Poštnina plačana pri pošti 1102 Ljubljana

glas gospodarstva *plus*

marec 2022

Ko si izkušen, se z zunanjimi pritiski ne obremenjuješ več
Intervju z Björnom Kuipersom

Elektronska in elektroindustrija ni zaspana panoga
Intervju z Marjanom Riharjem

Politična tveganja v južni, srednji in vzhodni Evropi
GG plus

Vaš partner za zdravje.

triglavzdravje

www.triglavzdravje.si

Pametni sistemi zaklepanja za vaše omarice

Brezkontaktno odklepanje s kartico ali mobilnim telefonom.
Prilagodljiv in uporabniku prijazen način uporabe omaric.
Pametne ključavnice s sodobno protivlomno zaščito.
Oddaljen nadzor in upravljanje v realnem času.
Pametno shranjevanje, prevzemi in dostave.
Za privlačne omarice povsem čistih linij.
Prihranite čas, denar in prostor.

Metra.si

Vpliv ruskega napada na Ukrajino še brez jasnega vpliva na evropsko gospodarstvo **16**
Vojna v Ukrajini

Pomoč zaradi visokih cen energije pozna in (pre)šibka **19**
Energenti

GZS pripravila sklop amandmajev na predlog ZVO-2 **21**
Zakonodaja

glas gospodarstva *plus*

marec 2022

Uvodnik
Zdravje in mir 7

V središču

Intervju
»Ko si izkušen, se z zunanjimi pritiski ne obremenjuješ več« 8

16. Vrh slovenskega gospodarstva
»V živo« o horizontih prihodnosti 11

Aktualno

Vojna v Ukrajini
Vpliv ruskega napada na Ukrajino še brez jasnega vpliva na evropsko gospodarstvo 16

Energenti
Pomoč zaradi visokih cen energije pozna in (pre)šibka 19

Zakonodaja
GZS pripravila sklop amandmajev na predlog ZVO-2 21

Nasveti
Hitri poslovni nasveti 22

Finančni nasvet
Ko geopolitične napetosti krojijo investicijske odločitve 24

Kreativni nasvet
Zakaj je LinkedIn koristen za podjetje in zaposlene 25

EU sredstva
Končno objavljeni razpisi za raziskave, razvoj in inovacije 26

Razpisi
Priložnosti za podjetja na manj razvitih območjih 27

Excellent SME
10. obletnica certifikata Excellent SME 28

Novi člani
Novi člani o tem, zakaj so se odločili za članstvo 29

Izdajatelj:
Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana

Gospodarska zbornica Slovenije

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

Odmevi

EU Business Talks
Podjetja iz držav članic se predstavijo 30

Pospeševalnik izvoza
Pospeševalnik izvoza štartal zelo vzpodbudno in pozitivno 35

GG plus

Politična tveganja v južni, srednji in vzhodni Evropi 37
Gospodarska rast v letu 2021 precej nad pričakovano 38
Negotovost je velika 40
Zadnji dogodki že vplivajo na cene 43
Podjetja morajo graditi na zvestobi zaposlenih 45

Regija

Goriška regija
Za razvoj regije smo odgovorni vsi, ki lahko nanj kakorkoli vplivamo 50
»Gospodarstvo v naši regiji deluje na zelo visokih obratih« 56
Šolskih kadrov za ključne proizvodne kadre v živilski industriji sploh ni več 62
Kako podjetja v regiji spodbujajo inovativnost 67
V teku številni infrastrukturni projekti 73
Kjer se stikajo svetovi in prepletajo kulture … 80

Lestvica
Največjih 50 podjetij v goriški regiji v letu 2020 87

Dejavnost

Intervju
Elektronska in elektroindustrija ni zaspana panoga 92

Elektronska in elektroindustrija
Kljub negotovostim v panogi ostajajo optimisti 96
Tehniki po duši so se vpisali na gimnazijo 100
Razvoj krojita zeleni prehod in digitalizacija 103

Lestvica
Največjih 50 podjetij v elektroindustriji v letu 2020 107

Novice 109

Stališča 113

Napovednik 114

Končno objavljeni razpisi za raziskave, razvoj in inovacije 26
EU sredstva

Pospeševalnik izvoza štartal zelo vzpodbudno in pozitivno 35
Pospeševalnik izvoza

Za razvoj regije smo odgovorni vsi, ki lahko nanj kakorkoli vplivamo 50
Goriška regija

Tisk: Present, d. o. o.

Datum natisa: 21. 3. 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: Depositphotos

Revija je natisnjena na papirju:

SORA QUALITY PAPER by GORIČANE

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

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne barve na rastlinski osnovi.

ZA VSE NOVE STRANKE
6
MESECEV BREZPLAČNO
VODENJE PAKETA

PAKET SMART BUSINESS

Vrhunsko pripravljeni na nove poslovne etape.

Celovite storitve po konkurenčni ceni.

Samodejno odobren limit na računu.

Poslovanje na enem mestu s poslovnim skrbnikom.

Za pametno poslovanje potrebujete **pametne nasvete najboljših strokovnjakov**. Zato za kar najvišjo kakovost vsakdanjega poslovanja sklenite paket **Smart Business**.

NovaKBM

080 17 70
nkbm.si/smartbusiness

Uvodnik

Zdravje in mir

V relativno ugodnih in umirjenih obdobjih, ko imamo kot posamezniki in družba veliko priložnosti za rast v najbolj žlahtnem pomenu besede, pogosto preži za vogalom nevarnost, da pozabimo na pomen temeljnih vrednot. V zadnjih dveh letih nas je neviden sovražnik vedno znova opominjal, kako pomembna vrednota je zdravje. Nepredvidljivost in trdovratna pojavnost virusa nas je ujela nepripravljene. V sodobni, razviti družbi smo se težko soočili z dejstvom, da je bliskovito ustavil svet. Epidemija je razkrila našo krhkost, dokaj spremenila svet in nas potisnila v nove izzive.

V preteklih tednih smo zadihali v upanju, da s pomladjo nastopijo tudi boljše zdravstvene razmere, a se je pojavila nova kriza, vojna v Ukrajini. In z njo še ena lekcija o pomenu temeljnih vrednot, tokrat miru. Mnogi smo upali, da so se grozote dveh svetovnih vojn tako močno vtisnile v kolektivni zgodovinski spomin, da bodo državniki v 21. stoletju reševali nesoglasja za pogajalskimi mizami, ne na bojiščih. Ruska invazija na Ukrajino je te upe povozila. Še več, njena brezkompromisna vojaška agresija na nedolžne civiliste, celo na najbolj ranljive skupine, je vsaj v tem trenutku v posmeh širokim prizadevanjem za mir.

Zdaj je najpomembnejša modrost državnikov ter naša solidarnost in empatičnost do naroda, ki mu je kratena pravica do svobode in suverenosti. Četudi se bo vojna zaključila po najbolj optimističnih scenarijih, se bodo njene posledice še dolgo odražale na globalni ravni, seveda tudi v gospodarstvu. Če pomislimo na slovensko gospodarstvo, se bodo s posledicami v prvi vrsti soočala podjetja, ki so poslovno vezna na ukrajinski, ruski ali beloruski trg. Jasno pa je, da ne gre le za izvoz blaga in storitev ter naložbe v države na zdajšnjem kriznem območju, ampak za veliko širši kontekst poslovne verige. Že epidemija je razgalila kompleksnost dobavnih verig, vojne razmere jo bodo še poglobile. V obdobju, ko se naša energetsko intenzivna podjetja soočajo z enormnimi dvigi cen energentov, končno dosežena podpora države pa predstavlja obliž na rano, preži nevarnost še dodatnih dvigov cen.

V lanskih jesenskih pripravah na (žal že dvakrat prestavljeni) 16. Vrh slovenskega gospodarstva so tako gospodarstveniki kot sodelavci iz strokovnih služb GZS, združenj in zbornic dejavnosti ter regijskih zbornic izpostavljali cilje za gospodarski preboj in ukrepe kot odgovore na izzive. Med cilji so na primer zanesljiva oskrba z energijo in energetska samozadostnost, stabilna surovinska oskrba ter predvidljivo poslovno okolje. Ti cilji so bili v luči epidemije med prioritetami, zdaj dobivajo še dodatno težo.

Trenutne zdravstvene razmere so dober obet, da bomo 16. Vrh slovenskega gospodarstva končno organizirali 23. marca. Veselimo se ponovnega srečanja »v živo« z gospodarstveniki, odločevalci in drugimi gosti. Med njimi bo tudi Björn Kuipers, ki je bil eden najboljših mednarodnih nogometnih sodnikov. Naj poudarimo, da je tudi izkušen gospodarstvenik, tokrat pa ga bomo spoznali kot motivacijskega govorca. Na predavanju z naslovom Nastop pod pritiskom bo nanizal vrsto povednih in izkustvenih misli, za pokušino in nekaj optimizma pa naj nas spremlja njegova izjava iz intervjuja za Glas gospodarstva: »Pripravljen moraš biti na nepričakovano. Ko si na to enkrat pripravljen, se lahko zoperstaviš velikemu pritisku.«. gg

Foto: Krafart

V relativno ugodnih in umirjenih obdobjih, ko imamo kot posamezniki in družba veliko priložnosti za rast v najbolj žlahtnem pomenu besede, pogosto preži za vogalom nevarnost, da pozabimo na pomen temeljnih vrednot.

Ester Fidel
odgovorna urednica

Björn Kuipers
nogometni sodnik in soustanovitelj supermarketov Jumbo Kuipers

foto: Getty Images

Intervju

»Ko si izkušen, se z zunanjimi pritiski ne obremenjuješ več«

Največja razlika med opravljanjem dela menedžerja in nogometnega sodnika je v času, ki je na voljo za odločitev, pravi Björn Kuipers. Medtem ko lahko poslovne odločitve prespiš, moraš na igrišču težke odločitve sprejeti v sekundi. Takrat pa se lahko zaneseš le na izkušnje, znanje in intuicijo.

Nina Šprohar

Björn Kuipers bo poseben gost 16. Vrha slovenskega gospodarstva. V svojem motivacijskem govoru bo pokazal, kaj je mogoče doseči s pravo komunikacijo.

Pripravljen moraš biti na nepričakovano. Ko si na to enkrat pripravljen, se lahko zoperstaviš velikemu pritisku.

Björn Kuipers se je v svetu najbolj uveljavil kot nogometni sodnik, brez dvoma eden najboljših v zadnjem desetletju. Do zadnje tekme na evropskem nivoju, finala Eura 2020, je nabral že ogromno trofej, med drugim je sodil tekme na dveh svetovnih prvenstvih, na dveh evropskih prvenstvih ter v finalu evropske Lige prvakov. Nekoliko manj znano dejstvo pa je – vsaj za številne Slovence –, da je nizozemski delivec pravice tudi uspešen podjetnik in lastnik verige supermarketov Jumbo Kuipers. Teh je na Nizozemskem in v Belgiji približno 500. Pravi, da mu posel predstavlja »odklop« od nogometa, prav tako kot mu nogomet predstavlja »odklop« od posla.

Pred pogovorom vprašanj noče videti, ker verjame, da je prvi odgovor vedno najbolj pristen. Nikoli ne komentira dela drugih sodnikov, o sebi govori brez zadržkov, odkrito in na trenutke tudi samokritično, saj se zaveda, da lahko tudi sam stori kakšno napako. A leta izkušenj na in izven igrišča so mu prinesla odločnost ter znanje, kako sprejemati čim boljše odločitve – bodisi na igrišču, kjer ima za to časa le nekaj sekund, bodisi v poslu, kjer lahko o njih premleva nekoliko dlje. In čeprav je avgusta lani odpiskal svojo zadnjo tekmo pred upokojitvijo, je prepričan, da z nogometom in sojenjem še ni povsem zaključil.

Kot nogometni sodnik na najvišjem nivoju ste vajeni delati pod pritiskom. Kako ste se z njim spopadali čez vsa ta leta?

Pod pritiskom se naučiš delati zlagoma, počasi. Ko sem pri šestnajstih letih začel svojo sodniško kariero, prav veliko pritiska nisem občutil, ker sem sodil na tekmah, ki niso bile tako pomembne. Niso imele veliko gledalcev, tudi medijev niso zanimale.

Sčasoma, ko postajaš starejši, bolj izkušen, pa postajaš tudi boljši in najprej te povabijo v državno ligo, nato na evropskem nivoju v Ligo Evropa in Ligo prvakov, zatem še na svetovna in evropska prvenstva … To ni preskok, ki se zgodi v trenutku, temveč kariera pot, ki traja precej dolgo. V tem času pa se učiš iz izkušenj, čutiš vse večjo samozavest in delaš s pravimi ljudmi, ki te veliko naučijo.

Kaj je ključ do uspešnega dela tudi v takšnih pogojih?
Pripravljen moraš biti na nepričakovano. Ko si na to enkrat pripravljen, se lahko zoperstaviš velikemu pritisku. Zame osebno je najbolj pomembno to, da nisem odvisen od sojenja. Če imam za sabo tekmo, ki sem jo odsodil pod velikim pritiskom in storil kakšno neumno napako, je zame najbolj pomembno, da se zamotim z nečim drugim. Še bolj pomembno pa je zavedanje, da nisem sam. Vedno sodelujem z ekipo, z asistenti. Tako se lahko s pritiskom soočimo skupaj, kot ekipa.

S čim ste si misli zamotili vi?
S svojimi supermarketi, z delom v svojem podjetju. Če sem v soboto na tekmi nizozemske lige naredil napako, se seveda ne počutim dobro. A že naslednji dan lahko delam v drugem okolju, z drugimi ljudmi, s svojimi zaposlenimi. Tako »odklopim« tisto tekmo. Velja tudi obratno – ko se stvari zalomijo v poslu ali pa postanejo preveč stresne, se odpravim na tek ali pa odsodim kakšno tekmo. Tudi za menedžerje je pomembno, da si lahko misli zamotijo s čim drugim kot s poslom.

Ali obstajajo med vodenjem posla in sojenjem kakšne podobnosti?
Da, veliko jih je. Pri vsakem delu je treba najti pravo pozicijo zase, biti moraš mentalno »fit«, zaupati sodelavcem in imeti dobrega trenerja. Največja razlika med mano na igrišču in mano kot menedžerjem pa je način, kako sprejemam odločitve. Če moram sprejeti pomembno odločitev v poslu, bom razmišljal o njej nekaj minut, ur, včasih bom svojo odločitev tudi prespal. Na igrišču pa tega ne morem storiti, saj se moram odločiti v sekundi ali dveh.

Na kaj se ob tem zanašate, na izkušnje, intuicijo ali na znanje?
Na kombinacijo vsega naštetega. Za sodnika in njegove asistente je najbolj pomembno, da vidijo stvari s pravega zornega kota. Od tega je odvisno veliko. Poglejte, zdaj se recimo vlečem za majico (pokaže, nato se obrne na stran, za 90 stopinj, in se ponovno povleče za majico). Pod tem kotom lahko še bolj očitno vidite, da se vlečem za majico (pokaže hrbet). Zdaj pa ne vidite več, kaj počnem, ker ne gledate s pravega zornega kota. Druga stvar, na katero se zanašam, je intuicija, tisti občutek v trebuhu. Pomembno je tudi znanje o pravilih igre. Zatem pa še izkušnje. Danes so moje odločitve drugačne, kot so bile pred dvajsetimi leti.

foto: Getty Images

Tudi sami ste nekoč igrali nogomet. Kakšen tip igralca ste bili? Ste bili do sodnikov prizanesljivi?
Nikakor, bil sem precej »umazan« igralec, neizprosen do sodnikov. Vedno sem se pritoževal (smeh).

Nato pa ste morali tudi sami na igrišču vzpostaviti določeno avtoriteto. Vam je to predstavljalo izziv?
Če spoštuješ igralce, oni pa tebe, potem ni. A medsebojno spoštovanje je ključno. Morajo se zavedati, da nogometa ne morejo igrati brez sodnika, sicer bi bila na igrišču vojna. Na vsaki strani je enajst igralcev, ki morajo sprejeti dejstvo, da je mož v črnem, rumenem ali v rožnatem na igrišču nujno potreben. Kako z njimi komuniciram, pa je odvisno od vsakega igralca posebej. Vedeti moraš, kateri igralci bodo delali težave na igrišču, kakšen je slog igre vsakega posebej … Igralce moraš poznati, da veš, kako odreagirati v posameznem primeru, to pa prinesejo izkušnje.

Je to za neizkušene sodnike najtežji del sojenja?
Mislim, da je najtežji del še vedno zunanji pritisk: na tisoče gledalcev na stadionu, več milijonov pred televizijskimi ekrani, budno spremljanje medijev … A z izkušnjami pride tudi modrost, da se s tem ne obremenjuješ več.

Kaj svetujete mladim sodnikom, ki so se na vašo pot šele podali?
Naj uživajo. Če ne bodo uživali v tem, kar delajo, ne morejo zmagati. In naj bodo močni. Samo na Nizozemskem več kot 17 milijonov ljudi sodi bolje kot sodniki. Naj vzamejo piščalke v roke in sodijo sami. Vedno največ vedo tisti, ki niso tega dela nikoli poskusili opravljati. Hkrati pa bi mladim sodnikom rad povedal, da je to fantastično delo, ki jim bo odprlo vrata v svet. Naj ne pustijo, da jim kakšna tekma, na kateri so storili napako, vzame voljo. Z znanjem in izkušnjami vse postane lažje.

Kot sodnik ste se upokojili. Se zdaj več posvečate poslu?
Res je, zadnjo tekmo na evropskem nivoju sem sodil na Euru 2020 med Italijo in Anglijo, nato pa avgusta še zadnjo v nizozemskem državnem prvenstvu med Ajaxom in PSV. Kot sodnik sem torej zaključil. Čeprav posel poteka dobro, sem prepričan, da v sodniških vodah še nisem rekel zadnje besede, temu se ne bom odpovedal. Ostal bom aktiven, a kot trener, vodja, da bom lahko spremljal mlajšo generacijo na njeni poti do uspeha. gg

Pri vsakem delu je treba najti pravo pozicijo zase, biti moraš mentalno »fit«, zaupati sodelavcem in imeti dobrega trenerja.

Največja razlika med mano na igrišču in mano kot menedžerjem je način, kako sprejemam odločitve. Če moram sprejeti pomembno odločitev v poslu, bom razmišljal o njej nekaj minut, ur, včasih bom svojo odločitev tudi prespal. Na igrišču pa tega ne morem storiti, saj se moram odločiti v sekundi ali dveh.

vrh slovenskega gospodarstva

Horizonti prihodnosti

PROGRAM 16. VRHA SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Motivacijsko predavanje *Motivacijsko predavanje je zaprto za predstavnike medijev.

14.00 - 14.45	Bjorn Kuipers
	Predavanje »**Performance under presure**« *Predavanje bo v angleškem jeziku brez prevoda
14.45 - 15.00	Odgovori na vprašanja
15.00 - 15.30	Odmor s kavo

Vsebinski del VSG

15.30 - 15.35	Uvod v dogodek
15.35 - 15.50	Uvodni nagovori
15.50 - 16.05	1. vsebinski sklop
	Zeleni načrt in digitalna transformacija predstavitev predlaganih ukrepov
16.05 - 16.20	2. vsebinski sklop
	Reindustrializacija - z raziskavami, kadri in viri predstavitev predlaganih ukrepov
16.20 - 16.35	3. vsebinski sklop
	Povezljivost - družbena, transportna, mednarodna predstavitev predlaganih ukrepov
16.35 - 16.50	4. vsebinski sklop
	Vloga države in finančnega sistema predstavitev predlaganih ukrepov
16.50 - 17.20	Diskusija udeležencev
17.20 - 17.25	Pogled tujih lastnikov
17.25 - 17.35	Odziv ministra za gospodarski razvoj in tehnologijo
17.35 - 17.45	Zaključki in nadaljnje aktivnosti

Lepo vabljeni!

Generalni pokrovitelj

PORSCHE SLOVENIJA

Zlati partner Telekom Slovenije

Zlati pokrovitelj triglav

Srebrni pokrovitelj GEN SKUPINA

Bronasta pokrovitelja PETROL Energija za življenje, SKD Banka

16. Vrh slovenskega gospodarstva

»V živo« o horizontih prihodnosti

Razvojni dokument Horizonti prihodnosti je plod tvornega sodelovanja gospodarstvenikov in Gospodarske zbornice Slovenije, za njegovo udejanjanje pa bo potrebno tudi sodelovanje političnih odločevalcev.

Ester Fidel, GZS

Brdo pri Kranju bo 23. marca stičišče gospodarstvenikov in gostov iz slovenske politične in družbene sfere, v ospredju razprav pa bo strateški razvojni dokument Horizonti prihodnosti. Ta predstavlja sežetek izzivov, ciljev in ukrepov, ki so se izčistili ob tvornem sodelovanju gospodarstva in Gospodarske zbornice Slovenije. Dokument, ki je nastajal od lanske jeseni, postavlja v središče štiri strateška področja:

- zeleni prehod, energetiko in digitalno transformacijo gospodarstva;
- povezljivost – družbeno, transportno in mednarodno (socialni dialog, internacionalizacijo, transport, logistiko, infrastrukturo);
- reindustralizacijo (kadre in trg dela, izobraževanje, pomanjkanje kadrov in strukturna neskladja, regionalizacijo);
- vlogo države in finančnega sistema (malo gospodarstvo, poslovno okolje – davke, debirokratizacijo, zakonodajo in vire financiranja).

Glavne poudarke bodo po posameznih področjih skozi svojo »zgodbo« predstavili ugledni gospodarstveniki. **Marko Drobnič, predsednik uprave Taluma**, se bo v svojem nastopu posvetil zelenemu prehodu in digitalizaciji; **dr. Iztok Seljak, glavni direktor Hidrie Holdinga**, bo osvetlil nekatere izzive in nujne ukrepe na področju logistike; **Sara Čučnik, prokuristka podjetja ebm-papst,** bo predstavila izzive in ukrepe na področju reindustrializacije; **Sabina Sobočan, direktorica Skupine Varis**, pa bo osvetlila vlogo države in finančnega sistema.

Marko Drobnič, predsednik uprave Taluma, ki v svetovnem merilu sodi v ozek krog najučinkovitejših proizvajalcev primarnega aluminija in aluminijevih zlitin

Foto:Talum

O osrednjih izzivih na področju zelenega prehoda in digitalizacije:
Slovenija ima industrijsko strategijo, s strategijo pametne specializacije pa smo si zastavili nacionalne strateške razvojne prioritete in niše, kjer imamo potencial razvoja gospodarstva. Tega dejstva se premalo zavedamo ter se z njim premalo pooseblјamo. Opredelili smo prednostna področja, ki jih želimo krepiti in razvijati, pripravili akcijske načrte po teh področjih, ki jih tudi uresničujemo. Področje materialov, povezano v strateškem partnerstvu SRIP MATPRO, je pri tem eno izmed bolj učinkovitih in uspešnih. Razlog za to osebno vidim predvsem v želji po združevanju in povezovanju panoge, tako industrije kot institucij znanja. In to brez predsodkov, skrivanj in petelinjenja. Pričakujem, da strategij ne bomo pisali vsake štiri leta na novo, ampak da vse udejanjeno na prednostnih področjih vzamemo kot odlično osnovo in z načrti nadaljujemo. Ob tem pa moramo nujno povečati vlaganja v raziskave in razvoj s ciljem povečevanja produktivnosti in dodane vrednosti.

Kot izrazito izvozno naravnano gospodarstvo potrebujemo konkurenčno poslovno okolje. Potrebujemo agilnost pri zagotavljanju primerljivih in konkurenčnih sistemskih okvirjev v državi na vseh področjih, zavedanje o pomenu energijske neodvisnosti in zagotavljanju oskrbovalnih verig s proizvodnjo materialov čim bližje sebi. Odločevalci naj se odzivajo dinamično, hitro in skladno, podobno kot podjetja, ki se praktično na dnevni ravni prilagajamo razmeram na trgu in se za doseganje še boljših rezultatov med seboj intenzivno povezujemo.

O horizontih prihodnosti slovenskega gospodarstva:
Naša prihodnost bo temeljila na inovacijah oz. izboljšavah v proizvodnih in poslovnih procesih na področju krožnega gospodarjenja in ogljične nevtralnosti, pri dvigu produktivnosti in učinkovitosti v procesih, v digitalizaciji kot enem ključnih korakov industrijske transformacije ter energetski neodvisnosti in učinkovitosti.

V metalurgiji in tudi širše v industriji smo s svojim načinom delovanja dokazali, da je povezovanje in sodelovanje porok za razvoj in rast dodane vrednosti ter posledično blagostanje družbe. Zavedam se, da je politika druge vrste neskončna igra kot posel, vseeno pa si želim, da bi to pot izbrali tudi odločevalci.

vrh slovenskega gospodarstva

Vrh slovenskega gospodarstva pomeni prvo javno predstavitev dokumenta in začetek javne razprave, ki se bo širila še med druge zainteresirane javnosti. Njegovo udejanjanje in učinkovitost bosta odvisna tako od povezovanja gospodarstva kot aktivne vloge države in tudi širšega družbenega konsenza.

Živost in dinamičnost dokumenta – njegovo dopolnjevanje, spremljanje udejanjanja posameznih ciljev, strategij in politik – bo omogočala tudi digitalna, interaktivna oblika. Spletna stran Horizonti prihodnosti je eden od korakov Gospodarske zbornice Slovenije v smer digitalizacije.

Družbena, transportna in mednarodna povezljivost

Ta sklop stavi na skupno vizijo treh oblik povezanosti: soodvisnosti akterjev v delovnem procesu, predvsem socialnega dialoga med delodajalci in delojemalci; mednarodne vpetosti slovenskega gospodarstva; teritorialne povezanosti s sodobno prometno mrežo, vključno z e-mobilnostjo in digitalno podprtostjo.

Ne nazadnje ima pri povezljivosti pomembno vlogo tudi Gospodarska zbornica Slovenije – tako pri povezovanju gospodarstva kot gospodarstva in drugih deležnikov. Kot reprezentativni predstavnik gospodarstva je njegov glas v primerih, ko je treba opozarjati na sistemske in druge ovire, predlagati ukrepe in spodbujati k prenosu dobrih praks.

Med predlaganimi ukrepi je:

Povezovanje za nastop v tujini

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo naj preko javnih razpisov okrepi financiranje usposabljanja za poslovanje na tujih trgih (Pospeševalnik izvoza GZS) in skupna predstavništva slovenskih podjetij v tujini. Oblikovanje skupnih predstavništev na zahtevnih trgih se je v preteklosti, predvsem za srednje velika in mala podjetja, že pokazalo kot učinkovita spodbuda internacionalizacije slovenskega gospodarstva.

Dr. Iztok Seljak, glavni direktor Hidrie Holding, ki sodi med vodilne evropske in svetovne korporacije na področju avtomobilskih in industrijskih tehnologij

Foto: Hidria Holding

O osrednjih izzivih na področju povezljivosti v slovenskem gospodarstvu:

V osnovi gre za nujno preseganje naših takih in drugačnih kontraproduktivnih delitev, tako na strateški ravni, med vlado, gospodarstvom, znanostjo, izobraževanjem … kot tudi na ravni samega gospodarstva. Gre za začetek medsebojnega resnega in odgovornega strateškega in operativnega sodelovanja, od katerega bomo vsi imeli veliko in bistveno več, kot imamo sedaj. Za preseganje sedanje neusklajenosti vizij in strategij in posledično njihovega izvajanja, vsebinsko in časovno, in tako za zaustavitev velike izgube resursov, finančnih in človeških, ki so vedno omejeni. Vse pa se začne s preseganjem delitev znotraj nas samih, kot npr. v okviru naše avtomobilske industrije, ki je pomembna, saj predstavlja prek 10 % BDP in 20 % slovenskega blagovnega izvoza.

O osrednjih izzivih na področju povezljivosti v avtomobilski industriji:

Slovenska avtomobilska industrija ima dolgo tradicijo preseganja naših obstoječih manjših medsebojnih konkurenčnih pozicij s ciljem realizacije neprimerno pomembnejših strateških sinergij, s katerimi razpolagamo. Tako je medsebojno povezovanje v okviru ACS, slovenskega avtomobilskega grozda. Izrazito smo stopili skupaj tudi pri premagovanju s covidom-19 povezane operativne krize in smo zatem na tej podlagi razvili strateški načrt razvoja industrije do leta 2030 in njene tranzicije v brezogljično električno prihodnost. K takemu usklajenemu nastopu smo povabili vlado in znanost in skupaj sestavili tak skupen usklajen načrt v okviru partnerstva GREMO (GReen MObility), ki bo kot primer takega strateškega sodelovanja in povezovanja predstavljeno na Vrhu.

O horizontih prihodnosti slovenskega gospodarstva:

Predvsem moramo znati razmišljati brezmejno in pri tem vedno videti in razumeti več kot drugi. Poglobljeno moramo razumeti ključne mega trende in kako bodo vplivali na to, kako bo izgledala prihodnost v naših industrijah in širše. Na tej podlagi potem lahko definiramo inovativne prebojne projekte, ciljne inovacije, s katerimi bomo, pred drugimi, ustvarjali to prihodnost in si s tem zagotavljali naše mesto v njej. Tako v Hidrii kot tudi širše v avtomobilski industriji v Sloveniji ter sedaj izrazito in konkretno v okviru partnerstva GREMO intenzivno skupaj delamo točno to in verjamem, da je zato pred nami dobra prihodnost, saj čedalje več takega pristopa vidimo tudi v preostalem slovenskem gospodarstvu.

Reindustrializacija za večjo odpornost in avtonomijo
Reindustrializacija je vodilni evropski gospodarski trend in skupni evropski projekt v smeri večje odpornosti in večje strateške avtonomije EU. Tudi na nacionalni ravni smo jo v strateškem razvojnem dokumentu umestili med ključna področja za prihodnji razvoj. Pri reindustrializaciji je potreben širši družbeni konsenz o prioritetah, saj gre za proces organiziranja nacionalnih virov in potrebe po ponovni oživitvi nacionalnih gospodarstev. Obsega zapolnjevanje kadrovske vrzeli, odločitve za strateške veje slovenske industrije in ustrezno decentralizacijo po regijah. Pri vzpostavljanju eko sistema in orodij za zmanjševanje strukturnih neskladij je pomembno tudi izboljšanje ključnih kompetenc zaposlenih, da bodo usposobljeni za digitalni in trajnostni prehod. Hkrati pa gospodarstvo potrebuje tudi hitro zapolnjevanje kadrovskega primanjkljaja in vrzeli s poudarkom na stimulativni zakonodaji za kadrovsko deficitarne poklice, fleksibilno prilagajanje zaposlovanja tujcev glede na razmere na trgu dela in dolgoročno napovedovanje potreb po kadrih.

Med predlaganimi ukrepi je:

Povezave z lokalnim gospodarstvom
Zagotoviti jasne usmeritve za uporabo »odprtega kurikula« za tesnejše povezovanje srednjih šol z lokalnim gospodarstvom.
Uporaba odslužene gospodarske/industrijske opreme za namene praktičnega usposabljanja in učenja.

Sara Čučnik, prokuristka podjetja ebm-papst, vodilnega svetovnega proizvajalca ventilatorjev in motorjev

Foto: ebm-papst

O osrednjih izzivih na področju reindustrializacije:
Največji izzivi so pomanjkanje ustreznega kadra ter še vedno ne dovolj visoka osveščenost vodilnih o pomembnosti kompetenc za zeleni in digitalni prehod. Pri obstoječem kadru je predvsem na tehničnih vodilnih mestih premalo znanja o tehnologijah industrije 4.0 ter prednostih njihove praktične uporabe. To je še posebej kritično v elektroindustriji, saj so podjetja iz te panoge tako ponudniki/proizvajalci rešitev kot tudi uporabniki. Pri vodstvu (menedžmentu) se zaradi premajhnega poznavanja koristi uvedbe industrije 4.0 še vedno čuti dvom in zadržanost do obsežnejše digitalne preobrazbe. V splošnem pa na vseh nivojih obstaja preveč vrzeli v razvitosti digitalnih kompetenc. Eden izmed razlogov za takšno stanje je tudi pomanjkanje izobraževalnega kadra, ki bi moral svoje teoretično znanje in izkušnje iz industrije 4.0 hitro in z najsodobnejšimi pedagoško-andragoškimi pristopi prenašati ter s tem krepiti verigo vrednosti med izobraževalnimi institucijami in gospodarskimi subjekti. Za dosego tega je potrebna sistemska prenova izobraževalnega sistema na vseh ravneh, pri čemer mora biti gospodarstvo močno slišano.

Prenova izobraževalnega sistema je dolgotrajen proces, v veliki meri podvržen političnim odločitvam, zato se kaže učinkovitejša pot do zvišanja kompetenc industrije 4.0 v vzpostavitvi nacionalnega demonstracijskega centra Pametne tovarne. Center bi po vzoru številnih razvitih držav omogočal podjetjem učinkovit dostop do preizkusa novih tehnologij industrije 4.0 in prenosa znanja. Za podjetja elektroindustrije bi tak testni poligon predstavljal izjemne poslovne priložnosti za prenašanje domačega znanja, materializiranega skozi napredne elektromotorne pogone, zahtevne IoT sklope ter druge podporne elemente in sisteme za industrijo 4.0. Na nivoju države pa bi bila vzpostavitev demonstracijskega centra tudi majhen, a pomemben korak proti družbi 5.0, to je družbi prihodnosti, katere cilj je ustvariti sobivanje med virtualnim in realnim svetom, uravnotežiti gospodarski razvoj in vzpostaviti družbo z ljudmi v ospredju.

O horizontih prihodnosti slovenskega gospodarstva:
Predpogoj za svetlo prihodnost slovenskega gospodarstva je sodobno in konkurenčno poslovno okolje. V takem vzpodbudnem okolju bodo slovenska podjetja po prestrukturiranju poslovnih in proizvodnih procesov ter trga dela in po posvojitvi principov krožnega gospodarstva veliko bolj samozadostna pri pokrivanju potreb po kadrih, energiji, energentih in surovinah. Ob povečanju sredstev države za raziskave, razvoj in inovacije ter tudi vložkov gospodarstva v ta področja, se bo dvignila produktivnost, tudi oziroma predvsem ob pomoči digitalizacije, najmanj v skladu s cilji GZS, to je v povprečju 60.000 EUR na zaposlenega do leta 2025, po tem letu pa znatno več.

vrh slovenskega gospodarstva

Vloga države in finančnega sistema
Poleg kadrov je tudi poslovno okolje presečni dejavnik vseh štirih ključnih stebrov. Pri ustvarjanju spodbudnega ter predvidljivega poslovnega okolja je pomembna vloga države in finančnega sistema. Ključne so spremembe delovne zakonodaje, davčna razbremenitev in debirokratizacija. Država mora aktivno spodbujati razvoj finančnega sistema ter lajšati dostop do evropskih sredstev in pridobivanja bančnih garancij. Potrebno je stabilno in kontinuirano sofinanciranje investicij na področju zelenega in digitalnega prehoda.

Posebno pozornost namenjamo malemu gospodarstvu, ki je za Slovenijo še posebej pomembno, a hkrati tudi zelo izpostavljeno in ranljivo. Med vsemi gospodarskimi subjekti predstavljajo MSP 97 % in ustvarijo 20 % prihodkov v BDP. Zato je nujno spodbujanje in ohranjanje domačega lastništva srednje velikih in majhnih podjetij ter spodbujanje nasledstva družinskih podjetij. Med zastavljenimi cilji sta tudi večja fleksibilnost delovnopravne zakonodaje ter plačna politika, ki omogoča motivacijo in nagrajevanje zaposlenih.

Med predlaganimi ukrepi je:

Davčne olajšave za zeleno
Investicije v zeleno energijo in trajnostni razvoj naj bodo davčna olajšava (odbitna postavka pred plačilom davka na dobiček).

Sabina Sobočan, direktorica Skupine Varis, ki sodi med najboljše proizvajalce gotovih kopalnic v Evropi

Foto: Varis

O vlogi države in finančnega sistema pri razvojnem preboju podjetij:
VARIS Lendava se razvija v evropsko multinacionalko. Naša ambicija je, da blagovna znamka VARIS (p)ostane sinonim za kvaliteto in soustvarjalca prihodnosti modularne gradnje. Pri tem nas lahko poslovno okolje podpira ali zavira. Vseprisoten izziv, ki ga vidimo kot hitro rastoče in izvozno naravnano podjetje, je nerazumevanje, kako naj delovna zakonodaja, davčni sistem in druge storitve države podpirajo razvoj in ustvarjanje (dodane) vrednosti. Če sem konkretna: najprej delovna zakonodaja – postopki napotitve delavcev v tujino so dolgotrajni in pogosto neusklajeni. Potem gradbena dovoljenja: pred časom je zaradi odvečnih komplikacij pri pridobivanju gradbenega dovoljenja (kot je pokazal naknadni sklep ARSO) posel s kupcem, ki bi ga sicer osvojil VARIS, dobil ponudnik iz druge države. S tem smo Slovenci izgubili denar tako za plače kot za dobiček in razvoj. In te izgube se seštevajo – v nizek BDP na prebivalca in posledično nezadovoljstvo, ko vidimo hitrejši razvoj in večjo blaginjo drugih držav. Našo dejavnost – gradbeništvo, a ne samo našo, žuli tudi izobraževalni sistem in neskladnost s potrebami po kadrih. Zakaj moramo podjetja postavljati lastne sisteme usposabljanja?! V mozaik pričakovanj razvojno usmerjenih podjetij sodi tudi razumevanje in razpoložljivost sistemov financiranja.

O horizontih prihodnosti slovenskega gospodarstva:
Prihodnost slovenskega gospodarstva bo v največji meri povezana s konkurenčnostjo države kot celote. Danes ne tekmujejo več podjetja, temveč države. Konkurenčnost gospodarstva bo v spremenljivih okoliščinah – ko se krize niti več ne zaključujejo, temveč se selimo iz ene v drugo – odvisna po eni strani od stabilnosti zakonodajnega okolja: tu naj država poskrbi za predvidljivost; po drugi strani pa je vitalna prilagodljivost: kako hitro smo se sposobni vsi skupaj s sistemi prilagajati novim okoliščinam.

To dvoje omogoča, da se potem skupaj, po celi verigi vrednosti, borimo za višjo dodano vrednost: od zdravnika v medicini dela, ki prispeva, da smo pri delu zdravi, učitelja, ki učence uči angleški jezik, do profesorja strojništva, ki študente opremlja s tehniškimi znanji. Razumevanje, kako nastaja (dodana) vrednost in kako pridemo do denarja ali pa se ta pretoči v druge, konkurenčnejše države, je vitalno tako za gospodarstvo kot za celo družbo. Podjetja in država moramo zaslužiti dovolj, da ohranjamo investicije in kondicijo. Pri tem ne gre le za vlaganje v infrastrukturo in tehnologije, temveč tudi za naložbe v marketing, v razvoj blagovnih znamk, v nova znanja. Če ne bomo imeli denarja za to, ne bomo mogli ohranjati, kaj šele dvigovati blaginje. Denar pa vse države na svetu, tudi za polnjenje proračuna, zaslužijo nikjer drugje kot na trgu in z gospodarstvom.

Zeleni prehod in digitalizacija

Osrednje področje strateškega razvojnega dokumenta Horizonti prihodnosti pa je dvojni prehod. Zeleni prehod je vizija razvoja Slovenije v EU. Gre za razvojni preboj z visoko zastavljenimi cilji, ki zadeva tako gospodarstvo kot celotno družbo. Drugi ključni del današnje družbe pa je digitalna preobrazba oziroma prehod v sodobno digitalno gospodarstvo.

Cilj zelenega prehoda, ki je opredeljen v ključnih strateških dokumentih Slovenije, je ogljično nevtralna oz. nizkoogljična družba do leta 2050. Za izpolnitev tega cilja je nujna zanesljiva oskrba z energijo, s prehodom iz fosilnih v nefosilne in obnovljive vire. Aktualne geopolitične razmere opozarjajo tudi na nujo po energetski samozadostnosti. Hkrati si moramo prizadevati tudi za zagotavljanje lastne surovinske oskrbe. Odvisnost od uvoza energentov ter surovin slabi konkurenčno sposobnost. Za doseganje zastavljenih ciljev je treba spremeniti zakonodajo, pri čemer je zaradi umeščanja proizvodnih naprav za proizvodnjo elektrike iz obnovljivih virov v prostor ključna prostorska zakonodaja.

Stopamo v obdobje digitalizacije, toda Slovenija po digitalni intenzivnosti v primerjavi z državami EU nazaduje, na drugi strani pa se povečuje vrzel med vlaganji v IKT tehnologije v Sloveniji in povprečjem držav EU. Cilj, ki je dosegljiv, je, da se Slovenija do leta 2030 uvrsti med pet najuspešnejših držav po Indeksu digitalnega gospodarstva in družbe (DESI indeksu); ta opredeljuje štiri ključne kazalnike: človeški kapital, digitalno povezljivost, integracijo digitalnih tehnologij in digitalne javne storitve. Vendar bi morala vzporedno do leta 2030 povečati delež sredstev za raziskave, razvoj in inovacije tako država (na 1,2 % BDP) kot gospodarstvo (na 2,5 %).

Med predlaganimi ukrepi je:

Več za dvojni prehod v VFO
V VFO (večletni finančni načrt – SVRK) bistveno povečati sredstva za podporo digitalizacije gospodarstva in energetskega prehoda.

16. Vrh slovenskega gospodarstva bo razgrnil široko paleto izzivov, ciljev in ukrepov na vseh štirih ključnih področjih. Zato vabljeni 23. marca na Brdo pri Kranju, da se skupaj odločno zazremo v horizonte prihodnosti v prepričanju, da so dosegljivi.

Vojna v Ukrajini

Vpliv ruskega napada na Ukrajino še brez jasnega vpliva na evropsko gospodarstvo

Finančni trgi so povedali svoje mnenje po desetih dneh od začetka napadov, vendar se morda lahko tudi motijo.*

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Panika na trgu surovin vključuje tudi del slabšega scenarija razpleta dogodkov.

Ruski napad na Ukrajino je bil veliko presenečenje za trg surovin, trg delnic, obvezniški, valutni trg kot tudi za realno gospodarstvo, pri čemer imamo v mislih gospodarsko poslovanje med državami, še posebej med EU-27 ter Ukrajino, Rusijo in Belorusijo. Po desetih dneh od pričetka invazije je precej težko določiti prihodnji razplet dogodkov, ki bo pomembno vplival na gibanja na prej omenjenih trgih. Zato bomo poskušali oceniti ključne spremembe na teh področjih.

Trg surovin v pričakovanju omejitve dobav

Cene za dobavo zemeljskega plina v prihodnjem mesecu (april 2022) so se od začetka invazije (24. februar) do 4. marca podvojile. Višje cene zemeljskega plina so dvignile tudi ceno električne energije na borzi v Leipzigu. Povezane z elektriko so tudi višje cene aluminija. Cena tone aluminija je za kratek čas celo presegla 3.800 dolarjev, kar je najvišja cena v zgodovini in za šestino višja kot v februarju.

Vojna v Ukrajini bo precej bolj negativno vplivala na gospodarsko rast v EU-27 kot na rast v ZDA, predvsem zaradi odvisnosti od ruskih energentov.

Cena nafte brent je hitro presegla mejo 110 USD za sodček in presegla ceno 130 USD. Nazadnje je bila tako visoka v letu 2008. ZDA in Združeno kraljestvo sta 8. marca sporočila, da uveljavljajo prepoved prodaje ruskih energentov, prav tako se energetske multinacionalke zaradi javnega pritiska umikajo iz financiranja nakupov ruskih energentov, kar je vplivalo na večjo cenovno razliko med ceno nafte brent in ural (okoli 18 USD). Cene nafte brent in zemeljskega plina zelo hitro preidejo v stroške poslovanja podjetij in višje stroške za potrošnike, saj dolgoročne dobave po vnaprej znani ceni niso v uporabi, kot to denimo še velja za večji del trga električne energije.

