na področju ravnanja s pitno in odpadno vodo. Predstavila so svoje 15-letne dosežke pri načrtovanju in izgradnji komunalne infrastrukture,

oskrbe s pitno vodo ter odvajanja in čiščenja odpadnih voda.

Sodelovalo je 17 predstavnikov slovenskih gradbenih in komunalnih podjetij, ki so aktivno delovala v procesih načrtovanja sodobnih tehnoloških procesov projektov oskrbe s pitno vodo in ter odvajanja in čiščenja odpadnih voda, izvedbe številnih komunalnih infrastrukturnih projektov, digitalne transformacije slovenskih komunalnih podjetij ter uvajanja inovativnih rešitev zagotavljanja kvalitete pitne vode na področju oskrbe s pitno vodo, uvajanja instrumentacije, nadzora in avtomatizacije urbanega sistema odvajanja odpadnih voda kot tudi v številnih drugih razvojnih procesih.

Tovornjak z donacijami slovenskih podjetji na pot v Ukrajino

Gospodarska zbornica Slovenije se je skupaj s petnajstimi donatorji iz vrst slovenskega gospodarstva pridružila številnim akcijam pomoči in solidarnosti za najbolj prizadete prebivalce in podjetja v Ukrajini. Generalni direktor GZS Aleš Cantarutti in ukrajinski veleposlanik v Sloveniji Mihajlo Brodovič sta 4. aprila 2022 pospremila odhod tovornjaka izpred skladišča ob zgradbi GZS v Ljubljani. Cantarutti se je ob tej priložnosti zahvalil slovenskim podjetjem, ki so donirala izdelke in opremo za prizadete v vojni v Ukrajini v skupni ocenjeni vrednosti skoraj štirideset tisoč evrov. Veleposlanik Brodovič pa je izrazil svojo hvaležnost in dodal, kako Ukrajinci vedo, da niso pozabljeni. Vsak korak, vsak zaboj, vsaka pomoč šteje, je bil jasen.

Regijska srečanja kmetijskih in živilskih podjetij in regionalnih zbornic

Prvo regijsko srečanje v znamenju digitalizacije in inovativnosti Na prvem regijskem srečanju smo osrednjo pozornost namenili digitalizaciji, inovativnosti, logistiki in virom za financiranje razvoja podjetij. Anita Jakuš, samostojna svetovalka Podjetja osrednjeslovenske, gorenjske in zasavske regije so v pogovoru delila mnenja tudi glede aktualnih razmer zaradi ukrajinsko–ruske krize in izpostavila številne izzive, s katerimi se srečujejo.

Na srečanju so sodelovali predstavniki podjetij, ki so se seznanili z delom GZS - Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij ter aktivnostmi, ki jih regionalne gospodarske zbornice izvajajo za svoje člane. Gost srečanja je bil župan Mestne občine Kranj, ki skupaj z Zbornico kmetijskih in živilskih podjetij gradi skupen projekt javnega naročanja v javnih zavodih na območju Mestne občine Kranj.

GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij bo organizirala do konca aprila še štiri regionalna srečanja kmetijskih in živilskih podjetij in regionalnih gospodarskih zbornic.

Akademija za embalažo 2.0

O označevanju in trendih Akademija povezuje agroživilska podjetja, ki v sodelovanju s kemijskimi in papirno predelovalnimi podjetji pridobivajo nova znanja, izkušnje in ideje o strategijah vrstah in trendih na področju embalaže. Matej Kirn, vodja kompetenčnega centra za kadre KOC Hrana 2

V prvih dveh dneh akademije je bila glavna usmeritev na strateškem in zakonodajnem okvirju ter funkciji in pomembnosti označevanja embalaže. V tretjem in četrtem dnevu akademije so bile teme usmerjene na področje papirnih in plastičnih materialov, ki prihajajo v stik z živili. Predavatelji iz Inštituta za celulozo in papir ter Fakultete za tehnologijo polimerov so predstavili aktualne izsledke na področju embalaže. V nadaljevanju so govorili o označevanju embalaže in migracij v živila. V ospredju so bili primeri iz praks podjetij, ki se ukvarjajo s predelavo papirja ali tiskarsko dejavnostjo.