Rusija in Ukrajina sta tudi pomembni izvoznici pšenice in koruze, katerih cena (pšenice za 40 %) se je močno povečala zaradi manjšega izvoza prek črnomorskih pristanišč in pričakovanja, da bo tudi v prihodnje izvoz omejen. Agroživilska industrija kupuje del teh surovin prek dolgoročnih pogodb za dobavo, del pa prek spot (tekočih) cen.

Trg delnic v pričakovanju popolnega umika iz Rusije

Cene delnic na evropskih borzah so od začetka invazije upadle za okoli desetino, kar naj bi odražalo večjo verjetnost, da lahko EU zapade v stagflacijo – kombinacijo nizke ali celo negativne gospodarske rasti in visoke inflacije. Po vseh možnih scenarijih bi bila zaradi vojne v Ukrajini rast v EU-27 vsaj za 1,5 do 2 % nižja kot v ZDA, kar naj bi bila posledica večje izpostavljenosti do Rusije pri izvozu in uvozu in večje odvisnosti od cen zemeljskega plina, katerega cena vpliva na višje cene elektrike in proizvodnje, ki je višja kot v ZDA.

Uvedba nekaterih sankcij in prostovoljni koraki nekaterih multinacionalk glede zamrznitve poslovanja v Rusiji ali celo umika s tega trga so pomembno vplivali na znižanje obetov, da bodo na tem trgu še ustvarjali dobičke. Vseeno je pri gibanjih delnic potrebno povedati, da so cene močno upadle ob začetku pandemije, potem pa so hitro porasle, predvsem zaradi pričakovanj o boljšem poslovanju pretežnega dela gospodarstva.

Obvezniški trg ne pričakuje več tako velikih korakov ECB in FED

Nemška 10-letna državna obveznica, ki predstavlja za območje evra netvegano stopnjo donosa, je pred invazijo na Ukrajino prinašala 0,2-odstotni donos, ki se je znižal za 20 bazičnih točk na okoli 0 %, kar pomeni, da so se svetovni vlagatelji zatekli v varne naložbe. Pomembno pri tem je, da se premija za tveganje v območju evra zaradi tega ni povečala, saj se je znižal tudi zahtevani donos za 10-letne italijanske obveznice, in sicer z 1,8 na 1,5 %. Tudi 10-letni ameriški dolg zdaj prinaša vlagateljem le še 1,7 % (2 % pred invazijo).

Valutni trgi so odrazili strah pred negotovostjo

Velike pretrese na finančnih trgih pogosto spremlja krepitev dolarja, tudi proti valutam, kot so evro. Za 1 evro je bilo potrebno pred invazijo odšteti 1,13 evra, razmerje pa je upadlo pod 1,10, ker so se vlagatelji

Več informacij

*Prispevek je vključeval vse javno znane podatke iz zanesljivih virov do 8. marca 2022.

GZS oblikovala posebne delovne skupine

GZS z zaskrbljenostjo in grozo spremlja dogajanje v Ukrajini in najostreje obsoja rusko vojaško agresijo na sosednjo, suvereno državo. V okviru zbornice je bila oblikovana Posvetovalna skupina za krizno situacijo v Ukrajini, Rusiji in Belorusiji, v kateri so se zbrali predstavniki slovenskih podjetij, ki so intenzivno vpeta v poslovanje z Ukrajino, Rusijo in Belorusijo. Posvetovalna skupina bo imela pomembno vlogo pri oblikovanju stališč in predlogov ukrepov za vlado in diplomacijo, podjetja pa bodo v njenih okvirih izmenjevala informacije in dobre prakse.

GZS je oblikovala tudi posebno interno skupino za pomoč prizadetim članom, ki si bo prizadevala v največji možni meri pomagati slovenskim podjetjem, članom. Svojim članom bo GZS po potrebi izdala potrdilo o obstoju okoliščin višje sile, če ga bodo potrebovali pri svojem poslovanju.

GZS je zagotovila tudi enotno informacijsko vstopno točko, ki na enem mestu združeno nudi pregled nad aktualnimi razmerami v Rusiji, Ukrajini in Belorusiji ter pregled nad sprejetimi in napovedanimi sankcijami proti Rusiji in Belorusiji. Zbrane so tudi ključne informacije in povezave, ki podjetjem lahko olajšajo soočanje s poslovnimi izzivi na ruskem, ukrajinskem in beloruskem trgu.

zatekli v likvidne in percipirano varne ameriške obveznice.

Realno gospodarstvo še nejasno

Podatki o realnem gospodarstvu običajno sledijo tistim s finančnih trgov, vendar se lahko zadnji na kratek rok tudi motijo. Indikatorji razpoloženja, ki so bili objavljeni v zadnjih štirinajstih dneh, še niso upoštevali situacije v Ukrajini in večjo verjetnost manjšega gospodarskega sodelovanja z Rusijo, zato je v tem trenutku težko soditi o vplivu na realno gospodarstvo in s tem na gospodarsko rast. Večjih padcev naročil podjetja v povprečju še niso zaznala, energetsko-intenzivna podjetja, ki del energentov (zemeljskega plina in električne energije) kupujejo na mesečnih ali na spot pogodbah, pa so že začutila precejšen dvig cen, kar slabi ekonomiko poslovanja oziroma najmanj vpliva na dvig končnih proizvajalčevih cen. V prihodnjih tednih moramo tako biti predvsem pozorni na indikatorje nabavnih managerjev v ključnih svetovnih gospodarstvih, še posebej komponente novih naročil ter vhodnih in izhodnih cen. Tudi v primeru velikih padcev indikatorjev se moramo zavedati, da ti ne prikazujejo najbolje situacije v prihodnjih mesecih oziroma so manj točen signal v časih napetosti na trgu (črnogledost je običajno večja od dejanske). gg

Ekonomska vojna med Rusijo in zahodnimi državami se lahko še poglobi, kar lahko vodi v otežene in dražje dobave vrste surovin.

Samostojno upravljajte z oskrbo z električno energijo in zmanjšajte stroške

HEPI Trader vam omogoča vpogled v stanje trga električne energije in nakupe v tranšah

HEP Energija je eden izmed dobaviteljev električne energije na slovenskem trgu, ki svojim velikim poslovnim odjemalcem ponuja storitev in programsko aplikacijo HEPI Trader. Prednosti tega izjemnega poslovnega orodja je veliko število odjemalcev prepoznalo prav zato, ker jim omogoča samostojno upravljanje z električno energijo, stalen vpogled v trg električne energije in odločanje o terminih tranšnih nakupov energije, vse z namenom optimizacije stroškov in pogojev poslovanja.

Poslovanje prek spleta

HEPI Trader strankam omogoča, da si preko spleta ogledajo pogodbe in transakcije, oddajo naročila, ogledajo poročila o analizi gibanja cen na veleprodajnih trgih in povprečne cene na transakcijo. Gre za zmogljivo programsko orodje, s katerim odjemalec virtualno komunicira s trgom električne energije, nabavlja električno energijo v času, ki se mu zdi optimalen, in po cenah, za katere ocenjuje, da ustrezajo njegovim potrebam. To je še posebej pomembno v razmerah, ko pride do velike spremembe borznih cen in ko cene na veleprodajnih trgih rastejo.

Informacijska in svetovalna podpora

Da bi kupci kar najbolje izkoristili prednosti, ki jih ponuja aplikacija HEPI Trader, HEP Energija ponuja tudi informacijske in svetovalne storitve v obliki delavnic, na katerih priznani strokovnjaki dajejo vpogled v gibanja in trende na trgu z električno energijo.

Poleg zadovoljnih strank storitve HEPI Trader, HEP Energija oskrbuje skoraj 700 odjemalcev v kategoriji podjetništvo, svoje uspešno poslovanje pa temelji na dolgoletni tradiciji in izkušnjah skupine HEP, vodilne družbe za oskrbo z električno energijo na hrvaškem trgu. Lastna proizvodnja skupine HEP s precejšnjim deležem električne energije iz obnovljivih virov zagotavlja zaščito pred borznimi gibanji.

info@hep-energija.si | 01 2926 166 | 01 2326 169

HEPENERGIJA

Elektroenergetski prehod v nizkoogljično družbo je mogoč le z gradnjo JEK2

V Sloveniji in širši regiji se potreba po električni energiji povečuje. Po napovedih bi v naslednjem desetletju Sloveniji brez TEŠ primanjkovalo več kot tretjino porabljene energije in kar dve tretjini brez podaljšanja delovanja NEK. V Skupini GEN poudarjajo, da je jedrska energija steber zanesljive in varne proizvodnje nizkoogljične elektrike v Sloveniji.

Skupina GEN vizijo elektroenergetskega prehoda uresničuje že danes, in sicer s proizvodnjo elektrike iz treh nizkoogljičnih virov energije: jedrske, hidro in sončne energije. V podporo stabilnosti pa zagotavljajo še sistemsko rezervo s plinsko elektrarno.
Njihova Vizija 3 + 1 povzema prav to: trije nizkoogljični, trajnostni viri energije plus plinska rezerva za fleksibilnost. »Ta vizija upošteva značilnosti slovenskih razpoložljivih virov, pričakovanja družbe, odgovornost do okolja in predvsem ne zanemarja vprašanj energetske revščine, ki se pojavlja v času energetske krize,« pravijo v Skupini GEN, kjer razogljičenje slovenske energetike razumejo kot nujno aktivnost, ki pa mora biti usklajena z drugima dvema dimenzijama energetske trileme: razpoložljivostjo in primerno ceno.

Vloga jedrske energije je izjemna

Jedrska energija je steber zanesljive in varne proizvodnje nizkoogljične elektrike v Sloveniji. Že danes jedrska energija v EU in Sloveniji predstavlja največji posamični vir nizkoogljične električne energije. Brez nje bi bil naš ogljični odtis primerljiv z npr. nemškim odtisom, ki je eden slabših v Evropi.
Jedrski objekt v Krškem že danes poleg nižjih okoljskih obremenitev zagotavlja tudi stabilnost sistema in to ne le Sloveniji, temveč pogosto tudi Evropi. V skoraj 40 letih delovanja je nuklearna elektrarna Krško z naložbami v ljudi, znanje, v novo opremo, s posodobitvami in vzdrževanjem postala ena najuspešnejših in najvarnejših elektrarn v svetu, katere stanje je danes boljše kot v času izgradnje. V Skupini GEN ji napovedujejo še vsaj 20 ali celo 40 let obratovanja, seveda od pogoju razumevanja tehnologije in zaupanja javnosti tudi v prihodnje.

JEK2 bo prinesla nove posle in delovna mesta

V Skupini GEN so prepričani, da Slovenija potrebuje JEK2, saj le tako lahko uresniči elektroenergetski prehod v nizkoogljično družbo. JEK2 skupaj z obnovljivimi viri energije zagotavlja realno in relativno razogljičenje elektroenergetskega sektorja na dolgoročno zanesljiv, varen, okoljsko odgovoren in ekonomsko učinkovit način. Zaradi minimalnega posega v prostor JEK2 ohranja tudi naravne površine, habitate in biotsko raznovrstnost. Ne gre zanemariti še izjemno pomembnega dejstva – jedrska energija je na daljši rok celo najugodnejši vir!

Jedrska energija pa nima le pozitivnih učinkov na ceno električne energije in okoljsko obremenitev, ampak tudi na tehnološki razvoj slovenskega gospodarstva, razvoj znanosti na univerzah in inštitutih, nova delovna mesta in ne nazadnje tudi na urbanistični razvoj okolja, v katerem deluje. Projekt JEK2 bo pomembno vplival tudi na delovanje slovenskih podjetij. Čeprav glavna tehnološka oprema, torej jedrski del opreme, ne bo slovenska, pa je slovensko gospodarstvo v dobri kondiciji, da ponudi velik delež konvencionalnega dela projekta, ki bo med gradnjo zagotovil okoli 24.000 delovnih mest, med obratovanjem novega bloka pa okoli 5.000, od tega več kot polovico visokokvalificiranih.

PROMO

GEN SKUPINA

Energenti

Pomoč zaradi visokih cen energije pozna in (pre)šibka

Zaradi vojne v Ukrajini je na vidiku podaljšano obdobje visokih cen energentov.

Petra Prebil Bašin, GZS

V začetku marca smo v okviru #PKP11 dočakali Zakon o nujnih ukrepih za omilitev posledic zaradi vpliva visokih cen energentov (ZUOPVCE) in Zakon o ukrepih za omilitev posledic dviga cen energentov v gospodarstvu in kmetijstvu (ZUOPDCE). Oba naslavljata škodo, nastalo zaradi bikovske rasti cen energije, ter odrejata enkratno finančno pomoč gospodarstvu in kmetijstvu. Zdaj razmere na trgu energentov zaostruje še vojna v Ukrajini. Zato so se ugibanja o padcu cen energije odmaknila v prihodnost, s tem pa se podaljšujejo tudi težave v gospodarstvu.

GZS je po štirih mesecih opozarjanja na izredne razmere na področju cen energentov, pripravljanja predlogov ter pripravi predloga sheme pomoči prizadetim podjetjem glede na nastalo škodo, sodelovala tudi pri končni različici pomoči gospodarstvu. Po zavrnitvi slednje na Evropski komisiji je pomoč v skupni vrednosti 70 milijonov evrov dodeljena vsem gospodarskim subjektom, ki so se jim stroški energije v letu 2022 povišali za več kot 40 % glede na leto 2021.

Skupni znesek pomoči je sicer zadovoljiv, vendar pa je pomoč po sprejetem zakonu odvisna od višine prihodkov ter deleža stroškov energije v odhodkih iz leta 2019, torej nima dejanske povezave z nastalo škodo v podjetjih, ki so jo utrpela zaradi porasta cen energije.

Pomanjkljivosti sprejetega zakona

Za gospodarstvo je seveda dobrodošla kakršnakoli pomoč za ublažitev rasti cen energije. Vendar pa ima sprejeti interventni zakon kar nekaj pomanjkljivosti in bistveno odstopa od prvotnega predloga GZS, ki je bil dejansko usmerjen na tiste, ki so škodo utrpeli zaradi porasta cen energije, poleg tega je dejansko upošteval tiste, kjer strošek energije v odhodkih predstavlja pomemben delež.

Podjetja so namreč v zelo različnih situacijah in zato je težko oceniti, za kakšen dvig stroškov energije gre pri posameznem subjektu; razlike so najprej v sami porabi energije, energetskem miksu – vsekakor so najbolj na udaru porabniki plina – ter v tem, kdaj in pod kakšnimi pogoji so podjetja zakupila prihodnje dobave energije. Poleg enkratne denarne pomoči je dodatna pomoč podjetjem predvidena tudi v obliki oprostitve plačila omrežnine za obdobje 1. februarja do 30. aprila 2022, kar pa je težava za distributerje in tudi prenosno omrežje. Prenos in distribucija bosta namreč morala veliko investirati v obnovo in razširitev omrežja za zagotavljanje potrebne infrastrukture pri oskrbi z električno energijo in doseganje ciljev zelenega prehoda.

V januarju je GZS opravila anketo med člani, ki je pokazala zelo nizek del zakupov energije za leto 2022 in še manj za prihodnje obdobje. Med anketiranimi podjetji je bilo 10,2 % vseh, ki takrat sploh še niso imela zakupljene nič električne energije in več kot 51,02 % tistih, ki niso imela zakupljenega še nič zemeljskega plina za letos. Celoten zakup elektrike za leto 2022 je imelo v začetku januarja 43,5 % anketiranih podjetij; medtem ko je 100 % zakup plina za leto 2022 imelo le 21,1 % anketiranih podjetij.

Stališče GZS

Še bolj kot kdaj prej potrebujemo tako kratkoročne kot dolgoročne sistemske rešitve za podporo oskrbi z energijo.

Gospodarstvo bo potrebovalo dodatno pomoč

Podjetja so soočena z od 2-, 3- do celo 4- ali 5-kratnim povečanjem stroškov energije. Pomoč bo nekoliko omilila to izjemno situacijo, nikakor pa to ne bo v celoti odpravilo nastalih težav. Podatki s terena pričajo o tem, da so nekatera podjetja tudi letos še zakupila energijo in upamo, da je takšnih čim več. Tistim, ki kupujejo energijo po dnevnih cenah, namreč ni lahko. Ker je vojna v Ukrajini takoj vplivala na dodaten porast cen na borzah, ocenjujemo, da bo gospodarstvo potrebovalo še dodaten sveženj pomoči in na GZS upamo na čimprejšnji dialog z državo o tej tematiki.

GZS ves čas opozarja, da Slovenija nujno potrebuje strateški dokument v obliki energetskega koncepta (EKS) ali v obliki kakšnega drugega dokumenta ter revizijo NEPN, saj te negotove razmere še dodatno kličejo po jasno definiranih poteh do znanih visokih ciljev za izpolnitev zelenega dogovora. Glede na vročo problematiko na področju energetike, ki jo je vojna v Ukrajini še dodatno zapletla in spremenila prioritete pri prehodu v zeleno in brezogljično družbo, GZS ponovno sklicuje tudi Strateški svet za energetski prehod. Ta bo v imenu gospodarstva predstavil odločevalcem aktualne razmere v realnem sektorju z vidika energetike. gg

Ker je vojna v Ukrajini takoj vplivala na dodaten porast cen na borzah, ocenjujemo, da bo gospodarstvo potrebovalo še dodaten sveženj pomoči. Na GZS upamo na čimprejšnji dialog z državo o tej tematiki.

Sprejeta zakona

Telemachovo omrežje dokazano najhitrejše v Sloveniji

Pri Telemachu, kjer nadaljujejo premikanje mej na področju telekomunikacij, se lahko po vnovični nadgradnji mobilnih paketov VEČ pohvalijo s še enim zavidanja vrednim dosežkom. Na podlagi meritev uporabnikov s pomočjo aplikacije Ookla Speedtest®, vodilnega svetovnega proizvajalca aplikacij za testiranje, zbiranje podatkov in analizo fiksnih in mobilnih omrežij, je namreč uradno potrjeno, da sta Telemachovo omrežje 5G in fiksno omrežje najhitrejši v državi.

Po tem, ko je Telemach v preteklih dveh letih prejel certifikate podjetja Umlaut za najboljše fiksno in mobilno omrežje po uporabniški izkušnji, se lahko odslej pohvali tudi z dokazano najhitrejšim omrežjem 5G in fiksnim omrežjem*. Prestižno priznanje Ookla® temelji na rezultatih preizkusov, ki so jih z aplikacijo Ookla Speedtest® med 1. julijem in 31. decembrom 2021 opravili Telemachovi uporabniki. Ti so omrežje testirali v resničnem okolju in na lastnih napravah, kar daje najboljši vpogled v njihovo uporabniško izkušnjo. »Nagrade Speedtest, ki jih podeljuje podjetje Ookla, so namenjene telekomunikacijskim operaterjem, ki zagotavljajo izjemne zmogljivosti internetnih povezav in pokritost trga. Zato podjetju Telemach z veseljem podeljujemo nagradi za najhitrejše omrežje 5G in fiksno omrežje v Sloveniji,« je povedal Doug Suttles, izvršni direktor podjetja Ookla®.

Priznanje je rezultat dolgoletnih Telemachovih naložb in nenehnih nadgradenj tako v mobilno kot v fiksno omrežje ter usmerjenosti v visokotehnološko infrastrukturo. »Za nas imata nagradi dodano vrednost, saj prihajata v času zahtevnega obdobja pandemije, ko so naše storitve še bolj kot običajno sestavni del življenja vseh ljudi. Dodatno smo se potrudili, da uporabnikom v tem času olajšamo vsakdan in jim ponudimo vrhunske storitve in najsodobnejše možnosti za komunikacijo, delo od doma in zabavo. Ta nagrada je za našo ekipo dokaz dobro opravljenega dela, za naše uporabnike pa jasen znak, da Telemach ostaja vodilni na področju telekomunikacijskih trendov,« je priznanji komentiral predsednik poslovodstva Telemacha, Adrian Ježina.

Nadgradnja mobilnih paketov družine VEČ

Medtem pri Telemachu redno nadgrajujejo tudi svojo mobilno ponudbo in storitve, nenehnih izboljšav pa so deležni tako novi kot obstoječi uporabniki. Pakete družine VEČ, ki so jih na trgu predstavili leta 2015, tako vztrajno nadgrajujejo v skladu z rastočimi potrebami vse zahtevnejših uporabnikov. Ker se zavedajo, da je dandanes eden izmed ključnih dejavnikov vsebine mobilnih paketov prenos podatkov, je ta v najbolj prodajanem paketu ŠE VEČ odslej neomejen. Neomejen seveda ostaja tudi paket NAJVEČ, pri čemer gre za res pravo neomejenost, saj se po porabi določene količine podatkov hitrosti ne znižujejo, razlika pa je v najvišjih hitrostih prenosa podatkov. V paketu ŠE VEČ je najvišja možna hitrost 350 Mbps, medtem ko nudijo paketi NAJVEČ pravo izkušnjo 5G s hitrostmi do 1 Gbps, v katerih pa je brez doplačila vključena tudi glasbena aplikacija TIDAL. Količina prenosa podatkov se je povečala tudi v paketu VEČ, in sicer z obstoječih 5 GB na 10 GB.
Poleg naložb v omrežje 5G in nadaljnje širitve fiksnega GIGA omrežja bo Telemach tudi v letu 2022 vlagal v vse segmente. Z lastnim mobilnim omrežjem, v katero bodo po napovedih v prihodnjih letih vložili več kot 100 milijonov evrov, želijo čim prej pokriti celotno Slovenijo, obenem pa še naprej vlagati v fiksno omrežje.

telemach

*Nagrada za najhitrejše fiksno in 5G omrežje v Sloveniji temelji na podlagi analize podatkov Ookla® Speedtest Intelligence® za obdobje 3.–4. četrtletje 2021. Blagovna znamka Ookla® je uporabljena po licenci in z dovoljenjem. Več na www.telemach.si ali https://www.speedtest.net/awards/

PROMO

Zakonodaja

GZS pripravila sklop amandmajev na predlog ZVO-2

GZS je pripravila sklop amandmajev k predlogu Zakona o varstvu okolja za organizacije, ki izpolnjujejo proizvajalčevo razširjeno odgovornost. Predlagani amandmaji vnašajo v predlog zakona standarde kakovosti ravnanja z odpadki in nadzor ter načela gospodarnosti, transparentnosti in enakopravnosti proizvajalcev.

Antonija Božič Cerar, GZS

Predlog Zakona o varstvu okolja (ZVO-2), ki je te dni v postopku sprejemanja v državnem zboru, uvaja »eno organizacijo na en tok«. V njej proizvajalci kolektivno izpolnjujejo obveznosti proizvajalčeve razširjene odgovornosti (PRO) za določene proizvode.

Sistem PRO za embalažo je zaradi problematike odpadne embalaže na komunalnih dvoriščih in razprave o uvedbi kavcijskega sistema za embalažo pijač v javnosti in tudi ožjih strokovnih razpravah povsem zasenčil vsa druga področja (odpadke), za katera ta pristop velja. Proizvajalci – povzročitelji odpadne embalaže, ki imajo na lastnih dvoriščih zbiranje in logistiko prevzema le-te prilagojeno lastnim potrebam, poudarjajo, da želijo ohraniti izbor in neposreden vpliv na izvajalca, ki bo zagotavljal ustrezno kvaliteto in ekonomičnost storitev. Letno gre za več kot 100.000 ton ločeno zbrane in čiste odpadne embalaže, ki potuje z dvorišč v predelavo.

GZS je pred razpravo v državnem zboru oblikovala vrsto amandmajev za izboljšanje predloga ZVO-2 na področju PRO, saj je za delovanje organizacij PRO ključen kakovosten, jasen in stabilen zakonodajni okvir ter učinkovito izvajanje pravil, nadzor in sankcije.

Nujna je uveljavitev ustreznih standardov ravnanja z odpadki, ki bodo zagotavljali njihovo ustrezno kakovost, kakovost njihove obdelave z recikliranjem. Pomembno je tudi dosledno spoštovanje predpisanih ukrepov za zmanjševanje negativnih vplivov odpadkov na okolje pri ravnanju z odpadki. Dosedanji predlog ZVO-2 teh standardov ne vsebuje.

Kaj prinašajo amandmaji?

Amandmaji GZS omogočajo proizvajalcem izbor izvajalca prek bazena pooblaščenih izvajalcev. **Pooblaščeni izvajalec je lahko gospodarska družba ali samostojni podjetnik, ki ima za svojo dejavnost vsa dovoljenja za ravnanje z odpadki in ima sklenjeno pogodbo z organizacijo za opravljanje nalog pooblaščenega izvajalca.** Pooblaščeni izvajalec deluje v imenu organizacije in na račun proizvajalca na podlagi sklenjene pogodbe z organizacijo in s proizvajalcem. Pooblaščeni izvajalec prejme naročilo s strani proizvajalca v primeru industrijskih dvorišč, v primeru komunalnih dvorišč pa s strani organizacije. Proizvajalec pooblaščenemu izvajalcu plača odvoz in nadaljnjo predelavo neposredno na podlagi dejansko prevzetih količin po opravljeni storitvi.

Amandmaji uvajajo večjo enakopravnost proizvajalcev ne glede na to, ali so pridruženi ali družbeniki. Poseben organ, telo za sistem PRO, sestavljen iz enakega števila pridruženih proizvajalcev in proizvajalcev družbenikov, namreč potrjuje vse ključne splošne akte (tehnične, finančne), ki zagotavljajo delovanje sistema PRO in doseganje okoljskih ciljev. Vsi sklepi telesa se objavljajo na spletni strani organizacije.

Cilji amandmajev, za katere si v imenu slovenske industrije prizadeva GZS, so:

- vzpostavitev ustreznih standardov ravnanja z odpadki iz proizvodov, za katere velja PRO, in varstva okolja;
- izboljšanje nadzora nad sistemom PRO in ravnanjem z odpadki;
- zagotavljanje gospodarnosti sistema PRO, preprečevanje kolizije interesov in zmanjševanje korupcijskih tveganj;
- zagotavljanje transparentnosti delovanja organizacije in enakopravnosti vseh proizvajalcev v sistemu PRO. gg

Nujna je uveljavitev ustreznih standardov ravnanja z odpadki, ki bodo zagotavljali njihovo ustrezno kakovost, kakovost njihove obdelave z recikliranjem.

Amandmaji uvajajo večjo enakopravnost proizvajalcev ne glede na to, ali so pridruženi ali družbeniki.

Foto: Depositphotos

Nasveti

Hitri poslovni nasveti

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

Nasvet št. 1:

Kako učinkovito do ciljnih kupcev

Foto: Kraftart

Odgovarja **Ines Čigoja, Center za mednarodno poslovanje GZS**: »Izzivi so danes večji kot kadar koli do sedaj, nove spremembe so povzročile premik paradigme iz "običajnega načina" poslovanja na "novi način". Dinamično poslovno okolje zahteva veliko mero fleksibilnosti in proaktivnosti, če želite biti učinkoviti in uspešni.

Vstop ali širitev na tuje trge je večplasten proces, ki zajema več elementov znotraj poslovanja vašega podjetja, saj je treba upoštevati in planirati resurse, s katerimi razpolagate, in razmisliti, ali je vaše podjetje pripravljeno na povečan obseg poslovanja. Nič ni narobe, če testirate in naključno ciljate vaše produkte/storitve na različnih trgih hkrati, a na neki točki je treba narediti pregled in fokus, se usmeriti na ciljni trg in preveriti vaš potencial. To lahko storite skozi trifazni proces: razišči (makro in mikro pregled trga, digitalna prisotnost), pripravi (unikatna prodajna vrednost, dostop do kontaktov kupcev) in vstopi (digitalna promocija).

Skozi prvi dve fazi – razišči in pripravi – se uspešno pripravite za vstop na ciljni trg. Fazi sta ključni, če želite uspešno izstopiti iz množice, pritegniti pozornost potencialnega kupca in pridobiti njegov interes. Treba je definirati, v čem ste boljši, kaj je vaša prednost in s tem pristopiti do kupca. Pomemben je tudi vaš digitalni odtis. Ali ste sploh vidni na spletu in ali vas kupec lahko najde? Prav zdaj nekdo išče storitev ali izdelek, ki ga ponuja vaše podjetje, vprašanje, pa je, ali bo našel vas ali konkurenčno podjetje. To so samo nekatera ključna vprašanja, na katera je treba odgovoriti in se pripraviti, da boste uspešni v zadnji fazi – vstopi.

Potencialne ovire in izzivi pri trifaznem procesu, s katerimi se lahko srečate, so: dostop do tržno-informacijskih podatkov, dostop do analitičnih orodij in mreža strokovnjakov na različnih področjih.

Pospeševalnik Izvoza

Lahko pa jih odpravite, ko se nam pridružite v spomladanskem krogu Pospeševalnik Izvoza, kjer dobite vse to in še več.

Nasvet št. 2:

Želite, da vaš glas sežе v tujino?

Foto: Žare Modlic

Odgovarja **Andrej Brvar, vodja točke SPOT Svetovanje in direktor Infocentra GZS**: »Na GZS dnevno prejmemo več deset povpraševanj tujih partnerskih organizacij, ki iščejo slovenske proizvajalce in ponudnike storitev. Zato smo že leta 1996 razvili lastno podatkovno zbirko slovenskih izvoznikov – SloExport. SloExport je spletna podatkovna zbirka z več kot 7000 objavljenimi podjetji in je temeljno promocijsko orodje vsakega izvoznega podjetja.

SloExport – katalog slovenskih izvoznikov je danes skupni projekt Gospodarske zbornice Slovenije in SPIRIT Slovenija in je namenjen vsem izvozno naravnanim podjetjem.

Katalog slovenskih izvoznikov SloExport je za podjetje brezplačna dodana vrednost, saj potencialnim tujim partnerjem omogoča, da kadarkoli poiščejo slovenske izvoznike in jim s tem pomaga ustvariti prvi korak k sklenitvi poslovnega sodelovanja.

Vsako podjetje, ki je vpisano v imenik, ima svoj uporabniški račun, preko katerega vnaša podatke v spletno kartico podjetja. Na kartici so vsi osnovni podatki, kot tudi opis podjetja, proizvodov in storitev.

Vpis, objava in seveda tudi ažuriranje podatkov je za vas brezplačna. Vaš vložek je, da poskrbite za točnost in ažurnost podatkov.«

SloExport

Imate dodatno vprašanje? Vse informacije najdete na spletni strani www.sloexport.si

Nasvet št. 3:

Želite vaše izdelke predstaviti potencialnim poslovnim partnerjem v tretjih državah?

Odgovarja **Irena Simendič, Javne listine GZS**: »To najenostavneje naredite z uporabo ATA zvezka oz. ATA Carneta. ATA zvezek je mednarodni carinski dokument za začasni izvoz blaga. Uporablja se za poenostavitve carinskih postopkov pri prehodu državnih meja.

Najpogosteje se uporablja za namene predstavitve blaga na sejmih in razstavah, za začasni izvoz profesionalne in raziskovalne opreme, snemalne opreme, glasbenih inštrumentov, športnih rekvizitov, vzorcev, umetniških del in podobno. Blago se mora vrniti v Slovenijo v nespremenjeni obliki in najkasneje v roku enega leta.

Z enim dokumentom uredite vse carinske postopke: izvoz blaga, uvoz blaga, ponovni izvoz blaga in ponovni uvoz blaga ter tranzitni postopek. Izognete se stroškom začasnega uvoza in plačilu varščine pri uvozu blaga v tretjo državo.

ATA zvezek je razširjen po celem svetu, trenutno velja v 78 državah. Znotraj carinskega območja Evropske unije ni potreben. Z enim dokumentom lahko obiščete več držav.

V sistem ATA zvezkov so vključene zbornice, carine, zavarovalnice in podjetja oz. posamezniki, ki izvažajo blago.

ATA zvezek zagotavlja državam, kamor se blago začasno uvozi, da bodo plačane uvozne dajatve, če se blago ponovno ne izvozi v določenem roku.

Če želite, na primer, vaše izdelke predstaviti na sejmu v Švici, Srbiji, Ameriki ali na Kitajskem, vam za poenostavitev carinskih postopkov pri prehodu državnih meja svetujemo uporabo ATA zvezka.

V Sloveniji ATA zvezke izdaja Gospodarska zbornica Slovenije v Ljubljani in na enajstih regijskih izpostavah. Za več informacij obiščete spletno stran www.gzs.si/ata.

Foto: Kraftart

Več hitrih poslovnih nasvetov

Lokacija med mestno vpadnico in starim mestnim jedrom

Možnost nakupa parkirnega mesta v garaži Jelen

Prodajna cena pisarne od:

1.200 EUR/m²

PRODAMO | Koroška cesta 1, Kranj

Poslovni prostori v centru mesta

V središču Kranja prodamo več pisarniških prostorov v drugem nadstropju poslovne stavbe. Pisarniški prostori so opremljeni z vsemi priključki, potrebnimi za sodobno poslovanje, in se prodajajo z deležem skupnih prostorov: čajna kuhinja, toaletni in tehnični prostori, terasa, veža ter hodniki. Dostop v prostore je urejen z zasebnim dvigalom iz Jahačevega prehoda ali po skupnih stopnicah iz drugega dela stavbe.

Nepremičnina leži na odlični lokaciji med glavno mestno vpadnico in starim mestnim jedrom ter je od najbližjega priključka na avtocesto oddaljena le 3,5 km. V bližnji okolici so številne trgovine, restavracije, banke, pošta, upravna enota in zasebni vrtec.

POSLOVNI PROSTOR

Velikost enot: od 29 do 108 m²
Leto izgradnje: 1960
Zadnja prenova: 2008
Etaža: 2. nadstropje
Energetska informacija:
Izkaznica ni potrebna (334.člen EI-1)

Nastja Kobal
+386 (0)41 391 651
nastja.kobal@monetic.si

MONETIC, d.o.o.
Dunajska cesta 152 | 1000 Ljubljana
www.monetic.si

MONETIC

Finančni nasvet

Foto: Žare Modlic

Ko geopolitične napetosti krojijo investicijske odločitve

Ocena vaše dolgoročne konkurenčnosti je najbolj ključna pri vaši odločitvi o širjenju proizvodnih kapacitet.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Kljub vojni v Ukrajini in sankcijam proti Rusiji se poslovne priložnosti v agroživilski industriji lahko pojavijo hitreje kot v drugih industrijah in celo na drugih trgih.

Izziv za poslovodstvo: *Invazija Rusije v Ukrajini je vplivala na popolno zamrznitev poslovanja z B2B kupci iz Ukrajine in Rusije. Ta dva trga predstavljata 7 % prodaje, vendar 10 % EBITDA, pomembna pa sta bila tudi z vidika obratnega kapitala, saj smo za svoja naročila prejemali avanse v trdi valuti (običajno v USD). Naši proizvodi (stroji) so namenjeni uporabi v agroživilski industriji (segment proizvodnje hrane po sodobni tehnologiji in standardih), zato nas zanima realna ocena, kdaj bomo spet lahko poslovali na teh dveh trgih. Oblikovanje osnovnega scenarija dogodkov je potrebna, saj se pravkar odločamo o večji investiciji, ki bo dvignila naše proizvodne kapacitete na našem področju.*

Proizvodnja hrane je za veliko število držav strateškega pomena

Po opisu sodeč vam grozi, da določeno obdobje ne boste mogli poslovati na teh dveh trgih, ki sta relativno dobičkonosna, kar se je seveda odražalo v manjši konkurenci zaradi večjega profila tveganja v navedenih državah. Na kratek rok so se možnosti poslovanja zaustavile, in sicer v Ukrajini zaradi vojne in v Rusiji zaradi težav pri plačilih v trdi valuti. V tem trenutku se situacija pri sankcijah hitro spreminja, tudi Rusija je sprejela določene ukrepe, ki so omejili možnost plačevanja v dolarjih s tujimi kupci. V obdobju enega do dveh mesecev bo po naši oceni bolj jasno, kako se bodo razmere v obeh državah razvile. V kolikor bi prišlo do širitve spopadov v Ukrajini ali bi bila vaša možnost delovanja v Rusiji zaradi sankcij še naprej onemogočena, je zelo verjetno, da se bo agroživilska industrija razvila v drugih državah, ki zagotavljajo prehrambne izdelke v teh dveh gospodarstvih. Precej pomembno je tudi vedeti, da sta ti dve industriji eni izmed ključnih v gospodarstvih obeh držav, ker lokacija pridelave kmetijskih surovin narekuje tudi potrebo po predelavi le-te. Učinkovita prehrambna industrija državam omogoča doseganja določene stopnje samooskrbe pri hrani ter tudi prehod višje v verigi dodane vrednosti (od pšenice do kruha ali denimo od zdroba do otroške hrane). Z lastno proizvodnjo se tudi manjša potreba po uvozu teh izdelkov, kar pomeni, da bo prehrambna industrija v obeh državah deležna podpornih mehanizmov. Tudi v primeru nadaljevanja eskalacij z nižjo intenziteto bosta državi s posebnimi sredstvi (Ukrajina verjetno s sredstvi EIB, EBRD ali IMF) spodbujali razvoj navedene industrije oziroma njeno tehnološko nadgradnjo.

Specifika panoge in še posebej tehnične rešitve, ki jih zagotavljate strankam, vas tako ščitijo pred določenimi tveganji oziroma vam verjetno zagotavljajo nekoliko mirnejši spanec kot podjetjem v drugih panogah. Vaš pogled torej ne sme biti omejen toliko na iskanje končnih kupcev na teh dveh trgih, temveč predvsem na podjetja, ki zagotavljajo izdelke za potrošnike na teh dveh trgih. Povsem možno je, da se bo potreba po vaši tehnološki rešitvi pojavila v državi, kjer bodo nova podjetja zaslutila priložnost za hitrejši prodor na navedena trga. Desetino EBITDA tako v prihodnjem osnovnem scenariju ni potrebno odpisati, vsaj za leto 2022 pa je smiselno, da uporabite delovno predpostavko, da se le-ta razpolovi. gg

Foto: Depositphotos

Kreativni nasvet

Zakaj je LinkedIn koristen za podjetje in zaposlene

Spoznajte glavne koristi aktivnosti na LinkedInu – tako za podjetja kot posameznike znotraj organizacij.

Manca Korelc

Foto: Drumlife Production

Veseli me opažanje, da LinkedIn postaja vse bolj prisoten v komunikacijskih strategijah marketinških, prodajnih in kadrovskih oddelkov. A vendar so njegove koristi pogosto še vedno nejasne, predvsem pa vprašanje, zakaj je koristen za podjetja in zakaj za zaposlene.

LinkedIn ni le družbeno omrežje, ampak vrhunsko poslovno orodje, s katerim lahko pridobivamo posel, zaposlujemo, gradimo prepoznavnost ... V ta spletni prostor za poslovno mreženje je na globalni ravni vstopilo 800 milijonov uporabnikov (profili) ter 55 milijonov podjetij (strani). V Sloveniji je dobrih 400.000 uporabnikov ter 11.000 podjetij.

Zakaj je LinkedIn koristen za podjetja

1. Ko govorimo o koristih LinkedIna za podjetje, običajno najprej zapišemo **marketinške koristi**: grajenje kredibilnosti in zaupanja, povečanje prepoznavnosti blagovne znamke, grajenje odnosov z javnostmi, grajenje skupnosti, povečanje uvrstitve v iskalnikih, usmerjanje obiskovalcev na spletno mesto, ciljno oglaševanje.
2. Glede na veliko število uporabnikov hitro prepoznamo **prodajne koristi**: razumevanje naših potencialnih strank, ustvarjanje poslovnih priložnosti, grajenje odnosov z obstoječimi strankami in partnerji, povečanje prodaje, spremljanje konkurence.
3. Vse bolj vidne pa so ambicije podjetij, da LinkedIn izkoristijo za **kadrovanje**: predstavitev organizacijske kulture, povečanje znamke delodajalca, grajenje skupnosti ambasadorjev podjetja (employer advocacy), zaposlovanje novih sodelavcev.

Zakaj je LinkedIn koristen za posameznike

Koristi za podjetja so le ena stran uspeha na LinkedInu. Ta posameznikom v podjetjih ponuja še dodatne koristi:

1. **LinkedIn je iskalnik pridobivanja informacij** o ljudeh, s katerimi se povezujemo. Opisi na profilih in njihova aktivnost (objave, všečki in komentarji) so vir vrhunskih informacij, ki jih lahko uporabimo za ustvarjanje prodajnih priložnosti.
   Enako nam LinkedIn podaja koristne podatke tudi na naših profilih v obliki informacij, kdo je obiskal naš profil ter po katerih ključnih besedah, podjetjih in nazivih so našli naš profil. Prav tako lahko v komentarjih na naših vsebinah ali vsebinah naših potencialnih strank delimo svoje znanje, pomagamo z odgovori na vprašanja in tako ustvarjamo priložnosti.
2. **LinkedIn je izjemen za osebni branding** posameznikov. In da, velja tudi za zaposlene. Objavljanje koristnih vsebin na LinkedIn profilu je izjemen način, da zavzemamo svoj profesionalni prostor, širimo glas (o svoji profesionalnosti, znanju, podjetju in storitvah) in gradimo zaupanje.
3. **Največja korist pa je povezovanje, grajenje mreže**. Nomen est omen vsekakor velja za LinkedIn – njegova bit je povezovanje, mreženje. Le LinkedIn daje možnost, da se s takšno lahkoto globalno povezujemo z ljudmi, s katerimi želimo graditi poslovne povezave.

LinkedIn je vrhunsko poslovno orodje, s katerim lahko pridobivamo posel, zaposlujemo, gradimo prepoznavnost itn.

LinkedIn bo za vaše podjetje in zaposlene najbolj koristen, ko bo sodelovalo več oseb iz različnih oddelkov. Marketing običajno skrbi za vsebine na LinkedIn strani, ki je obenem prostor za grajenje kredibilnosti in blagovne znamke ter bazen relevantnih informacij za prodajnike, ki vsebine uporabijo pri svojih prodajnih procesih na LinkedInu. Kadrovski oddelek pa skrbi za vsebine, ki predstavljajo ljudi izza logotipa podjetja ter opolnomočijo potencialne zaposlene, da spoznajo kulturo podjetja. In tudi za direktorja podjetja je priporočljivo, da nastopa s komunikacijo na LinkedInu, saj lahko z aktivnostjo doprinese k pozitivnim učinkom na vseh ravneh. gg

LinkedIn bo za vaše podjetje in zaposlene najbolj koristen, ko bo sodelovalo več oseb iz različnih oddelkov.

Vabljeni na LinkedIn webinarja, s katerima se boste s strokovnjakinjo in avtorico Manco Korelc sprehodili čez ključne vsebine, da boste znali uporabiti LinkedIn strani.
Spoznali boste ključne koristi komuniciranja na LinkedInu, dobre prakse urejanja strani, vsebine ter načine promocije. Pregledali boste načine, kako lahko zaposleni pomagajo s svojimi aktivnostmi. Čas bo tudi za vaše konkretne primere in vprašanja.

Več o webinarju

EU sredstva

Končno objavljeni razpisi za raziskave, razvoj in inovacije

Naložbe v raziskave, razvoj in inovacije so ključnega pomena za povišanje produktivnosti in konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, ključno vlogo pri tem ima država, da ta vlaganja pospeši ter prispeva k hitrejšemu zelenemu prehodu. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) je s svojimi izvajalskimi agencijami objavilo tri javne razpise, ki spodbujajo RRI projekte, na nacionalni in mednarodni ravni.

Nina Vrabelj, Strateški razvoj, GZS

1. Javni razpis Spodbude za raziskovalno razvojne projekte NOO (RRI NOO)

Namen javnega razpisa je spodbujanje raziskovalno razvojnih dejavnosti v konzorcijih podjetij v okviru raziskovalno razvojnih projektov na področju zelenega prehoda za razvoj novih ali izboljšanih izdelkov, procesov ali storitev. Podprti bodo projekti, usmerjeni na področje prehoda na krožno gospodarstvo, vključno s preprečevanjem in nadzorovanjem onesnaženja, in na področje blažitve podnebnih sprememb, ki se nanašajo na razvoj novih ali izboljšanih izdelkov, procesov ali storitev z visoko dodano vrednostjo in s tržnim potencialom, kar posledično veča konkurenčnost sodelujočih podjetij.

Okvirna višina nepovratnih sredstev, ki je na razpolago za raziskovalno razvojne projekte NOO, je 45 milijonov EUR.

Okvirna višina nepovratnih sredstev, ki je na razpolago za sofinanciranje upravičenih stroškov, je 45.000.000 EUR. Pridobite lahko med 50.000 EUR in 300.000 EUR nepovratnih sredstev. Delež sofinanciranja upravičenih stroškov za posamezno podjetje v konzorciju je različen glede na njegovo velikost, giblje se od 25 % do največ 60 %.

Razpis ima dva roka za oddajo vlog, prvi se izteče **17. maja 2022**, drugi pa **3. aprila 2023**.

V času zaključka redakcije je skupina najavila informativni dan, namenjen podrobnejši seznanitvi s pogoji in merili samega razpisa, ki pa se bo zgodil pred izidom revije Glas gospodarstva, in sicer 16. marca.

Več informacij

2. Eurostars 3 za leto 2022

Namen javnega razpisa je sofinanciranje inovativnih MSP-jev in njihovih partnerjev pri izvajanju njihovih skupnih raziskovalno razvojnih in inovativnih projektov, ki se izvajajo v obliki industrijskih raziskav in eksperimentalnega razvoja, katerih rezultat je nov postopek, proizvod ali storitev in imajo predviden kratek čas vstopa na trg. Rok za oddajo vlog na mednarodni razpis je **24. marec 2022**.

Več informacij

3. Eureka 2022

Namen javnega razpisa za dodeljevanje spodbud v okviru iniciative EUREKA 2022 je omogočiti podjetjem, ki svojo dejavnost izvajajo na območju Republike Slovenije, polnopravno vključevanje v projekte mednarodnega programa EUREKA in spodbujanje njihove udeležbe na vseh tehnoloških področjih programa EUREKA. Podpira se tudi sodelovanje z javnimi raziskovalnimi organizacijami v obliki svetovanja podjetjem. Projekti, ki se jim dodelijo sredstva, morajo biti uvrščeni vsaj v eno od prednostnih področij uporabe veljavne S4. Velika podjetja so lahko sofinancirana do 40 %, MSP pa do 50 %. Projekt bo lahko prejel sredstva do višine, zaprošene v vlogi, vendar največ do višine 100.000,00 EUR na leto za posameznega prijavitelja. Rok za oddajo vlog je **11. april 2022**. gg

Več informacij

Razpisi

Priložnosti za podjetja na manj razvitih območjih

V začetku marca 2022 je Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo v sodelovanju s SPIRIT Slovenija objavilo dva javna razpisa v skupni vrednosti 50 milijonov evrov. Sredstva so namenjena za spodbujanje začetnih investicij na manj razvitih območjih, in sicer iz naslova Načrta za okrevanje in odpornost.

Tjaša Polc, GZS – Zasavska gospodarska zbornica

Namen Javnega razpisa za sofinanciranje večjih začetnih investicij v podporo investicijam za večjo produktivnost, konkurenčnost, odpornost in dekarbonizacijo gospodarstva na obmejnih problemskih območjih je spodbujanje začetnih investicij z višjo dodano vrednostjo, povečanje deleža trajnostno naravnanih investicij, ki imajo v strukturi stroškov zelene in digitalne rešitve in izboljšujejo konkurenčni položaj podjetij ter zmanjševanje razvojnih razlik obmejnih problemskih območij v primerjavi s preostalimi območji v Sloveniji. Razpisana vrednost je 30 milijonov evrov. Višina sofinanciranja sledi novi karti regionalne državne pomoči za obdobje 2022–2027, po kateri se delež sofinanciranja lahko giblje med 15 % do 50 % upravičenih stroškov, v odvisnosti od velikosti podjetja in lokacije investicije. Na razpis lahko kandidirajo prijavitelji s projekti, ki imajo: najmanj 200.000 evrov upravičenih stroškov projekta ter najmanj 300.000 evrov vrednost vseh stroškov projekta (upravičenih in neupravičenih stroškov) ter največ 1.000.000 evrov upravičenih stroškov.

Rok za oddajo vlog na razpis je **11. april 2022**.

Javni razpis za sofinanciranje začetnih investicij na manj razvitih območjih izvaja Slovenski podjetniški sklad. Namen javnega razpisa je sofinanciranje investicij mikro, malih in srednje velikih podjetij s skupno vrednostjo upravičenih stroškov najmanj 100.000,00 EUR, ki izkazujejo snovno in energetsko učinkovitost proizvodnje, vlagateljev, ki izkazujejo okoljsko odgovorno ravnanje ter ustvarjanje novih zaposlitev ali vsaj ohranjanje delovnih mest.

Na razpis se lahko prijavijo mikro, mala in srednje velika podjetja z najmanj enim zaposlenim za polni delovni čas na dan 28. februar 2022, ki se kot pravna ali fizična oseba ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo in so organizirana kot gospodarske družbe, samostojni podjetniki posamezniki ali zadruge, ter so na dan oddaje vloge vsaj 18 mesecev registrirana oziroma vpisana po Zakonu o gospodarskih družbah – ZGD-1 oziroma Zakonu o zadrugah – ZZad, oziroma po ustreznih predpisih, ki veljajo v drugih državah, in bodo izvedle investicijo na upravičenem območju.

Okvirna višina nepovratnih sredstev, ki je na razpolago za sofinanciranje upravičenih stroškov, je 20 milijonov evrov. Sofinanciranje bo potekalo na osnovi priglašene sheme državne pomoči »Program izvajanja finančnih spodbud MGRT – de minimis« (št. priglasitve: M001-2399245-2015/II, datum potrditve sheme: 10. november 2020; trajanje sheme: 31. december 2023).

Razpis ima dva roka za oddajo vlog. Prvi se izteče **29. marca 2022**, drugi pa **12. aprila 2022**.

Za podrobnejšo seznanitev podjetij s pogoji in merili razpisov bo Gospodarska zbornica Slovenije v kratkem organizirala informativni dan. Več informacij: razpisi@gzs.si. gg

Gospodarska zbornica Slovenije bo v kratkem organizirala informativni dan, na katerem bo podjetja podrobneje seznanila s pogoji in merili razpisov.

Upravičeno območje za izvajanje projektov obeh javnih razpisov so obmejna problemska območja in s tem občine:
Ajdovščina, Apače, Bistrica ob Sotli, Bohinj, Bovec, Brda, Brežice, Cankova, Cerkno, Cirkulane, Črenšovci, Črna na Koroškem, Črnomelj, Divača, Dobrovnik, Dolenjske Toplice, Dornava, Dravograd, Gorje, Gornji Grad, Gornji Petrovci, Grad, Hodoš, Hrpelje - Kozina, Ilirska Bistrica, Jezersko, Kanal, Kobarid, Kobilje, Kočevje, Komen, Kostanjevica na Krki, Kostel, Kozje, Kranjska Gora, Kungota, Kuzma, Lendava, Loška dolina, Loški Potok, Lovrenc na Pohorju, Luče, Majšperk, Makole, Metlika, Mežica, Miren - Kostanjevica, Moravske Toplice, Muta, Ormož, Osilnica, Pesnica, Pivka, Podčetrtek, Podlehnik, Podvelka, Poljčane, Postojna, Preddvor, Prevalje, Puconci, Radlje ob Dravi, Ravne na Koroškem, Renče - Vogrsko, Ribnica na Pohorju, Rogaška Slatina, Rogašovci, Rogatec, Ruše, Selnica ob Dravi, Semič, Sežana, Slovenj Gradec, Solčava, Središče ob Dravi, Sveta Ana, Sveti Tomaž, Šalovci, Šentjernej, Šmarje pri Jelšah, Tišina, Tolmin, Tržič, Velika Polana, Videm, Vipava, Vuzenica, Zavrč, Žetale in Žirovnica.

Več informacij

Excellent SME

10. obletnica certifikata Excellent SME

Certifikat Excellent SME Slovenia (»Excellent Small and Medium Enterprise« - »Odlično srednje, malo ali mikro podjetje«) ali certifikat poslovne odličnosti je maja 2012 začela prva v Sloveniji izdajati Gospodarska zbornica Slovenije.

Mojca Osojnik

GZS za ugotavljanje poslovne uspešnosti sodeluje z mednarodno skupino Coface, za celotno tehnološko podporo on-line certifikatov pa skrbi družba Connet. Certifikat potrjuje uspešno poslovanje in dobre poslovne in plačilne navade imetnikov, slovenskih družb, ter tako pomembno povečuje njihovo kredibilnost v očeh strank in poslovnih partnerjev. Hkrati pa nudi pravilno nameščen certifikat tudi 24-urni nadzor delovanja spletne strani in informacije o poskusih kopiranja imetnikove spletne strani.

Certifikat Excellent SME Slovenia se izdaja na povabilo in se letno obnavlja. Potencialni kandidati so mikro, majhna in srednje velika podjetja, ki imajo po prvem bonitetnem izboru, ki ga opravi družba za izdelavo bonitet Coface, bonitetno oceno 6 ali več in imajo najmanj 25 tisoč evrov prometa.

Certifikat Excellent SME Slovenia se izdaja na povabilo in se letno obnavlja. Potencialni kandidati so mikro, majhna in srednje velika podjetja, ki imajo po prvem bonitetnem izboru bonitetno oceno 6 ali več in najmanj 25 tisoč evrov prometa.

Pridobitev in ohranitev certifikata Excellent SME ni enostavna. Družba, potencialni imetnik, mora izpolnjevati ene najzahtevnejših finančnih in poslovnih kriterijev, ki jih je postavila po svoji metodologiji skupina Coface in veljajo tako v Sloveniji kot v ostalih sedemdesetih državah, kjer je Coface prisoten. V ocenjevanju upoštevajo številne skozi daljše obdobje spremljane kriterije, med ostalimi kreditno sposobnost, dobičkonosnost, zadolženost, plačilne navade itd. Rezultat strokovnega ocenjevanja je bonitetna ocena, ki jo lahko dosežejo le družbe z resnično dobrim in odgovornim poslovanjem. Tudi sicer so imetniki certifikata podjetja, ki dosegajo od povprečja po velikosti primerljivih družb višje prihodke in dodano vrednost na zaposlenega in so v letu 2020 ustvarili kar 100 odstotkov višji dobiček.

Pojavna oblika certifikata je posebno oblikovan znak, ki ga prejemnik postavi na svojo spletno stran in ob pravilni namestitvi zagotavlja aktivno povezavo na certificirano spletno stran. Na tej strani Gospodarska zbornica Slovenije potrjuje, da je določena družba resnično prejela certifikat, ki je v danem trenutku veljaven in izpolnjuje standarde za prejetje certifikata.

Imetniki certifikata prejmejo poleg znaka še plaketo in QR kodo, ki jo lahko umestijo v svoj e-podpis, na svoja predstavitvena gradiva ali v druge promocijske oblike. Posebnost certifikata Excellent SME je na spletnem znaku naveden podatek o zaporednem številu let izpolnjevanja pogojev, torej koliko zaporednih let posamezna družba vzdržuje visoko kvaliteto poslovanja. Da so imetniki certifikata res zdrava in poslovno odlična podjetja, kaže tudi podatek, da ima 10-letno tradicijo lastništva certifikata kar 10 odstotkov imetnikov in med njimi številna dosegajo najvišjo bonitetno oceno.

Foto: APOLLO PLUS

APOLLO PLUS je manjši računovodski servis s 30-letno tradicijo, izkušnjami ter znanjem, ki ga nenehno nadgrajujejo in poglabljajo. Njihovo primarno vodilo je strokovnost, ki mu sledijo kakovost, odgovornost in dobri poslovni odnosi. Kakovost njihovih dolgoletnih izkušenj na računovodskem in davčnem področju potrjujejo številne stalne stranke, odličnost poslovnih odnosov pa pridobljeni certifikat Excellent SME. V podjetju menijo, da je certifikat tudi odlična garancija za sklepanje novih pogodb in pridobivanje novih strank. **Direktorica Silva Žitko** pravi, da »pomeni certifikat tudi obvezo za nadaljnje uspešno poslovanje«.

Slovenski sistem podeljevanja certifikata Excellent SME smo v celoti prenesli v sosednje države. V celotnem obdobju je bilo podeljenih 6.700 certifikatov, največ v Sloveniji in Srbiji, sledita Romunija in Črna gora in potem Madžarska, Makedonija ter Bolgarija.

Žal so neprijazne ekonomske razmere v zadnjih dveh letih upočasnile rast in zamajale stabilnost imetnikov certifikata v posameznih prej uspešnih dejavnostih, kot je na primer turizem. Hkrati pa je prav preusmeritev pojavnosti in poslovanja podjetij na splet izpostavila pomen dobrega certifikata, ki izpostavlja odličnost podjetja, za katero stoji Gospodarska zbornica Slovenije, kot je prav Excellent SME Slovenia.

Med družbami, ki so certifikat Excellent SME pridobile že na samem začetku in ga uspešno ohranjata vseh 10 let, sta Apollo Plus in Medicinski center VID. gg

VID MEDICINSKI CENTER

Foto: Medicinski center VID

Medicinski center VID je ena najlepših, vrhunsko opremljenih malih zasebnih bolnišnic v Sloveniji. Namenjena je ambulantnemu zdravljenju pacientov in hospitalni dejavnosti. Ukvarja se s specialistično okulistično dejavnostjo, optiko, lepotno medicino s kirurgijo in dermatologijo. »S ciljem uresničevanja pričakovanj uporabnikov storitev, strokovnih obravnav in dolgoletne graditve medsebojnega zaupanja smo ponosni na prehojeno pot, kar odraža tudi pridobitev certifikata poslovne odličnosti Excellent SME. Kljub nepredvidljivim situacijam na trgu stremimo k ohranjanju zdravja in s spoštljivim odnosom uresničujemo naše poslanstvo,« je izjavil **lastnik in direktor Franc Šalamun, dr. med. spec. oft.**

Novi člani

Novi člani o tem, zakaj so se odločili za članstvo

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

Ester Fidel, GZS

KOPP, nov član GZS – Združenja za promet

KOPP d.o.o

»Za članstvo smo se odločili, ker podpiramo podjetniško skupnost. Pri poslovanju so dobrodošli pravni nasveti, informacije, promocija dejavnosti, kot tudi izobraževanja in dogodki. V KOPP izvajamo pomorsko pilotažo v koprskem pristanišču. Naše prioritete so kakovost, varnost in skrb za ekologijo.«

Arbovitae, nov član GZS – Zbornice elektronske in elektroindustrije

Arborvitae

»Naše podjetje je distributer opreme za nadzor in spremljanje zraka, delcev in mikrobiologije zraka ter tehničnih plinov in nudi tudi akreditirano kalibriranje. Za včlanitev v GZS – Zbornico elektronske in elektroindustrije smo se odločili zaradi želje po boljši prepoznavnosti in prehodu v industrijo 4.0. Pridružili smo se tudi sekciji SiMER, saj ta povezuje člane in zastopa skupne interese na področju merilne opreme, tehnologij in postopkov.«

Člani Gospodarske zbornice Slovenije so pred kratkim postala tudi podjetja, ki jih navajamo v spodnji tabeli. gg

NAZIV	GLAVNA DEJAVNOST
AMARANTE TRADE d.o.o.	Trgovina na debelo z drugimi živili, tudi z ribami, raki, mehkužci
ARBORVITAE d.o.o.	Posredništvo pri prodaji strojev, industrijske opreme, ladij, letal
BAMARA d.o.o.	Oddajanje in obratovanje lastnih ali najetih nepremičnin
Belimed Life Science d.o.o.	Proizvodnja drugih strojev in naprav za splošne namene
ČETRTA POT, d.o.o., Kranj	Računalniško programiranje
DS TRANSPORT d.o.o.	Cestni tovorni promet
EGIDA-M d.o.o.	Računovodske, knjigovodske in revizijske dejavnosti; davčno svetovanje
FORMITAS d.o.o.	Dejavnost oglaševalskih agencij
IC Frith Europe d.o.o.	Dejavnost zavarovalniških agentov
IN.SIST d.o.o.	Svetovanje o računalniških napravah in programih
KAPO trucks d.o.o.	Cestni tovorni promet
KOPP d.o.o.	Spremljajoče storitvene dejavnosti v vodnem prometu
MATEJ PODKRIŽNIK, S.P.	Okrepčevalnice in podobni obrati
NANOCUT d.o.o.	Proizvodnja naprav in opreme za razsvetljavo
PETRA FLAŠKER - LEKARNIŠKA DEJAVNOST	Trgovina na drobno v specializiranih prodajalnah s farmacevtskimi izdelki
RODMAN MGM d.o.o.	Zobozdravstvena dejavnost
ROGA MEDICINSKE INTERVENCIJE d.o.o.	Trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki ter medicinskimi potrebščinami in materiali
RS Monting d.o.o.	Oblaganje tal in sten
SENDVIČARNA UŽITKA d.o.o.	Okrepčevalnice in podobni obrati
Staller, d.o.o.	Cestni tovorni promet
TEHNOTUR d.o.o.	Cestni tovorni promet

EU Business Talks

Podjetja iz držav članic se predstavijo

Gospodarska zbornica Slovenije je v času predsedovanja Slovenije Svetu Evropske unije organizirala cikel tedenskih poslovnih klepetov z gospodarstveniki iz držav članic Evropske unije. Predstavljamo drugo polovico sodelujočih držav.

Darja Močnik, Analitika GZS, in Barbara Perko

Z EU Business Talks smo želeli predstaviti raznovrstnost EU in njenih nacionalnih gospodarstev, zato smo vsakokrat gostili predstavnika druge države in druge dejavnosti.

EU Business Talks

V prejšnji številki revije Glas gospodarstva smo predstavili prvo polovico držav, ki so sodelovale v EU Business Talks. Namen klepetov je bil spoznati državo in dejavnost vsakokratnega gosta ter omogočiti povezovanje podjetij. Posledično pa tudi predstaviti raznolikost Evropske unije in gospodarstev, ki jo tvorijo. Kot je povedal gostitelj spletnih pogovorov **Ante Milevoj, svetovalec generalnega direktorja GZS**, so bili odzivi sodelujočih pozitivni.

Vsak poslovni klepet je imel v povprečju 50 udeležencev, na aplikaciji YouTube pa še nekaj sto dodatnih ogledov. Skupaj je bilo prek tisoč udeležencev iz več kot 70 držav, od tega dve tretjini iz držav članic, preostali pa iz drugih držav po svetu.

Izpeljana sta bila tudi dva posebna mreženjska dogodka, na katerih so udeleženi EU Business Talks dobili priložnost za kratko predstavitev. Oba dogodka sta imela nadpovprečno število udeležencev, enako je bilo z ogledi na YouTube platformi.

V nadaljevanju predstavljamo drugi del sodelujočih. Vse pogovore pa si še vedno lahko ogledate na spletu. gg

Foto: Kraftart

Gostitelj vseh spletnih pogovorov v okviru projekta EU Business Talks je Ante Milevoj, svetovalec generalnega direktorja GZS.

Več o Poslovnih klepetih

Vabljeni na Poslovne klepete »Business Talks«!

Zgodbe o Business Talks s tem še ni konec, saj se nadaljuje v novi preobleki z novo serijo izbranih gostov pod temo »Spoznaj prvake«. Ob sredah ob 14. uri se bodo odvili enourni pogovori z izbranimi podjetji iz Slovenije, ki prihajajo iz različnih sektorjev in okolij, v pogovorih pa se bodo dotaknili najzahtevnejših tem njihovih dejavnosti in sektorjev.

V prvi epizodi se je **moderatorka Ines Čigoja** pogovarjala z **Alešem Reharjem, strokovnjakom in direktorjem podjetja ETT Lighting**. Razprava je tekla o preučevanju nove vloge in vrednosti razsvetljave na temo »Rast in trajnostna prihodnost«. Najavljenih je še trinajst klepetov z izjemno zanimivimi gosti.

Brezplačni dogodek, na katerega se je treba prijaviti, poteka v angleščini prek platforme ZOOM. Vabljeni, da se spletnim pogovorom pridružite tudi vi!

Madžarska

glavno mesto: Budimpešta
uradni jezik: madžarščina
št. prebivalcev: 9.634.164 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 14.010 (Eurostat, 2020)

»Vedno smo odprti za nove partnerje, ne samo na Madžarskem, ampak tudi v tujini in izven EU.«
Laszlo Bodi, izvršni direktor podjetja Halbo mce Plc.

2,7 % po izvozu* **2,9 %** po uvozu* **2,8 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Madžarsko je v zadnjih 12 mesecih (od decembra 2020 do novembra 2021) znašala 2,6 mrd EUR, kar je za 396,9 mio EUR več kot v predhodnih 12 mesecih. Slovenija je na Madžarsko izvozila za 1,2 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 239,9 mio EUR več kot v predhodnih 12 mesecih. Iz Madžarske je Slovenija v zadnjih 12 mesecih uvozila za 1,4 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 157 mio EUR več kot v predhodnih 12 mesecih.

Danska

glavno mesto: København
uradni jezik: danščina
št. prebivalcev: 5.813.298 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 53.600 (Eurostat, 2020)

»Trdno verjamem v EU in evropsko družbo ter enotni trg. EU je projekt miru, trgovine in blaginje.«
Lars Lindkov, izvršni direktor in lastnik podjetja Lindskov Communication

1,1 % po izvozu* **0,4 %** po uvozu* **0,7 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Dansko je v 2021 znašala 699,4 mio EUR, kar je za 98 mio EUR oz. za 16,3 % več kot v 2020. Slovenija je na Dansko izvozila za 508 mio EUR blaga in storitev, kar je za 72,3 mio EUR oz. za 16,6 % več kot v 2020. Iz Danske je Slovenija uvozila za 192 mio EUR blaga in storitev, kar je za 25,7 mio EUR oz. za 15,5 % več. Presežek v blagovni menjavi Slovenije z Dansko je znašal 283 mio EUR, presežek v storitveni menjavi pa 33 mio EUR.

Francija

glavno mesto: Pariz
uradni jezik: francoščina
št. prebivalcev: 65.426.179 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 36.520 (Eurostat, 2021)

»Inovativnost je del naše kulture v podjetju. Lahko je nekaj manjšega, operativnega ali pa precej večjega in radikalnega.«
Bruno Constans, direktor marketinga in inovacij v GEFCO Group

4,2 % po izvozu* **2,9 %** po uvozu* **3,6 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Francijo je v 2021 znašala 3,4 mrd EUR, kar je za 308 mio EUR oz. za 9,9 % več kot v 2020. Slovenija je v Francijo izvozila za 2 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 45 mio EUR oz. za 2,3 % več kot v 2020. Iz Francije je Slovenija uvozila za 1,4 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 262 mio EUR oz. za 22,9 % več. Presežek v blagovni menjavi Slovenije s Francijo je znašal 557 mio EUR, presežek v storitveni menjavi pa 34 mio EUR.

Ciper

glavno mesto: Nikozija
uradni jezik: grščina
št. prebivalcev: 1.215.584 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 24.160 (Eurostat, 2020)

»Vsak dan 2.500 strankam dostavimo sveže mleko, saj se na Cipru še vedno pije sveže mleko in ne UHT mleko.«
Sofia Miltiadou, direktorica komerciale v podjetju Charalambides Christis

0,14 % po izvozu* **0,06 %** po uvozu* **0,10 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Ciprom je v 2021 znašala 93,1 mio EUR, kar je za 0,9 mio EUR oz. za 1 % manj kot v 2020. Slovenija je na Ciper izvozila za 65 mio EUR blaga in storitev, kar je za 91 tisoč EUR oz. za 0,1 % manj kot v 2020. Iz Cipra je Slovenija uvozila za 28 mio EUR blaga in storitev, kar je za 814 tisoč EUR oz. za 2,9 % manj. Presežek v blagovni menjavi Slovenije s Ciprom je znašal 13 mio EUR, presežek v storitveni menjavi pa 24,8 mio EUR.

*Pomen posamezne države glede na celotni izvoz/uvoz blaga in storitev Slovenije v letu 2021
** Vir: SURS in Banka Slovenije; začasni in nerevidirani podatki

Pripravila Analitika GZS

Latvija

glavno mesto: Riga
uradni jezik: latvijščina
št. prebivalcev: 1.866.942 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 15.530 (Eurostat, 2020)

»Pandemija je veliko spremenila, še posebej v elektronski industriji. Veliko proizvodnje se vrača v EU.«
Normunds Bergs, izvršni direktor podjetja SAF Tehnika

0,31 % po izvozu* **0,16 %** po uvozu* **0,23 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Latvijo je v 2021 znašala 221 mio EUR, kar je za 47 mio EUR oz. za 27,1 % več kot v 2020. Slovenija je v Latvijo izvozila za 146,2 mio EUR blaga in storitev, kar je za 32,4 mio EUR oz. za 28,4 % več kot v 2020. Iz Latvije je Slovenija uvozila za 75 mio EUR blaga in storitev, kar je za 14,8 mio EUR oz. za 24,6 % več. Presežek v blagovni menjavi Slovenije z Latvijo je znašal 78 mio EUR, v storitveni menjavi pa je znašal primanjkljaj 6,4 mio EUR.

Litva

glavno mesto: Vilna
uradni jezik: litovščina
št. prebivalcev: 2.689.862 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 17.710 (Eurostat, 2020)

»EU zame predstavlja en velik trg, svobodo in neskončno možnosti.«
Justinas Taruška, izvršni direktor podjetja NANDO

0,11 % po izvozu* **0,07 %** po uvozu* **0,09 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Litvo je v 2021 znašala 87 mio EUR, kar je za 5,7 mio EUR oz. za 7,1 % več kot v 2020. Slovenija je v Litvo izvozila za 54,4 mio EUR blaga in storitev, kar je za 1,9 mio EUR oz. za 3,6 % več kot v 2020. Iz Litve je Slovenija uvozila za 32,5 mio EUR blaga in storitev, kar je za 3,8 mio EUR oz. za 13,4 % več. Presežek v blagovni menjavi Slovenije z Litvo je znašal 25 mio EUR, v storitveni menjavi pa primanjkljaj v vrednosti 2,8 mio EUR.

Nizozemska

glavno mesto: Amsterdam
uradni jezik: nizozemščina
št. prebivalcev: 17.173.099 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 49.000 (Eurostat, 2021)

»Ljudem pomagamo sprejeti finančne odločitve, ki jim najbolj ustrezajo glede na to, kakšno življenje želijo. Podjetjem pomagamo, da so njihovi zaposleni finančno fit.«
Andrea Meddel, lastnica podjetja DURF Financial Planners

2,3 % po izvozu* **3,1 %** po uvozu* **2,7 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Nizozemsko je v 2021 znašala 2,6 mrd EUR, kar je za 512 mio EUR oz. za 24,7 % več kot v 2020. Slovenija je v Nizozemsko izvozila za 1,1 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 221 mio EUR oz. za 24,7 % več kot v 2020. Iz Nizozemske je Slovenija uvozila za 1,5 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 290 mio EUR oz. za 24,7 % več. Primanjkljaj v blagovni menjavi Slovenije z Nizozemsko je znašal 570 mio EUR, v storitveni menjavi pa presežek v vrednosti 218 mio EUR.

Avstrija

glavno mesto: Dunaj
uradni jezik: nemščina
št. prebivalcev: 9.043.070 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 42.540 (Eurostat, 2020)

»Podjetja, ki imajo raznolike ekipe, pri tem mislim na mešanico spolov in kompetenc, so res boljša.«
Lisa-Marie Fassl, so-ustanoviteljica in direktorica Female Founders

7,8 % po izvozu* **8,9 %** po uvozu* **8,3 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Avstrijo je v 2021 znašala 8 mrd EUR, kar je za 1,3 mrd EUR oz. za 19,2 % več kot v 2020. Slovenija je v Avstrijo izvozila za 3,7 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 595 mio EUR oz. za 19,1 % več kot v 2020. Iz Avstrije je Slovenija uvozila za 4,3 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 688 mio EUR oz. za 19,3 % več. Primanjkljaj v blagovni menjavi Slovenije z Avstrijo je znašal 1,1 mrd EUR, v storitveni menjavi pa presežek v vrednosti 567 mio EUR.

*Pomen posamezne države glede na celotni izvoz/uvoz blaga in storitev Slovenije v letu 2021
** Vir: SURS in Banka Slovenije; začasni in nerevidirani podatki

Pripravila Analitika GZS

Poljska

glavno mesto: Varšava
uradni jezik: poljščina
št. prebivalcev: 37.797.005 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 13.650 (Eurostat, 2020)

»Smo v procesu izgradnje novega, velikega hangarja na mednarodnem letališču v Ljubljani.«
Piotr Kaczor, izvršni direktor skupine Avia Prime Group

2,7 % po izvozu* **2,9 %** po uvozu* **2,8 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Poljsko je v 2021 znašala 2,7 mrd EUR, kar je za 602 mio EUR oz. za 29 % več kot v 2020. Slovenija je v Poljsko izvozila 1,3 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 212 mio EUR oz. za 19,4 % več kot v 2020. Iz Poljske je Slovenija uvozila 1,4 mrd EUR blaga in storitev, kar je za 390 mio EUR oz. za 39,8 % več. Primanjkljaj v blagovni menjavi Slovenije s Poljsko je znašal 117,4 mio EUR, v storitveni menjavi pa presežek v vrednosti 52 mio EUR.

Portugalska

glavno mesto: Lizbona
uradni jezik: portugalščina
št. prebivalcev: 10.167.925 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 19.430 (Eurostat, 2020)

»Poskrbeti moramo, da se vsaka članica EU počuti del procesa, zato menim, da je menjajoče predsedovanje EU tako pomembno.«
Henrique Burnay, partner v podjetju Eupportunity

0,28 % po izvozu* **0,22 %** po uvozu* **0,25 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Portugalsko je v 2021 znašala 240,3 mio EUR, kar je za 31,7 mio EUR oz. za 15,2 % več kot v 2020. Slovenija je v Portugalsko izvozila 134,1 EUR blaga in storitev, kar je za 22 mio EUR oz. za 19,6 % več kot v 2020. Iz Portugalske je Slovenija uvozila 106,2 mio EUR blaga in storitev, kar je za 10 mio EUR oz. za 10,1 % več. Presežek v blagovni menjavi Slovenije z Portugalsko je znašal 30 mio EUR, v storitveni menjavi pa primanjkljaj v vrednosti 1,7 mio EUR.

Švedska

glavno mesto: Stockholm
uradni jezik: švedščina
št. prebivalcev: 10.160.169 (Statista, 2021)
BDP na prebivalca: 45.920 (Eurostat, 2020)

»Vsaka tri do štiri leta je treba osvežiti ali nadgraditi produkte, ki jih dajemo na trg.«
Tomas Öhman, lastnik in direktor podjetja Point 65° N Sweden ter častni konzul Slovenije na Švedskem

1,1 % po izvozu* **0,7 %** po uvozu* **0,9 %** po trgovinski menjavi*

Trgovinska menjava med Slovenijo in Švedsko je v 2021 znašala 818,4 mio EUR, kar je za 201 mio EUR oz. za 32,5 % več kot v 2020. Slovenija je v Švedsko izvozila 506,3 EUR blaga in storitev, kar je za 99 mio EUR oz. za 24,3 % več kot v 2020. Iz Švedske je Slovenija uvozila 312 mio EUR blaga in storitev, kar je za 102 mio EUR oz. za 48,4 % več. Presežek v blagovni menjavi Slovenije z Švedsko je znašal 168 mio EUR, presežek v storitveni menjavi pa 26 mio EUR.

Slovenija

glavno mesto: Ljubljana
uradni jezik: slovenščina
št. prebivalcev: 2.108.708 (SURS, 2021)
BDP na prebivalca: 24.680 (Eurostat, 2021)

»Vedno moramo biti optimisti, tudi ko smo postavljeni pred izzive. Pomembno je, da tudi zaposlenim in drugim pokažemo, da je izzive mogoče premagati.«
Gregor Vodlan, direktor profitnega centra HELIOS REFINISH, član skupine KANSAI HELIOS, in del KANSAI GROUP

Slovenski BDP je prvič presegel 52 mrd EUR in je bil realno za 3,5 % višji kot v letu 2019. BDP na prebivalca se je približal 25 tisoč EUR, kar je prilagojeno za kupno moč desetino manj kot v EU-27.
V zadnjih desetih letih se je izvoz blaga in storitev realno okrepil za 4 % letno, kar je 3-krat hitreje od bruto domačega proizvoda. Po hitrosti naraščanja izvoza smo bili na 9. mestu med 27 državami EU. Gospodarske družbe v tujini ustvarijo 43 % prodaje. Vsako četrto delovno mesto v Sloveniji je odvisno od izvoza. Najpomembnejše partnerice Slovenije so Nemčija, Italija, Hrvaška in Avstrija.

*Pomen posamezne države glede na celotni izvoz/uvoz blaga in storitev Slovenije v letu 2021
** Vir: SURS in Banka Slovenije; začasni in nerevidirani podatki

Pripravila Analitika GZS

V Cerkljah na Gorenjskem zaokrožujejo komunalno ureditev

Foto: Matic Zorman

Z dokončanjem gradnje krvavškega vodovoda bodo sebi in občinam partnericam zagotovili pitno vodo, z gradnjo kanalizacije s Krvavca pa zaščitili vodne vire in omogočili razvoj turizma.

Dograditev krvavškega vodovoda

V občini Cerklje na Gorenjskem trenutno izvajajo do zdaj najbolj zahteven projekt v svoji zgodovini – ureditev krvavškega vodovodnega omrežja, v katerega so kot partnerice vključene tudi Mestna občina Kranj in občine Šenčur, Vodice in Komenda, ki si s tem zagotavljajo pitno vodo. V sedanji fazi gre za 25 kilometrov omrežja, pri čemer so 24 kilometrov cevi že položili. Sistem zajema tudi objekt za ultra filtracijo vode, ki bo v kratkem začel poskusno delovati.

Celoten projekt je po besedah župana Franca Čebulja vreden približno 12 milijonov evrov. Zanj bodo skupaj pridobili 7.214.494 € EU sredstev, od tega dobrih 6 mio € kohezijskh sredstev ter nekaj več kot 1 mio € nacionalnih sredstev. Vrednost vzporednih del in tudi odkupov zemljišč pa bo znašala dodatna dva milijona evrov. V celotni vrednosti projekta pa je Občina Cerklje na Gorenjskem udeležena s 43 odstotki, kar znaša 5,1 milijona evrov. Projekt bo zaključen jeseni.

Gradnja kanalizacije s Krvavca

Zelo velik projekt bo tudi gradnja kanalizacije s Krvavca, za katerega bodo v kratkem vložili gradbeno dovoljenje. Njegova ocenjena vrednost je dobrih deset milijonov evrov. Ob tem pa Franc Čebulj pravi, da po sedanji regulativi za projekt ne morejo pridobiti evropskih sredstev in pričakujejo, da jim bo država podelila status posebnega zaščitenega področja in bodo za evropska sredstva lahko kandidirali. Projekt bo predvidoma zaključen v petih letih.

Za pitno vodo in razvoj turizma

Sogovornik poudarja, da je gradnja kanalizacije s Krvavca nujna. »Na njegovem območju je šest vodnih virov, od katerih je odvisno več kot 50 tisoč ljudi, moramo jih zaščititi in s tem omogočiti tudi razvoj turizma na tem področju,« poudarja. Nujnost gradnje krepi z navedbo, da so leta 2020 v osnovni šoli dislocirane enote Kokra, Osnovne šole Preddvor, v vodi zaznali fekalije, ki so prišle z male čistilne naprave gostinskega objekta RTC Krvavec.

V okvir komunalne ureditve občine sodita tudi začetek gradnje kanalizacije, obnova vodne infrastrukture in prevezava na krvavški vodovod v Cerkljanski Dobravi ter začetek gradnje kanalizacije in obnova vodnega sistema na Štefanovi gori.

Poslovne cone kot spodbujevalec gospodarskega razvoja

Za gospodarski razvoj Občine Cerklje na Gorenjskem je pomembnih devet poslovnih con ob brniškem letališču. Pred kratkim je bil v eni od njih, L 8, položen temeljni kamen za drugo fazo gradnje logističnega centra družbe Cargo-partner, ki bo predvidoma dograjen novembra. Naložba je vredna 12 milijonov evrov. Prihaja tudi Bosch, ki bo ob letališču zgradil svoj glavni center v Sloveniji.

V okviru poslovne cone L 8 je na razpolago še osem hektarjev zemljišča. Na območju vseh devetih con pa je nepozidanih še približno 40 hektarjev zemljišč.

Naložbe v zeleno mobilnost in turizem

V prihodnosti bodo po Čebuljevih besedah vlagali v gradnjo kolesarskih poti, pločnikov, panoramske žičnice. Vzpostaviti nameravajo tudi izposojevalnico električnih koles. Želijo si, da bi brniško letališče dobilo železniško povezavo. Primanjkovati pa jim je začelo zazidljivih parcel za stanovanjske objekte.

Skrb za kulturno dediščino

Skrbijo tudi za kulturno dediščino. Pred kratkim so kupili rojstno hišo znamenitega ljubljanskega župana Ivana Hribarja, ki jo bodo obnovili. V njej je na voljo tudi poslovni prostor v velikosti 120 kvadratnih metrov, ki bi ga želeli oddati dobremu gostincu, ki bi odprl tradicionalno restavracijo.

Občina Cerklje na Gorenjskem

PROMO

Pospeševalnik izvoza

Pospeševalnik izvoza štartal zelo vzpodbudno in pozitivno

V oktobru 2021 smo v CEMP-u začeli z novim produktom, Pospeševalnikom izvoza. Njegovo učinkovitost in praktičnost najbolj ponazarjajo izjave nekaterih udeležencev.

Ines Čigoja, Center za mednarodno poslovanje GZS

Pospeševalnik izvoza je štartal zelo vzpodbudno in pozitivno, zadovoljni pa so tudi »pionirji« Pospeševalnika. Petnajst podjetij, ki so se odločila za sodelovanje v pilotnem projektu, se zdaj nahaja v fazi Vstopi. Trenutno izvajamo digitalno promocijo v tujini prek mreže GZS in po njeni bazi tujih kontaktov ter se pospešeno pripravljamo za B2B sestanke na ciljnih trgih (Avstrija, Nemčija, Španija …). Kmalu bo nove izkušnje, znanja in spoznanja nabirala druga skupina. Vabljeni, da se pridružite!

Igor Šepec, vodja prodaje za tujino, GONZAGA-PRO

»Gonzaga-pro je član GZS že veliko let. Vseskozi sledimo dejavnosti GZS, se odzivamo na njene pobude, se udeležujemo dogodkov, ki jih GZS organizira. Z nekaterimi dogodki smo bili bolj, z nekaterimi manj zadovoljni.

Prvič v vseh letih sodelovanja pa zaznavamo, da je Pospeševalnik izvoza 'prava stvar', ki obeta največ. Produkt je zelo ciljno naravnan, z jasno določenimi potmi do tega cilja. V Pospeševalniku izvoza malo debatiramo in veliko delamo. Rezultati se že kažejo, pomikamo se proti cilju, ki je za naše podjetje zelo konkreten: pridobiti v Avstriji enega ali celo več novih distributerjev naših proizvodov. Tudi po dosegu prvega cilja se lahko z uporabo istih orodij usmerimo k novim ciljem, novim državam. Kolateralni plus Pospeševalnika izvoza pa je tudi spoznavanje novih ljudi, ki v njem sodelujejo, deljenje znanja in izkušenj. Hvala GZS, hvala Ines Čigoji kot vodji projekta.«

Maša Šalej, prodaja in marketing, TINA

»Pospeševalnik izvoza je mnogo več kot le samo še en izobraževalni program. V Pospeševalniku vsako podjetje dobi prav tisto, kar zares potrebuje, brez nepotrebnega balasta. Pridobivanje zelo uporabnih novih znanj in kompetenc, novi kontakti – realni in takšni, kjer imaš dejansko možnost, da se dogovoriš za posel, strokovna podpora na praktično vsakem področju, kjer se pojavi težava/izziv. Na koncu pa ne smem pozabiti na res močno in posebno prijateljsko vez ter medsebojno pomoč in podporo, ki se razvija tekom programa med vsemi udeleženci in podjetji. To so tiste stvari, ki dodajo piko na i vsemu skupaj.«

Mateja Kalin, prokuristka, BUJAKA TRŽENJE

»Na začetku sem bila zelo skeptična glede novega programa, saj sem se podobnih na temo izvoza udeležila že veliko. Po navadi nas zasujejo s teorijo in morda kakšnim spoznanjem, potem pa nas prepustijo tavanju v temi. Pri Pospeševalniku izvoza pa je vse drugače in bolje zapeljano. Vse je po korakih in praktično zapakirano, tako da nas počasi vodijo do zaključka prodaje oziroma do dejanske uresničitve izvoza. Vsak posameznik je obravnavan individualno in celostno. Dragoceno je povezovanje s pravimi poslovnimi kontakti in promocija naših blagovnih znamk v svetu.

Vsak korak je premišljen in pravilen, zlasti pa je pomembna popolna podpora pospeševalnika in skupine. Absolutno priporočam!!«

Simona Bergant, vodja prodaje in marketinga, RESEVO

»Pospeševalnik izvoza priporočam vsakemu podjetju, ki želi poslovati na tujem trgu. Program sistematično pripravi in vodi skozi vsebine, ki jih mora podjetje definirati pred vstopom na tuji trg. S programom dobiš mentorje, »coache«, sogovornike, ki te korigirajo, izzivajo in spodbujajo z namenom, da se pripraviš na tuji trg. Naučiš se in hkrati generiraš temelje za vstop na tuji trg. Nasvet: če želite od programa in od vas samih največ, si rezervirajte 8 ur na teden samo za aktivnosti na tujem trgu.« gg

Trenutno izvajamo digitalno promocijo v tujini prek mreže GZS in po njeni bazi tujih kontaktov ter se pospešeno pripravljamo za B2B sestanke na ciljnih trgih.

POSPEŠEVALNIK IZVOZA

Pospeševalnik Izvoza

Prenos depozita v pokojninski sklad

Fizične osebe, ki so z večjimi zneski varčevale na bankah, so v lanskem letu poleg že tako nizkih obresti bile pri večini bank deležne uvedbe ležarin. Kot alternativo drugim potencialnim naložbam, v katere lahko premaknemo svoje prihranke, izpostavljamo tudi pokojninske sklade Pokojninske družbe A, d.d.

Foto: Shutterstock

Vplačila v pokojninske sklade niso omejena, saj je omejena le višina vplačil, ki so deležna davčne olajšave znižanja dohodnine (5,84 odstotkov bruto plače in ne več kot 2.819 evrov). Zato lahko v pokojninske sklade izvajamo tudi večja enkratna vplačila, ki so večja od davčne olajšave in na primer v pokojninske sklade prenesemo svoj depozit z banke.

Zakaj bi v pokojninski sklad vplačal več, kot znaša olajšava?

V osnovi je bila v Sloveniji davčna olajšava za vplačila v pokojninske sklade določena tako, da bi zaposleni, ki bi varčeval vso delovno dobo, privarčeval toliko, da bi njegova javna in dodatna pokojnina skupaj dosegali med 70 in 80 odstotki njegove plače. To naj bi zagotavljalo dostojno višino prihodkov v pokoju. Vprašanje, ki si ga mora postaviti vsak sam je, ali lahko živimo v pokoju dostojno s 70 oziroma 80 odstotki svoje plače, ali bi si raje želeli zagotoviti višje prihodke. Individualna vplačila v pokojninske sklade lahko dobimo v enkratnem znesku izplačane tudi kadarkoli pred upokojitvijo.