V zaključku so udeleženci fokus namenili trendom, razmeram na trgu embalaže, potrošniku in predvidenim strateškim in zakonodajnim dokumentov, ki bodo v prihajajočem obdobju sprejeti in bodo vplivali na področje embalaže.

Poseben poudarek je bil na aktivni in pametni embalaži, ki preko senzorjev in drugih naprav omogoča spremljanje stanje izdelka v verigi od proizvodnje do trgovske police.

Akademija poteka v okviru kompetenčnega centra KOC HRANA 2, ki je namenjen usposabljanju zaposlenih v podjetjih. ■

Novice GZS

Napovednik

20. – 23. aprila 2022 – Tajpej/splet

Automotive Trade Fair Taipei 2022

Taipei AMPA 2022 bo potekal od 20. do 23. aprila v razstavnem centru Nangang, dvorana 1 (TaiNEX). Zaradi pandemije je ustvarjena popolnoma nova platforma "AMPA Digital Go", na kateri aktivnosti potekajo že od 11. aprila na povezavi: https://www.ampaonline.com.tw/en/.

20. april 2022 – splet

Webinar: Znižanje stroškov energije obstoječih poslovnih zgradb z uporabo plitve geotermalne energije

GZS - ZGIGM in podjetje Menerga organizirata webinar o implementaciji hibridno geotermalni toplotni črpalki. Energenti bodo v prihodnosti vedno dražji. Če ugotavljate, da vaša stavba že danes porabi preveč energije, je najbolje, da ukrepate nemudoma in se pozanimate, ali je na vaši lokaciji mogoče implementirati hibridno geotermalno toplotno črpalko.

20. april 2022 – Dravograd

Obvladovanje stresa za osebno in poslovno rast

Ne moremo si več zatiskati oči, da sta izgorelost in depresija poklicni bolezni 21. stoletja. Strokovnjakinja z dolgoletnimi izkušnjami Florence Maria Bratuž bo povedala, kako se s stresom in travmo spoprijeti in ojačati ter okrepiti svoje telesne in duševne sposobnosti.

21. – 22. april 2022 – Portorož

XX. Dnevi civilnega in gospodarskega prava

Simpozij bo posvečen 20. obletnici uveljavitve Obligacijskega zakonika in bo sestavljen iz naslednjih sekcij: Nepogodbena odškodninska odgovornost, Vpliv spremembe režnih cen na gospodarske pogodbe, Kolektivna tožba – prve izkušnje, Obligacijska vprašanja digitalnih tehnologij.

21. – 23. april 2022 – Gornja Radgona

MEGRA 2022: Mednarodni sejem gradbeništva, energetike, komunale in obrti

V okviru sejma bo potekal izobraževalni dan slovenskega gradbeništva, v sodelovanju s partnerji mreže EEN pa se bodo odvila tudi B2B hibridna srečanja. Odvil se bo strokovni dogodek Podražitve v gradbeništvu – obveznosti, pristojnosti in pravice pogodbenih partnerjev.

22. april 2022 – splet

Webinar: LinkedIn strani

Zakaj je LinkedIn koristen za podjetje in zaposlene? S strokovnjakinjo Manco Korelc se boste sprehodili čez ključne vsebine, da boste znali uporabiti LinkedIn strani.

10. maj 2022 – Ljubljana

Veliki spomladanski živilski seminar 2022

Udeleženci se boste seznanili z aktualnimi izzivi živilske industrije in novostmi na zakonodajnem področju, osredotočenimi na področje informiranja potrošnikov o živilih. Glavna tema bo označevanje in oglaševanje živil.