Nizki in pregledni stroški, različne naložbene možnosti

Nekaj razlogov, zakaj je vredno ob razmisleku kam premakniti svoj depozit, vključiti tudi pokojninske sklade so pestre naložbene možnosti in ugodni stroški. Varčevalci lahko namreč pri naši pokojninski družbi izbirajo med tremi skladi in sicer od tako imenovanega zajamčenega sklada, pri katerem imajo zajamčeno ne le glavnico, ampak tudi minimalen letni donos, do globalno razpršenih delniških skladov.

Poleg naložbenih možnosti je vredno izpostaviti tudi stroškovni vidik, ki je pri dolgoročnih varčevanjih pomemben. Tako imenovani kazalec celotnih stroškov poslovanja (TER) je znašal za naš zajamčeni sklad lani 0,68% od povprečne čiste vrednosti sredstev sklada, v primeru delniškega sklada je znašal 1,076 % in uravnoteženega 1,072 %.

Neobdavčen donos v primeru izplačila po desetih letih

Individualni prihranki dodatnega pokojninskega zavarovanja, ki so bili vplačani nad višino davčne olajšave in od katerih posameznik ni uveljavljal nobenega znižanja dohodninske osnove, se ob izplačilu obravnavajo enako kot naložbena življenjska zavarovanja. To pomeni, da izplačilo ni obdavčeno, če je od sklenitve (prvega vplačila) minilo več kot deset let. Tako je ob navedenem pogoju neobdavčeno izplačilo v obliki enkratnega izplačila ali dodatne pokojninske rente.

Ob tem velja izpostaviti, da so vplačila v individualni pokojninski načrt povsem fleksibilna – lahko izvajamo poljubna enkratna vplačila ali imamo mesečni trajnik. Prav tako so fleksibilna izplačila, saj lahko dobimo naše prihranke izplačane tudi v obliki enkratnega izplačila kadarkoli želimo oziroma lahko začnemo črpati prihranke ko se upokojimo v obliki ene od doživljenjskih pokojninskih rent.

Za vse dodatne informacije glede pokojninskih skladov lahko skenirate QR kodo oziroma obiščete spletno stran www.pokojninskad-a.si/plus prek katere je možna tudi spletna sklenitev varčevanja.

Pokojninska družba A, d.d. | že 20 let

PROMO

plus - analize, napovedi in nasveti

Analitika GZS

GG Plus

Politična tveganja v južni, srednji in vzhodni Evropi

Politična tveganja v regiji so najvišja po letu 1990. Visoka rast cen lahko poveča politično in socialno nestabilnost.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Strokovnjaki Dunajskega inštituta za mednarodne primerjave (wiiw) so ocenili, da so bila v začetku leta 2022 politična tveganja v regiji najvišja po letu 1990*. Globalni ekonomski trendi, kot so hitra rast cen energentov in surovin, vplivajo na višji dvig cen v regiji. Države so neto uvoznice energentov in surovin in zaradi nižje blaginje predstavljajo ti stroški večji del družinskih proračunov. Tudi v industriji so države umeščene pretežno v srednje ali v začetne dele verige vrednosti, kar vpliva na poslabšanje bruto marže v navedenih okoliščinah. Visoka rast cen lahko poveča politično in socialno nestabilnost. Tako so se nekatere države že zatekle k poskusom nadzora nad cenami, znižujejo določene dele končnih cen (omrežnine, trošarine, DDV) ali pa celo uveljavljajo prepoved izvoza (kmetijske surovine). Ti ukrepi lahko pomenijo dvig sive ekonomije in padec kakovosti proizvodov (nadzor cen), zniževanje investicijskega potenciala (znižanje omrežnin), slabšanje stanja v javnih financah (znižanje trošarin ali DDV) ali pa dvig cen na svetovnem trgu (prepoved izvoza surovin). V nekaterih državah so tudi prizadetim gospodinjstvom dodelili posebne dodatke v obliki vavčerjev. V regiji se stikajo interesi velikih sil, kot so ZDA, Rusija, Kitajska in EU, medtem ko vrsta držav, kot npr. Madžarska, Srbija in Turčija, poskuša izpostaviti lastno strateško avtonomijo.

Ključni trije trendi v političnem tveganju za regijo so naslednji:

- vojaška intervencija Rusije v Ukrajini lahko dodatno poveča cene energentov in surovin, kar prispeva k višji inflaciji ali celo vodi v zmanjšanje dobav zemeljskega plina industriji in gospodinjstvom;
- možnost institucionalnega razpada v Bosni in Hercegovini in tudi oboroženega konflikta, kar odraža nezadostno pozornost EU in ZDA glede strateških izzivov na Zahodnem Balkanu;
- povečana verjetnost političnih menjav v nekaterih državah (Madžarska, Slovenija), ki bi lahko spremenile razmerje moči v EU.

Druga politična tveganja so povezana s padcem turške lire, poslabšanjem odnosov med Kitajsko in državami v srednji in vzhodni Evropi (Litva, Češka). gg

Medletna rast cen, januar 2022

	Januar 2021, medletno
Območje evra	5,1
Turčija	48,7
Moldavija	16,6
Litva	12,3
Estonija	11,0
Belorusija	10,4
Ukrajina	10,0
Češka	8,8
Poljska	8,7
Rusija	8,7
Kazahstan	8,5
Srbija	8,3
Madžarska	7,9
Bolgarija	7,7
Slovaška	7,7
Latvija	7,5
Romunija	7,2
Kosovo	7,1
Severna Makedonija	6,7
Slovenija	6,0
Črna gora	5,7
Hrvaška	5,5
Albanija	3,7

Vir: Eurostat, Statista, HICP ali nacionalna definicija inflacije

Vojaška intervencija Rusije v Ukrajini lahko še dodatno dvigne visoko rast cen v državah in vodi v socialne napetosti in politične menjave.

*Pojasnilo: Poročilo je bilo objavljeno pred aktualnim napadom na Ukrajino.

Gospodarsko okolje

Gospodarska rast v letu 2021 precej nad pričakovano

Geopolitična tveganja so se uresničila in bi lahko pomembno zavrla gospodarsko rast v letih 2022-2023. BDP na prebivalca v Sloveniji realno še za desetino nižji kot v EU-27.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Slovenski BDP v letu 2021 presegel 52 mrd EUR.

V zadnjem lanskem četrtletju se je realni bruto domači proizvod (BDP) povečal za 5,4 %, kar je bilo več od pričakovanj, medletno pa je bil višji za 10,4 %. V celem letu se je BDP povečal za 8,1 % (v EU-27 denimo 5,2 %), predkrizno raven iz zadnjega četrtletja 2019 pa je presegel že v tretjem četrtletju. Gospodarstvo Slovenije je bilo tako konec leta 2021 za 3,5 % večje kot konec leta 2019. Mediana za 24 EU-27 držav, za katere so podatki na voljo na Eurostatu, je pri 0,8 %*, kar pomeni, da je gospodarstvo Slovenije precej bolje prestalo pandemijo covida-19 ter je v letu 2021 tudi nadomestilo del izgubljene rasti iz leta 2020.

Večina dejavnosti je sicer predkrizne ravni presegla tekom lanskega leta, izjema pa še vedno ostajajo dejavnosti, povezane s turizmom in osebnim stikom (gostinske in nastanitvene storitve, razvedrilne, športne, rekreacijske in osebne storitve, menjava potovanj). Rast BDP v letu 2021 je presegla naša pričakovanja iz jesenske napovedi (6,3 %) kot tudi konsenz analitikov (6,7 %), pri čemer se moramo zavedati, da je med prvo in drugo objavo BDP lahko mogoča tudi visoka korekcija. To bi denimo pomenilo, da bi ugotovili, da je bila rast v 2021 realno nižja do 1 odstotne točke glede na to, koliko Statistični urad RS ocenjuje danes. Rast, ki je bila v vsakem slučaju nad našimi pričakovanji, v veliki meri odraža nadaljnje zelo dobro prilagajanje gospodarstva in prebivalstva spremenjenim razmeram kot tudi določene dodatne fiskalne spodbude. Predvsem se je hitreje krepilo trošenje gospodinjstev v decembru, nekoliko presenetljivo pa se je kljub še vedno prisotnim težavam zaradi motenj v dobavnih verigah v zadnjem četrtletju precej pospešila rast blagovne menjave. V celotnem letu se je potrošnja gospodinjstev okrepila realno za 11,6 %, kar je bilo brez primerjave v zgodovini Slovenije. Povprečna rast v predhodnih desetih letih je namreč znašala 0,7 %, celo v letu 2007, ko smo beležili visoko rast (7 %), je ta porasla »le« za 6,6 %. Močno in nad pričakovanji se je okrepila tudi potrošnja države. Po 4,2-odstotni rasti v 2020 je porasla le nekoliko manj (3,9 %), kar je odražalo pretežno aktivnosti, povezane s pandemijo. Bruto investicije v osnovna sredstva (tretja pomembna komponenta po izdatkovni metodi merjenja BDP) so se okrepile za 12,3 %, po 8,2-odstotnem padcu v 2020. Izvoz blaga je bil realno višji za 12 %, storitev za 17 %, še bolj pa je porasel uvoz blaga (+17,4 %) in storitev (+17,3 %), kar je bila posledica rasti investicij in domače potrošnje. Realno gledano je bil izvoz blaga glede na leto 2019 višji za 6,2 %, izvoz storitev pa je bil še vedno nižji za 7 %, predvsem zaradi izpada pri tujskem turizmu (potrošnja tujih turistov v Sloveniji je bila nižja za 49 %). Uvoz storitev je bil realno že na podobni ravni kot leta 2019, kar je tudi posledica nižjega zaostanka pri potrošnji slovenskih turistov v tujini (realno je bila nižje še za tretjino glede na 2019), kar je razumljivo glede na ključno ciljno destinacijo slovenskih turistov (Hrvaška), kjer so bili zajezitveni ukrepi blažji.

Foto: Depositphotos

Med skupinami dejavnosti (proizvodna struktura BDP) je na rast BDP najbolj vplivala 10,2-odstotna rast v predelovalnih dejavnostih (24 % celotne dodane vrednosti) in 11,6-odstotna rast dodane vrednosti v trgovini, transportu in gostinstvu (19 % dodane vrednosti). V strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (10 % dodane vrednosti) je dodana vrednost porasla za desetino. V upravi, obrambi,

* Za toliko je bilo povprečno evropsko gospodarstvo v letu 2021 večje kot leta 2019.

Ključne komponente izdatkovne metode BDP

	v % od BDP (2021)	2021/2020, realno	2021/2019, realno
Končna potrošnja gospodinjstev	51,6	11,6%	4,3%
Končna potrošnja države	20,2	3,9%	8,3%
Bruto investicije v osnovna sredstva	20,2	12,3%	3,1%
Izvoz blaga in storitev	83,5	13,2%	3,4%
od tega: Izvoz blaga (fob)	67,8	12,3%	6,2%
od tega: Izvoz storitev	15,8	17,1%	-7,0%
Uvoz blaga in storitev	78,2	17,4%	6,1%
od tega: Uvoz blaga (fob)	66,9	17,4%	7,3%
od tega: Uvoz storitev	11,3	17,3%	-0,2%
Bruto domači proizvod	100,0	8,1%	3,5%

Vir: Statistični urad RS

izobraževanju in zdravstvu (18 % dodane vrednosti) se je dodana vrednost povečala za 1,8 %.

Investicijsko aktivnost so v 2021 poganjale predvsem naložbe v opremo in stroje, v gradbeništvu pa so manj ugodna gibanja zaznamovale naraščajoče cene in težave pri dobavi materialov. Dodana vrednost v gradbeništvu je bila višja realno za 2,8 %, celotna realna vrednost opravljenih gradbenih del pa je bila nižja za 5,8 %.

Potek vojne v Ukrajini bo, skupaj z vse ostrejšimi sankcijami proti Rusiji, ključno vplival na prihodnja gospodarska gibanja, pa tudi na oblikovanje svežih izhodišč ter predpostavk za pripravo makroekonomskih napovedi; zadnje napovedi mednarodnih institucij in kazalniki razpoloženja (gospodarska klima, kazalniki nabavnih managerjev) teh dogodkov in morebitnih posledic namreč še ne vključujejo. Konec februarja in v začetku marca so cene številnih surovin dosegle nove najvišje zgodovinske ravni, cene nafte pa so presegle 120 USD na sodček. V tem trenutku navedene cene predvsem odražajo visoko geopolitično napetost zaradi konflikta v Ukrajini in je težko oceniti vpliv na realno gospodarstvo območja evra in Slovenije. gg

Potrošnja gospodinjstev je prispevala
70 %
celotne gospodarske rasti.

Dodana vrednost v trgovini, gostinstvu in transportu kot tudi v predelovalnih dejavnostih za več kot desetino višja kot v 2020.

Cene surovin ostajajo na visokih ravneh

Cene surovin na svetovnih trgih so se januarja 2022 ponovno zvišale zaradi geopolitičnih tveganj na vzhodu Evrope in močnega povpraševanja v industriji. Cene energetskih surovin v dolarjih so bile januarja 2022 medletno višje za 73,6 %, predvsem zaradi 56,5-odstotne rasti cen surove nafte Brent in 289 % višjih cen zemeljskega plina za Evropo. Cene kovin in mineralov so se skozi celo leto 2021 povečevale zaradi pomanjkanja surovin in ozkih grl v ladijskem prometu ter močnega povpraševanja. Na znižanje cen železove rude je imela velik vpliv Kitajska, ker je omejila povpraševanje. Cene kovin in mineralov so bile v dolarskih cenah v 2021 za 47,1 % (42,4 % v EUR) višje kot v 2020. Rast cen kovin se januarja 2022 še nadaljuje, in so medletno višje za 21,8 %. Med kovinami so na medletni ravni najbolj porasle cene kositra (za 119,3 %), bakra (za 42,7 %), aluminija (za 41,3 %), niklja (za 30,8 %), cinka (za 28,5 %) in svinca (za 26,1 %). Izjema je železova ruda, kjer je oživitev izvoza ključnih proizvajalcev (vključno z Avstralijo in Brazilijo) in manjša porabe Kitajske cene ponovno spustila na predpandemsko raven. Cene železove rude so se v obdobju od junija do novembra 2021 v primerjavi z letom prej znižale za 55 %, decembra in januarja 2022 pa ponovno rastejo in so bile tako januarja 2022 medletno nižje le še za 19,7 %. Dolgoročno naj bi globalni energetski prehod od fosilnih goriv povečal povpraševanje po nekaterih kovinah, zlasti po aluminiju, bakru, niklju in kositru.

Cene energetskih surovin januarja 2022 v dolarskih cenah medletno višje

za 73,6 %,

cene kovin

za 21,8 %.

Pripravila Analitika GZS

Razmere

Negotovost je velika

Razmere v Ukrajini, negotovost glede cen energentov in stanja dobavnih verig, sledenje ciljem na področju energetske učinkovitosti in pomanjkanje kadrov je le nekaj izzivov, pred katerimi se je znašlo gospodarstvo.

Barbara Perko

Če je izboljšana epidemiološka slika prinesla upanje, da se bodo razmere normalizirale, so zadnji dogodki v Ukrajini vse skupaj postavili na glavo. Posledice bo zelo verjetno čutilo vse gospodarstvo, a najbrž ne vsi v enaki meri.

»Na začetku leta so se cene večine za **Skupino SIJ** ključnih surovin ustalile na visoki ravni in tudi njihova dobavljivost je bila bolj zanesljiva. Kot pričakovano, so cene surovin po kitajskem novem letu ponovno začele naraščati. Napovedi so vedno nehvaležne, saj so odvisne od vrste dejavnikov, kot so napovedana rast povpraševanja, preobrati v energetskem sektorju, inflacijski pritiski … Zdaj ko svet pretresa rusko-ukrajinska vojna in z njo povezane sankcije, pa je ta negotovost še večja,« pravijo v Skupini SIJ.

Na globalni ravni zagotovo lahko pričakujemo dvig cen nekaterih vrst surovin na svetovnih trgih in nadaljnjo dražitev cen energentov ter zamude pri dobavah, pravijo v Skupini SIJ.

Posebnih posledic zaradi razvoja dogodkov v Ukrajini za zdaj še ne občutijo. »Rusija in Belorusija sta za Skupino SIJ sicer relativno majhen trg, na katerem ustvarimo dobra dva odstotka prihodkov od prodaje. Imamo dovolj surovinskih zalog in naročil, zato naši proizvodni in poslovni procesi potekajo normalno. Na globalni ravni zagotovo lahko pričakujemo dvig cen nekaterih vrst surovin na svetovnih trgih in nadaljnjo dražitev cen energentov ter zamude pri dobavah. V skladu z našim poslovnim modelom bomo te podražitve uravnavali s cenami proizvodov, po vnaprejšnjem dogovoru s kupci. Koliko časa bo to mogoče, je težko napovedovati, vendar pa bo vsaj zaradi delnih povračil stroškov energentov, ki jih je nedavno energetsko intenzivnim podjetjem obljubila država, naša konkurenčna prednost bolj primerljiva z našimi evropskimi konkurenti. Tveganja glede dobavnih verig bomo v Skupini SIJ kot doslej reševali z usklajevanjem dobav in uravnavanjem zalog za zagotavljanje karseda pravočasne dobave naših proizvodov, po katerih je veliko povpraševanje, saj so trenutno naše proizvodne zmogljivosti polno zasedene,« pravijo.

Proizvodnih planov ne spreminjajo

»Skupina Krka ima lastne proizvodne zmogljivosti v Sloveniji, na Hrvaškem, na Poljskem, v Ruski federaciji in v Nemčiji. Nemotena oskrba vseh proizvodnih obratov je zaradi vertikalno integriranega poslovnega modela in ustreznih zalog ključnih vhodnih materialov vedno zagotovljena za nekaj mesecev vnaprej. Proizvodnih planov zaradi trenutnih razmer v Ukrajini in Ruski federaciji ne spreminjamo,« pojasnjuje **David Bratož, član uprave Krke, tovarne zdravil, Novo mesto.** »Usklajevanje med naročili in proizvodnjo izdelkov je stalen proces. Naše proizvodne zmogljivosti so fleksibilne, zato lahko v primeru deficitarnosti izdelkov na posameznem trgu hitro zagotovimo dodatno proizvodnjo. Dinamika naročil v letošnjem letu je zaenkrat dobra. Skupina Krka letos na trgih lansira več novih izdelkov, kot jih je v lanskem letu.«

Industrija kljub izzivom dobavnih verig in višjim vhodnim cenam v 2021 povečala proizvodnjo za desetino

Skupna vrednost industrijske proizvodnje je decembra 2021 na mesečni ravni rasla pet mesecev zapored. Industrijska proizvodnja je bila v letu 2021 višja za 10,2 % v primerjavi z letom 2020 in za 3,1 % višja v primerjavi z letom 2019. Prihodek je bil nominalno višji za 15,2 %. Proizvodnja je bila v 2021 v predelovalnih dejavnostih višja za 11,7 %, v rudarstvu in oskrbi z električno energijo pa nižja (za 6,5 in 4,4 %). Najvišja je bila v 2021 rast proizvodnje v srednje nizko tehnološko zahtevnih dejavnostih (+14,5 %), kjer so najvišjo rast proizvodnje zabeležili v popravilih in montaži strojev, naprav (+18,3 %), v proizvodnji kovin (+17,3 %), proizvodnji kovinskih izdelkov (+15,7 %) in proizvodnji izdelkov iz gume in plastičnih mas (+15,3 %). V nizko tehnološko in srednje visoko tehnološko zahtevnih panogah je rast proizvodnje znašala okoli 12,5 %, kjer so rast podpirale predvsem druge raznovrstne predelovalne dejavnosti (+33,4 %), proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov (+24,8 %), pohištva (24 %), obdelava in predelava lesa (+17,8 %), proizvodnja drugih strojev in naprav (+17,7 %). V visokotehnoloških panogah pa je rast znašala 3 %, kjer je rast beležila proizvodnja računalniških, električnih izdelkov, medtem ko je v proizvodnji farmacevtskih proizvodov nazadovala, saj je v 2020 beležila precejšnjo rast zaradi potreb, povezanih s pojavom covida-19.

Proizvodnja v 2021 višja za 3,1 % glede na 2019.

Pripravila Analitika GZS

Uspešno so se izognili prekinitvi dobavnih verig

Novartis v Sloveniji na začetku pandemije zaradi zadostnih varnostnih zalog, lokacije svojih dobaviteljev in strategije upravljanja dobav ni imel težav z dobavo surovin in drugih materialov, ki so nujno potrebni za zagotavljanje neprekinjene proizvodnje in oskrbe bolnikov z zdravili. »Uspeli smo se izogniti kakršnikoli prekinitvi naše dobavne verige, saj imamo večji del surovin iz lastne proizvodnje,« pojasnjujejo.

Veliko pozornost namenjajo energetski učinkovitosti poslovanja, zato na tem področju stalno uvajajo ukrepe in izboljšave ter posodabljajo tehnologijo. »Ob upoštevanju rasti proizvodnje smo na tak način v zadnjih dveh letih porabo energije znižali za 30 GWh in porabo vode za preko 200.000 m^3. V zadnjem desetletju smo uspešno izvedli preko 100 projektov za povečanje energetske učinkovitosti, ki jih lahko predlagajo vsi zaposleni. Za letošnje leto načrtujemo, da bomo prihranke pri porabi energije dosegli na vseh naših lokacijah. Recikliramo 92 % naših odpadkov, do konca leta bomo ukinili plastiko za enkratno rabo,« napovedujejo.

Postopoma povečujejo delež obnovljivih virov energije. Začenjajo priprave za vzpostavitev njihove prve ogljično nevtralne razvojno-proizvodne lokacije v prihodnjih dveh letih. »Energente sicer vnaprej zakupujemo za različna obdobja. Njihove podražitve, v kolikor se bodo nadaljevale, bodo vplivale na stroške našega poslovanja, v katerih so energenti v preteklem letu predstavljali 1,8 %,« ocenjujejo. Njihovi strateški cilji so naravnani k ogljični nevtralnosti lastnih dejavnosti do leta 2025 in celotne dobavne verige do leta 2030, ko načrtujejo tudi nevtralno rabo plastike in vode.

Letos bodo nadaljevali vlaganja v krepitev razvojnih in proizvodnih zmogljivosti ter večjo integracijo v inovativni del Novartisa. Velik poudarek bo na digitalizaciji, avtomatizaciji, podatkovni znanosti ter zmanjšanju okoljskih vplivov ter uresničevanju Novartisove strategije okoljske trajnosti. »Naš cilj je še naprej delovati inovativno in zagotavljati tehnološko zahtevne, varne, učinkovite in kakovostne izdelke za 80 Novartisovih trgov po svetu, kjer so prisotni naši izdelki skozi razvejano Novartisovo prodajno mrežo,« dodajajo v Novartis v Sloveniji.

Težave tako s kadri kot z dobavo materialov

Poleg težav z dobavnimi verigami in rastjo cen energentov se podjetja pogosto soočajo tudi s pomanjkanjem ustreznih kadrov. V gradbeništvu primanjkuje praktično vseh profilov, povedo tako v zaposlovalni agenciji **Adecco** kot v **ManpowerGroup Slovenija**. »Ključna težava gradbeništva je, da mladega kadra praktično več ni, tudi v tujini je do ustreznih profilov že zelo težko priti,« o razmerah pove **Mirjam Kmetič, specialistka za iskanje in selekcijo v ManpowerGroup Slovenija**.

V Skupini Pomgrad že dlje časa čutijo primanjkljaj operativnega kadra, strojnikov, asfalterjev, voznikov in vodij gradbišč. Še vedno jih pestijo tudi težave z dobavo posameznih gradbenih materialov.

»V letošnjem letu še ne pričakujemo izboljšanja ponudbe delovne sile na trgu, saj imamo že dalj časa delodajalci težavo doma pridobiti ustrezen kader glede na potrebe delovnih procesov na Pomgradu. V letošnjem letu izboljšanja ponudbe delovne sile na trgu še ne pričakujemo,« pravi **Iztok Polanič, predsednik uprave Pomgrad.**

V Pomgradu v letošnjem letu izboljšanja ponudbe delovne sile na trgu še ne pričakujejo. Že dlje časa čutijo primanjkljaj operativnega kadra, strojnikov, asfalterjev, voznikov in vodij gradbišč.

Tudi letos so zaposlenim dvignili plače. Z januarjem so jih v povprečju dvignili za 4,9 %. »Dvigi so bili opravljeni pri vseh zaposlenih na podlagi dviga vrednosti točke, pri določenih profilih pa so se dodatno povišala tudi relativna razmerja,« pravi Polanič.

Vztrajno delajo tudi na pomenu pripadnosti podjetju. »Zavedamo se, da je čustvena pripadnost podjetju najmočnejša, če se zaposleni ustrezno moti-

»Posebno pozornost dajemo kadru, ki kaže interes za osebno rast in pridobivanje novih znanj. Še posebej smo ponosni, da omogočamo varnost zaposlitve,« izpostavi Iztok Polanič, predsednik uprave Pomgrada.

virajo pri delu. Prav zaradi tega so naše aktivnosti glede na raznoliko kadrovsko strukturo različne. V lanskem letu smo v ta namen merili kulturo podjetja v Pomgradu, ki nam je dala informacijo tako s strani vodstva kot zaposlenih, kakšni so odnosi med zaposlenimi, ustreznost oblik komuniciranja, pripadnost in predanost zaposlenih ter jo primerjali z želeno, idealno kulturo podjetja. Na podlagi ugotovitev sproti uvajamo nove aktivnosti, posebno pozornost pa dajemo kadru, ki kaže interes za osebno rast in pridobivanje novih znanj. Še posebej smo ponosni, da omogočamo varnost zaposlitve,« izpostavi Polanič.

Zaposlenim nudijo strokovno uvajanje, ko gre za spremembo delovnega mesta, sistem mentorstva, možnost dodatnega izobraževanja in izpopolnjevanja v skladu s potrebami podjetja, možnosti napredovanja, ustrezno vodenje in sodelovanje pri reševanju problemov, podelitev nagrad jubilantom, izbiro Pomgradovih asov, pohvalo sodelavcem, denarno nagrado najboljšim, organizacijo Pomgradove konference … Številne ugodnosti nudijo tudi otrokom svojih zaposlenih. Letos upajo, da bodo lahko ponovno izvedli športne igre in druženje zaposlenih ob koncu leta. gg

Uvoz pospešilo okrepljeno domače trošenje in višje cene v kategoriji energentov

V zadnjem četrtletju 2021 se je močneje okrepil uvoz blaga in vidno presegel predpandemične ravni.

Slovenija je v letu 2021 po začasnih podatkih izvozila za 47,7* mrd EUR blaga in storitev, kar je nominalno za petino več kot v 2020. Pospešen uvoz predvsem v zadnjem četrtletju je močneje prispeval k skupnemu uvozu blaga in storitev. Izvoz blaga je bil v 2021 za 19,8 % višji kot v enakem obdobju 2020 in je znašal 39,4 mrd EUR. Vrednostno se je v 2021 bistveno okrepil izvoz farmacevtskih proizvodov (1,4 mrd EUR), električnih strojev in opreme (dobrih 700 mio EUR), strojev in mehanskih delov ter tudi mineralnih goriv in olj (po dobrih 500 mio EUR) v primerjavi z letom 2020. Rast izvoza v države EU je bila višja za 19,4 % oz. za 4,3 mrd EUR, v države nečlanice EU pa za 20,4 % oz. za 2,2 mrd EUR. Izvoz storitev se je v 2021 povečal za 19,2 %, od tega najbolj transportnih in turističnih (za 359 in za 309 mio EUR več). Slovenija je v 2021 uvozila za 42* mrd EUR blaga, ker je bilo za 30,8 % več kot v 2020 (iz držav EU je bilo uvoženih za 25,9 % oz. za 5,6 mrd EUR več, iz držav nečlanic pa za 41 % oz. za 4,2 mrd EUR več blaga). Višji uvoz blaga je predvsem posledica rasti domače potrošnje in investicij ter tudi višjih cen v kategoriji energentov in ostalih surovin. Nominalno se je okrepil predvsem uvoz organskih kemijskih proizvodov (za 2 mrd EUR), električnih strojev in opreme ter mineralnih goriv in olj (za dobro 1 mrd EUR). V 2021 je bil zabeležen primanjkljaj v blagovni menjavi v vrednosti 2,6 mrd EUR, kar je najvišji primanjkljaj v zadnjih desetih letih. Uvoz storitev je bil v 2021 višji za 19 % oz. za 933 mio EUR, predvsem zaradi močnega izvoza transportnih storitev.

*zajema posle oplemenitenja (reeksport) farmacevtskih in medicinskih proizvodov s Švico, ki jih zajema SURS.

Pripravila Analitika GZS

Gradbeništvo v krču ob višjih stroških materiala in pomanjkanju usposobljenih delavcev

Vrednost gradbenih del v 2021 je bila drugo leto zapored nižja.

Vrednost gradbenih del je bila v 2021 za 5,8 % nižja kot v 2020. Vrednost del na stavbah je bila nižja za 23,6 %, na specializiranih gradbenih delih pa za 1,2 %. Vrednost del na gradbenih inženirskih objektih pa je bila višja za 4,8 %. V 2021 je bilo izdanih za 6.933 gradbenih dovoljenj za stavbe, kar je bilo za 17 % več kot v 2020 (površina je bila večja za 27 %). Med njimi je bilo za 17 % več izdanih dovoljenj za stanovanjske stavbe in prav toliko več za poslovne stavbe. Površina vseh stavb z gradbenimi dovoljenji je bila predvidoma večja za 27 %. Zaupanje v gradbeništvu je na najvišji ravni do zdaj (januarja 2022 za 24 odstotnih točk, od dolgoletnega povprečja pa za 39 odstotnih točk), čeprav se vse več podjetij sooča s pomanjkanjem surovin oziroma materiala. Cene v gradbeništvu so pod pritiskom naraščanja cen surovin, saj jih 55 % podjetij navaja kot glavni omejitveni dejavnik.

Tudi pomanjkanje delovne sile se je v zadnjem letu močno povečalo (kot omejitveni dejavnik rasti navaja 43 % podjetij). V 2021 je bilo v gradbeništvu 67.762 delovno aktivnih oseb, v primerjavi z letom 2020 se je število zaposlenih povečalo za 2.850, predvsem v specialnih gradbenih delih. Število se je v zadnjem polletju močenje okrepilo. Decembra 2021 je bilo delovno aktivnih že 71.346 oseb. Kljub podvojenemu številu izdaj delovnih dovoljenj v 2021 je število veljavnih delovnih dovoljenj (10.120 delovnih dovoljenj) decembra 2021 nižje za 9 % kot decembra 2020. Ob manjši gradnji in velikem povpraševanju cene stanovanjskih nepremičnin še kar naraščajo, v 3. četrtletju 2021 so bile na medletni ravni višje za 12,9 %, kar je najvišje zvišanje cen doslej. Cene novih stanovanjskih nepremičnin so se medletno zvišale za 13,3 %, od tega cene rabljenih za 12,8 % (v Ljubljani za 15,3 %).

Pripravila Analitika GZS

Inflacija nazadnje tako visoka pred dvanajstimi leti

Cene življenjskih potrebščin so se v enem letu decembra 2021 zvišale za 4,9 %. Povprečna letna inflacija je bila v 2021 1,9-odstotna, kar je bila posledica predvsem hitrejšega dviga cen v zadnjem četrtletju. Blago se je v enem letu podražilo za 6,7 %, storitve pa za 1,5 %. Letno inflacijo 2021 so najbolj višali dražji naftni derivati (dizelsko gorivo se je podražilo za 34,5 %, bencin za 31,8 %) in jo zvišali za 1,3 odstotne točke (27 %). Trend višje inflacije se nadaljuje tudi v letu 2022, kjer je bila januarja 2022 zabeležena 5,8-odstotna medletna rast inflacije. K medletni inflaciji so še vedno največ (2,2 odstotne točke) prispevale višje cene energentov (zemeljski in mestni plin se je podražil za 26,3 %, dopolnilno zdravstveno zavarovanje za 14,7 % in hrana za 1,5 %). Cene naftnih derivatov in električne energije bodo ostale visoke dlje časa, saj se vrh inflacije pričakuje v prvem polletju 2022, če ne pride do dodatnih geopolitičnih zaostrovanj ali eskalacij. Višje cene energentov in surovin ter ohranjanje ozkih grl vplivajo tudi na rast cen neenergetskega industrijskega blaga, najizraziteje trajnega blaga, ki je bilo ob nadaljnji rasti cen avtomobilov in pohištva medletno dražje že za 8,2 %. Cenovni pritiski se tako širijo na več kategorij blaga in storitev. Obstaja velika nevarnost, da se višji stroški pri proizvajalcih skozi celo leto 2022 prenesejo na potrošniške cene, kar povečuje verjetnost močnih sekundarnih učinkov.

Inflacija naj bi bila medletno precej povišana predvsem v prvem četrtletju 2022.

Pripravila Analitika GZS

Cene

Zadnji dogodki že vplivajo na cene

Zaradi zadnjih dogodkov lahko pričakujemo, da je pred nami še zahtevnejše obdobje, kako se bodo gibale cene surovin pa je zelo težko napovedati.

Barbara Perko

Podražitve so aktualna tema že vse od prve polovice lanskega leta, pravijo v **Žitu**. »Kot vsem ostalim so se tudi nam zelo močno podražile surovine, embalaža, transport in energenti. Podaljšali so se tudi dobavni roki. Čeprav smo se nekaj časa trudili z notranjimi viri amortizirati ta velika odstopanja, smo že v lanskem letu morali napovedati povišanja cen. Na cene na trgu od trgovcev do končnega kupca nimamo vpliva, zato jih težko komentiramo,« dodajajo.

V Žitu ves čas spremljajo razvoj dogodkov in ocenjujejo tveganja in možnosti, kako jih ublažiti. »Analiziramo situacijo na svetovnih trgih zaradi krize in spremljamo cene žitaric in energentov ter poti nabavne logistike, ki so delno upočasnjene. Prav tako spremljamo naročila in dostavne poti, da bi se lahko pravočasno odzvali v primeru morebitnih odstopanj na eni ali drugi strani.«

V prvem kvartalu pričakovane posamezne podražitve

V **Mercatorju** pojasnjujejo, da so že od lani mnogi dobavitelji izdelkov za dnevno rabo v gospodinjstvu (pretežno živil) zaradi poviševanja proizvodnih stroškov primorani povišati nabavne cene. Napovedi sprememb cen so različne. »Mercatorju kot trgovcu višanje cen nikakor ni v interesu in si z vsemi mehanizmi, ki jih imamo na voljo, prizadevamo ohranjati cene konkurenčne. Zato blažimo podražitve, tudi na račun dela lastne marže, s strateško povezanostjo z dobavitelji iz vse regije in od drugod pa Mercator zagotavlja široko ponudbo izdelkov različnih dobaviteljev in različnih cenovnih razponov,« pojasnjujejo.

»Napovedan odstotek dviga cen se razlikuje glede na posamezne skupine izdelkov, posamezni dvigi cen so pričakovani predvsem v prvem kvartalu letošnjega leta, vendar bodo ti zelo selektivni. Odvisni bodo predvsem od gibanja cen energentov ter morebitnih zaostrovanj medsebojnih odnosov med državami. Napetosti, ki smo jim priča trenutno, že vplivajo na cene olja in pšenice, posredno pa bi lahko vplivale tudi na dvig cen gnojil, kar bi prineslo zvišanje cen

»Napetosti, ki smo jim priča trenutno, že vplivajo na cene olja in pšenice, posredno pa bi lahko vplivale tudi na dvig cen gnojil, kar bi prineslo zvišanje cen drugih gojenih kultur,« ocenjujejo v Spar Slovenija.

Foto: Depositphotos

drugih gojenih kultur,« pričakovanja za prihajajoče obdobje opišejo v **Spar Slovenija**. Z različnimi akcijami pomagajo ohranjati kupno moč kupcem, pri morebitnih podražitvah so še posebej selektivni, ko gre za izdelke iz ponudbe njihovih blagovnih znamk.

»Računali smo sicer na težko leto, vendar ga vojne operacije spreminjajo v še zahtevnejše in s temi izzivi se bomo morali soočiti in jih znati upravljati. Pomembno je, da gospodarstvo v tem trenutku ni samo,« pravijo v Žitu.

Podražitve prihajajo v valovih

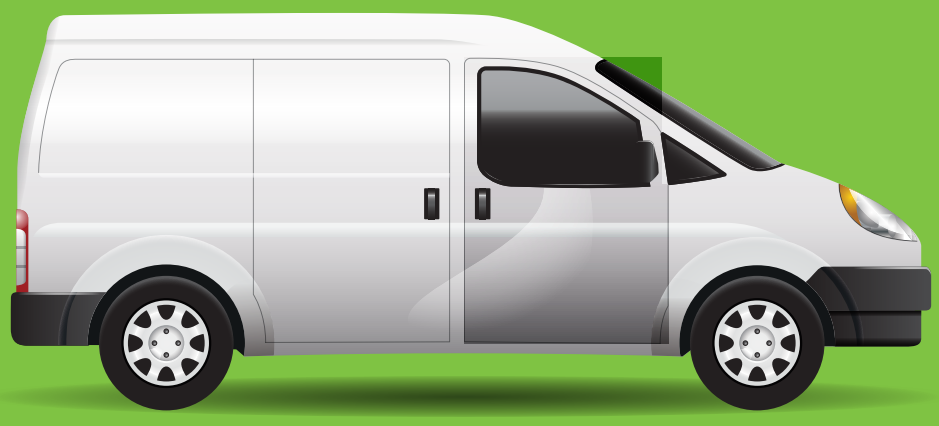
S podražitvami in težavami z dobavljivostjo izdelkov se soočajo tudi v trgovini s tehničnim blagom. »Cene izdelkov se še vedno dvigajo. Prihodnje trende je izjemno težko predvidevati, trenutni trend pa kaže, da se bodo podražitve v naslednjih mesecih še nadaljevale. Kupcem svetujemo, da se za nakup odločijo čimprej. V Merkurju lahko zalogo izdelkov predhodno preverijo na merkur.si, nakup opravijo na merkur.si ali v najbližjem trgovskem centru, kjer z nasvetom pomagamo pri nakupni odločitvi,« svetuje **Peter Horvat, direktor upravljanja blagovnih skupin, Merkur trgovina**.

»Podražitve prihajajo v valovih, na posameznih kategorijah en mesec prej, na drugih mesec kasneje. Dobavljivost izdelkov je še vedno motena na večini kategorij, zlasti pri osnovnih gradbenih materialih in gospodinjskih aparatih,« pojasnjuje Horvat in dodaja: »Bistvenega izboljšanja v bližnji prihodnosti žal še ne pričakujemo.«

Zadnji dogodki ustvarjajo dodatno krizo

V okoliščinah, ki se ne spreminjajo na bolje, je bilo doslej brez določenih cenovnih prilagoditev nemogoče zagotoviti stabilnost in vzdržnost poslovanja. »Cene izdelkov so odvisne od gibanja cen surovin, ki jih vojna in zadnji dogodki, nad katerimi smo vsi šokirani in ustvarjajo dodatno krizo, še dodatno višajo. V tem trenutku je zato težko ocenjevati, kako se bodo v prihodnje gibale cene surovin. Računali smo sicer na težko leto, vendar ga vojne operacije spreminjajo v še zahtevnejše in s temi izzivi se bomo morali soočiti in jih znati upravljati,« o tem, kaj nas čaka, pravijo v Žitu.

»Pomembno je, da gospodarstvo v tem trenutku ni samo, povezujemo se, tudi preko GZS in z ministrstvom za kmetijstvo, ki je imenovalo krizno delovno skupino na področju prehranske varnosti, da lahko v danih razmerah skupaj iščemo rešitve,« še poudarjajo v Žitu. gg



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

Rast plač v 2021 zaznamovali izredni dodatki v sektorju država in nizka osnova

Povprečna rast bruto plače je v 2021 znašala 1.970 EUR in je bila nominalno za 6,1 % višja (realno za 4,1 %) v primerjavi z letom 2020. Povprečna rast bruto plače v zasebnem sektorju je znašala prav toliko kot splošna rast. Po dejavnostih se je gibala različno tudi zaradi učinka nizke osnove iz leta 2020 in vračanja oseb, ki so bile vključene v ukrepe za zaščito delovnih mest, na delovna mesta (2021), dviga minimalne plače za 8,9 % ter tudi tržnih pritiskov na rast plač in okrevanja gospodarstva. Ob naraščajočih cenah energentov, ki vplivajo na višjo inflacijo, se pojavljajo dodatni pritiski na prihodnjo rast plač. Najbolj je v enajstih mesecih 2021 povprečna bruto plača porasla v gostinstvu (10,9 %), gradbeništvu (7,0 %), strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, predelovalnih dejavnostih (5,9 %) ter drugih raznovrstnih dejavnostih (5,6 %). Povprečna bruto plača v javnem sektorju je bila višja za 6,5 % (od tega v sektorju države za 7 %), a se je ob koncu leta medletno že znižala zaradi izteka izplačevanja z epidemijo povezanih dodatkov. Povprečna neto plača za 2021 se je zvišala v primerjavi s plačo za 2020 (nominalno za 5,1 % oz. realno za 3,1 %) in je znašala 1.270 EUR. Minimalna plača se je za 2022 zvišala za 4,9 % na 1.074,43 EUR bruto, kamor pa niso všteti dodatki in del plače za delovno uspešnost ter plačilo za poslovno uspešnost.

Povprečna bruto plača v 2021 znašala
1.970 EUR.

Pripravila
Analitika GZS

Trg dela

Podjetja morajo graditi zvestobo zaposlenih

V časih, ko je pomankanje kadra na trgu veliko, morajo podjetja razmišljati tudi o tem, kako obdržati svoje zaposlene.

Barbara Perko

Na trgu delovne sile so razmerja drugačna, kot smo jih bili vajeni še pred nekaj leti. Brezposelnost je na izredno nizki ravni, zato je ponudba prostih delovnih mest večja kot je bila. »Več je objav na družbenih omrežjih in oglaševanja prostih delovnih mest. Večji fokus je na ugodnostih, ki jih delodajalec ponuja in promoviranju blagovne znamke delodajalca. Skladno z najnižjo brezposelnostjo po letu 2008 je razpisanih občutno več prostih delovnih mest, podjetja pa so odprta za raznolike talente,« pravijo v **Adecco.**

»Tekom let 2020 in 2021 se je povečalo povpraševanje po delavcih v skladiščih in v logistiki, v gostinstvu je kader v letu 2020 zaradi pandemije covida-19 izgubljal zaposlitve, zdaj je po tem kadru ponovno povpraševanje, a se je ta kader v teh dveh letih v večini preusmeril v druge sektorje. Sicer pa je primanjkljaj tudi enakih profilov kot pred krizo – kuharjev, varilcev, voznikov tovornjakov in tehničnih kadrov, kot so elektroinštalaterji, elektromehaniki, orodjarji ipd.,« povpraševanje predstavi **Mirjam Kmetič, specialistka za iskanje in selekcijo v ManpowerGroup Slovenija**.

Plače rastejo

Ena od posledic spremenjenih razmerij na trgu dela je rast plač. »V grobem lahko rečemo, da zaznavamo rast v vseh industrijah oziroma pri vseh profilih. Najbolj seveda rastejo tam, kjer je navzkrižje med ponudbo in povpraševanjem največje. Tu govorimo predvsem o specialističnih delovnih mestih v tehnologiji, nabavni verigi, zalednih pisarnah in FRS, razvoju, IT profilih, računovodstvu, prodaji in drugod,« pojasnjujejo v Adecco.

Podjetje ManpowerGroup Slovenija je decembra lani opravilo raziskavo glede gibanja plač in prejemkov zaposlenih za prvo polletje letošnjega leta. Raziskava je zajela podjetja iz različnih panog, pri čemer so 40 odstotkov predstavljala proizvodna podjetja. »Med vsemi sodelujočimi slovenskimi delodajalci v raziskavi jih 46 % napoveduje višanje plač do 5 % v prvi polovici 2022, 30 % jih napoveduje zvišanje od 6 % do 21 %, medtem ko 24 % delodajalcev pravi, da plač ne bodo spreminjali. Čeprav večina delodajalcev (74 %) načrtuje višanje plač, pa ne vidijo potrebe po povečanju drugih ugodnosti in finančnih spodbud,« rezultate predstavi Mirjam Kmetič.

Sogovornica izpostavlja zanimivo, a ne presenetljivo dejstvo, da 68 % delodajalcev načrtuje dvig plač, ker želi zadržati zaposlene, medtem ko jih 14 % plače povečuje z namenom privabljanja novih zaposlenih. Pri tem je pomembno dodati, da se bolj kot s posameznimi profili dvig plač povezuje s posameznimi sektorji, kjer kadra najbolj primanjkuje. »To so proizvodnja, informacijska tehnologija, transport in logistika, trgovina na drobno, kar odražajo tudi podatki naše raziskave,« našteje Mirjam Kmetič.

Raziskava podjetja ManpowerGroup Slovenije je pokazala, da 68 % delodajalcev načrtuje dvig plač, ker želi zadržati zaposlene, medtem ko jih 14 % plače povečuje z namenom privabljanja novih zaposlenih.

Ključ je krepitev lojalnosti zaposlenih

Delodajalci se na različne načine trudijo obdržati naklonjenost svojih zaposlenih. »Nekateri so dvignili plače svojim zaposlenim, vlagajo v njihov profesionalni razvoj, omogočajo hibridno delo in z različnimi ukrepi skrbijo za povečanje zadovoljstva in izboljšanje work/life ravnotežja. Zaposleni imajo tako večjo fleksibilnost, delo lahko opravljajo od doma in tako tudi pripomorejo k employer brandingu podjetja ter izboljšanju organizacijske klime in kulture,« različne načine naštejejo v Adecco.

Načinov za krepitev lojalnosti zaposlenih je več. V ospredju je strateška skrb za dobre odnose v podjetju, upoštevanje mnenj zaposlenih, možnost novih oblik dela, uvedba raznih ugodnosti za zaposlene in konkurenčna plača.

Mirjam Kmetič iz ManpowerGroup Slovenija meni, da je v razmerah, ko je pomanjkanje talentov na trgu dela veliko, za podjetja ključnega pomena, da krepijo lojalnost zaposlenih. »Delodajalci se morajo zavedati, kaj je tisto, zaradi česar bodo zaposleni pri njih ostali dolgoročno,« opozarja.

Načinov za krepitev lojalnost zaposlenih je več, v ospredje pa postavlja strateško skrb za dobre odnose v podjetju, upoštevanje mnenj zaposlenih, kjer je to seveda mogoče (pomembno je, da se zaposleni počutijo slišani, upoštevani in spoštovani), možnost novih oblik dela (hibridnega dela, dela od doma, 4-dnevni delovnik itd.), uvedbe raznih ugodnosti za zaposlene in osnovna bruto plača, ki je primerljiva, če ne višja, glede na konkurenčna podjetja ter jasno opredeljene vrednote, vizija in cilji podjetja.

Prilagodili način dela

Na spremenjene razmere so se morale v določenem delu prilagoditi tudi zaposlovalne agencije. »V veliki meri smo poslovanje oziroma naše delovanje prestavili na digitalne/spletne platforme. Moramo biti veliko bolj proaktivni pri pridobivanju kadra, saj dobivamo bistveno manj kvalitetnih prijav na prosta delovna mesta, zato smo se diverzificirali in uporabljamo različne poti in kanale, ki na koncu prinašajo najboljše rezultate,« pravijo v Adecco.

Na nihanja, ko je na trgu več povpraševanja po kandidatih in obratno, so v ManpowerGroup Slovenija navajeni. »Kar se je spremenilo, je način opravljanja razgovorov, tako pri nas kakor tudi pri naročnikih. Pred letom 2020 smo razgovore s kandidati opravljali večinoma v živo, sedaj pa jih tako mi kot naši naročniki opravljamo preko Teams, Zooma ali drugih online orodij,« pove Mirjam Kmetič. gg

Zgodovinsko največ delovno aktivnih

Decembra 2021 se je število delovno aktivnih oseb povečalo šesti zaporedni mesec ter je doseglo novo zgodovinsko najvišjo vrednost (916.765 oseb). Poraslo je za 2,9 % oz. 25.538 glede na december 2020. V celem letu 2021 je bilo tako v povprečju 11.344 več delovno aktivnih v primerjavi z letom 2020. V 2021 se je število zaposlenih najbolj povečalo v primerjavi z letom 2020 v zdravstvu in socialnem varstvu (3.075 oseb), gradbeništvu (2.848 oseb), predelovalnih dejavnostih (2.790 oseb), izobraževanju (1.551 oseb) ter tudi strokovnih in znanstvenih dejavnostih ter IKT (dobrih tisoč več zaposlenih). V osmih dejavnostih se je število delovno aktivnih zmanjšalo (med 25 in 630 oseb). Najbolj pa izstopa gostinstvo, kjer se je število zaposlenih v 2021 v primerjavi z letom 2020 zmanjšalo za 230 oseb, a decembrska medletna primerjava (december 2021/ december 2020) že kaže na okrevanje ob koncu leta (4.273 več). Na slednje vpliva sprostitev poslovanja v drugi polovici leta 2021 v primerjavi s pogoji poslovanja v decembru 2020. Ob visoki zaposlenosti in nizki brezposelnosti se ob okrepljeni gospodarski aktivnosti podjetja ponovno soočajo z izzivom pomankanja delovne sile, ki ga obenem spremljajo tudi demografske spremembe. To se kaže v rekordno visoki stopnji prostih delovnih mest, ki izraža razmerje med številom prostih in številom zasedenih delovnih mest. Stopnja prostih delovnih mest je bila v 4. četrtletju 2021 2,8-odstotna, kar je enako kot v predhodnem četrtletju in je zgodovinsko najvišja. Podjetja tako vse pogosteje posegajo po zaposlovanju tujih državljanov.

V gostinstvu je najbolj izrazit učinek rasti zaposlovanja ob koncu leta. Slednje je bilo zaradi omejitvenih ukrepov med najbolj prizadetimi.

Pripravila Analitika GZS

Storitve so se krepile skladno s postopnim sproščanjem omejitvenih ukrepov

V prvih enajstih mesecih 2021 je bil realni obseg prodaje v storitvenih dejavnostih za 11,6 % višji kot v enakem obdobju leta 2020. Najbolj se je v tem obdobju povečal obseg prodaje v poslovanju z nepremičninami (za 27,1 %). V prometu in skladiščenju se je obseg prodaje zvišal za 14,2 %, kar je bila predvsem posledica visoke rasti v skladiščenju in v kopenskem prometu, predvsem v zadnjem četrtletju 2021. V strokovnih in znanstvenih in tehničnih dejavnostih se je obseg prodaje zvišal za 10,3 %, okrepil se je obseg prodaje v oglaševanju in raziskovanju trga ter arhitekturnih-projektantskih storitvah. Gostinstvo je v tem času beležilo 7,3-odstotno rast prihodkov. Okrepile so se predvsem nastanitve in z njimi povezane storitve, na kar je vplivalo tudi koriščenje turističnih bonov. Pri drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih je rast prodaje znašala 12,3 %. Izstopa rast obsega v potovalnih agencijah, pri organizatorjih potovanj, kjer je povpraševanje za potovanja poraslo (decembra 2021 je bil obseg storitev 5-krat višji kot decembra 2020), vendar je še vedno za več kot polovico zaostajalo za letom 2019. Obseg prodaje v IKT se je v 2021 ohranil na visoki ravni (13-odstotna rast). Ostale informacijske in komunikacijske dejavnosti so beležile okoli 4-odstotno rast obsega prodaje.

Novembra 2021 je prihodek v primerjavi z novembrom 2019 močno zaostajal le še v potovalnih in zaposlovalnih agencijah.

Pripravila Analitika GZS

OD SANJ O AVTOMOBILU DO SANJSKEGA AVTOMOBILA

S skupino Porsche Finance Group Slovenia se vam uresničijo vaše želje o sanjskem avtomobilu, in to z nizkimi mesečnimi stroški in obdržano fleksibilnostjo. Naj gre za financiranje, zavarovanje ali vzdrževanje, zaupajte partnerju, ki ima že več kot 25 let izkušenj.

Pri pooblaščenem trgovcu vozil Volkswagen, Audi, Seat, Škoda in Volkswagen Gospodarska vozila se pozanimajte o ponudbi, ki vam jo ukrojimo po meri.

PORSCHE
FINANCE GROUP SLOVENIA
MEMBER OF PORSCHE BANK GROUP

Verovškova 74, 1000 Ljubljana
Tel.: 01 53 03 700
www.porscheleasing.si

Do leta 2035 bo proizvodnja cementa v Anhovem ogljično nevtralna

»V Salonitu Anhovo se zavedamo, da je lahko naš prispevek k učinkovitemu naslavljanju podnebnih sprememb transformacija našega načina poslovanja in delovanja. Ta pomemben družbeni izziv – zeleni prehod – v podjetju vidimo kot priložnost za vpeljevanje inovativnih rešitev tako v proizvodnji kot pri načinu dela,« poudarjajo v anhovskem podjetju.

Kakovostni in okoljsko bolj sprejemljivi cementi

V duhu vizije zelenega prehoda si prizadevajo za zmanjševanje ogljičnega odtisa cementov, obenem pa s hitrim in učinkovitim prilagajanjem odgovarjajo na spreminjajoče se potrebe trga. Pri tem sledijo trendom in svojim kupcem ponujajo čim bolj kakovostne rešitve ob upoštevanju najvišjih okoljskih standardov. Zaradi potreb po različnih gradbenih materialih v svoj proizvodni portfelji nenehno vpeljujejo nove vrste cementa. »Naš cilj je maksimalno izkoristiti lastne potenciale in kupcem ponuditi čim boljše rešitve v čim krajšem času,« poudarjajo.

V praksi to pomeni, da v določenih deležih dodajajo različne surovine in s tem dosegajo želene lastnosti posameznih cementov. Kako pomembno je slediti potrebam trga, dokazuje tudi primer izpred nekaj let, ko so posebej za Hidroelektrarno Brežice razvili novo vrsto cementa. Vedno pogosteje v cement dodajajo tudi mineralne dodatke. S tem dejansko na slovenskem trgu ponujajo najsodobnejše rešitve in omogočajo čim širši nabor veziv v betonu.

Zniževanje vsebnosti klinkerja

»Jasno je, da brez aktivnega sodelovanja industrije gradbenega materiala ne moremo govoriti o zmanjšanju ogljičnega odtisa. Cementarne namreč proizvajamo eno izmed dveh sestavnih komponent v cementu – klinker, ki daje cementu in kasneje betonu vezivne lastnosti. Manjši, kot je delež klinkerja, nižji je okoljski vpliv proizvodnje cementa, saj pri njegovi proizvodnji nastane glavni del emisij. Ob tem je pomembno poudariti, da z zniževanjem deleža klinkerja ne ogrožamo lastnosti cementov oz. betonov, saj so ti v veliko primerih na koncu lahko bolj optimalni,« razlagajo v Salonitu.

Zniževanje deleža klinkerja v cementu je pričakovati tudi v prihodnje. Lani jeseni je namreč izšel (pod)standard za cemente, ki je že vpeljan tako na evropski ravni kot tudi v slovenski regulativi in obstoječemu standardu dodaja dve vrsti cementa, ki predvidevata še nižji delež klinkerja.

Beton je temelj trajnostnega gradbeništva

Je 100-odstotno reciklabilen, trajen, z nizkim okoljskim vplivom, surovine pa so lokalne. Betona se uporabi trikrat več kot ostalih gardbenih materialov skupaj, glavni razlog za to pa je predvsem njegova razpoložljivost. Cement namreč delamo iz materialov iz zemeljske skorje, ki so dostopni povsod.

Pomembne so tudi njegove mehanske lastnosti – odporen je na vodo, vremenske vplive in ogenj. V primerjavi z drugimi materiali je tudi cenovno ugodnejši. Vsaj še v bližnji prihodnosti bo igral ključno vlogo v gradbeništvu, lahko pa pričakujemo določene spremembe. Kot končni material bo zelo podoben zdajšnjemu, surovine za proizvodnjo cementa oz. mineralni dodatki pa se bodo spreminjali.

Dobrih 10 milijonov na leto za čistejše okolje

»V Salonitu Anhovo si aktivno prizadevamo, da tudi v prihodnje ostanemo v vrhu najsodobnejših in trajnostno naravnanih cementarn v Evropi. S tem namenom smo za izboljšanje energetske učinkovitosti, vodenja procesov in zmanjševanja vplivov na okolje investirali več kot 150 milijonov evrov v zadnjih 15 letih. Na podlagi razvojnih načrtov že vpeljujemo razvite tehnologije – gradnja ene največjih sončnih elektrarn na strehi v Sloveniji že poteka, podpisali smo tudi že pogodbo za izgradnjo dodatnih sončnih elektrarn. Pridobljeno električno energijo bomo v celoti porabili v svoji proizvodnji cementa, ki bo do leta 2035 postopoma postala ogljično nevtralna,« pravijo v anhovskem podjetju.

SALONIT ANHOVO CEMENT

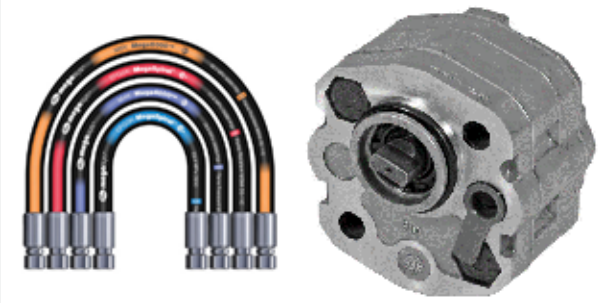
PROMO

TEHIMPEX

Napredne tehnične rešitve

LEŽAJNA IN LINEARNA TEHNIKA

HIDRAVLIKA



POGONSKA TEHNIKA

LEPILA IN MAZIVA

TRANSPORTNA TEHNIKA

ORODJA

SERVIS IN STORITVE

LOKACIJE POSLOVALNIC

Vipava - Sedež podjetja

Goriška cesta 17
5271 Vipava
Slovenija
Tel: +386 (0)5 36 43 444
vipava@tehimpex.si
www.tehimpex.si

Koper
Kolodvorska 1
6000 Koper
Tel: +386 (0)5 66 34 480
koper@tehimpex.si

Ljubljana
Litostrojska 44 d
1000 Ljubljana
Tel: +386/(0)1/5007 491
ljubljana@tehimpex.si

Novo Mesto
Podbreznik 13
8000 Novo Mesto
Tel: +386 (0)8 20 01 932
novomesto@tehimpex.si

Ravne na Koroškem
Dobja vas 128
2390 Ravne na Koroškem
Tel: +386 (0)2 87 05 100
ravne@tehimpex.si

Nevenka Volk Rožič
direktorica Severno Primorske gospodarske zbornice, Nova Gorica

Goriška regija

Za razvoj regije smo odgovorni vsi, ki lahko nanj kakorkoli vplivamo

Ključnega pomena je, da lokalna oblast zna prisluhniti potrebam gospodarstva, ga upoštevati in se zaveda, da se investicije v gospodarski razvoj skupaj z ustrezno stanovanjsko politiko, še posebej za mlade, zelo bogato povrnejo v dobrobit vseh prebivalcev.

Nina Šprohar, foto: Jure Batagelj

Kljub slabšim rezultatom poslovanja se je v regiji zmanjšala neto zadolženost pri gospodarskih družbah in samostojnih podjetnikih, k čemur naj bi prispevalo bolj gospodarno poslovanje in krčenje odhodkov.

Goriška regija je trdno usidrana na zlati sredini med regijami, pravi **direktorica Severno Primorske gospodarske zbornice, Nova Gorica, Nevenka Volk Rožič**. Potenciala za izboljšanje je še veliko, kot pravi, so največje rezerve pri tesnejšem sodelovanju in povezovanju med odločevalci in gospodarstvom.

Kako ocenjujete stanje gospodarstva v regiji?
Goriška spada v skupino tistih regij, ki pozitivno prispevajo k presežku v trgovinski bilanci. Pokritost izvoza z uvozom je v prvem polletju 2021 tako znašala 117, v tem obdobju pa smo ustvarili za 127 milijonov evrov blagovnega presežka. V celotnem letu 2020 smo denimo ustvarili za 238 milijonov evrov presežka. Če pogledamo četrtletna gibanja blagovne menjave, ugotovimo, da je po trendu upadanja vrednosti blagovnega izvoza in uvoza, ki se je začelo nekje po drugem polletju 2019, v drugem polletju leta 2020 zaznati spremembo – trend naraščanja tako vrednosti blagovnega izvoza kot uvoza, kar nakazuje okrevanje.

Kakšni so lanskoletni rezultati?
Za leto 2021 rezultate še čakamo, a glede na zadnje uradne rezultate AJPES predpostavljam, da bomo po poslovnih rezultatih družb trdno usidrani na zlati sredini med regijami. Sicer pa so gospodarske družbe

iz regije v letu 2020 poslovale slabše kot leto pred tem, saj so imele kar za 14 odstotkov manj dobička. Čista izguba se je v primerjavi z letom 2019 praktično podvojila in je znašala 85 milijonov evrov, medtem ko je bil neto čisti dobiček za 41 odstotkov nižji v primerjavi z letom 2019. Podatki kažejo, da je v letu 2020 svoj dobiček najbolj povečalo gospodarstvo v občini Ajdovščina, najslabše pa je šlo gospodarstvu občine Idrija. Neto čisti dobiček je v letu 2020 za malenkost izboljšalo še gospodarstvo v občinah Renče-Vogrsko, Vipava, Miren-Kostanjevica in Cerkno, največji upad neto čistega dobička pa je zabeležilo gospodarstvo v občini Idrija. V letu 2020 je šlo slabo tudi gospodarstvu v občini Šempeter-Vrtojba, ki je neto čisto izgubo v primerjavi z letom 2019 povečalo in leto 2020 končalo z nekaj manj kot 12 milijoni evrov izgube. Če poslovne izide gospodarskih družb iz leta 2020 primerjamo po regijah, ugotovimo, da je Goriška pristala na 6. mestu med 12 slovenskimi regijami, torej v sredini. Kljub slabšim rezultatom poslovanja se je v regiji zmanjšala neto zadolženost pri gospodarskih družbah in samostojnih podjetnikih, k čemur naj bi prispevalo bolj gospodarno poslovanje in krčenje odhodkov. Samostojni podjetniki so v regiji v letu 2020 celo nekoliko povečali neto dodano vrednost na zaposlenega.

Kako to, da so se določena gospodarstva (denimo v občini Ajdovščina) tako dobro znašla v zapletenih razmerah? Kako se jim je uspelo izogniti negativnim posledicam krize?

Občina Ajdovščina ima jasno začrtano vizijo in strategijo, ki jo dejansko živijo, v katero verjamejo in kateri odločevalci sledijo. Po mojem prepričanju je ključnega pomena to, da lokalna oblast zna prisluhniti potrebam gospodarstva, ga upoštevati in se zaveda, da se investicije v gospodarski razvoj skupaj z ustrezno stanovanjsko politiko, še posebej za mlade, zelo bogato povrnejo v dobrobit vseh prebivalcev. Relativno velike površine, namenjene za poslovne cone v pravem času, in številni drugi ukrepi, namenjeni gospodarstvu, so omogočili razvoj podjetij iz občine in pritegnile tudi družbe izven občine. V danem trenutku, ko so podjetja iskala večji prostor za lastni razvoj, se je ta ponujal prav tu. Gospodarstvo namreč potrebuje hitre spremembe in ne more čakati leta in leta, da pride do potrebnih poslovnih površin. Kar se, ne nazadnje, odraža v razcvetu, ki smo mu priča ob hitri cesti H4 in na kar smo lahko zelo ponosni.

Kateri so največji izzivi v regiji? Kako jih rešujete?

Na GZS Severno Primorski gospodarski zbornici se zelo hitro odzivamo na potrebe naših članov, saj se zavedamo, da je to naše poslanstvo. Spremembe, ki neposredno vplivajo na slabše pogoje poslovanja gospodarstva, kot sta na primer epidemija covida-19 in aktualna situacija v Ukrajini, predstavljajo izzive, za katere skupaj z našimi člani iščemo rešitve. Gre za nepredvidljiv del naših aktivnosti, ki jih ne načrtujemo, ampak se preprosto zgodijo, kar pa terja od nas veliko prilagajanja in koordinacijskih ter organizacijskih spretnosti, da lahko članom učinkovito pomagamo. V regiji imamo sicer kar nekaj področij, ki otežujejo poslovanje in hitrejši razvoj podjetij.

Katera so najbolj pereča?

Že več kot deset let recimo pričakujemo postavitev protivetrne zaščite na odseku hitre ceste Razdrto-Selo med vkopom Vipavski križ in postajo Nanos. Za večjo dostopnost do regije in do njenih meja bi potrebovali ureditev oziroma izgradnjo glavne cestne povezave Zgornje Soške doline z Goriško ter v smeri proti Italiji Kanalsko obvoznico, obvoznico Čiginj-Volče in regionalni odsek Tolmin-Cerkno-Gorenja vas.

Velik izziv je tudi postavitev organizacijske infrastrukture za izgradnjo regijskega logističnega centra Goriške z intermodalnim centrom in prestavitvijo tovornega postajališča iz Nove Gorice na lokacijo vzdolž hitre ceste H4 proti mednarodnemu mejnemu prehodu Vrtojba. S predstavniki logističnih podjetij in prevozniki v kratkem načrtujemo sestanek, na katerem bi poenotili stališče v zvezi z logističnim centrom, v naslednjem koraku pa z njim seznanili vse odločevalce v regiji in državi.

Velik izziv je postavitev organizacijske infrastrukture za izgradnjo regijskega logističnega centra Goriške z intermodalnim centrom in prestavitvijo tovornega postajališča na novo lokacijo.

Poleg tega še vedno primanjkuje poslovnih con, ne samo za visokotehnološka podjetja, ampak tudi za vse ostale dejavnosti. Pohvaliti pa moram razcvet gospodarstva v občini Ajdovščina.

Kakšno pa je stanje na področju energetske in telekomunikacijske infrastrukture?

Na področju oskrbe z električno energijo se je predvsem za podjetja, ki delujejo v Zgornjesoški dolini, v zadnjih letih naredilo veliko. Pomembno točko predstavlja izgradnja RTP Kobarid, v kratkem pa pričakujemo še izgradnjo drugega sektorja kablovoda od Loga Čezsoškega do Trnovega. Upamo, da bo sredstev za investicije v distribucijo električne energije dovolj.

Skrbi pa času neustrezna telekomunikacijska infrastruktura. V današnji dobi je namreč zelo težko razumljivo, da na relaciji Nova Gorica–Bovec še vedno ni mogoče opraviti telefonskega pogovora brez prekinitve.

Največje rezerve imamo pri tesnejšem sodelovanju in povezovanju med odločevalci in gospodarstvom, predvsem pri projektih, ki presegajo meje ene same lokalne skupnosti.

Kje še vidite potencial za izboljšanje, kje se odpirajo nove priložnosti?

Največje rezerve imamo pri tesnejšem sodelovanju in povezovanju med odločevalci in gospodarstvom – predvsem pri projektih, ki presegajo meje ene same lokalne skupnosti. Tako bi se lahko hitreje odzvali na potrebe gospodarstva. Zavedamo se namreč, da smo za razvoj regije odgovorni vsi, ki lahko nanj kakorkoli vplivamo.

Kako je s kadri, katerih po opažanju podjetij v regiji najbolj primanjkuje? Kako je z uvajanjem vajeništva?

Problematika pomanjkanja kadrov presega dimenzije naše regije, pravzaprav je to velik evropski problem. Regijskemu gospodarstvu primanjkuje tehniški in gostinski kader. Na zbornici skupaj s člani že vrsto let odpiramo vrata gospodarstva ter učencem, dijakom in potencialnemu kadru približujemo poklice, tudi deficitarne, predstavljamo podjetja, promoviramo vajeništvo. Pred časom smo skušali tudi uvesti tehnični oddelek srednje šole v Tolminu, a žal ni bilo dovolj vpisanih in je načrt padel v vodo. Ravno sedaj smo v pripravah na organizacijo letošnjih obiskov učencev po podjetjih.

Kako poteka sodelovanje s šolami?

Zelo dobro sodelujemo s Šolskim centrom Nova Gorica in verjamem, da bomo v prihodnje stike še okrepili. Zadovoljni smo tudi, da so na naš lanski javni razpis za inovacije prijavili lastno inovacijo skupaj z dijaki in zanjo dobili bronasto priznanje.

Prej ste omenili vojno v Ukrajini kot primer nepričakovane krize, s katero se mora soočiti tudi zbornica. Kako pa sta vojna in sankcije, usmerjene zoper Rusijo, vplivali na poslovanje podjetij v regiji?

V Rusijo in Ukrajino izvažajo tudi severnoprimorska podjetja, predvsem s področja predelovalne industrije, pa tudi storitvena podjetja. Seznanjeni smo s težavami, ki jih imajo, in na ravni GZS iščemo možne rešitve, saj je vprašanj in izzivov vedno več. V prizadevanjih za izmenjavo informacij in dobrih praks smo na ravni GZS oblikovali tudi posebno posvetovalno skupino za podjetja, ki poslujejo na ukrajinskem, ruskem in beloruskem trgu. Težave, s katerimi se soočajo izvozniki, so namreč zelo različne, odvisne pa so predvsem od tega, v kateri fazi je posamezni posel zastal. V tem trenutku je še prezgodaj za ocene, kako obsežne bodo posledice že sklenjenih ali načrtovanih poslov – predvsem zato, ker ne znamo še prepoznati vseh multiplikativnih učinkov, ki jih bo prineslo vojno stanje. gg

PA: Durethan, **TERAmid,** Latamid, Kelon, Vampamid, Denyl, Nilamid, Frianyl, Ultramid, Daunyl, Vydyne, Leona
POM: Hostaform, Ultraform, Kepital, Isoform, Tenac, Delrin
PBT: Pocan, **TERAdur,** Ultradur
PC: Makrolon, **Secacarb,** Isoclear
PC-HT: Apec
PC/ABS: Bayblend, Cycoloy
PMMA: Plexiglas, Diakon
PET: Rynite
PPS: Fortron, Larton, Dic
PSU: Ultrason S, Udel
PES: Ultrason E
ABS: Terluran, Elix, Novodur, Sinkral, Polylac, Cycolac
SAN: Kostil, Luran, Kumho
MABS: Terlux
SB: Styrolux
PS: Edistir, Styrolution PS
PPE: Noryl, Isoryl, Laril, Xyron
ASA: Luran S, LG ASA
EVA: Greenflex
PP: Moplen, Ineos, Hipolen P, Tipplen, Tatren, Hostacom, Isoglass, Isofil
PE: Riblene, Flexirene,Clearflex, Eraclene, Pharmalene, Hostalen, Lupolen, Hipten, Hiplex, Tipolen
PUR: Desmopan, Apilon 52
Thermoplastic elastomers: Santoprene, Hytrel, Megol, Apigo, Solplast, Thermoflex
Duroplasti: Bakelite
Regranulati: PA, PC, PP, HIPS
Mlevci: PE, PP, PS, SAN, ABS, PA, PC, PBT, POM,...
Masterbatchi: TERAline, Clariant, Eurocolor, Temakrom
Tekoča barvila: Matchline
Čistilna sredstva: PH Extrapurge, ...

T | E | R | A
30 let

TERA d.o.o. Tolmin, Volče 138A, SI-5220 Tolmin
T: +386 (0)5 38 00 300
e: prodaja@tera.si; http://www.tera.si

*** 4.400 m² skladiščnih kapacitet**
*** 200 m² "clean room" skladišča za medicinske namene**
*** hlajeno skladišče za duroplaste**
*** preko 1.000 različnih materialov na zalogi**
*** preko 1.500 ton materiala na zalogi**
*** razširjena nabavna veriga**
*** neakreditiran laboratorij za analizo kemičnih, mehanskih, električnih in samogasnih lastnosti plastičnih materialov**

Smo podjetje s 30 letnimi izkušnjami na področju prodaje tehničnih termoplastov in opreme za predelavo plastike. Naša prednost so fleksibilnost ter izobražen in strokovno usposobljen kader. S stalnim pridobivanjem novih znanj zaposlenih se prilagajamo zahtevam in razmeram na trgu ter sledimo novostim. Zadovoljstvo kupca dosegamo s kakovostnimi storitvami, pričakovanimi dobavnimi roki in konkurenčnimi cenami. S svojim delovanjem smo si ustvarili ugled in na svojem področju zasedamo eno izmed vodilnih mest v Sloveniji. Zaupa nam že preko 500 zadovoljnih strank v Sloveniji in v tujini. Skupaj s partnerji redno razvijamo nove materiale po željah kupca, ki jih tržimo pod lastno blagovno znamko. Zaradi zahtev tržišča smo vedno bolj prisotni tudi na področju lastnega obarvanja in sicer z lastno proizvodnjo tekočih barvil oziroma s sodelovanjem z vodilnimi proizvajalci masterbatchev.

AsahiKASEI ELIX POLYMERS HEXION KEPITAL LANXESS Energizing Chemistry LATI HIGH PERFORMANCE THERMOPLASTICS SIRMAX UTEKSOL VAMP TECH Advanced Modified Polymers

»Ajdovščina doživlja izjemen gospodarski razcvet«

Intervju: Tadej Beočanin, župan občine Ajdovščina

Razvoj občine Ajdovščina je v preteklih desetletjih opredeljevala industrija na področju prehrambne, gradbene, lesne, kovinske in tekstilne panoge, danes pa se te tradicionalne dejavnosti nadgrajujejo z modernimi in visokotehnološkimi dejavnostmi letalske, biotehnološke ter informacijsko-komunikacijske industrije. Župan Tadej Beočanin izpostavlja: »Na pogorišču propadlih podjetij iz kriznih let ajdovskega gospodarstva smo začeli preudarno graditi in ustvarjati nove zgodbe. Skupaj z gospodarstveniki, okovani z vzajemnim pogumom in medsebojno pomočjo, nam je uspelo ustvariti nekaj, kar je za marsikoga še pred časom veljalo za nepredstavljivo – Ajdovščina doživlja izjemen gospodarski razcvet.«

»V prihodnosti načrtujemo modernizacijo tradicionalnih panog in krepitev visokotehnoloških podjetij,« pravi župan Ajdovščine Tadej Beočanin.

Na ta izjemni preporod ajdovskega gospodarstva kažejo tudi kazalniki. V zadnjih letih je bilo ustanovljenih več kot 2.000 novih delovnih mest, kar predstavlja 37-% prirast. Ajdovsko gospodarstvo je lanim letu ustvarilo več kot 40 milijonov evrov čistega dobička, kar je največ v regiji. Skoraj polovico (48 %) prihodkov od prodaje v letu 2020 so ajdovske družbe ustvarile na tujih trgih.

Na kakšen način Občina Ajdovščina podpira razvoj gospodarstva na svojem območju?

Občina za subvencije in izgradnjo infrastrukture za gospodarstvo nameni okrog 2 milijona evrov letno, kar je 10 % proračuna. Ključno je, da investitorjem omogočamo hiter nakup zemljišč za naložbo. To je največ, da vlagatelju, ko se pojavi in ima resen namen, zagotovimo komunalno opremljen prostor, ki ga lahko takoj odkupi in začne projektirati svoje zmogljivosti. Nove investitorje vabimo tudi z novimi, inovativnimi načini po meri gospodarstva, k razvojni naravnanosti pa z različnimi programi povezovanja šol z gospodarstvom navajamo mlade, ki so temelj razvoja družbe.

S katerimi izzivi ste se pri načrtovanju razvoja poslovnih con srečevali?

Največ dela je bilo s pridobivanjem lastništva zemljišč v njih, pa tudi z iskanjem virov za gradnjo infrastrukture. V čast si štejemo, da je bila vsa nova komunalna infrastruktura, z izjemo enega 50-metrskega kraka, sofinancirana iz Evrope in države, tako da nismo gradili samo s svojim denarjem, ampak smo iskali predvsem zunanje vire.

Kakšen je trenuten obseg poslovnih con in kolikšno je povpraševanje potencialnih investitorjev?

Trenutni obseg poslovnih con znaša 135 hektarjev. Izven Ajdovščine so še tri, in sicer v Batujah, Črničah in Gojačah, v katerih imamo na voljo še nekaj prostih zemljišč. Trenutno je povpraševanje potencialnih investitorjev za približno 230.000 kvadratnih metrov površin, ki jih žal nimamo. Delamo pa že na ustreznih rešitvah, zato pričakujem, da bi lahko bila nova poslovna cona vzpostavljena že v letu 2024.

Kakšne cilje ste si na Občini na gospodarskem področju zadali za naslednje srednjeročno obdobje?

Za prihodnost imamo začrtani dve smeri razvoja gospodarstva. Ena je krepitev in modernizacija tradicionalnih panog, po drugi strani pa je pomembna krepitev visokotehnoloških podjetij. V zadnjem času še dodatno spodbujamo tudi turizem.

Čemu vse – poleg nadaljnjega razvoja gospodarstva – občina še posveča posebno skrb?

Vse več delovnih mest in širjenje poslovnih con terja tudi ustrezno prometno infrastrukturo ter zagotavljanje dovoljšnih stanovanjskih kapacitet. Tema dvema segmentoma trenutno posvečamo veliko pozornosti. To je pomembno zlasti s ciljem, da zmanjšamo število dnevnih migrantov v Ajdovščino, tako da tu zaživijo, si ustvarijo kariero in dom. V zvezi s tem usklajujemo različne procese večstanovanjske gradnje in komunalnega opremljanja zemljišč za individualno stanovanjsko gradnjo.

PROMO

Center zelenih tehnologij

Tekst napisal: Matjaž Valant

Prehod v zeleno trajnostno gospodarjenje bo mogoče izpeljati le z radikalnimi spremembami obstoječih tehnoloških postopkov, ki so snovno in energetsko neučinkoviti ter puščajo močan ogljični odtis. V prihodnosti bo potrebno uporabljati obnovljive virov energije ter v čim večji meri vpeljati krožno gospodarstvo. Ta prehod bo zahteven in dolgotrajen vendar nujen za vsak segment našega gospodarstva. V pomoč temu sta Univerza v Novi Gorici in Mestna občina Nova Gorica začeli z iniciativo za postavitev in zagon Centra zelenih tehnologij (CZT).

CZT bo infrastrukturna, strokovna, izobraževalna in administrativna podpora prenosu zelenih in trajnostnih inovacij v industrijo, kmetijstvo ter v urbano in naravno okolje. Cilj CZT je ustvariti razvojni center, ki bo predstavljal osrednje slovensko stičišče za vse aktivnosti povezane z uveljavljanjem trajnostnega razvoja. V ta namen želi CZT združiti vse obstoječe industrijske in družbene potenciale ter se uveljaviti kot osrednji center za razvoj in implementacijo zelenih tehnologij v Južni in Srednji Evropi. S tem bodo doseženi dolgoročni pozitivni učinki na lokalno in nacionalno gospodarstvo, življenjski standard, okoljske parametre ter družbeno-političen ugled države.

Sklopi aktivnosti CZT bodo vključevali: (i) tehnološko razvojno dejavnost, ki bo strogo aplikativno in industrijsko usmerjena s končnim ciljem prenosa dosežkov v proizvodnjo oziroma komercializacija produkta, (ii) finančno in tehnološko podporo inovativnim tehnološkim idejam, kar bo podprto s tehnoloških skavtingom in podpornimi službami kot so IPR, PR in projektne pisarne in (iii) izobraževalno dejavnost, ki bo zagotavljala strokovni kader z znanjem, relevantnim za sodobne trajnostne tehnologije.

CZT bo postavljen v Goriški regiji. Ta regija je s svojim zelo razvitim in visokotehnološkim industrijskim sektorjem, po drugi strani pa tudi z nekaterimi okoljskimi težavami, primerna lokacija za postavitev takšnega centra. To je tudi v skladu s prepotrebno decentralizacijo Slovenije. Še posebej pomemben dejavnik, ki podpira umestitev CZT v to okolje pa je prisotnost Univerze v Novi Gorici.

Poslovno-ekonomska cona v Kromberku kot možna lokacija za Center zelenih tehnologij

CZT bo pridružen Univerzi v Novi Gorici ter s tem pridobil možnost, da izvaja akreditirano izobraževalno dejavnost na univerzitetnem nivoju. Predvideva se odprtje novih aktualnih programov kot so npr. Trajnostna energetika, Trajnostno kmetijstvo, Urbana krajina in ekologija, Podnebne spremembe in klimatologija... Primeri področij, na katerih se bo izvajalo tehnološko razvojno delo, vključujejo programe s področij energije prihodnosti, trajnostne mobilnosti, krožne ekonomije in trajnostnega gospodarjenja, zelenega grajenega okolja ter zelenega in modrega kmetijstva. V namen izvajanja teh dejavnosti bo postavljen objekt, ki bo opremljen z vso potrebno RR razvojno infrastrukturo.

Finančni cilj CZT je, da skozi začetno fazo delovanja ustvari pogoje za samostojno dolgoročno in zadostno financiranje svojih dejavnosti preko projektnega financiranja, poslovnih deležev, licenčnin, RR storitev za industrijo in iz naslova zmanjšanja izpustov CO_2. CZT bo zaposloval podporni in strokovni kader postopoma glede na število in obseg projektov. V roku 7-10 let bi tako odprli okoli 100 delovnih mest, od katerih bi jih bilo 15% v podpornih službah.

PROMO

Kredit z brezplačnim jamstvom SID banke.

Za samostojne podjetnike, mikro, mala in srednje velika podjetja, zavode in zadruge.

Bančništvo. Tukaj. Zdaj.
www.phv.si

PH Primorska hranilnica

Sonanciranje Republike Slovenije in EU iz Evropskih strukturnih in investicijskih skladov.

EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI STRUKTURNI IN INVESTICIJSKI SKLADI
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST

SID Banka

Več informacij na spletni strani:
www.skladskladov.si

Foto: Salonit Anhovo

V Salonitu Anhovo do leta 2025 načrtujejo proizvodnjo 40 odstotkov elektrike za proizvodni proces iz lastnih obnovljivih virov energije.

Goriška regija

»Gospodarstvo v naši regiji deluje na zelo visokih obratih«

Podjetja v regiji se uspešno soočajo z vsemi izzivi koronakrize – inflacijo, pomanjkanjem materialov in dvigom cen. V pomoč jim je tudi regionalna zbornica, ki jih povezuje, in kjer lahko izmenjujejo številne dobre prakse.

Nina Šprohar

Na območju Severno Primorske gospodarske zbornice je izjemno veliko uspešnih podjetij. Največ celotne dodane vrednosti ustvarijo predelovalne dejavnosti (43 odstotkov), 14 odstotkov trgovina, 7,8 odstotka strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, 7,1 odstotka gradbeništvo, 6,5 odstotka pa oskrba z električno energijo, plinom in paro, kažejo podatki Analitike GZS za leto 2020.

»Gospodarstvo v naši regiji deluje na zelo visokih obratih in imamo kar nekaj uspešnih podjetij, ki uspešno kljubujejo tudi tem neobičajnim časom, kot sta koronska kriza, ki se nam je v zadnjih dneh podaljšala v novo krizo v Ukrajini,« pravi **Boštjan Jerončič, direktor podjetja Incom Leone**. Verjame, da bo njihova pregovorna primorska trma in iznajdljivost pomagala, da bodo uspešno poslovali še naprej. Pohvali pa tudi delovanje zbornice, ki »podjetnike uspešno povezuje in kjer lahko izmenjujemo številne dobre prakse podjetij iz našega območja«.

Predpogoj za razvoj gospodarstva je ustvarjanje pogojev in predvsem odpravljanje birokratsko administrativnih ovir za gospodarske družbe, da se lahko razvijajo, poudarja Marino Furlan, predsednik podjetja Intra Lighting.

»Gospodarstvo v post-covidnem času okrevanja v ajdovski občini doživlja razcvet,« podobno opaža **Danilo Kobal, predsednik uprave Mlinotest**. Ocenjuje, da gre za uspešno kombinacijo prilagodljivosti, inovativnosti, poguma in hkrati previdnosti. »Samo upamo lahko, da najnovejši dogodki na vzhodu Evrope tega razvoja ne bodo porušili,« dodaja.

»Vse pomembne inštitucije se koncentrirajo v prestolnici«

Da so gospodarstveniki v regiji uspešni, sploh na območju občine Ajdovščina, se strinja tudi **Marino Furlan, predsednik podjetja Intra Lighting**. »Vendar ko govorimo o stanju gospodarstva v regiji, se moramo najprej vprašati, kaj si želimo v prihodnosti. Žal v Sloveniji regije vse bolj izgubljajo vpliv, prisotna je izrazita centralizacija, vse pomembne inštitucije se koncentrirajo v prestolnici, številna delovna mesta izginjajo in se ne bodo nikoli vrnila. Žalosti me, da se

regijski odločevalci temu ne uprejo. Pa ne z jamranjem in protestiranjem – kar sicer kdaj počnejo, a so pri tem praviloma neuspešni –, temveč premišljeno, strateško, z vlaganjem v gospodarstvo, ki je edino lahko generator razvoja,« ocenjuje. Za primerjavo predstavi Nemčijo, kjer manjša mesta prednjačijo pred metropolami, saj so gospodarsko uspešnejša in imajo višji BDP, »nekajkrat višji od nemškega povprečja«.

»Predpogoj za razvoj gospodarstva je ustvarjanje pogojev in predvsem odpravljanje birokratsko administrativnih ovir za gospodarske družbe, da se lahko razvijajo. Ena izmed njih je urejanje prostora – zemljišč za gradnjo tako poslovnih kot kakovostnih bivalnih objektov, ki bodo privabili kvalificirane kadre iz drugih regij in celo drugih držav, nujno potrebnih za uspešen prodor na svetovne trge, da ne bomo omejeni samo na štiri sosednje države,« poudari Furlan.

Regija z najvišjo rastjo povprečne bruto plače (8,4 % rast v I-XI 2021/I-XI 2020).

Analitika GZS

Pričakujejo dodaten dvig cen surovin in električne energije

Podjetja se sicer še vedno soočajo z vsemi izzivi koronakrize – inflacijo, pomanjkanjem materialov in dvigom cen. Furlan pravi, da je pri tem »zadržan do razlage, da je vse to le posledica virusa, bojim se, da je bilo inscenirano«. Meni, da bo konflikt med Rusijo in Ukrajino razmere še zaostril in otežil, pričakujejo dodaten dvig cen surovin in električne energije, kar bo imelo negativen vpliv na gospodarstvo in posledično na vse prebivalce. »Kar se dogaja v Ukrajini, je zelo zaskrbljujoče samo po sebi. A vendar zbuja še dodatno skrb možnost, da bi to postal model velesil. V mislih imam predvsem Kitajsko, ki bi lahko posegla v Tajvan. Tajvan je namreč danes poleg Koreje in Japonske in nekaj malega Amerike ključni proizvajalec čipov, brez katerih ni nobene elektronike. Če bi prišlo do tega, se bojim, da se evropska industrija sesuje,« svari sogovornik, ki pa je zadovoljen, da so pandemijo doslej prešli brez večjih težav. Kot poudari, gre pri tem zahvala predvsem njihovi nabavni službi, »ki je znala zelo dobro planirati na dolgi rok«. »V situaciji, ko je pomanjkanje elektronike izrazito in ko se ta absurdno draži, pričakujem še eno inflacijo, ki je še ne zaznamo, bo pa pomenila največji problem tako v naši tovarni kot v evropski industriji nasploh,« napoveduje.