10. maj 2022 – Ljubljana

Iz prakse v prakso

Spoznajte, kako poteka inšpekcijski postopek, in bodite samozavestni, ko vas obišče inšpektor. Znanje bo z vami delila dolgoletna tržna inšpektorica Andrejka Grlić.

12. – 13. maj 2022 – Neapelj

Forum Agenti Napoli Expo

Poslovni dogodek, ki je namenjen srečanju podjetij z agenti, se po sedmih letih odsotnosti ponovno vrača v Neapelj - prestolnico dežele Kampanija in največje mesto južne Italije. ■

Koledar dogodkov GZS

Imetniki certifikata Excellent SME Slovenija dosegajo izjemne rezultate:

- imajo 30 % višje prihodke na zaposlenega od povprečja te velikosti podjetij,
- ustvarijo 57 % višji dobiček na zaposlenega,
- ustvarijo za 28 % višjo dodano vrednost na zaposlenega.

excellent-sme.gzs.si

Certifikat Excellent SME ima v Sloveniji preko 900 podjetij.

Novi in podaljšani imetniki certifikata Excellent SME po 1. februarju 2022

ALPIS d.o.o.
ALU ALPREM, d.o.o.
ARTEMISA d.o.o.
AVAL, d.o.o.
BE-GRE d.o.o.
BLAŽ VOŠNJAK s.p.
BOBIČ YACHT INTERIOR d.o.o.
BRCE d.o.o.
CAMPAGNOLO KOPER d.o.o.
CGS Labs d.o.o.
CREAplus d.o.o.
DAGRI INŽENIRING d.o.o.
EBA, d.o.o., Ljubljana
ENERTRON d.o.o.
FORTIS GROUP d.o.o.
GSV d.o.o.
IMOTEK d.o.o.
INTERA d.o.o.
INTERCOM CELJE d.o.o.
JAVUŠNIK d.o.o.
KIK TEXTILIEN UND NON-FOOD d.o.o
KOMPAS XNET d.o.o.
KOMUNALA LAŠKO d.o.o.
KOMUNALA ZAGORJE, d.o.o.
KONTESA d.o.o.
KREBE-TIPPO d.o.o.
LOZEJ d.o.o. Ajdovščina
LUNOS d.o.o.
MEGA RAM d.o.o.
MEGALES, d.o.o. Strahinj
METROB, d.o.o.
MLEKARNA PLANIKA d.o.o. Kobarid
NATJA, d.o.o., Velenje
PROFARM KOŠENINA d.o.o.
RAZVOJNI CENTER NOVO MESTO d.o.o.
REKLAME ŽARN FRANCI ŽARN S.P.
RO PROJEKT d.o.o.
SERVIS VAKO, d.o.o.
SILVAPRODUKT d.o.o.
SIMPEX KRANJ d.o.o.
SITIK d.o.o., Cistercijanska opatija Stična
SOLTEC D.O.O.
ŠRAJ GROUP d.o.o
STANOVANJSKO PODJETJE d.o.o.
STROJEPLASTIKA MARIO KUKOVIČ S.P.
TADEJ DROBNIČ S.P.
TOMAŽ HRIBAR S.P. - ALU MONTAŽA
TRECON, d.o.o.
Varis Lendava d.o.o.
WEBER d.o.o.
ZLATOROG OPREMA d.o.o.

Najboljši ga že imajo. Pridobite ga tudi vi!

coface

Gospodarska zbornica Slovenije

SAFESigned

KO NAS POVEŽE DOBRA HRANA, SMO VEDNO V NAJBOLJŠI DRUŽBI

Ob dobri hrani stečejo dobri pogovori in se rodijo dobre ideje.
Ob dobri hrani nastanejo dobri trenutki, ki nas povežejo.
Zato je pomembno, da si vzamemo čas drug za drugega
in skupaj sedemo za isto mizo. Ko nas poveže dobra hrana,
smo vedno v najboljši družbi.

mercator.si

Mercator
moj najboljši sosed

Mercator, d. d., Dunajska 107, 1000 Ljubljana