Cene posameznih surovine se dvigujejo »nelogično«

»V zadnjih dveh letih so stvari na trgu surovin, kjer se podaljšujejo dobavni roki in se nelogično dvigujejo cene posameznih surovin, izredno kaotične, enako je tudi na energetskih ter prodajnih trgih,« ocenjuje direktor podjetja Incom Leone. Kljub vsemu so, tako Jerončič, v zadnjih dveh letih uspešno obvladali vse dogodke v podjetju in prodajno rasli za skoraj 50 odstotkov. A kot poudari sogovornik, vsega brez odličnih sodelavcev ne bi bilo mogoče doseči. »Vsak dan se pogovarjamo s kupci, dobavitelji ter drugimi partnerji in na ta način dobimo ogromno informacij, ki jih ovrednotimo in skušamo potegniti prave poteze,« pravi.

Foto: Mlinotest

V Mlinotestu se soočajo z enormnimi dvigi cen surovin. Podražila se je pšenica, pšenični zdrob durum, koruza, ajda, sir, maščobe in ostale surovine, pa tudi embalaža in stroški storitev.

BDP na prebivalca je za 12,4 % nižji od povprečnega BDP na prebivalca Slovenije.

Analitika GZS

»Kar se dogaja v Ukrajini, je zelo zaskrbljujoče samo po sebi. A vendar zbuja še dodatno skrb možnost, da bi to postal model velesil,« opozarja Marino Furlan, predsednik Intra Lighting.

Vojna v Ukrajini bi lahko sprožila krizo v prehranski industriji

Z enormnimi dvigi cen surovin se soočajo tudi v Mlinotestu. Kobal pojasnjuje, da so se podražili pšenica, pšenični zdrob durum, koruza, ajda, sir, maščobe in ostale surovine, podobno velja za embalažo in

Danilo Kobal, predsednik uprave Mlinotest:

»Kot uspeh si štejemo, da držimo podjetje v kondiciji, ki omogoča visoka vlaganja v nove tehnologije, na katerih sloni prihodnost Mlinotesta. Smo v fazi velikih investicij, ki prinašajo večjo konkurenčnost na osnovi izboljšane produktivnosti, večjih kapacitet, manjše porabe energije na enoto proizvoda, manjše fizične obremenitve zaposlenih in znižanih izpustov v okolje. Ponosni smo na vse letošnje medalje GZS za odlično kakovost izdelkov, ki jih podeljuje komisija neodvisnih strokovnjakov, imenovanih s strani GZS - Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij. Letošnje in vse pretekle medalje ter interes potrošnikov zanje so dokaz, da smo na pravi poti. Kakovost in inovativnost izdelkov sta med našimi temeljnimi vrednotami in zavezami, zato skrbno načrtujemo posodobitve proizvodnje z investicijami v vse naše stebre in programe - testeninarstvo, mlinarstvo in pekarstvo. Na trženjskem področju pa načrtujemo širitev in posodobitev naših programov na obstoječih in novih trgih. Poseben kratkoročni izziv je obvladovanje zviševanja cen domala na vseh področjih ter omejitev negativnih vplivov na poslovanje podjetja.«

Foto: Mlinotest

stroške storitev. Dvig cen se je po njegovi oceni pojavil »tako zaradi pandemije kot zaradi špekulacij in iskanja naložbenih priložnosti v sektorju hrane«. Cene žit in energije pa so zdaj ponovno poskočile zaradi vojne v Ukrajini. »V lanskem letu smo dvige cen in stroškov z zamikom in v manjši meri prenesli na cene naših izdelkov, kar je imelo seveda negativni vpliv na naše poslovanje,« razloži sogovornik. Žal pa kaže, da se bo ta nepriljubljen trend nadaljeval tudi v letošnjem letu,« napoveduje. »Zaradi nizke samooskrbe Slovenije na področju pšenice lahko samo upamo, da ne bo prišlo do temeljitega zamajanja globalnega nabavnega trga in katastrofalnih posledic zaradi izpada pšenice iz Ukrajine in Rusije. Obe sta sicer zelo pomembni svetovni proizvajalki in izvoznici žit,« svari.

Višanje cen vhodnih materialov, kuponov, energentov, stroškov dela in storitev bo v prihodnje vplivalo tudi na ceno cementa, opozarjajo v Salonitu Anhovo.

Z investicijami v zelene tehnologije bodo ublažili dvige cen elektrike

Tudi v Salonitu Anhovo občutijo izrazit porast cen emisijskih kuponov, energentov, elektrike in drugih materialov, kot tudi višje stroške dela in storitev, na primer sistematično dviganje minimalne plače. Dvige cen elektrike med drugim rešujejo z investicijami v zelene tehnologije, ki so del razvojnih načrtov cementarne. Kot pravijo, do leta 2025 načrtujejo proizvodnjo 40 odstotkov elektrike za proizvodni proces iz lastnih obnovljivih virov energije.

»Trenutno poteka gradnja sončne elektrarne na predhomogenizacijski hali Salonita Anhovo, katere neto površina bo 11.180 kvadratnih metrov, kar je primerljivo z 1,5-kratno velikostjo nogometnega igrišča. Ta bo letno proizvedla 2.120 megavatnih ur (MWh) električne energije in bo začela obratovati letos spomladi,« pojasnjujejo. Podpisali so tudi novo pogodbo s podjetjem Interenergo za dodatne sončne elektrarne z nazivno močjo 1,5 megavatov (MW), ki bodo postopno pričele obratovati do jeseni 2022. Nameščene bodo na vse primerne strehe v industrijskem kompleksu. V prihodnjih letih pa načrtujejo še postavitev sončnih elektrarn na tleh – v kamnolomu in na območju stare cementarne, kjer trenutno še poteka urejanje območja. »Ocenjujemo, da bomo imeli do leta 2024 postavljene preko 5 MW inštalirane moči iz sončne energije.«

Foto: Salonit Anhovo

Možnost nadaljnjega preboja na področju razogljičenja v Salonitu Anohovo vidijo tudi v uvajanju tehnologij zajemanja, shranjevanja in predelave CO_2, ki pa je še v razvoju.

Višanje cen vhodnih materialov, kuponov, energentov, stroškov dela in storitev pa bo v prihodnje vplivalo tudi na ceno cementa, opozarjajo. »V preteklih letih smo uspešno zadrževali nivo cen cementa kljub rasti stroškov. V bodoče pa lahko pričakujemo, da bo treba del rasti stroškov in tudi načrtovanih investicij v razogličenje proizvodnje prenesti na ceno cementa,« dodajajo.

Izvoz Goriške predstavlja 4,5 % celotnega izvoza Slovenije (v I-IX 2021), uvoz pa 3,8 % celotnega uvoza Slovenije.

Analitika GZS

Foto: Incom Leone

»V zadnjih dveh letih so razmere na trgu surovin, kjer se podaljšujejo dobavni roki in se nelogično dvigujejo cene posameznih surovin, izredno kaotične, enako je tudi na energetskih ter prodajnih trgih,« ocenjuje Boštjan Jerončič, direktor podjetja Incom Leone.

Do leta 2028 bodo uvedli pilotno napravo za zajemanje, shranjevanje in predelavo CO_2

Sicer pa želijo v Salonitu Anhovo postati ena prvih ogljično nevtralnih cementarn v Evropi do leta 2035. Kako jim bo to uspelo? »Do leta 2025 načrtujemo uvedbo rešitev, ki bodo vodile do 15-odstotnega znižanja ogljičnega odtisa in obenem omogočile znižanje ostalih parametrov,« pravijo. Za prvi sklop ukrepov bodo namenili 40 milijonov evrov. Razvijali bodo visokozmogljive cemente z nizkim ogljičnim odtisom, investirali v pridobivanje električne energije iz obnovljivih virov, izboljševali energetsko učinkovitost proizvodnega procesa, tudi z uporabo odpadne toplote za proizvodnjo električne energije, nadomeščali klasična fosilna goriva z alternativnimi viri ter investirali v naslednjo generacijo inovativnih tehnologij, s katerimi bodo bistveno znižali vplive na kakovost zraka.

»S 15-odstotnim znižanjem emisij CO_2 bomo letno prihranili okoli 100.000 ton emisij CO_2,« zatrjujejo. Možnost nadaljnjega preboja na področju razogljičenja vidijo tudi v uvajanju tehnologij zajemanja, shranjevanja in predelave CO_2, ki pa je še v razvoju.

»Raziskuje se različne principe zajemanja kot tudi možnosti uporabe, npr. pretvorba CO_2 v metan ali metanol s pomočjo vodika. Na svetu je trenutno nekaj pilotnih naprav, s katerimi se raziskuje najbolj optimalne tehnološke rešitve,« pojasnjujejo. Dodajajo, da ne želijo biti le opazovalec razvoja, temveč želijo pri njem tudi aktivno sodelovati ter se vključevati v mednarodna partnerstva, zato uvedbo pilotne naprave za zajemanje, shranjevanje in predelavo CO_2 načrtujejo do leta 2028.

Intra Lighting z največjo investicijo v zgodovini podjetja

V razvoj prav tako veliko vlagajo v podjetju Intra Lighting. Kot pojasnjuje Furlan, so »po večletnih pripravah ustrezne dokumentacije in pretirano dolgih postopkih državnih institucij in predvsem Agencije RS za okolje za pridobitev dovoljenj« investirali v nakup poslovne cone Cimos, tik ob obstoječi lokaciji upravnega in logističnega dela v Šempetru pri Gorici. Degradirano območje so, tako Furlan, popolnoma revitalizirali, trajnostni vidik pa so vpletli v vse procese obnove na več kot dvajset tisoč kvadratnih metrih površin. »Tovarno smo iz Mirna preselili postopoma: julija logistični center in montažo, septembra še strojni del in pisarne, takrat smo zagnali tudi novo lakirnico. S postavitvijo nove tovarne smo na novo uredili tudi notranjo logistiko in z IT podporo optimizirali procese dela. Investirali smo v novo elektrostatično lakirnico, robotizirano skladišče materiala in komponent ter robotizacijo logistike v proizvodnji. Vrednost investicije, ki zajema nakup nepremičnin s kompletno rekonstrukcijo stavb in nakup nove tehnologije, ocenjujemo na 10,3 milijona evrov. Gre za največjo investicijo v zgodovini podjetja,« pravi.

Izvoz skušajo čim bolj razpršiti in postati neodvisni od regionalnih ekonomskih kriz

Njihovo kratkoročno načrtovanje izvoza pa je, tako Furlan, usmerjeno predvsem v krepitev prisotnosti na obstoječih trgih, »dolgoročno pa bomo sledili strategiji diverzifikacije rizika, ki se je doslej izkazala za uspešno: izvoz poskušamo čim bolj razpršiti in tako postati še bolj neodvisni od regionalnih ekonomskih kriz, ki se skoraj nikoli ne pojavijo v vseh ekonomskih regijah sveta istočasno«. Že danes veliko delajo v smeri, da jim bo evropski trg dolgoročno predstavljal maksimalno 60 odstotkov ali manj. »Kar seveda ne pomeni, da bomo evropski trg zanemarili, ampak da moramo bistveno bolj razviti trge na drugih kontinentih,« dodaja.

Boštjan Jerončič, direktor podjetja Incom Leone:

»Pred kratkim smo v letu 2022 že prejeli tri nagrade. Dve nagradi za IZBRAN PRODUKT LETA – za AL!VE Sladoledne Barse in za AL!VE Čokoladne Dropse; in nagrado Superbrands za blagovno znamko LEONE. V letu 2021 smo prejeli še nagrade DLG, Best Vegan product, GZS inovacije, AGRA, ANUGA innovation. Naši načrti za prihodnost so usmerjeni v strategijo diferenciacije in zanimivih inovacij tako na področju sladoleda kot tudi na področju čokolade. Tako partnerji kot tudi konkurenca od nas vedno pričakuje presenečenja v obliki izdelkov, ki vedno znova pozitivno pretresejo dogajanje na našem področju. Naše glavne konkurenčne prednosti, na katerih gradimo in s katerimi presenečamo naše kupce, so 'inovacije, hitrost razvoja, vrhunska tehnologija'.«

Foto: Incom Leone

Najpomembnejši izvozni partnerji Goriške so: Italija (25,1 %), Nemčija (16,8 %), Hrvaška (6 %), BiH (5,6 %), ZDA (4,5 %).

Analitika GZS

Sicer pa so njihovi načrti za prihodnost usmerjeni predvsem v trajnostni razvoj. »Skrb za okolje in družbena odgovornost sta od nekdaj vpeta v naše delovanje. Poleg lastne sončne elektrarne, visoke reciklabilnosti produktov, ekološke embalaže, izbire surovin, načina proizvodnje, energetske varčnosti, zbiranja meteornih vod za zalivanje, revitalizacije degradiranih območij, uporabe tehnologije led, skrbi za zaposlene … izpostavljamo našo prodajno vizijo s prodajo Svetlobe, samo tam, kjer je potrebna, kolikor je potrebna in kadar je potrebna, ki je namenjena ljudem za odlično počutje v različnih arhitekturnih ambientih. Ta vizija opozarja na prekomerno energetsko razsipnost, preprečuje prekomerno razsvetljenost in vpliva na dobro počutje ljudi,« pravi Furlan. gg

STOPA

STOPA d.o.o., PRAŠNO BARVANJE
Bilje 124 M, 5292 Renče, Slovenija

Tel.: 00386 (0) 5 39 555 15
E-mail: stopa@siol.com

www.stopa.si

Prašno barvanje Izdelkov:

- Pohištveni in pisarniški elementi (podnožja miz, stolov,...)
- Jeklene konstrukcije in pločevine
- Ograje
- Aluminijasti profili in pločevine za fasade, okna in vrata
- Različna ogrodja (ogrodja letal, delov jadrnic...)
- Mreže
- Strojni deli (elektro omare, kompresorji,...)
- Radiatorji
- Športni rekviziti in okvirji koles
- ALU platišča
- Notranji in zunanji deli vozil
- Svetila
- Bela tehnika
- Kopalniški elementi
- Deli kmetijske mehanizacije
- Strojni deli

Prometno vozlišče in spodbudno gospodarsko okolje

Območje Občine Šempeter-Vrtojba, katerega bogato barvno podobo tvorijo zeleni gozdovi, vinogradi, travniki in rodovitna polja, predstavlja pomembno prometno vozlišče med vzhodom in zahodom. Odlična geografska danost na zahodnem robu Slovenije, tik ob italijanski meji, je dobra popotnica za celovit razvoj.

Čeprav po površini relativno majhna, občina močno izstopa po dobrih gospodarskih kazalnikih, izobrazbeni strukturi prebivalcev in visokem življenjskem standardu. Tu deluje kar nekaj velikih in mednarodno uveljavljenih podjetij, špedicijska in avtoprevozniška podjetja, pa tudi regijska splošna bolnišnica, ki je prav v središču občine.

Foto ateljé Pavšič Zavadlav

Primorski tehnološki park

Stičišče mednarodnih prometnih tokov

Občina Šempeter-Vrtojba predstavlja pomembnejše regijsko zaposlitveno središče ter mednarodno prometno vozlišče glavnih prometnih tako cestnih kot železniških povezav, tudi Bohinjske proge, ki je bila zgrajena že leta 1906. Zaradi velike prometne obremenjenosti lokalna skupnost v zadnjih letih intenzivno in vztrajno vlaga v trajnostni razvoj, med drugim z izgradnjo mreže kolesarskih poti, ki povezujejo poslovne cone s stanovanjskimi predeli tudi na medobčinski ravni. Veliko naložb je namenjenih tudi povečanju sicerščnje varnosti v prometu, pri čemer je občina zelo uspešna, saj je večino naložb izvedla s pomočjo evropskih in državnih sredstev.

Ugodno okolje za velika in mala podjetja

Prometno in geografsko ugodna lega je na tem območju že v preteklosti omogočala razvoj velikih tovarn, kot je npr. Mahle, ki danes zaposluje skoraj 2.000 ljudi. Da se tovrstni razvoj nadaljuje, med drugim potrjuje uspešno slovensko podjetje Intra Lighting, ki je v letu 2020 v šempetrsko-vrtojbensko občino preselilo svojo proizvodnjo skupaj z upravo.

V Občini Šempeter-Vrtojba pa so seveda pomembne tudi ostale gospodarske družbe – od večjih in srednjih zaposlovalcev do vsakega samostojnega podjetnika, ki ustvarja na naših tleh. Občina podjetnike in podjetništvo spodbuja na najrazličnejše načine, predvsem z ustvarjanjem dobrih infrastrukturnih pogojev za delo. Tako je na območju občine kar pet poslovnih con, ki so infrastrukturno posodobljene, predvsem pa imajo urejene prostorske akte, ki omogočajo nadaljnji razvoj z možnostjo gradnje in ureditve gospodarskih ter poslovnih objektov. V načrtu je še vzpostavitev poslovne cone Brežina, na območju nekdanje gramoznice Primorja, v kateri bo svoj prostor lahko našlo še več gospodarskih družb in podjetnikov.

Primorski tehnološki park gradi temelje zagonskega ekosistema

Od leta 2000 v občini deluje Primorski tehnološki park, ki mu je občina kot soustanoviteljica zagotovila ustrezne prostore. PTP postavlja temelje start-up ekosistema v goriški regiji in spodbuja njegov intenzivni razvoj po zgledu dobrih praks najrazvitejših držav v svetu. S tem zagotavlja relativno ugodno in varno okolje za nove podjetnike, ki na svetovnem trgu dosegajo preboj s produkti, ki jim je skupno vsaj troje: inovativnost, tehnološka in oblikovna dovršenost. Ker je tovrstnih podjetnikov v našem okolju čedalje več, se že načrtuje širitev tehnološkega parka z novogradnjo, kar bo še dodatno spodbudilo razvoj in rast podjetništva v občini.

Občina Šempeter-Vrtojba

PROMO

SeanTech
process engineering

SeanTech procesni inženiring, reševanje sodobnih tehnoloških izzivov po meri kupca

SeanTech, procesni inženiring, d.o.o. je slovensko podjetje z blagovno znamko Gostol procesna oprema, ki se osredotoča na razvoj in implementacijo celovitih rešitev procesne opreme, prilagojene tehnologiji kupcev, skladno z direktivo ATEX za implementacijo opreme v potencialno eksplozijsko ogrožena okolja, GAMP, 21 CFR Part 11 in standardi EU.

Kupcem ponuja odgovor na njihove tehnološko-tehnične izzive z razvojem in proizvodnjo prilagojene procesne opreme, njeno implementacijo v proizvodnjo kupca, zagonom in izobraževanjem osebja ter s poprodajnimi aktivnostmi servisiranja in zagotavljanja rezervnih delov.

Prodajni program obsega lastne rešitve za stroje ter avtomatizirane industrijske, pilotne ali laboratorijske linije v Ex-industrijah in drugih industrijah. Sestavljajo ga najrazličnejše vrste mešalnikov, gnetilnikov, hidravličnih stiskalnic, dvovaljnikov, ekstruderjev, škarij, mlinov, rezalnikov-drobilnikov, granulatorjev, navijalnikov cevi GRP in drugih rešitev za gumarsko, livarsko, farmacevtsko, prehrambno, kemično, namensko industrijo, proizvodnjo kompozitnih cevi GRP, tehnične keramike in drugih izdelkov. Kupcem ponujajo učinkovite, avtomatizirane in nadzorovane procese mešanja, gnetenja, homogeniziranja, iztiskanja, valjanja, ekstruzije, sekanja, mletja, rezanja, sušenja, granuliranja, sejanja, oblaganja, navijanja in druge.

SeanTech, procesni inženiring, d.o.o.

Tel.: +386 (0)5 33 11 700, Fax: +386 (0)5 33 11 709
e-mail: info@seantech.eu, www.seantech.eu
Sedež.: Mekinčeva ul. 15, 1000 Ljubljana
PE N. Gorica: Prvomajska ul. 37, 5000 Nova Gorica
Pisarna: Kidričeva ulica 9a, 5000 Nova Gorica

process equipment
gostol
75 YEARS OF TRADITION

Goriška regija

Pomanjkanje šolskih programov za ključne proizvodne kadre

Podobno kot drugod po Sloveniji se tudi v goriški regiji soočajo s težavami pri pridobivanju ustreznega kadra.

Nina Šprohar

V Mlinotestu si pri pridobivanju ključnih proizvodnih kadrov pomagajo s priučevanjem v obliki mentorstva in sodelovanja z zunanjimi izobraževalnimi ustanovami.

Podjetja se na to odzivajo z različnimi aktivnostmi. V Incom Leone denimo sodelujejo v številnih programih, ki so povezani s pridobivanjem kadrov – od praks do štipendiranja, različnih kariernih dogodkov, sejmov, obiskov šol in fakultet ... »Intenzivno sodelujemo tudi pri snovanju novega šolskega programa, ki bo vzgajal kadre za podjetja iz živilske branže,« pravi **direktor podjetja Incom Leone Boštjan Jerončič**.

Šolskih programov za ključne proizvodne kadre namreč sploh ni več, opozarja tudi **predsednik uprave Mlinotest Danilo Kobal.** »Pomagamo si s priučevanjem v obliki mentorstva in sodelovanja z zunanjimi izobraževalnimi ustanovami,« pojasnjuje.

48.315 delovno aktivnega prebivalstva merjeno po regiji delovnega mesta decembra 2021 (1.439 več kot decembra 2020 in 779 več kot decembra 2019).

Analitika GZS

S štipendiranjem privabljajo bodoče sodelavce

V Salonitu Anhovo načrtno iščejo mlade strokovnjake, jih že med šolanjem vključujejo v delovne procese, jim ponujajo kakovostno zaposlitev z možnostmi sodelovanja pri razvoju podjetja in svoje poklicne poti ter pri delovanju v mednarodnem okolju, soustvarjanju zelenega prehoda ter pri sodelovanju z vrhunskimi strokovnjaki doma in v tujini.

Najbolj primanjkuje tehničnih kadrov. In kako jih skušajo privabiti v podjetje? »Eden od pomembnejših načinov spoznavanja in pridobivanja bodočih sodelavcev je štipendiranje. Dijakom in študentom iz regije, ki se izobražujejo na tehničnih šolah, želimo s štipendiranjem omogočiti pridobitev željene izobrazbe ter možnost zaposlitve in razvoja kariere v ekipi strokovnjakov,« pravijo. Aktivno štipendirajo od leta 2014, trenutno imajo 23 aktivnih štipendistov, v tem času pa so uspešno zaposlili že 6 štipendistov. Štipendirajo profile s področja strojništva, elektrotehnike, mehatronike, na vseh nivojih izobrazbe, od poklicne pa do 2. bolonjske stopnje ter kemije in informatike na visokošolskem študiju.

Poleg tega že vrsto let sodelujejo z osnovnimi šolami ter promovirajo pomen tehničnih poklicev za gospodarstvo v sodelovanju s Severno Primorsko gospodarsko zbornico. V sodelovanju s Posoškim razvojnim centrom pa so vključeni v Regijsko štipendijsko shemo Goriške regije ter v projekt Partnerstvo za kadre – promocija tehničnih poklicev med mladimi v Posočju in v regiji.

Foto: Salonit Anhovo

Eden od pomembnejših načinov spoznavanja in pridobivanja bodočih sodelavcev je štipendiranje, pravijo v Salonitu Anhovo, kjer imajo trenutno 23 aktivnih štipendistov.

Goriška regija beleži 2. najnižjo stopnjo registrirane brezposelnosti med vsemi 12 regijami (november 2021).

Analitika GZS

Veliko priložnost predstavljajo tudi tuji študenti in priseljenci

Tudi v podjetju Intra Lighting opažajo, da primanjkuje predvsem kader s področja inženirske stroke za razvoj izdelkov in tehnologij ter motiviran prodajni kader. Pri vajeništvu ne sodelujejo, ker ga v njihovem okolju ni, pravi direktor Marino Furlan. »Zelo smiselno pa je sodelovanje s srednjimi šolami in univerzami, kjer študentom nudimo prakso predvsem za vse tehnične smeri,« dodaja. A opaža, da so prakse prekratke, kar po njegovi oceni »ni dobro ne za praktikante ne za nas«. Poleg tega šolski programi »žal niso taki, da bi

Foto: Incom Leone

»Intenzivno sodelujemo tudi pri snovanju novega šolskega programa, ki bo vzgajal kadre za podjetja iz živilske branže,« pravi direktor podjetja Incom Leone Boštjan Jerončič.

bolje povezali gospodarstvo in šolstvo k skupnemu cilju, razvoju inovativnosti, logike in timskega dela, s ciljem postati uspešni del tekmovalne ekipe za dosego največjega BDP v Sloveniji, Evropi in še bolj ambiciozno, v svetu«.

Meni tudi, da bi morali termin »vajeništvo« posodobiti, saj deluje zastarelo in ima morda za koga negativno konotacijo. »Tako imenovano vajeništvo bi bilo namreč koristno za vse stopnje izobraževanja, ne le za poklicno. Izobrazba je pomembna, ni pa vse. Mnogokrat so izjemno sposobni, talentirani in delovni zaposleni z nižjo stopnjo izobrazbe, zato sem do dajanja prevelikega pomena izobrazbi kritičen. Problem je tudi v našem šolskem sistemu, ki premalo spodbuja samoiniciativnost, logično razmišljanje, vizionarstvo in timsko delo na račun pomnjenja nesmiselnih podatkov in informacij, ki jih danes lahko dobiš v nekaj sekundah že na mobilnem telefonu,« verjame Furlan. Omeni tudi priložnosti, ki jih predstavljajo tuji študenti in številni priseljenci, »do katerih se ne smemo vesti superiorno. Prav je, da smo samozavestni, nikakor pa ne prepotentni. Dobrodošlo je, da se integrirajo v okolju in morebiti nekoč celo postanejo motor gospodarstva v primeru sodelovanja z državami, iz katerih prihajajo. V državah z visokim BDP-jem to zelo dobro vedo«.gg

Marino Furlan, predsednik Intra Lighting, problem v našem šolskem sistemu vidi v tem, da premalo spodbuja samoiniciativnost, logično razmišljanje, vizionarstvo in timsko delo.

2.485 brezposelnih oseb (januar 2022), kar je za 1.205 oseb oz. za 32,7 % manj brezposelnih kot januarja 2021.

Analitika GZS

Izdelki okolju prijazni | Izdelki iz papirja | Izdelki iz aluminija | Pripomočki za čiščenje

PREPROSTO. VEDNO PRI ROKI.

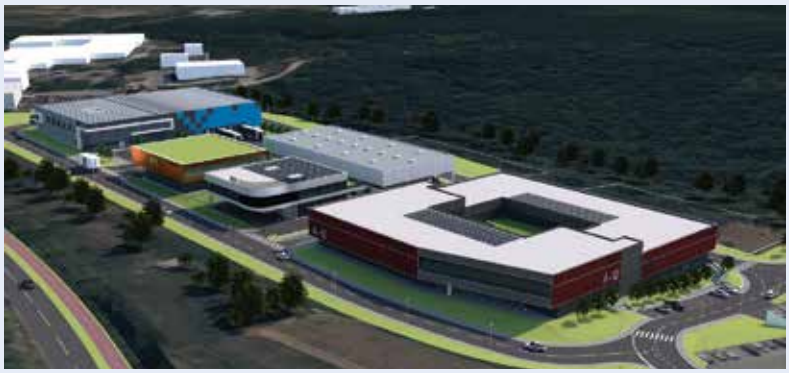
Celovita ponudba izdelkov iz papirja (brisače, zloženke, medicinska pregrinjala, bobine, servete, prti, krožniki, kozarci, pribor, škatle pizza, pladnji, posode take away ...), plastike (posodice, kozarci, finger food ...), aluminija (posodice, pladnji, folije ...), čistila in čistilni pripomočki (gobice, krpe, metle, vozički ...). Pa tudi zaščitna sredstva (maske, halje, kombinezoni, rokavice, predpasniki ...), bio program in hotelsko kozmetiko priznanih proizvajalcev.

VSE NA ENEM MESTU.

LABORPLAST d.o.o. Nova Gorica
Gortanova 35
5000 Nova Gorica
PE Industrijska cesta 5, Kromberk
t: (05) 335 92 00
f: (05) 302 97 97
e: laborplast@siol.net
www.laborplast.si

Odlična priložnost za poslovno gradnjo

Novogoriška mestna občina ureja komunalno infrastrukturo v Kromberku, na območju med trgovskim centrom Merkur in nekdanjim Mipom, kjer bo zrasla Poslovno-ekonomska cona Nova Gorica – Kromberk. Prednost nove poslovno--ekonomske cone je v lokaciji, saj je umeščena v bližino regijskega središča – Nove Gorice, avtoceste in državne meje z Italijo ter v programskem konceptu, ki se prioritetno usmerja v umeščanje inovativnih podjetij ter podjetij z visoko dodano vrednostjo.



Izgled bodoče poslovne cone

Predstavitev možnosti investiranja na območju Poslovno-ekonomske cone Nova Gorica-Kromberk za zainteresirano javnost in potencialne investitorje bo v sredo, 23. marca 2022, ob 13:30 v novogoriškem Xcentru. Razpis za prodajo zemljišč bo sledil v začetku aprila. Cena komunalno opremljenih zemljišč bo konkurenčna, komunalni prispevek bo subvencioniran do 80 odstotkov.

Načrtuje se prodajo osmih zemljišč različnih velikostih, od 2.000 m^2 do 4.200 m^2, skupaj 25.416 m^2 površin. Primerjalne prednosti za investitorje so naslednje:

- Možnost ugodnega nakupa zemljišča v regijskem središču z dobro prometno povezavo in možnostjo do 80 % sofinanciranja komunalnih prispevkov.
- Podjetja imajo možnost izbire obsega površine, ki jo potrebujejo za zagon oziroma širitev poslovne dejavnosti. Nova poslovno-ekonomska cona ponovno odpira prostorske možnosti za poslovanje podjetij v Novi Gorici in okolici, saj je sicer prostor na tem območju že izkoriščen.
- Zasnova poslovne-ekonomske cone nudi fleksibilnost, kjer se lahko podjetja združijo in kupijo skupaj eno zemljišče ali več. Ravno zaradi take ureditve zemljišč je projekt primeren tako za manjša kot tudi srednja podjetja.
- Nova Gorica je regijsko in izobraževalno središče tako tehnične narave kot tudi družboslovnih vsebin. Poleg tega ima tudi univerzo, zato je kader, ki se danes izobražuje v Novi Gorici, zanimiv za vsakega in predstavlja konkurenčne kadre v prihodnosti.

Novogoriška mestna občina bo pri prodaji zemljišč določila pogoje na podlagi kriterijev, ki določajo uspešnost podjetja, razvojno naravnanost, povezljivost in uporabo zelenih tehnologij.

Izgled bodoče cone je določen z veljavnim lokacijskim načrtom. Prednost bodo imela podjetja z višjo dodano vrednostjo, trajnostnim načinom gradnje, čim višjo energetsko samozadostnostjo, razvojno orientiranostjo in zelenimi tehnologijami.

Predstavitev možnosti investiranja na območju Poslovno-ekonomske cone Nova Gorica - Kromberk za zainteresirano javnost in potencialne investitorje bo v sredo, 23. marca 2022, ob 13.30 v novogoriškem Xcentru. Razpis za prodajo zemljišč bo sledil v začetku aprila. Cena komunalno opremljenih zemljišč bo konkurenčna, komunalni prispevek bo subvencioniran do 80 odstotkov.

Posamezni kupci bodo lahko začeli s postopki pridobivanja gradbenih dovoljenj za posamezne objekte takoj po izvedeni kupoprodaji oziroma še v letošnjem letu. Novogoriška mestna občina bo s komunalnim urejanjem območja poslovno-ekonomske cone zaključila maja 2023, poslovni objekti v poslovni coni pa morajo biti v celoti zgrajeni do leta 2025.

Naložbo »Izgradnja Poslovne-ekonomske cone Nova Gorica – Kromberk« sofinancirata Republika Slovenija in Evropska Unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj.

Dodatne informacije:

Razvojna pisarna novogoriške mestne občine, Mitja Pekeč, strokovni sodelavec za investicije, tel.: 05/ 33 50 106, mobitel: 041 753 106

MESTNA OBČINA NOVA GORICA

EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA REGIONALNI RAZVOJ
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST

PROMO

Oblikujemo prihodnost mobilnosti

Z inovativno tehnologijo, odličnim znanjem in kompetentnimi ljudmi

MAHLE Electric Drives Slovenija ima s svojimi 60-letnimi izkušnjami pomembno vlogo pri razvoju elektromobilnosti.

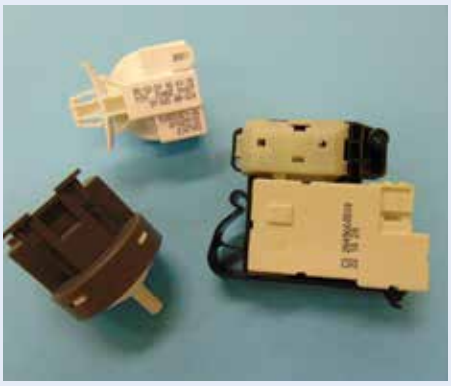
Družba MAHLE v Šempetru pri Gorici je glavni razvojni in proizvodni center za električne pogonske sisteme, ki se vgrajujejo v hibridna in električna vozila. V podjetju zato pospešeno vlagamo v razvojno-raziskovalne rešitve za e-mobilnost, v opremo za izdelavo prototipov in testiranj kot tudi v sodobne proizvodne linije za serijsko proizvodnjo. Posledično s temi vlaganji iščemo visokokvalificirane kadre, ki bodo s svojim znanjem pripomogli k izpeljavi novih projektov za naslednje faze elektromobilnosti.

Motorji in pogonski sistemi, razviti in izdelani v Šempetru, so namenjeni za različne aplikacije v logistiki, lahkih električnih vozilih, kot so skuterji, in osebnih vozilih. Še večji prispevek k zniževanju CO2 bosta dala razvoj in proizvodnja električnih pogonov za lahka in težka gospodarska vozila. Da pa bo krog elektromobilnosti v celoti zaključen, se je v tem letu v MAHLE Electric Drives Slovenija začela tudi proizvodnja pogonov za električna kolesa.

www.mahle.com

MAHLE

Njihovi izdelki so vgrajeni v vsak drugi pralni stroj, proizveden v Evropi



Tolminsko podjetje ITW Appliance Components izdeluje elektromehanske sestavne dele za belo tehniko. So izjemno uspešni v svojem segmentu, letno ustvarijo okoli 65 milijonov evrov prihodkov in dobavljajo vsem največjim globalnim proizvajalcem bele tehnike, kot so B/S/H, Electrolux, Whirlpool, Beko ...

Podjetje je bilo ustanovljeno leta 1960 na Mostu na Soči pod imenom Metalflex. Kmalu so se usmerili v izdelavo elektromehanskih sestavnih delov za belo tehniko, kjer uspešno delujejo še danes. O njihovi uspešnosti zgovorno priča podatek, da so njihovi izdelki, kot sta senzor tlaka in zapora vrat, vgrajeni v vsak drugi pralni stroj, proizveden na območju Evrope.

Cilj: postati prva izbira vodilnih proizvajalcev bele tehnike

Želijo si postati prva izbira vodilnih proizvajalcev bele tehnike pri razvoju visokozmogljivih, trajnostnih in varnih gospodinjskih aparatov. »To bomo dosegli s pomočjo naše globalne prisotnosti in naprednih inženirskih rešitev na področju senzorjev, aktuatorjev in zapiral,« pravijo v podjetju ITW Appliance Components, ki je od leta 1999 v lasti ameriške multinacionalke ITW (Illinois Tool Works). Povedo, da jim je korporacija ITW prinesla finančno

stabilnost, saj lahko vse naložbe financirajo iz lastnih virov, prav tako pa tudi večjo prepoznavnost. »Še en pomemben vidik je varnost in zdravje pri delu, kjer ITW postavlja visoke zahteve, ki jih seveda izpolnjujemo,« izpostavijo.

Družbeno odgovorni do zaposlenih, okolja in poslovnih partnerjev

Podjetje zaposluje 290 zaposlenih, večina jih prihaja iz Posočja. Sodelujejo tudi s 25 dobavitelji iz Posočja in so nasploh vpeti v lokalno okolje. So nosilci certifikatov vodenja sistemov kakovosti ISO 9001, ravnanja z okoljem ISO 14001 in upravljanja varnosti in zdravja pri delu ISO 45001. Zavedajo se družbene odgovornosti do zaposlenih, do okolja in do poslovnih partnerjev. Zato si prizadevajo za vzpostavitev organizacijske kulture, ki temelji na integriteti, spoštovanju in zaupanju. Pri zaposlenih spodbujajo inovativnost in sodelovanje, omogočajo jim formalno in neformalno pridobivanje znanj ter strokovni in osebni razvoj v dinamičnem mednarodnem okolju. Posebno pozornost posvečajo ustvarjanju varnih in zdravih delovnih mest, zmanjševanju tveganj za poškodbe pri delu in spodbujanju zdravega načina življenja in dela. Zaradi soodvisnosti med poslovnimi partnerji poskušajo z njimi vzpostaviti trdne, dolgoročne in uspešne odnose. Na področju okolja pa skrbijo za učinkovito rabo naravnih virov in zmanjševanje negativnih vplivov na okolje. Ta usmeritev se odraža tako v izdelkih kot v poslovnih procesih. Uvajanje tehnološko in okoljevarstveno učinkovitih rešitev prinaša manjšo porabo surovin in energije ter bolj gospodarno ravnanje z odpadki.

Naložbe v smeri avtomatizacije

ITW Appliance Components letos nadaljuje cikel naložb v avtomatizacijo. Večina investicij gre tako v smeri povečanja kapacitet oz. dodajanja avtomatskih linij, nekaj pa tudi na račun uvajanja novih izdelkov. V lanskem in letošnjem letu so za naložbe namenili več kot 6 milijonov eur. V zadnjih letih se še bolj intenzivno ukvarjajo z razvojem in industrializacijo različnih senzorjev (merilniki pretoka, kombinirani senzorji, ki vključujejo možnost merjenja več količin naenkrat, kot so temperatura, motnost vode, pospešek ...), ki vedno bolj vstopajo tudi v segment bele tehnike.

PROMO

Goriška regija

Kako podjetja v regiji spodbujajo inovativnost

Inovacije so gibalo trajnostnega razvoja, česar se zavedajo tako na zbornici kot v podjetjih.

Nina Šprohar

Regija z največ prijavljenimi inovacijami v Sloveniji

»GZS Severno Primorska gospodarska zbornica, Nova Gorica letos objavlja že dvajseti razpis za priznanja inovacijam v regiji. S tem skrbimo za uveljavljanje inovacijske dejavnosti kot gibala trajnostnega razvoja gospodarstva,« pravi **Nevenka Volk Rožič, direktorica GZS Severno Primorske gospodarske zbornice Nova Gorica.** »Lahko se pohvalimo, da smo 2021 bili regija z največ prijavljenimi inovacijami v Sloveniji, kar 35 jih je bilo. In skupaj s Primorsko gospodarsko zbornico Koper in Regionalno zbornico Postojna smo prvič pripravili skupno slavnostno podelitev nagrad najboljšim inovatorjem treh regij in tudi na ta način izpostavili pomen inovativne kulture ter povezovanja v gospodarstvu in širše v družbi. Na razpisih vseh treh zbornic je sodelovalo več kot 180 inovatorjev s 45 inovacijami.«

6. regija po višini povprečne bruto plače med 12 statističnimi regijami (1.869 EUR bruto plača I-XI 2021).

Analitika GZS

Omenjene zbornice so skupaj podelile devet zlatih, 14 srebrnih in 17 bronastih priznanj ter pet priznanj za prispevek na področju inovativnosti. Na nacionalno tekmovanje se je uvrstilo kar šest inovacij z območja Severno Primorske gospodarske zbornice, Nova Gorica. Inovacija družbe Red Pitaya je prejela zlato nacionalno priznanje za napravo za zajem in obdelavo podatkov SIGNALlab 250-12. Namenjena je zahtevnejšemu razredu uporabnikov v industriji, laboratorijih za testiranje ter za raziskave in razvoj. Zlato nacionalno priznanje je prejela tudi družba Hidria za elektronsko komutirani ventilator EC R18, ki v primerjavi s konkurenčnimi ventilatorji dosega do 20 odstotkov boljšo energetsko učinkovitost ter v življenjski dobi prispeva do 5000 kg manj emisij CO_2.

Srebrno nacionalno priznanje so prejele naslednje inovacije: Kolektor Group, enota Kolektor Digital s sistemom za odkrivanje povišane telesne temperature CORDEA, Intra Lighting s svetilom Tracker, Intra lighting, Kolektor Group z baterijsko tlačno čistilno napravo, HIDRIA za izolacijski ojačevalnik za pretvorbo signala Senzorja tlaka.

Inovativnost je del njihovega vsakdana

Podjetja na različne načine spodbujajo inovativnost. »V podjetju smo zelo usmerjeni v razvoj inovativnih in tehnično dovršenih izdelkov. Naša ekipa marketinga išče nove trende na trgu, ki predstavljajo potem podlago za razvoj novih inovativnih izdelkov. Z odličnimi ekipami tehnološkega in tehničnega razvoja potem te inovacije pripeljemo do končnega izdelka,« pravijo v podjetju Incom Leone. »Inovativnost je del našega vsakdana in skoraj ne mine dan v podjetju brez kakšne odlične ideje ali rešitve. To nas vedno znova motivira, da smo še boljši.«

»Inovativnost je del našega vsakdana in skoraj ne mine dan v podjetju brez kakšne odlične ideje ali rešitve. To nas vedno znova motivira, da smo še boljši,« pravijo v podjetju Incom Leone.

Ustvarjajo potrošnikom privlačne in kakovostne izdelke

Različnih načinov za spodbujanje razvijanja inovativnosti se poslužujejo tudi v podjetju Mlinotest. »Poleg spremljanja sodobnih tehnologij in znanj ter vgrajevanja v proizvodnjo, procese dela in izobraževanje delamo na aktivnostih, ki vzpodbujajo zaposlene - ne

Red Pitaya

Inovacija družbe Red Pitaya je prejela zlato nacionalno priznanje za napravo za zajem in obdelavo podatkov SIGNALlab 250-12.

Foto: Hidria

Zlato nacionalno priznanje je prejela družba Hidria za elektronsko komutirani ventilator EC R18.

glede na njihovo delovno funkcijo - k aktivnemu podajanju koristnih novih idej, katerih integracije prinesejo različne izboljšave – finančne, produktivne, kakovostne in druge,« pojasnjujejo. »Pri razvoju izdelkov se inovativnost razvija na način, da s pomočjo sodobnih tehnologij in znanj ter poznavanja trendov in zahtev sodobnega potrošnika ustvarjamo potrošnikom privlačne in kakovostne izdelke.«

BDP na prebivalca goriške regije (19.551 EUR, 2020) je bil šesti najvišji.

Analitika GZS

Ključen je uporabnik

V Podjetju Intra Lighting poudarjajo, da niso samo izdelki tisti, ki so deležni inovacij. »V podjetju Intra Lighting ves čas stremimo k inoviranju ne le izdelkov, temveč vseh storitev in procesov. A vendarle so izdelki tisti, pri katerih so inovacije najbolj očitne. Ker jih učinkovito združujemo z designom, trajnostjo in prednostmi za uporabnika, so naša svetila večkrat nagrajena na svetovno priznanih natečajih,« pravijo. »Pri inoviranju vseh procesov in izdelkov je ključen uporabnik. Prednost dajemo enostavnosti, hitrosti, transparentnosti in cenovni komponenti.« Samoiniciativnost, ustvarjalnost in inovativnost spodbujajo tudi med zaposlenimi. gg

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

Zaščita izdekov iz epe folije – prilagojena vašim potrebam
Svetujemo. Razvijemo. Izdelamo.

Rešitve iz penjenega polietilena, ki zagotavljajo zaščito vašega izdelka med transportom ter tudi med proizvodnim procesom. Pena oblikovana s strokovnim znanjem, ščiti tudi najbolj občutljive predmete, različnih oblik.

EPE - PENJENI polietilen

Zaprtocelični ekspandirani penjeni polietilen - EPE je 100% reciklabilen. Je Izredno lahek in elastičen. Nima vonja in ne vpija vlage. Dobro absorbira udarce in zagotavlja dobro zaščito občutljivih izdelkov.

100% reciklabilen

Izdelki iz penjenega polietilena so ekološko nesporni. Pri postopku penjenja so uporabljeni penilci brez HFC in CFC, ki so okolju neškodljivi. Tako so izdelki iz EPE stoodstotno reciklabilni.

Uporaba

Z našimi strankami ustvarimo partnerski odnos. Želimo da bi bili vaši izdelki boljši - varnejši, tišji, ...Vaš izdelek želimo zaščititi, da pride varno do vašega kupca ali pred mehanskimi poškodbami že med samim proizvodnim procesom. Uporablja se za pošiljanje industrijske elektronike, zabavne elektronike, gospodinjskih aparatov, medicinske opreme, hladne verige in različnih aplikacij.

Lasten in razvoj in oblikovanje

Lastno oblikovanje in povezava z design centrom z več z več kot 10.000 rešitvami. Od ideje do izvedbe. Glede na vaše potrebe, vam oblikujemo embalažo. Vsak izdelek, je popolnoma prilagojen vašim zahtevam. Za vas želimo oblikovati učinkovito ter stroškovno ugodno zaščito.

Okolje

Pri oblikovanju, svoje znanje uporabimo, da porabimo čim manj penjenega polietilena in kljub temu dosežemo optimalno delovanje in zaščito izdelka, da proizvod nepoškodovan doseže svoj cilj.
Dobro vzmetenje in pametno oblikovanje omogočajo manjši volumen in posredno manj emisij ogljikovega dioksida v ozračje.

Penjeni polietilen je odporen na različne vplive in je 100% reciklabilen.
Ves penjeni polietilen lahko recikliramo in ponovno uporabimo.

Vaša težava je naš izziv. S svojim znanjem in večletnimi izkušnjami, svetujemo, razvijemo in izdelamo ustrezno zaščito za vaš izdelek.

Manimo
www.manimo.si

Žnidarčičeva ulica 33, 5290 Šempeter pri Gorici, Slovenija
Tel: +386 (0)5 393 90 02, Gsm: +386 (0)40 205 670, E-pošta: info@manimo.si

Prisotni so v vseh večjih ladjedelnicah po svetu

Solkanska družba Datapan, ki se ukvarja z avtomatizacijo, predvsem v navtiki, bo drugo leto praznovalo dvajsetletnico delovanja. V tem času jim je uspel velik preboj, prepoznani in uveljavljeni so po svetu. Nenehno raziskujejo in razvijajo nove rešitve, da lahko v vsakem trenutku stranki ponudijo točno tisto, kar potrebuje.

V Datapanu se ukvarjajo z avtomatizacijo, predvsem v navtiki, za sisteme ogrevanja, prezračevanja in klimatizacijo (HVAC). »To so tehnološko dovršene in preizkušene rešitve za potrebe prezračevanja in ventilacije manjših in velikih ladij. Z avtomatizacijo dosegamo boljše in učinkovitejše delovanje sistema ter nadzor nad samim sistemom. Predvsem dosegamo energetsko učinkovitost, prijetno delovno oz. bivalno okolje ter zmanjšanje porabe energije.« Tako svojo dejavnost predstavijo v podjetju, ki danes zaposluje 22 ljudi, ki nenehno raziskujejo in razvijajo nove rešitve. Pri tem se povezujejo z inštituti, univerzami, razvojno raziskovalnimi ustanovami ter seveda, kar je zanje zelo pomembno, s končnim uporabnikom njihovih sistemov.

Vedno zahtevnejši projekti po svetu

Nenehna skrb za kakovostno izvedbo projektov, osredotočenost na stranko in inoviranje v iskanju novih rešitev so poskrbeli, da je Datapan pridobival skozi čas nove in zahtevnejše projekte po svetu. Svoje stranke oskrbijo s celovitim paketom rešitev, ki vsebuje svetovanje, načrtovanje, razvoj programske opreme, namestitev ter zagon vseh naprav na objektih.

S svojimi rešitvami so uspešno zaključili že več kot 300 različnih projektov tako doma kot v tujini. Prav ta velika baza izvedenih projektov je za njihovo branžo precej zaprtega kroga podjetij zelo pomembna pri pridobivanju novih projektov in ustvarjanju zaupanja. »V tujini smo prisotni že več kot 15 let. Naše rešitve so implementirane na več kot 70 ladjah, kot so križarke, trajekti in naftne ploščadi. Predvsem smo prisotni v vseh večjih ladjedelnicah sveta Italiji, Španiji, Portugalski, Turčiji, Japonski, Kitajski, Koreji, Norveški, Danski in še bi lahko naštevali,« povedo v podjetju Datapan.

Uspešno pa delujejo tudi v lokalnem okolju; k razvoju Goriške v prvi vrsti prispevajo z zaposlovanjem. Čeprav bi jim to morda poslovanje olajšalo, nikoli niso razmišljali o selitvi v večje mestno središče, zvesti ostajajo svoji regiji, obkroženi s čudovito naravo, za katero se zavedajo, da ni samoumevna. Skrb za zmanjšanje porabe energije in s tem skrb za naravo je njihova primarna dejavnost.

Zadovoljstvo zaposlenih zelo pomembno

Veliko vlagajo v tehnološki razvoj in zadovoljstvo zaposlenih, saj menijo, da tako zagotavljajo višjo stopnjo opravljene storitve. Njihovo poslanstvo je skozi ugodno delovno vzdušje znotraj podjetja in profesionalen odnos do dela in strank, aplicirati najnovejše tehnologije v avtomatizaciji za izboljšanje in optimizacijo dela in tehnoloških procesov pri njihovih naročnikih.

Ker so njihovi projekti pridobljeni za več let vnaprej, so njihovi načrti usmerjeni v to, da jih uspešno realizirajo. V tem letu si želijo uspešno pridobiti certifikat ISO, trenutno pa pri njih poteka celotna prenova grafične podobe, s katero si želijo povečati prepoznavnost.

V podjetju Datapan je pestro in nenehno živahno, ob vsem tem pa poudarijo, da ni pomemben samo cilj, temveč tudi pot. Bolje kot Nejc Zaplotnik tega ne zna ubesediti nihče: »Kdor išče cilj, bo ostal prazen, ko ga bo dosegel, kdor pa najde pot, bo cilj vedno nosil v sebi.«

PROMO

rotoinox

Rotoinox, zanesljive in inovativne rešitve za kompleksne izzive v procesni industriji

Rotoinox je inženirsko in proizvodno podjetje, specializirano za proizvodnjo in oblikovanje inovativnih rešitev ter visokokakovostnih produktov za farmacevtsko, kemično, kozmetično in biotehnološko industrijo.

S strokovnim znanjem in dolgoletnimi izkušnjami so v podjetju v svoji več kot 40-letni tradiciji zasnovali, izdelali in izpeljali številne izmed najbolj ambicioznih evropskih projektov v sodobni procesni industriji. Tako so postavili nov standard delovanja tako pri izboru in obdelavi materialov kot pri snovanju visokotehnoloških procesnih sistemov.

Rotoinox zagotavlja zanesljiv, kakovosten in tehnološko dovršen nabor storitev in proizvodov, ki so v skladu z najstrožjimi okoljskimi zahtevami ter standardi kakovosti. Ti vključujejo tako inženiring in proizvodnjo celostnih proizvodnih sistemov kot proizvodnjo posameznih enot.

Danes posluje podjetje na globalni ravni in razvija inovativne rešitve za največje farmacevtske korporacije na svetu.

www.rotoinox.com

Vrhunski izdelki za gradbeništvo in domače mojstre

V TKK s Srpenice razvijajo in izdelujejo tesnilne mase, poliuretanske pene, dodatke za betone, lepila in tehnične spreje.
Več kot 500 lastnih izdelkov prodajajo v več kot 70 državah in z izvozom ustvarijo več kot 90 odstotkov prihodkov. Podjetje je od leta 2013 del belgijske multinacionalke Soudal, največjega svetovnega proizvajalca poliuretanske pene za gradbeno kemijo. V TKK proizvajajo izdelke najvišje kakovosti in nudijo brezhibno podporo strokovnjakom v gradbeništvu in domačim mojstrom ter jim na ta način pomagajo graditi, obnoviti, popraviti, montirati in tesniti, uresničiti projekte in nadgraditi ideje. Podjetje je izjemno zavezano odgovornosti do okolja in deluje ob rednem monitoringu v skladu z evropskimi standardi in pridobljenim mednarodnim certifikatom POR – Programom odgovornega ravnanja. V zadnjih letih je prejelo številne nagrade in priznanja, med drugimi nagrado FDI Awards v kategoriji Ustvarjalno ter nagrado GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, vsako leto pa se uvrstijo tudi med najboljše slovenske izvoznike.

Usmerjeni k visokotehnološkim rešitvam

Lani so postavili temelje za strateški razvoj in rast do leta 2025, ki temelji na nadaljnji preobrazbi podjetja, usmerjenega h kupcem, zavezi po modernizaciji vseh poslovnih procesov, varovanju okolja in spodbujanju razvoja sodelavcev. Dolgoročna razvojna strategija podjetja je usmerjena k visokotehnološkim rešitvam in tako so v TKK postali center odličnosti na področju dodatkov za betone in sanacijskih malt za celoten holding. Dodatno k obstoječim naložbam v zgradbe, opremo, kadre in storitve načrtujejo še širitve proizvodnih kapacitet, energetsko sanacijo objektov in vlaganja v IT-sistem.
Skupina TKK zaposluje 350 ljudi, v zadnjih petih letih so odprli 100 novih delovnih mest. Je eden ključnih zaposlovalcev v lokalnem okolju in se zaveda svoje družbene odgovornosti, saj podpira številne aktivnosti, ki omogočajo višjo kakovost življenja in razvoj lokalnih iniciativ – od športnih in kulturnih do izobraževalnih.

PROMO

TKK MAKE IT EASIER

www.tkk-group.com

Foto: Depositphotos

Goriška regija

V teku številni infrastrukturni projekti

Od urejanja cestne infrastrukture, komunalnega opremljanja poslovnih con do samooskrbe z elektriko – vrsta projektov, ki bodo imeli pozitivne učinke.

Nina Šprohar

V goriški regiji je v teku več infrastrukturnih projektov. Tik pred koncem so dela na namakalnem sistemu Vogršček, ki so se začela v letu 2020. Na Ministrstvu za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano napovedujejo, da bo namakalni sistem uporaben še v letošnjem letu. Na sestanku v začetku marca je bila sprejeta odločitev, da se voda, ki se je v sredini februarja začela zadrževati v akumulaciji, za oroševanje ne bo uporabljala, saj je treba dela na zadrževalniku čim prej končati in narediti preklop. Zadrževalnik Vogršček je bil zgrajen konec 80. let prejšnjega stoletja za potrebe namakanja kmetijskih površin, za zadrževanje poplavnih valov, bogatenje podtalnice in zagotavljanje ekološko sprejemljivega pretoka Vogrščka.

V občinah Ajdovščina in Vipava se pripravljajo na vzpostavitev namakalnega sistema iz zadrževalnika Vogšček, saj ocenjujejo, da je namakalni sistem nujen za ohranjanje in razvoj kmetijstva. Do konca pomladi morajo zbrati podpise pogodb za 67 odstotkov površin zemljišč, ki so potencialna za namakanje, da bodo lahko nadaljevali s projektiranjem in pridobivanjem dovoljenj za namakanje iz Vogrščka. Prve pogodbe so že podpisane. Izgradnja sistema bo financirana iz državnih, evropskih in občinskih sredstev. Načrtujejo, da bo namakalni sistem zgrajen do leta 2028.

Občina Ajdovščina nadaljuje tudi s projektom postavitev sončnih elektrarn. Konec leta 2020 sta Občina Ajdovščina in GEN-I na strehi osnovne šole v Budanjah postavili prvo skupnostno sončno elektrarno, namenjeno samooskrbi lokalnih prebivalcev. V letošnjem letu nameravajo postaviti več kot dvajset sončnih elektrarn na javnih objektih. Eden od teh je Zdravstveni dom Ajdovščina. Kot so sporočili z Občine, naj bi se po načrtih v to samooskrbno skupnost priklopilo do 30 stanovalcev okoliških blokov.

V občinah Ajdovščina in Vipava se pripravljajo na vzpostavitev namakalnega sistema iz zadrževalnika Vogršček, saj ocenjujejo, da je nujen za ohranjanje in razvoj kmetijstva.

Sončne elektrarne naj bi bile postavljene na strehah šol, športnih dvoran in domov krajanov – na javnih objektih, kjer je to tehnično izvedljivo.

V občini Ajdovščina je v teku komunalno opremljanje poslovnih con po mestu. V poslovni coni Mirce-jug je komunalno opremljanje zaključeno, sledi urejanje območja Pod Fructalom. Poleg komunalne infrastrukture bodo zgradili tudi krožišče, ki bo omogočilo uvoz z obvoznice. V načrtu imajo tudi opremljanje komunalne cone Rusne v bližini trgovskega centra Supernova.

V začetku leta se je začela gradnja povezovalne kolesarske poti med brvjo in kolesarsko potjo Solkan – Plave oziroma krakom proti Italiji v skupni dolžini 568 metrov. Povezovalna pot naj bi bila dokončana do poletja.

Premiki na področju poplavne varnosti

Mestna občina Nova Gorica je z Direkcijo RS za vode sklenila dva pomembna dogovora s področja reševanja poplavne varnosti. Odvodnik v reko Sočo je ključen projekt za poplavno varnost Nove Gorice. Investicija je ocenjena na 12,5 milijona evrov, sredstva pa bo v celoti prispevala država. Odvodnik bo služil kot odvodni kanal večje količine padavin, ki se stekajo v obstoječo kanalizacijo in so posledica podnebnih sprememb. Na občini ocenjujejo, da bodo konec tega leta oziroma v začetku prihodnjega pridobili gradbeno dovoljenje, nato pa bodo lahko objavili naročilo za gradnjo odvodnika. Izgradnja naj bi bila predvidoma končana v začetku leta 2025. Občina je pridobila tudi sredstva za reševanje poplavne varnosti vasi Potok pri Dornberku.

Regija z najvišjo rastjo povprečne bruto plače (8,4 % rast v I-XI 2021/I-XI 2020).

Analitika GZS

Direkcija RS za vode je podpisala tudi sporazuma o protipoplavni ureditvi na območju Občine Renče – Vogrsko in protipoplavne ureditve v občini Mirna. Investicije bodo obsegale ureditev sistemov zadrževanja visokih voda s suhimi in mokrimi zadrževalniki, vzpostavitev razlivnih površin, preprečitev urbanizacije razlivnih površin, kontroliranje vodostajev akumulacij na rekah in zagotavljanje dogovorjenega pretoka na mejnih profilih.

Foto: Depositphotos

V začetku leta se je začela gradnja povezovalne kolesarske poti med brvjo in kolesarsko potjo Solkan – Plave oziroma krakom proti Italiji v skupni dolžini 568 metrov. Povezovalna pot naj bi bila dokončana do poletja. Po izgradnji bodo uporabniki lahko nadaljevali pot na italijansko stran v Šentmaver oziroma na obstoječo kolesarsko pot Solkan – Plave. Izgradnja povezovalne kolesarske poti je pogoj za pridobitev uporabnega dovoljenja za novo visečo brv čez reko Sočo v Kajak centru v Solkanu, ki bo namenjena pešcem in kolesarjem.

Foto: Depositphotos

Ureditev Sotočja je strateškega pomena

Strateškega pomena za občino Tolmin je ureditev območja Sotočja. Občina je lani jeseni kupila objekt nekdanjega hotela Paradiso, kjer želi postaviti izobraževalno-kompetenčni center, hotel z wellness ponudbo, večnamensko dvorano, prireditveni prostor in interpretacijski center. Projekt je še v fazi zbiranja predlogov zainteresirane javnosti, želja pa je, da bi bil do zaključka izgradnje tolminske obvoznice (oktobra 2023) tako daleč, da bi se konec prihodnjega leta zadeve lahko začele premikati.

V občini poleg tega načrtujejo prenovo območja Mestnega trga, starega mestnega jedra in prenovo tržnice. Slednja naj bi po novem imela več zaprtih prodajnih prostorov, odprti del s stojnicami ter nadstrešek z zeleno streho. Iz starega mestnega jedra naj bi umaknili ves promet, parkirna mesta, občina pa

si želi tudi oživiti prostor s privabljanjem ponudnikov trgovske in storitvene dejavnosti.

Pet pomembnih infrastrukturnih projektov

Direkcija RS za infrastrukturo bo v regiji izpeljala več projektov, med katerimi izpostavljajo peterico. Med večjimi je zagotovo izgradnja prej omenjene obvoznice Tolmin. Obvoznica bo dolga 1,5 km, v okviru projekta pa je predvidena tudi izgradnja ločnega mostu čez Tolminko z razponom 50 metrov. Ocenjena vrednost investicije je 12 milijonov evrov. Pogodba za izvedbo del v vrednosti 9.499.203 evrov je podpisana. Gradnjo sofinancira tudi občina Tolmin. Dela bodo predvidoma končana ob koncu leta 2023.

V občini Tolmin je v teku gradnja kolesarske povezave D7 odsek Tolmin-Modrej. V sklopu projekta bo zgrajena nova kolesarska pot med Tolminom in Modrejem. Pogodbena vrednost gradnje znaša 3 milijone evrov. Projekt je sofinanciran iz EU skladov (ESRR) v višini 2,1 milijona evrov. Zaključek del in predaja prometu je predvidena v prvi polovici leta 2023.

Prav tako poteka rekonstrukcija ceste R2-403, odsek 1073 Podbrdo–Petrovo Brdo skozi Podbrdo. Pogodbena vrednost del znaša 5.460.188 evrov, glavnino oz. 4,2 milijona evrov prispeva direkcija, preostanek v višini 1,2 milijona evrov pa Občina Tolmin. Projekt naj bi bil zaključen še letos, predvidoma do konca junija.

Foto: Depositphotos

Izkušen partner na področju računovodstva, davkov in financ

Družba Contall iz Nove Gorice, ki bo prihodnje leto obeležila 30 let svojega delovanja, posluje na področju računovodstva, knjigovodstva in davčnega ter finančnega svetovanja.

Skupaj z enotami zaposluje 24 strokovnih sodelavcev in opravlja storitve za približno 250 strank, v večini za gospodarske družbe pa tudi zavode, samostojne podjetnike, z lokacijami po vsej Sloveniji. Pisarne ima v Novi Gorici, Ajdovščini in Ljubljani ter podružnico v Srbiji.

Široka paleta storitev

»Računovodski proces lahko izvajamo v celoti ali prevzamemo le posamezno funkcijo znotraj sistema. Ponujamo celoten outsourcing obračuna plač, davčno in finančno svetovanje, ki zajema tudi pripravo dokumentacije za oddelitve ali pripojitve družb, pripravo elaboratov o uporabi transfernih cen, skrbne preglede. Te sicer opravljamo predvsem za potencialne tuje investitorje, ki jim kasneje lahko pomagamo tudi pri ustanavljanju podjetij v Sloveniji. Strankam pomagamo pri prodaji deležev družb in iskanju primernih investitorjev. Celovito storitev podpore zaokrožujemo s pripravo dokumentacije za prijavo na aktualne razpise, na podlagi česar družbe lažje financirajo svoje razvojne in investicijske projekte,« razlaga direktorica Darja Povšič Peršolja.

Da svoje delo opravljajo kakovostno, dokazuje podatek, da so bili dvakrat zapored finalist izbora 'Naj Računovodski servis' pri Zbornici računovodskih servisov.

Podpora računovodstvu večjih družb

Po njihovih storitvah povprašujejo tudi večje družbe, ki sicer že imajo svoj računovodski sektor. »Naša prednost je gotovo ta, da obvladujemo večje število računovodskih programov, tudi zahtevnejših, ki jih običajno uporabljajo večje družbe. Prav tako so izkušnje in znanje, ki jih imajo naši zaposleni, zelo široki. Za naročnike je takšna rešitev velikokrat boljša kot iskanje in zaposlitev nove, kompetentne osebe,« pravi sogovornica.

Sodelujte predvsem s podpisniki Standarda izvajalcev računovodskih storitev

Darja Povšič Peršolja podjetjem svetuje, da naj ponudnike računovodskih storitev povprašajo, ali so podpisnik standarda izvajalcev računovodskih storitev pri Zbornici računovodskih servisov, ki deluje v okviru GZS. »Gre za največjo obliko varnosti in kakovosti, ki jo lahko izvajalec daje naročniku. Pogoji, ki jih moramo s tem zagotavljati, so: nenehno izobraževanje zaposlenih, odnos do strank, zavarovanje poklicne odgovornosti, vlaganje v primerno opremo, programe, kadre, tudi poslovne prostore. Naša prednost je gotovo ta, da obvladujemo uporabo večjega števila računovodskih programov, tudi zahtevnejših, ki jih običajno uporabljajo večje družbe.«

Contall računovodska hiša

PROMO

Foto: Depositphotos

Dela potekajo tudi na cesti Žaga-Kobarid (od km 11,280 do 11,920). Rekonstrukcija ceste vključuje 10 podpornih konstrukcij in gradnjo viadukta dolžine 79 metrov ter zaščitne ukrepe na brežinah pred padajočim kamenjem. Pogodbo z izvajalcem v vrednosti 8.504.417 evrov so že podpisali. Dela so v teku in bodo zaključena predvidoma maja 2023.

Izvaja se tudi rekonstrukcija ceste Spodnja Idrija, hkrati gradijo tudi kolesarsko stezo. V sklopu projekta bo izvedena celovita rekonstrukcija glavne ceste G2-102, od Mokraške vasi do Spodnje Idrije, v dolžini 1,4 km. Rekonstrukcija obsega novogradnjo in sanacijo podpornih in opornih zidov, ureditev odvodnjavanja, rekonstrukcijo križišča v Marofu z izgradnjo avtobusnega postajališča, novo javno razsvetljavo, prestavitev in novogradnjo komunalnih vodov, vzpostavitev podajno lovilnih sistemov za zaščito pred padajočim kamenjem, gradnjo kolesarske steze ter gradnjo nove brvi za kolesarje preko reke Idrijce v Mokraški vasi. Pogodbena vrednost gradnje znaša 9,6 mlijona evrov. Projekt je sofinanciran iz EU skladov (ESRR) v višini 4 milijone evrov. Dela naj bi bila zaključena in odsek predan prometu predvidoma konec leta 2023. gg

Zagotovite svojim zaposlenim nova, dodatna znanja, podjetju pa konkurenčno prednost!
Zdaj lahko to naredite BREZPLAČNO.
SVETUJEMO VAM IN VAŠIM ZAPOSLENIM.

LUNG

60-let razvoja v izobraževanju.

Zakaj izbrati LUNG?
- Fleksibilnost in osebni pristop
- Ugodne cene
- Napredne tehnike poučevanja
- Sproščena dinamika skupine
- Program prilagodimo vašim željam (vsebina, lokacija, urnik)
- 4000 zadovoljnih udeležencev letno

Vabljeni na svetlo stran učenja.

VAŠA OSEBNA SVETOVALKA
Barbara Fajdiga Perše
05 335 31 15, 031 681 164,
barbara.fajdiga.perse@lung.si

www.lung.si

Prihodnost je svetlo zelena.

S paketom E3 ZELENI, ki spoštuje vaše navade.
Našo naravo.

2019
AAA
Platinasta odličnost

www.e3.si
080 34 45

Ne izgubljajte energije

energetika
ekologija
ekonomija

Severnoprimorska mrežna regionalna razvojna agencija

Povezani bolje izkoriščajo potenciale regije

Severnoprimorska mrežna regionalna razvojna agencija je usmerjena v razvoj naravnih, gospodarskih in človeških potencialov Severno Primorske (Goriške) razvojne regije.

www.prc.si (foto: Slavko Cvek, arhiv PRC)

Na območju Severne Primorske (Goriške) razvojne regije, ki velja za eno od treh najbolj razvitih regij v Sloveniji, delujejo štiri razvojne agencije:
• Posoški razvojni center,
• Idrijsko-Cerkljanska razvojna agencija d. o. o. Idrija,
• Regijska razvojna agencija ROD Ajdovščina in
• RRA Severne Primorske Regijska razvojna agencija d. o. o. Nova Gorica.

Od leta 2000 so povezane v Severnoprimorsko mrežno regionalno razvojno agencijo (MRRA), s pomočjo katere se razvojni potencial podjetij in s tem potencial območja še naprej povečuje. Poleg zagotavljanja splošnih razvojnih nalog in nalog v javnem interesu med ključne dejavnosti MRRA sodi tudi spodbujanje in podpora podjetništvu v regiji. S skupnimi močmi je omenjenim razvojnim agencijam uspelo zagotoviti podporno mrežo za obstoječe in potencialne podjetnike, za mlada podjetja ter delujoča mala in srednja podjetja iz celotne regije. Danes je ta razvojna regija poznana po nizki brezposelnosti in po tem, da je kar 85-odstotkov delovno aktivnih prebivalcev zaposlenih v domači regiji. Pohvali pa se lahko tudi z največjim številom študentov na 1.000 prebivalcev v Sloveniji, stabilno gospodarsko rastjo ter inovativnim tehnološkim in podjetniškim okoljem.

Spodbujanje razvoja podjetništva

Med drugim vse štiri agencije v okviru projekta SPOT svetovanje Goriška, katerega vodilni partner je RRA Severne Primorske d.o.o. Nova Gorica, nudijo svetovanje na področju ustanavljanja in zagona podjetja, pomoč pri razvoju poslovnih idej in poslovanja ter informacije o trgu oziroma poslovnem okolju. Ob tem v okviru portala e-VEM oziroma SPOT izvajajo tudi druge postopke registracije podjetij. Poslovnih subjektov ne povezujejo le znotraj lokalnega okolja, ampak tudi s sorodnimi institucijami v sosednjih državah. Prav tako skrbijo za mreženje subjektov podpornega okolja, kot so šole, zbornice, združenja, društva ... Prek osebnih obiskov pri podjetnikih in v sodelovanju z občinami si prizadevajo za vzpostavitev ugodne podjetniške klime po vsej regiji. Poleg tega ob pomoči priznanih strokovnjakov organizirajo številna podjetniška usposabljanja, izobraževanja in delavnice o različnih podjetniških temah.

Posoški razvojni center

Z namenom pospeševanja razvoja v dolini Soče so tri posoške občine leta 1999 ustanovile Posoški razvojni center (PRC), ki zagotavlja razvoj na različnih področjih in nudi podporno okolje ustanoviteljicam ter različnim ciljnim skupinam. Poleg vodenja in sodelovanja v nacionalnih/čezmejnih/mednarodnih projektih veliko pozornosti namenja svetovanju in povezovanju ključnih deležnikov s področja gospodarstva, turizma, okolja in prostora ter kmetijstva. Za projekt WALKofPEACE je PRC prejel priznanje za najboljši evropski Interregov projekt. Sicer pa skrbi tudi za pospešen razvoj podjetništva ter prostora in okolja s poudarkom na trajnostni mobilnosti v Julijskih Alpah. Razvoj podeželja poteka prek LAS Dolina Soče in drugih dejavnosti, podprtih s strani ustanoviteljic. Pod okriljem ljudske univerze se tu izvajajo javno veljavni in drugi programi za izobraževanje odraslih.

Vse od leta 2014 ima neprekinjen status nosilne razvojne agencije v regiji. Sicer pa v okviru regije skrbi predvsem za področje razvoja človeških virov. Tu gre izpostavit dva regijska projekta: Regijska štipendijska shema in Partnerstvo za kadre.

PROMO

www.icra.si (foto: Marko Čuk, arhiv ICRA d.o.o.)

Idrijsko-Cerkljanska razvojna agencija

Poleg podpore podjetništvu si Idrijsko-Cerkljanska razvojna agencija (ICRA) prizadeva za povezanost med urbanim in ruralnim okoljem. Ob podpori Občin Idrija in Cerkno v svoje dejavnosti vpeljuje trajnostni vidik razvoja. Z vseživljenjskim izobraževanjem zagotavlja individualne in podjetniške storitve. Na področju podeželja deluje prek spodbujanja dopolnilnih dejavnosti na kmetijah. Nudi tudi podporo neposredni prodaji na tržnici in prireditvah ter spodbuja nove dejavnosti s svetovanjem. Prek LAS s CILjem izvaja in podpira partnerje pri projektnih aktivnostih s področja vključevanja ranljivih skupin in področja dediščine (prve svetovne vojne, lokalne kulinarike, dediščine živega srebra). Razvoj tukajšnjega območja predstavljata namreč dva temeljna stebra: bogastvo dediščine in prebivalci, ki stremijo za osebnim in družbenim napredkom. Na nivoju regije pokriva predvsem področje prostora. Je partner pilotnega projekta za testiranje priprave regionalnih prostorskih planov. Ob tem velja omeniti še en večji projekt Vzpostavitev državnega kolesarskega omrežja v Goriški razvojni regiji.

www.rra-rod.si (foto: arhiv RRA ROD Ajdovščina)

Regijska razvojna agencija ROD Ajdovščina

Tudi tu posebno pozornost namenjajo razvoju podjetništva. V okviru projekta LAS Vipavska dolina s projektom Spodbujanje ustvarjalnega in inovativnega razmišljanja med mladimi – MLIN so začeli podpirati podjetniške zamisli od malih nog dalje. S pobudo 'MyMachine' se vzpostavlja povezovanje industrije z vsemi stopnjami izobraževanja (od vrtca do osnovnih šol), kar omogoča uresničitev otroških idej oziroma izdelavo njihovih sanjskih strojev. Za osnovnošolske time višjih razredov organizirajo podjetniške krožke, s katerimi na državnih tekmovanjih posegajo po najvišjih nagradah. Poleg tega za učence pred izbiro srednje šole organizirajo tehniške dneve, v sklopu katerih lokalni podjetniki mladim odprejo svoja vrata.

Drugo leto zapored izvajajo tudi nacionalni projekt Regionalno skrbništvo, kjer opravljajo promocijo investicijskih priložnosti Goriške regije. Skrbijo še za udeležbo na mednarodnih investicijskih sejmih in konferencah, organizirajo B2B sestanke in obiske vhodnih/izhodnih delegacij potencialnih investitorjev v regionalno gospodarstvo.

www.rra-sp.si (foto: arhiv RRA Severne Primorske d.o.o. NG)

RRA Severne Primorske Regijska razvojna agencija d. o. o. Nova Gorica

Razvojna agencija deluje na območju šestih goriških občin. Vodilno vlogo ima pri razvoju gospodarstva in turizma v regiji, saj je v okviru regijskega delovanja zadolžena prav za to področje. Izpostavili bi tudi strokovno pomoč občinam pri pripravi razpisov. V izbor dobrih praks za leto 2021 se je na področju črpanja evropskih sredstev uvrstil projekt Ureditev poslovne cone na Dobrovem. Agencija izvaja številne nacionalne, čezmejne in mednarodne projekte. Kot vodilni partner so v okviru mednarodnega projekta BEGIN opredelili modele za ustvarjanje in vodenje socialnih start-upov. Posodabljajo in razvijajo modele socialnih podjetij in jih prilagajajo potrebam srednješolskega izobraževanja. V okviru projektov na programu Erasmus + krepijo potencial ženskih MSP in mikro podjetij pri vključevanju na tuje trge. Prispevali so tudi pri vzpostavljanju čezmejne posebne ekonomske cone na Goriškem, ki bi čezmejnemu območju prinesla ugodnosti tako za lokalno gospodarstvo kot tudi za privabljanje novih podjetij iz širše srednjeevropske regije. Razvoj podjetništva je tudi ena izmed ključnih usmeritev delovanja LAS V objemu sonca.

SPOT SLOVENSKA POSLOVNA TOČKA
REPUBLIKA SLOVENIJA
EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA REGIONALNI RAZVOJ
PROMO

Projekt SPOT je sofinanciran s pomočjo Evropskega sklada za regionalni razvoj, Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo ter SPIRIT Slovenija, javne agencije.

Foto: arhiv Javni zavod za turizem NG in VD.

Lonely Planet je leta 2018 Vipavsko dolino uvrstil med Top 10 Europe.

Goriška regija

Kjer se stikajo svetovi in prepletajo kulture ...

Na Goriškem želijo razvijati trajnostni turizem, digitaliziran in obogaten z najsodobnejšo tehnologijo, s čimer bi privabili predvsem premožnejše goste.

Nina Šprohar

Vipavska dolina s čezmejno Goriško je svojevrstno stičišče svetov, kjer se že tisočletja prepletajo različne kulture, pravi **Kristina Pelicon iz TIC Ajdovščina**. Poudari, da destinacija navdušuje goste s svojo unikatno drugačnostjo. »Njeno prvinsko lepoto obiskovalci odkrivajo ob ogledu izjemnih naravnih znamenitosti, kot so Otliško okno, naravni most Skozno, izvir reke Vipave, vinorodni vipavski griči, Trnovski gozd in znameniti kraški pojavi,« našteje. Doda, da obiskovalci z zanimanjem prisluhnejo zgodbam rimskih utrdb, srednjeveških gradov, renesančnih in baročnih dvorcev ter številnih cerkva. Med kulturnimi znamenitostmi, ki jih najpogosteje obiskujejo, so srednjeveški grad Rihemberk in srednjeveško mestece Vipavski Križ, dvorec Zemono pri Vipavi, rimska utrdba Kastra v Ajdovščini, grobnica Burbonov v samostanu Kostanjevica nad Novo Gorico, Trg Evrope v Novi Gorici …. »V cerkvah in samostanih si ogledujejo redke umetniške stvaritve in dragocene knjižnice, obiščejo katero od umetnostnih galerij ter raziskujejo preteklost v edinstvenih muzejih in številnih malih muzejskih zbirkah,« pravi.

»Kar je gostom še posebej všeč v Vipavski dolini, je dejstvo, da si vinarji za svoje goste resnično vzamejo čas in ob degustaciji vin v svojih kleteh predstavijo tudi osebne zgodbe,« pravi Kristina Pelicon iz TIC Ajdovščina.

Vinarji uspešno združujejo izročilo s sodobnimi pristopi

Vipavska dolina je vse bolj prepoznana tudi kot vinogradniška destinacija. »Njena vina vsakemu ljubitelju sežejo v srce. Najprej z raznolikostjo vinskih sort, med katerimi so tudi slovite stare sorte in med njimi najbolj poznan avtohtoni zelèn. Ljubitelje vin še posebej navduši kakovost,« pravi Peliconova. Doda, da vipavski vinarji uspešno združujejo tradicionalno vinarsko izročilo s sodobnimi pristopi vinogradništva in kletarjenja. »Kar je gostom še posebej všeč v Vipavski dolini, je dejstvo, da si vinarji za svoje goste resnično vzamejo čas in ob degustaciji vin v svojih kleteh predstavijo tudi osebne zgodbe,« pove Kristina Pelicon.

Izpostavi tudi kulinarične prednosti doline. Poudari, da s sodobno interpretacijo kulinaričnega izročila izstopajo ponudniki visoke kulinarike, a tudi ostale restavracije, gostilne ter turistične kmetije navdušujejo goste s ponudbo pristnih domačih jedi, pripravljenih iz lokalnih in vselej sezonskih sestavin. To so prepoznali najbolj ugledni kulinarični vodniki, med njimi tudi Michelin.

Po dolini peš ali s kolesom

Že Lonely Planet, ki je leta 2018 Vipavsko dolino uvrstil med Top 10 Europe, je ocenil, da lahko to deželo najlepše spoznavamo na kolesu, kar ugotavlja tudi vse več obiskovalcev. »Slikovite poti, speljane po vinskih gričih in skozi gostoljubne vasi ali pa strmo na visoke planote, omogočajo veliko izbire. Tudi obilje pohodniških poti, odlični pogoji za prosto letenje, plezanje, supanje po reki Vipavi, bungee jumping s Solkanskega mostu, jahanje in ribištvo osrečijo ljubitelje aktivnosti v naravi,« je prepričana Peliconova.

Poudari, da ima Vipavska dolina še ogromno potenciala za razvoj turizma. »Naša vizija je usmerjena v oblikovanje turistične ponudbe za zahtevnejše goste, željne uživanja življenja in sprostitve skozi vse leto. Zato nagovarjamo naše ponudnike k oblikovanju integriranih turističnih produktov z visoko dodano vrednostjo, ki so gostom na voljo skozi vse leto,« pove. Doda, da si želijo trajnostnega turizma in trajnega zadovoljstva turistov in lokalnih prebivalcev.

To je pravzaprav tudi nujno, saj je več kot polovica ozemlja destinacije zaščiteno območje Natura 2000, izvirske vode so danes čiste in pitne. Da bi to ohranili, so za obiskovalce oblikovali Zeleni vodnik, ki z razumljivimi napotki pomaga ohranjati destinacijo zeleno in upravičevati naziv nosilke trajnostnega zlatega znaka Slovenia Green Destination.

Z digitalizacijo lahko pritegnejo zahtevnejše goste

Veliko rezerve Peliconova vidi na področju digitalizacije, s pomočjo katere lahko pritegnejo zahtevnejše goste. Lani so digitalizirali štiri objekte kulturne dediščine, s čimer so skušali oživeti in ohraniti zgodovino za prihodnje rodove. Zanimivo spletno aplikacijo s 360-stopinjskimi digitalnimi posnetki in digitalno rekonstrukcijo nekdanjih izgledov gradov dopolnjujejo vodena doživetja, ki poleg odkrivanja znamenitosti vključujejo lokalno ponudbo kulinarike, aktivnosti v naravi in nastanitev. Kot pravi sogovornica, bodo z digitalizacijo kulturne dediščine nadaljevali, oblikovali pa bodo tudi vodena edinstvena doživetja, kjer bo gostom na voljo zabavna, avtentična in nepozabna izkušnja preživljanja počitnic.

Foto: Jošt Gantar

Idrija je najbolj prepoznana po UNESCO svetovni dediščini živega srebra. Obiskovalci najpogosteje obiščejo Antonijev rov, razstavo v Topilnici Hg in razstave na gradu Gewerkenegg pod okriljem Mestnega muzeja Idrija.

16 % več prenočitev turistov, med njimi domačih za 16 % manj in tujih za 48 % več (I-XI 2021/I-XI 2020).

Analitika GZS

Pri oblikovanju turistične ponudbe se bodo povezovali s ponudniki čezmejnega prostora. »Nova Gorica je namreč neločljivo povezana v urbano somestje z Gorico na drugi strani meje, v Italiji. Obe mesti povezujejo številne skupne zgodbe, skupaj si tudi prizadevata presegati ovire. Mesti, ki so ju razdelile vojne, združila pa sodelovanje in tesno prijateljstvo, bosta kot Evropska prestolnica kulture 2025 nastopali pod geslom GO! BORDERLESS (Pojdimo brezmejno!, op. a.). Ta čezmejni projekt bomo skušali čim bolj vplesti v razvoj novih turističnih produktov in v tržno komuniciranje,« napoveduje Kristina Pelicon. Pri različnih kampanjah se bodo povezovali tudi z drugimi organizacijami, društvi, zavodi, podjetji, regijskimi razvojnimi agencijami, občinami in s Slovensko turistično organizacijo. V pripravi je tudi Strategija razvoja in trženja turizma destinacije Nova Gorica in Vipavska dolina 2022–2028, ki se bo navezovala na nacionalno strategijo 2022–2028.

Nova Gorica in Gorica bosta leta 2025 kot Evropska prestolnica kulture 2025 nastopali pod geslom GO! BORDERLESS (Pojdimo brezmejno!).

Vse bolj privlačna postaja tudi okolica Idrije

Vse bolj pomembna turistična destinacija goriške regije postaja tudi Idrija, ki je najbolj prepoznana po UNESCO svetovni dediščini živega srebra, kar pomeni, da obiskovalci še vedno najpogosteje obiščejo Antonijev rov, razstavo v Topilnici Hg in razstave na gradu Gewerkenegg pod okriljem Mestnega muzeja Idrija. »Tudi idrijska čipka je tista, ki si jo obiskovalci radi ogledajo, obiščejo trgovine, kjer jo ponujajo, nekateri pa se udeležijo tudi enodnevnega tečaja klekljanja, ki ga izvaja Čipkarska šola Idrija in pri

Foto: Jošt Gantar

UNESCO globalni Geopark Idrija zajema celotno občino Idrija. Gre za naravne in geološke posebnosti območja, ki navdušijo še tako zahtevnega obiskovalca.

katerem s pomočjo učiteljice klekljanja osvojijo toliko osnov, da lahko gredo domov z zapestnico, ki so jo sklekljali sami,« pove **Valerija Božič, direktorica Zavoda za turizem Idrija**.

A v zadnjih dveh letih so obiskovalci začeli odkrivati tudi podeželje ter naravne in kulturne znamenitosti UNESCO Geoparka Idrija. Idrija ima namreč poleg designacije UNESCO svetovne dediščine živega srebra in UNESCO nesnovne dediščine klekljanja na Sovenskem še UNESCO globalni geopark Idrija, ki zajema celotno občino Idrija. Kot pojasni direktorica zavoda, gre za naravne in geološke posebnosti območja, ki navdušijo še tako zahtevnega obiskovalca. »Peš ali s kolesom se lahko obiskovalec poda po 23 različnih poteh, ki so prežete z naravnimi atrakcijami, kot so Babji zob, Tomaževa miza, Krajinski park Zgornja Idrijca z Divjim jezerom ipd. ter kulturnimi znamenitostmi, kot so Klavže, ohranjanje kašče, stare domačije, pot po feldbanu ipd.«

Idrija ima poleg designacije UNESCO svetovne dediščine živega srebra in UNESCO nesnovne dediščine klekljanja na Slovenskem še UNESCO globalni Geopark Idrija, ki zajema celotno občino Idrija.

Žlikrofi imajo avgusta svoj praznik

Tudi Božičeva izpostavi pestro kulinariko ter znamenite idrijske žlikrofe, ki imajo avgusta tudi svoj praznik, kot ima idrijska čipka v juniju svoj festival. »Da je idrijska kulinarika res nekaj posebnega, pričata kar dve Michelinovi priznanji, ki sta ju že drugo leto zapored prejela Kendov dvorec in Hotel Jožef, ki je tudi prejemnik certifikatov Green cuisine in Green accomodation,« izpostavi.

Kot pravi Božičeva, je zanimanja za Idrijo in njeno okolico vse več. Tako so na primer v obdobju med junijem in septembrom 2021 kljub koroni imeli več nočitev kot v istem obdobju leta 2019, kar ocenjuje kot izjemen uspeh. Od tega je bilo 65 % tujih gostov, največ iz Nemčije in Francije. Turistov bi lahko imeli še več, če bi imeli več namestitvenih zmogljivosti – trenutno jih imajo namreč le 460, od tega zelo malo na podeželju. Idrija je tudi ena redkih destinacij, ki nima prostora za kampiranje, čeprav so lani v centru mesta uredili prostor za avtodome. Božičeva pravi, da si lahko obiskovalci izposodijo e-kolesa, od julija do konca avgusta pa čez vikend vozi v Krajinski park Zgornja Idrijca brezplačen avtobus. Obiskovalec se lahko udeleži vodenega ogleda po feldbanu ter okusi dobrote lokalnih kmetij. Z večanjem števila obiskovalcev se vsekakor izboljšuje tudi ponudba v destinaciji in vedno več domačinov se odloča za oddajanje sob in apartmajev.

Foto: Jošt Gantar

Ponujajo enodnevni tečaja klekljanja, ki ga izvaja Čipkarska šola Idrija. Udeleženci osvojijo toliko osnov, da si lahko sami sklekljajo zapestnico.

Nad turistično dejavnostjo želijo navdušiti tudi domačine

Glavni izziv, ki čaka odgovorne za razvoj turistične destinacije, je spodbuditi še več domačinov, da se začnejo ukvarjati s turizmom, in sicer ne le na področju sobodajalstva in oddaje apartmajev, temveč tudi na področju gostinstva in dopolnilnih dejavnosti na kmetiji. »Hkrati bomo še naprej stremeli k trajnostnemu turizmu, kar v prvi vrsti pomeni, da turiste v visoki turistični sezoni, od junija do septembra, usmerjamo tudi na območja, ki so jim manj poznana, pa vseeno zanimiva, ter tako razbremenimo najbolj oblegane atrakcije,« pove Božičeva.

Doda, da si želijo več »outdoor« obiskovalcev. Idrijsko sredogorje je namreč primerno za obisk skozi vse leto, saj zaradi lege ni možnosti snežnih plazov in je varno za obisk. Prav tako je primerno za e-kolesarjenje, saj podeželske ceste niso prometne, pokrajina je pestra in razgibana, domačini prijazni, hrana odlična. Poleg tega si želijo, da njihove tri glavne prireditve postanejo še bolj prepoznavne izven lokalnega okolja, saj je program primeren za vse starostne generacije, hkrati pa daje obiskovalcu vpogled v dediščino. Letos bodo organizirali že 40. festival idrijske čipke (potekal bo od 17. do 19. junija), praznik idrijskih žlikrofov pa je dan, ko obiskovalci spoznajo to tradicionalno idrijsko jed in lahko poleg tradicionalne postrežbe okusijo tudi moderne izvedbe ter spoznavajo žlikrofom podobne testenine in jedi, ki jih pripravljajo drugod po Sloveniji in izven. 20. avgusta, na praznik idrijskih žlikrofov, pa v Idriji poteka tudi Hg ULTRA Trail Idrija, na katerem se tekmovalci podajo po različno dolgih in težavnostnih poteh.

Prenočitve turistov so za 18 % nižje kot pred pojavom virusa covid-19 (I-XI 2021/I-XI 2019).

Analitika GZS

V ospredju bodo vodena doživetja za manjše skupine

Kot pravi Valerija Božič, se bodo letos usmerili predvsem v vodena doživetja za manjše skupine. »V Centru za upravljanje z dediščino živega srebra Idrija bodo pričeli z dvema novima doživetjema, od katerih bo eno tudi digitalizirano, prav tako v sodelovanju z Mestnim muzejem Idrija pripravljamo vodeno petzvezdično doživetje, nadgradili bomo Pohod po Feldbanu ter začeli z vodenji po Krajinskem parku Zgornja Idrijca,« našteje sogovornica. Hkrati opozori, da bo zadnji teden v maju in prvi v juniju potekal Teden evropskih geoparkov, v okviru katerega bodo

Foto: Jošt Gantar

Praznik idrijskih žlikrofov je dan, ko obiskovalci spoznajo tradicionalno idrijsko jed in jo lahko poskusijo tudi v moderni izvedbi.

obiskovalcem na voljo različna brezplačna vodenja ter spoznavanje območja, pa tudi številna zanimiva strokovna predavanja in delavnice.

Privabljajo goste z višjo kupno močjo

Ena bolj prepoznanih družb na Goriškem, ki pomembno vpliva na turizem, je družba Hit, ki je v Novi Gorici pred skoraj štirimi desetletji začela izvajati dejavnosti igralništva in s tem obogatila turistično ponudbo. Danes ima družba svoje enote tudi v Kobaridu, Kranjski Gori, Rogaški Slatini in Šentilju, v tujini pa posluje igralniško zabaviščni center v Sarajevu. Na italijanskem trgu deluje tudi Hitova spletna igralnica.

»Na Goriškem so Hitove enote odlična izhodiščna točka za odkrivanje naravnih, kulturnih in zgodovinskih posebnosti tega prostora,« je prepričan **Tomaž Repinc, predsednik uprave družbe Hit**. »Hitove enote (igralniško-zabaviščna centra Perla in Park ter Hotela Lipa in Sabotin) predstavljajo pomemben povezovalni element v mozaiku turistične ponudbe na destinaciji. Nenazadnje se Nova Gorica nahaja na »križišču« kar treh slovenskih vinorodnih okolišev, kar predsta-

Hitove enote so odlična izhodiščna točka za odkrivanje naravnih, kulturnih in zgodovinskih posebnosti tega prostora, je prepričan Tomaž Repinc, predsednik uprave družbe Hit.

Foto: HIT

Hitove enote so strateško umeščene ob slovenskih mejah (na sliki Hotel Park v Novi Gorici).

V Hitu dokazujejo, da je koncept trajnostnega turizma mogoče uveljaviti tudi v velikih hotelskih sistemih.

vljamo v ponudbi in ambientih, najbolj konkretno v Hotelu Park,« pravi.

Poudari, da je igralništvo zelo pomemben gradnik slovenskega turizma, saj gre za izrazito izvozno dejavnost. »Glavnina gostov in realizacije oz. prihodkov namreč prihaja iz tujine. Obisk in večdnevno bivanje igralniških gostov ima pomembne multiplikativne učinke na potrošnjo v drugih segmentih znotraj Hita, kot tudi v neposrednem okolju naših enot. Hitove enote so strateško umeščene ob slovenskih mejah; ob zahodni meji je zato glavnina gostov Italijanov iz bližjih in bolj oddaljenih italijanskih pokrajin,« pojasni predsednik uprave in doda, da veliko vlagajo v pridobivanje gostov z višjo kupno močjo, ki so dodana vrednost za celotno destinacijo.

Kot pravi Repinc, je družba Hit organizacijsko in tehnološko pripravljena na spreminjajoče se poslovno okolje. »V obdobju začasne zaustavitve poslovanja je bilo izpeljanih kar nekaj procesov in nadgradenj, ki bi v teku normalnega poslovanja terjali veliko več časa. Korak naprej je bil narejen na področju digitalizacije in avtomatizacije, z zamenjavo igralniških, hotelskih in gostinskih informacijskih sistemov. Prav tako pa posebno pozornost namenjamo vprašanjem okoljske in energetske učinkovitosti,« našteje. V Hitu dokazujejo, da je koncept trajnostnega turizma mogoče uveljaviti tudi v velikih hotelskih sistemih, in sicer s povezovanjem z lokalnimi dobavitelji, ustvarjanjem novih priložnosti in doživetij za goste ter s pridobitvijo mednarodnih certifikatov (npr. Green Key).

»Razvojno gledano je treba Goriško preobraziti v atraktivno turistično destinacijo, ki bo znala svoje potenciale – ob zavidljivih naravnih in zgodovinskih danostih – izkazati tudi gostom z novih, bolj oddaljenih trgov. To pa je mogoče le z načrtnim destinacijskim povezovanjem,« je prepričan sogovornik. gg

Lastna proizvodnja in razvoj svetil. Sodobni izdelki. Digitalna prihodnost.

Z digitalno transformacijo do boljše uporabniške izkušnje strank.

LED Luks razvija, oblikuje in proizvaja tehnična in arhitekturna svetila, namenjena poslovnim objektom, izobraževalnim in podobnim ustanovam. Z inovativnim pristopom in digitalno transformacijo zagotavlja izdelke po meri strank ter hkrati optimizira poslovne in proizvodne procese.

ISO 9001 ISO 14001 O-2268 E-669 · KNet · GERMAN DESIGN AWARD WINNER 2020 · IDA · LIGHTING DESIGN AWARDS 2020 · BIGSEE PRODUCTDESIGN AWARD 2020 WINNER

ledluks

LED Luks, d.o.o., Mednarodni prehod 6, Vrtojba
5290 Šempeter pri Gorici, Slovenija
www.ledluks.com

Občina Kanal ob Soči odločno na pot zelenega prehoda

Evropska komisija je konec leta 2019 predstavila Zeleni dogovor kot odgovor na podnebne spremembe in degradacijo okolja. K uresničevanju podnebnih ciljev lahko prispevajo tudi lokalne skupnosti. V tej smeri je Občina Kanal ob Soči v svoje razvojne načrte že umestila projekte, povezane z zeleno preobrazbo družbe; v podporo spodbujanju trajnostnega razvoja je skupaj z družbo Salonit Anhovo, d. d., ustanovila Zavod za zeleni razvoj Soške doline.

Lansko pomlad je v Kanalu začel delovati Zavod za zeleni razvoj Soške doline (Zavod), ustanovljen z namenom prepoznavanja razvojnih priložnosti ter izvajanja regionalnih, nacionalnih in mednarodnih projektov, povezanih z zelenim prehodom.

Izobraževanje in osveščanje o novih tehnologijah

Med ključnimi aktivnostmi Zavoda sta izobraževanje in osveščanje različnih ciljnih skupin na področju zelene transformacije družbe, posebej pa mladih. Seznanja jih z novimi tehnologijami, kot je vodik v e-mobilnosti. Glede na to, da je tudi območje občine vključeno v prvo čezmejno vodikovo dolino v EU, ki zajema tako Hrvaško, Slovenijo kot Deželo FJK v Italiji, postajajo ta izobraževanja nujna. Vodik bo igral pomembno vlogo v razogljičenju družbe in s tem v doseganju ciljev Evropskega dogovora. Prav tako se Zavod usmerja v pomoč podjetnikom in obrtnikom pri zasnovi projektov, povezanih z zelenim prehodom, in iskanju virov za njihovo realizacijo.

Priprava strategije razvoja pametnih vasi

Vsebine, povezane z zeleno transformacijo družbe, so ključne tudi v pripravi strategije Pametne vasi na območju KS Anhovo-Deskle kot največje krajevne skupnosti v občini. V njej so zajeta področja od digitalizacije storitev, spodbujanja novih poslovnih priložnosti, zlasti na področju turizma, socialne oskrbe in medgeneracijskega povezovanja, do obnovljivih virov energije.

Zavod vodi za občino postopke, ki bodo pripeljali do postavitve sončnih elektrarn na stavbe v njeni lasti; ta se je namreč odločila vse strehe opremiti s sončnimi elektrarnami in na ta način prispevati k zmanjšanju emisij CO2 in tudi zmanjšanju stroškov energije.

Odgovorno ravnanje z vodo

Ob navedenih aktivnostih pa je Občina v povezavi z zelenim prehodom začrtala pomembne naložbe na področju zagotavljanja kakovostne pitne vode ter odvajanja in čiščenja komunalne odpadne vode in njene ponovne rabe. Investicije v izgradnjo oziroma obnovo te infrastrukture se izvajajo v različnih krajih v občini, tečejo pa tudi postopki za priklop vodovoda na vodni vir Mrzlek.

Zmanjšanje izpustov v prometu in trajnostna mobilnost

Na področju zmanjševanja emisij iz transporta je najpomembnejša naložba izgradnja obvoznice mimo centra Kanala, ki bo tako razbremenjen prometa in izpustov. Predviden začetek prve faze gradnje, katere investitor bo Direkcija RS za infrastrukturo, je letos.

Ob tem pa se Občina na področju trajnostne mobilnosti in tudi povečanja priložnosti za turizem usmerja v izgradnjo regionalnih in lokalnih kolesarskih povezav, ki bodo opremljene z električnimi polnilnicami.

Pomoč mladim in kakovostne internetne povezave

Občina se, kot številne druge obmejne občine, sooča z demografskimi težavami, in vse naštete aktivnosti so del dolgoročne strategije občine, ki bodo vodile v postopno preobračanje trendov. V tej luči načrtuje subvencije mladim za obnovo ali nakup zapuščenih stanovanjskih hiš, opredelitev območja za gradnjo hiš za mlade v okviru projekta Back To The Village kot tudi zagotavljanje širokopasovnega optičnega omrežja.

OBČINA KANAL OB SOČI

PROMO

Lestvica

Največjih 50 podjetij v goriški regiji v letu 2020

Rang	Naziv 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	MAHLE Electric Drives Slovenija d.o.o.	243.599	93,3	96,3	1.748	47.154
2	EUROSPIN EKO, d.o.o.	180.244	118,4	2,7	545	29.186
3	KOLEKTOR KOLING d.o.o.	167.213	108,1	8,9	120	11.069
4	KOLEKTOR GROUP d.o.o.	151.954	83,5	83,3	222	15.138
5	KOLEKTOR CPG d.o.o.	121.283	100,8	12,5	403	20.531
6	E 3, d.o.o.	96.727	97,8	0,1	48	3.508
7	KOLEKTOR SIKOM d.o.o.	84.273	85,0	25,7	600	25.386
8	SALONIT ANHOVO, d.d.	80.874	100,6	45,8	221	30.458
9	HIT d.d. Nova Gorica	80.711	57,7	4,5	1.604	52.319
10	INCOM d.o.o.	77.663	117,3	90,8	481	25.337
11	ITW Appliance Components d.o.o.	70.020	95,3	81,6	247	6.732
12	TKK d.o.o.	66.914	100,1	88,3	248	17.286
13	MLINOTEST d.d.	61.298	101,5	17,5	510	17.733
14	ELEKTRO PRIMORSKA d.d.	50.094	98,4	0,7	472	37.849

INSTRUMENTATION TECHNOLOGIES

Mednarodna ekipa zaposlenih v visokotehnološkem podjetju omogoča:

Znanstvenikom pozicioniranje atomov z natančnostjo **1/1000 debeline lasu**
Pacientom, da prejmejo pravo dozo **protonskega sevanja** pri zdravljenju raka
Sprehajalcem ob Temzi višjo **varnost** v primeru padca v reko

Inženirska ekipa se neprestano širi in spodbuja mlade ljubitelje izzivov.

OBIŠČI SPLETNO STRAN IN IZVEDI VEČ!

Zaupajo nam:
NASA, CERN, Rimac Technology, Alstom, Univerzi v Berkeleyju in Stanfordu in mnogo drugih velikih imen iz tehnološkega sveta.

Rang	Naziv družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
15	ETA d.o.o. Cerkno	44.476	99,7	98,4	753	22.805
16	FRUCTAL d.o.o.	40.622	89,2	46,7	313	13.884
17	SENG d.o.o.	39.525	104,8	0,0	116	22.418
18	GOSTOL-GOPAN d.o.o. Nova Gorica	31.309	117,9	97,6	199	10.853
19	Bolton Adriatic d.o.o.	30.612	109,7	41,2	35	4.044
20	MARCHIOL d.o.o.	30.604	117,1	7,9	66	5.207
21	SIMPOS d.o.o.	30.579	101,2	91,5	15	2.024
22	INTRA LIGHTING d.o.o.	30.493	89,8	86,8	136	10.200
23	MAHLE Electric Drives Bovec d.o.o.	29.741	84,3	70,3	231	8.164
24	KOLEKTOR ASCOM d.o.o.	27.978	92,2	43,0	181	7.302
25	PRIMET d.o.o.	25.588	78,4	78,8	6	774
26	BIA SEPARATIONS d.o.o.	24.777	196,5	99,8	102	17.395
27	PIPISTREL d.o.o.	23.099	103,4	96,3	98	8.112
28	VITANEST d.o.o.	22.620	90,1	5,0	15	3.699
29	ILMEST d.o.o. Nova Gorica	21.936	94,4	98,8	159	4.108
30	FAMA d.o.o. Vipava	21.218	102,2	0,8	123	3.774
31	KOLEKTOR KFH d.o.o.	20.506	92,8	43,8	88	5.120
32	GOPHARM d.o.o.	18.981	88,2	0,1	14	806
33	BIOTEKNA d.o.o.	17.385	49,8	100,0	3	187

EURO Spin
Pametni nakup
Eurospin prejel dvojno priznanje Izbran produkt leta 2022
Tudi letos so v neodvisni raziskavi slovenski kupci podelili priznanje Eurospinovim izdelkom
Slastni piškoti Nocciobisk Dolciando z lešnikovim polnilom in ravioli s telečjim mesom Tre Mulini se pogosto znajdejo v nakupovalnih vozičkih, zdaj pa njihovo kakovost in priljubljenost dokazuje tudi priznanje Izbran produkt leta 2022.
Priznanje je še dodatna potrditev misije Eurospina – zagotavljanje kakovosti po nizki ceni in zadovoljstvo kupcev.

Raziskava je bila narejena na reprezentativnem vzorcu kupcev Slovenije.
Dokazi priznanja so dostopni na naši spletni strani www.eurospin.si.

Rang	Naziv družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
34	ABASTORE d.o.o.	16.497	127,4	79,8	1	323
35	SLOMETAL d.o.o.	16.298	78,5	47,6	4	1.066
36	AVANTPACK d.o.o.	15.428	113,3	99,4	50	3.385
37	VAMA TRADE POVŠIČ & CO. d.o.o.	15.339	162,7	42,1	15	1.147
38	GATIS d.o.o. Šempeter pri Gorici	14.769	90,5	12,1	47	3.073
39	OC IMP Klima d.o.o.	14.130	62,7	76,7	203	3.962
40	BRUS d.o.o.	13.767	105,6	76,1	111	5.308
41	TT OKROGLICA d.d.	13.712	78,7	99,4	69	3.997
42	PELICON d.o.o.	13.621	78,5	80,6	4	462
43	A.B.C. d.o.o.	13.322	80,3	12,9	23	776
44	EKOLAT d.o.o.	13.291	109,9	96,9	34	1.753
45	PAT TRADING d.o.o.	12.911	2.119,5	83,6	2	242
46	KURIVO GORICA d.d. Nova Gorica	12.793	106,4	0,2	54	2.927
47	PETRIČ d.o.o.	12.572	65,6	34,1	80	4.196
48	AFIT, d.o.o.	12.491	84,1	76,6	159	3.884
49	Plastik SI d.o.o.	12.444	108,1	29,1	101	3.806
50	TERA d.o.o. Tolmin	12.100	103,5	23,3	12	1.012

Vir: GVin, Ajpes
Opomba: upoštevanih 50 največjih družb s sedežem v goriški regiji po celotnih prihodkih na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2020.

STEM

STEM d.o.o.
Vipavska cesta 67
5000 Nova Gorica
Slovenija

tel.: +386 5 33 52 100
fax: +386 5 30 01 558
e-mail: info@stem.si
www.stem.si

2020 AAA Platinum Creditworthiness STEM d.o.o. Company ID: 5306779 Dun & Bradstreet d.o.o. / 18.1.2021

SIQ ISO 9001 Q-2312

CERTIFIED IQNet MANAGEMENT SYSTEM

STEM d.o.o. kot največji proizvajalec peskalnih strojev v Sloveniji ter eden vodilnih proizvajalcev peskalnih strojev v Evropi, je zaradi rasti poslovanja razširil svoje proizvodno-razvojne zmogljivosti z novimi, najsodobneje opremljenimi proizvodnimi prostori, ki vključujejo tudi testno-razvojni center. Ta večmiljonska naložba pomeni dodatno zagotovilo za nemoteno nadaljno rast in širitev podjetja na obstoječih in novih trgih.

PESKALNA TEHNIKA

V 22 letih delovanja vztrajno rastejo

Goriško podjetje Vitanest, d. o. o., ki se ukvarja z distribucijo klimatskih in prezračevalnih naprav ter toplotnih črpalk za ogrevanje prostorov, letos praznuje 23 let poslovanja. Od same ustanovitve naprej dosegajo zmerno rast zaposlenih, investicij in prihodkov. Posebej uspešni so bili v preteklem letu, zato letos dodatno zaposlujejo.
Od leta 2003 so uradni distributer za blagovno znamko MITSUBISHI ELECTRIC. Naprave uvažajo iz tovarn na Japonskem, Tajskem ter iz Turčije in Škotske; v kontejnerskih dostavah, ki v Luko Koper in nato v Novo Gorico pridejo neposredno od proizvajalca.

Lani rekordna rast poslovanja

Njihovo delovanje je zaznamovano z nenehno rastjo poslovanja podjetja. » V letu 2021 so imeli 17 zaposlenih in 33 milijonov prihodkov, kar pomeni nepričakovano rast v primerjavi s predhodnimi leti, zato tudi dodatno zaposlujemo,« pravijo v podjetju, kjer so kot distributer podaljšana roka proizvajalca. S proizvajalcem načrtujejo razvoj in na letni ravni načrtujejo dobave proizvodov, ki jih potrebuje slovenski trg. Na tem so med najbolj želenimi klimatske naprave za domačo in poslovno uporabo, toplotne črpalke zrak-voda in rekuperatorji toplote s prezračevanjem. »S ciljem zagotavljati napredne, a okolju in uporabniku prijazne sisteme ter tehnologije poslovnim partnerjem nudimo orodja za izbiro ustreznega sistema, redna izobraževanja, obiske tovarn, skrbimo za poprodajno podporo, servis, marketing in odnose z javnostmi,« pove direktorica podjetja Karmen Kompara.

Temelji poslovanja: vrednote lastnikov, vrhunske blagovne znamke in lastne storitve

V podjetju Vitanest se neomajno držijo treh temeljev poslovanja, ki so se izkazali kor trdni in močni in na njih tudi gradijo svoje konkurenčne prednosti.
Prvi temelj predstavlja sklop vrednot lastnikov, ki sovpadajo z vrednotami zaposlenih in navsezadnje tudi podjetja. To so predvsem zanos, poštenost, spoštovanje, zanesljivost, napredek in odgovornost.
Drugi temelj je ponudba svetovno priznanih in zaupanja vrednih blagovnih znamk, ki zagotavljajo nenehno kakovost proizvodov in podpornih storitev, kot so na primer redne dostave, ki so sicer globalno na preizkušnji zaradi posledic pandemije, in druga storitvena podpora kolegov iz evropske poslovalnice proizvajalca.
Tretji temelj pa zajema kompleksen nabor njihovih storitev, kot so nabavno-prodajna in logistična odzivnost, tehnična podpora in servis, izobraževanje partnerjev, razstavljanje na sejmih in ne nazadnje ustvarjanje omrežij poslovnih partnerjev, s katerimi skupaj delajo dobro in se hkrati znajo tudi skupaj poveseliti, družiti, potovati.

Načrti: povečanje skladiščnih kapacitet in digitalizacija poslovanja

Čeprav so močno povezani s svetom, podjetje podpira tudi lokalno okolje. »Doniramo naše naprave in smo sponzor športnikom, v zadnjih letih predvsem nogometnega društva ND Vitanest Bilje. Pri organizaciji dogodkov, seminarjev in druženj s partnerji redno vključujemo različne umetnike, predvsem glasbenike in akrobate,« nekaj izmed aktivnosti opišejo v podjetju Vitanest, kjer v prihodnjih letih načrtujejo investiranje v dodatne skladiščne prostore in postopno digitalizacijo poslovanja; najprej z uvedbo B2B spletne naročniške platforme za poslovne partnerje, ki bo delovala 24 ur na dan kot dodatni e-komercialist.

Vitanest KLIMA CENTER

PROMO

Pixy

Magnetna privlačnost

intra lighting

Marjan Rihar
direktor GZS - Zbornice elektronske in elektroindustrije

Intervju

Elektronska in elektroindustrija ni zaspana panoga

Poslovanje panoge bi bilo še boljše, če se v podjetjih ne bi soočali s pomanjkanjem kadrov. Robotizacijo je treba vpeljevati zelo premišljeno, hud izziv je mehanizem za trajnostno financiranje ESG.

Darja Kocbek, foto: Barbara Reya

Razmere so se tako zaostrile, da si podjetja kadrov ne morejo več, dogovorno ali nedogovorno, prevzemati med seboj.

Panoga elektronske in elektroindustrije je leta 2021 glede na leto prej po sedanjih zelo grobih ocenah kljub krizi tako po prodaji kot po proizvodnji dosegla rast v povprečju med 10 in 15 odstotkov. Nekatera podjetja, ki so v posameznih skupinah izdelkov vodilna, so imela tudi 80-odstotno rast. Imamo tudi podjetja, ki rasti praktično niso imela. To so praviloma manjša podjetja, ki proizvajajo izdelke z manjšo dodano vrednostjo, nimajo novih razvojnih komponent in imajo kupce v grosističnih prodajah. Ta podjetja običajno zaposlujejo v veliki meri manj kvalificirano delovno silo. Poslovanje panoge bi bilo še boljše, če se v podjetjih ne bi soočali s pomanjkanjem kadrov, pojasnjuje dr. **Marjan Rihar, direktor GZS - Zbornice elektronske in elektroindustrije**.

Kadri so torej najhujši problem?

Kadri so zelo velik problem, ne samo na ravni proizvodnje, ampak tudi na področju razvoja. Razmere so se tako zaostrile, da si podjetja kadrov ne morejo več, dogovorno ali nedogovorno, prevzemati med seboj. Imamo nekaj podjetij, ki vzpostavljajo nove programe in bodo zanje potrebovala tehnologe in inženirje. Več podjetij se želi okrepiti, ker imajo dobre tehnologije, dobre tržne navezave in nišne produkte. Korporacije iz samih central načrtujejo vzpostavitev razvojnih skupin v okoljih, kjer je delovna sila relativno poceni. To pri nas še zmeraj je, tako glede na Nemčijo kot tudi Kitajsko, imamo tudi zelo dobro podporno okolje, kar se tiče znanja, torej univerze, inštitute.

Kje je rešitev iz tega položaja?
Začasna rešitev je uvoz tujih delavcev, a so problem postopki za pridobitev delovnih dovoljenj. Poleg tega je zelo malo možnosti za uvoz razvojnikov, tehnologov. Druga rešitev je prenova programov poklicnega strokovnega tehničnega izobraževanja. Na tem področju pridejo iz šol kadri, ki imajo solidna znanja, niso pa še dovolj vpeti v industrijsko okolje. Enako velja za univerzitetno izobražene kadre.

Na srednjem poklicnem izobraževanju bi bilo treba doseči, da se skrajša proces od takrat, ko gospodarstvo izrazi potrebo po določenih novih profilih, do uvedbe izobraževanja. Zdaj v zelo optimalnih razmerah ne traja manj kot tri leta, večinoma pa štiri do pet let.

Nekateri vidijo rešitev v industriji 4.0 z robotizacijo?
Robotizacijo kot del avtomatizirane tovarne je treba vpeljevati zelo premišljeno. Robot lahko učinkovito nadomesti delavca s tem, da dosega večjo natančnost, ponovljivost, da lahko dela 24 ur na dan, recimo brez svetlobe, z minimalnimi stroški, in v nevarnih okoliščinah ali pogojih dela. Robot je drag. Kjer se ugotovi, da je uporaben, je gotovo lahko nadomestek. Kdo bo rekel, da imamo tudi umetno inteligenco, ki bo lahko nadomestila odločitvene delavce. To je zelo koristna tehnologija, a kljub temu samo orodje, ki pripelje do neke odločitve, bi pa bilo zelo nevarno, če bi ji prepustili vse odločitve.

Kakšne so sploh razmere v panogi?
Pandemija je bila za panogo na splošno rečeno pozitivna, saj proizvaja izdelke, ki se v kriznih časih nemoteno uporabljajo, včasih celo bolj. Naročil je bilo ogromno in jih je še vedno.

Kateri so glavni izzivi in priložnosti?
Priložnost je gotovo trajnostni razvoj oziroma zeleni in digitalni prehod. Elektroindustrija proizvaja kup elementov, naprav in sistemov, ki ta prehod podpirajo. Izzivi so v smislu avtomatizacije v smeri umetne inteligence. Vzpostavitev delov pametnih tovarn, določenih linij. Izziv ni samo vnesti pamet v interne logistične procese, ampak v celo dobavno verigo. Naslednja zadeva je trajnostno nadomeščanje standardnih materialov in surovin.

Krožno gospodarstvo?
Da. Vemo, da so baker, jeklo, železo, redke zemlje, polprevodniki osnovne surovine za elektroindustrijo. Slovenija mora vse to uvoziti in če si odvisen od uvoza, nisi stabilen. Korak k neodvisnosti je tako imenovani ekološki dizajn. Izdelek narediš tako, da ga po koncu življenjske dobe brez zahtevnih postopkov razstaviš, obnoviš, popraviš ter s tem v veliki meri ponovno uporabiš njegove sestavne dele in/ali materiale, v nekaterih primerih pa kar celoten izdelek. To govorim za evropski trg, saj je slovenski del skupnega trga.

Če govorimo o trgu, ga v Sloveniji za elektroindustrijo praktično ni. Podjetij, ki delajo končne izdelke, je malo. Slovenska elektroindustrija je industrija polizdelkov. Če nisi končni prodajalec, ne moreš imeti največje marže, poleg tega si odvisen od tistih, ki so v tvoji dobavni verigi pod in nad teboj, od tistih, od katerih dobivaš proizvodne inpute, in tistih, katerim prodajaš izdelke. Strošek je povsod. Optimizacija dobavnih verig je velik izziv v smislu premika iz globalizacije. Izziv je tudi iskanje nadomestnih dobaviteljev, novih trgov, novih poslovnih modelov. Ključno je, da slovenska elektroindustrija poveča dodano vrednost svojih proizvodov. Ta je absolutno prenizka, saj je pod povprečjem slovenske industrije. Dvigniti jo je mogoče s prestrukturiranjem, z vlaganji v razvoj, v nove izdelke, s prestrukturiranjem trgov, nabavnih verig, skratka: z zmanjševanjem stroškov in povečevanjem tehnološke zahtevnosti izdelkov. Krepiti je treba povezave med raziskovalnimi inštitucijami in podjetji. Imamo kar nekaj takih povezav, ki pa jih je seveda mogoče še izboljšati tako po številu kot po kakovosti.

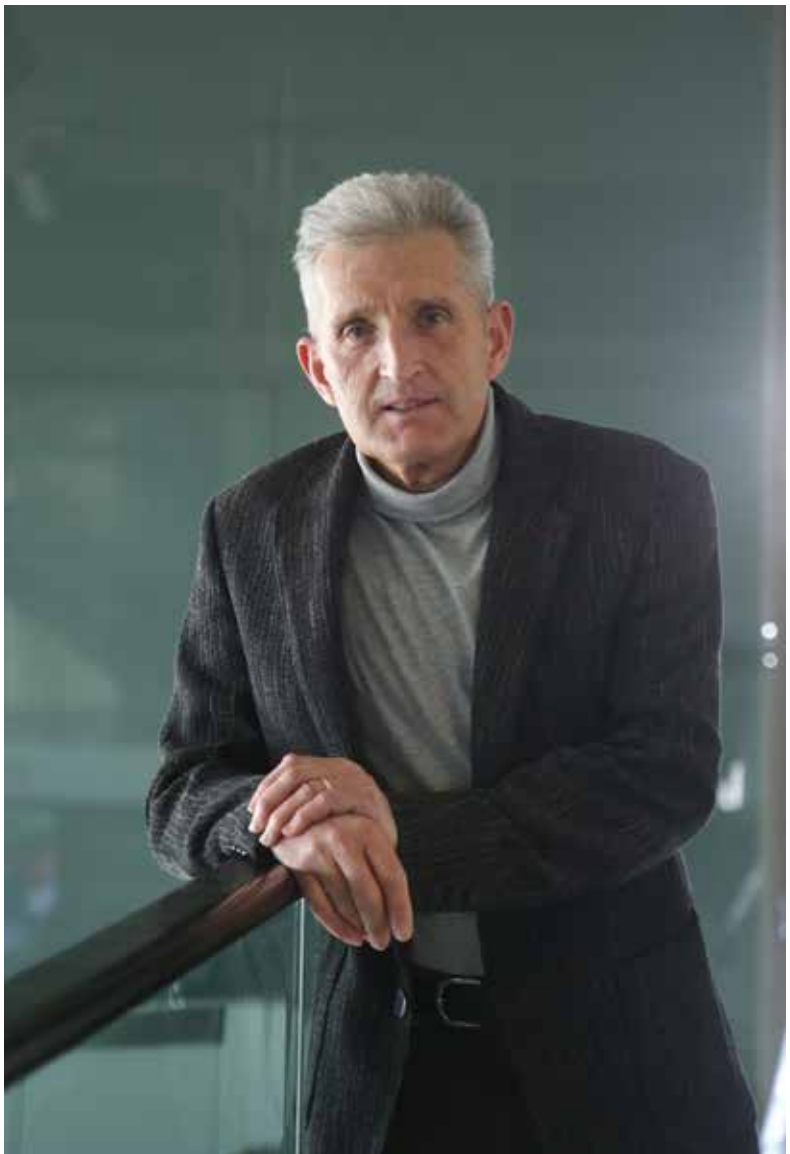
Ključno je, da slovenska elektroindustrija poveča dodano vrednost svojih proizvodov. Ta je absolutno prenizka, saj je pod povprečjem slovenske industrije.

Znanja in inovativnosti je torej dovolj?
Ne morem reči, da bi to bila zaspana panoga. To nenazadnje izkazujejo nagrade za inovativnost, ki jih vsako leto podeli GZS. Res lahko rečem, da je elektronska in elektroindustrija tu najbolj zastopana panoga.

Kaj pa denar za investicije?
Zdaj smo pred velikim virom nepovratnih sredstev. Bojazen vseh podjetij, ne le elektroindustrije, je, da bodo pogoji za delitev teh sredstev preveč zapleteni in neživljenjski.

Mislite na sredstva iz sklada za okrevanje in odpornost?
Ja, pa tudi na kohezijska sredstva iz nove finančne perspektive EU za obdobje 2021-2027. Ko govorimo o investicijah, je za celotno gospodarstvo in industrijo hud izziv mehanizem za trajnostno financiranje ESG. V skladu s tem mehanizmom bodo morale biti naložbe trajnostne. Potrebno bo poročanje o nefinančnih učinkih in tega večina podjetij še ne pozna. Na tem področju se ogromno dogaja in prihajajo izredno zahtevni pogoji za pridobivanje povratnih sredstev in ostalih oblik pomoči. V skladu s tako imenovano taksonomijo bo treba izredno natančno definirati »zelenost« - ne samo produktne skupine, ampak tudi produkte, procese. Financiranje bo odvisno od kategorij, v katere bodo uvrščeni.

Če zelo zgodaj veš, kam je neka zakonodaja usmerjena, kakšne omejitve se pripravljajo, kaj morajo izdelki vsebovati, kakšni so standardi, se res lahko vnaprej prilagodiš oziroma se pravočasno pripraviš.



Imate že kakšno konkretno izkušnjo?
Da, imamo primer enega naših podjetij. Mislim, da zadeva izhaja iz jeseni 2021. Pridobiti so želeli kredit in so se začeli pogovarjati z banko, kjer so jim rekli, naj dajo vlogo v skladu z uredbo EU. Ko so prebrali uredbo, so ugotovili, da v njej ni izvedbenih zadev, ampak samo osnovna določila. Zato so se obrnili na Ministrstvo za finance, kjer so jim pojasnili, da izvedbene akte še pripravljajo. V zadnjih treh mesecih se je zadeva že premaknila na višjo raven, saj je bil pred nekaj dnevi že tretji posvet o trajnostnem financiranju. Zdaj se ta tema iz bančnega sektorja počasi seli v realni sektor. Tudi na GZS delamo na tem, da bi podjetja pripravili nanj, sicer sredstva ne bodo porabljena optimalno oziroma bo treba že pridobljena sredstva vračati. Ta pobuda je prišla prav iz naše panoge.

Poleg zelenega prehoda EU poudarja tudi digitalizacijo. Katere izzive prinaša ta prehod?
V okviru digitalizacije se vzpostavljajo veliki novi sistemi za podatke – podatkovni prostori. Na ravni EU se uvajajo razni novi instrumenti, recimo digitalni potni listi, ki bodo omogočili, da bo vsak izdelek opremljen z določenimi karakteristikami. To bo njegov ID. Izdelki, kategorije izdelkov bodo spravljene v podatkovnih prostorih, specifičnih za posamezne panoge. Če imaš dostop do teh podatkov, je to na eni strani odlično, ne vemo pa, ali nastajajoča zakonodaja dejansko omogoča prost dostop. Pri tem ne gre pozabiti na varnost in zanesljivost sistemov. Če ni zagotovljena ustrezna varnost, lahko pride do hudih posledic kibernetskega napada. Po eni strani s povezovanjem z najsodobnejšimi tehnologijami in platformami izboljšujemo odzivnost poslovanja, po drugi pa postajamo bistveno bolj ranljivi.

Naša zbornica ima izjemno priložnost, da smo člani mednarodnega združenja ORGALIM, ki je največje evropsko lobistično združenje na področju tehnoloških industrij (elektrokovinske in delno IKT). Iz tega naslova dobivamo zelo zgodaj informacije, kaj se v Bruslju pripravlja. Te informacije posredujemo tudi našim podjetjem. To je največja dodana vrednost tega članstva. Tako že zdaj vemo, kaj se pripravlja in bo veljalo čez dve leti. Če si zraven, lahko dobiš drobtinice in takšne drobtinice so včasih bistveno več kot super sponzoriran projekt s strani države. Ne gre samo za zgodnje informacije o pripravi zakonodaje, ampak tudi za novosti s področja standardizacije. Če zelo zgodaj veš, kam je neka zakonodaja usmerjena, kakšne omejitve se pripravljajo, kaj morajo izdelki vsebovati, kakšni so standardi, se res lahko vnaprej prilagodiš oziroma se pravočasno pripraviš. gg

#MI3288
Vas zanima kaj je ta produkt?
Več na >>
METREL
METREL d.d.
Ljubljanska 77, SI-1354 Horjul
T: +386 (0)1 75 58 200
E: metrel@metrel.si
W: www.metrel.si
METREL®

Foto: Iskra mehanizmi

V Iskri Mehanizmi se lahko pohvalijo z največjo investicijo v zgodovini podjetja, na Brniku so postavili popolnoma novo tovarno.

Elektronska in elektroindustrija

Kljub negotovostim v panogi ostajajo optimisti

Po izboljšanju epidemioloških razmer so skrb podjetij v panogi elektronske in elektroindustrije za letos negotovosti na trgu surovin, podražitve materialov in energentov ter prekinitve v dobaviteljskih verigah.

Darja Kocbek

Pomanjkanje materialov in surovin, zaradi česar se jim podaljšujejo dobavni roki, je med glavnimi izzivi podjetij s področja elektronske in elektroindustrije v letošnjem letu. Lani so večinoma poslovala uspešno in so presegla načrte. Optimizem za letošnje leto jim daje konec epidemije in okrevanje gospodarstva, skrbijo jih posledice vojne v Ukrajini.

Domelu je uspelo ohraniti dobičkonosnost programov

V skupini Domel so v letu 2021 ustvarili 189 milijonov evrov prihodkov, kar je 28 odstotkov več kot v letu 2020. Del rasti prihodkov je rezultat novih projektov in povečanih tržnih deležev, del rasti pa je posledica višjih prodajnih cen na račun višjih cen materialov. »V veliki meri nam je uspelo ohraniti dobičkonosnost programov, tako dobiček iz poslovanja skupine Domel v letu 2021 znaša 10,2 milijona evrov, kar je 24 odstotkov več kot v letu 2020. Skupina je ustvarila 23,5 milijona evrov EBITDA oziroma 12,5 odstotka v strukturi prihodkov, kar zagotavlja stabilno poslovanje ob močni rasti prihodkov in financiranje investicij ob ohranjeni zadolženosti,« nam je pojasnil **Matjaž Čemažar, predsednik uprave Domel Holdinga**.

Hitro okrevanje gospodarstva konec leta 2020 in večje povpraševanje od ponudbe je povzročilo izredne dvige cen surovin, ki so se v določenih blagovnih skupinah podražile za več kot 100 odstotkov.

Bolj kot ukrepi, povezani z obvladovanjem širjenja virusa, so po njegovih besedah na poslovanje v letu 2021 vplivale negotovosti na trgu surovin, podražitve materialov, prekinitve v dobaviteljskih verigah in negotovost na logističnih poteh. Hitro okrevanje gospodarstva konec leta 2020 in večje povpraševanje od ponudbe je povzročilo izredne dvige cen surovin, ki so se v določenih blagovnih skupinah podražile za več kot 100 odstotkov. »V proizvodnih podjetjih smo bili primorani te dvige v največji možni meri prenesti v prodajne cene, vendar povsod zaradi sklenjenih letnih pogodb to ni bilo mogoče ali pa je do dogovorov prišlo s časovnim zamikom,« pravi Čemažar.

Za leto 2022 v Domelu načrtujejo rast prihodkov na prek 200 milijonov evrov. To rast načrtujejo na račun novih programov, kar je v veliki meri odvisno od dobavljivosti elektronskih komponent in čipov, saj gre za

programe, ki so bodisi povezani z elektromobilnostjo bodisi s programi baterijsko napajanih aparatov. V obeh primerih gre za napredne tehnologije, ki so neposredno odvisne od polprevodnikov in čipov.

Elektroindustrijo sestavlja več dejavnosti, med katerimi največji, 57-odstotni delež dodane vrednosti ustvarijo proizvajalci električnih naprav (SKD 27), 19,4-odstotni delež proizvajalci računalnikov, elektronskih in optičnih naprav (SKD 26), 13,3-odstotni delež popravila elektronskih in optičnih naprav ter po okoli 5-odstotnega proizvajalci električne in elektronske opreme za motorna vozila in proizvajalci medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov.

Analitika GZS

V Iskraemecu so strategijo dvignili na novo raven

Za Iskraemeco, kot tudi za celotno energetsko industrijo je bilo leto 2021 zelo težko, ugotavlja **Smilja Dolgan Paternoster, vodja sektorja strateški marketing v podjetju Iskraemeco**. Kombinacija pandemije in globalne težave z dobavami surovin, materialov in komponent so povzročili ozka grla v sami logistiki in transportu, kar je posledično vplivalo na povečanje cen surovin in komponent ter podaljšalo dobavne roke. »Čeprav opažamo premike na bolje, menimo, da se bo ta trend do neke mere nadaljeval tudi v letu 2022,« je opozorila.

Kljub izzivom so v podjetju Iskraemeco nastalo škodo v preteklem letu omejili na sprejemljivo raven. »Večji poudarek smo namenili inovacijam, raziskavam in razvoju, ter našli alternativne rešitve za čim hitrejšo proizvodnjo in dostavo izdelkov do kupcev ter tako zmanjšali odvisnosti od komponent iz enega vira. Strategijo podjetja smo dvignili na novo raven in se osredotočili na rešitve in storitve na ključ, ne zgolj na prodajo izdelkov. Prav tako smo poglobili odnos z našimi glavnimi dobavitelji in razširili našo dobavno verigo po vsem svetu,« nam je pojasnila Smilja Dolgan Paternoster.

Na splošno v celotni industriji na področju oskrbovalne verige po njenih besedah opažajo odmik od tradicionalnega pristopa kupec-dobavitelj, kjer je vloga kupca pasivna, in predvsem krepitev pozitivnega trenda partnerskega sodelovanja. »V Iskraemecu si ves čas prizadevamo razumeti izzive svojih ključnih dobaviteljev in aktivno sodelujemo pri njihovem reševanju, medtem ko naše ključne stranke podobno delujejo v odnosu z nami. Če se bo pozitivno naravnan trend nadaljeval, bo to pomagalo omejiti negativni vpliv na celotno industrijo,« je optimistična Smilja Dolgan Paternoster.

Proizvajalci električnih naprav (SKD 27) so v 2021 proizvedli za 15,8 % več kot leta 2020, kar je bilo za 8,5 % več glede na leto 2019.

Analitika GZS

V Iskri Mehanizmi so izvedeli največjo investicijo v zgodovini

Za podjetje Iskra Mehanizmi je bilo leto 2021 eno bolj intenzivnih predvsem zaradi sproščanja poslovanja, a tudi zaradi največje investicije v zgodovini podjetja. »Postavili smo popolnoma novo tovarno na Brniku, kamor smo preselili skoraj že celotno poslovanje. Prodaja je zrasla za 20 odstotkov na 100 milijonov evrov, a smo imeli precej turbulentno dinamiko, saj so nam različni vplivi (poleg že omenjene selitve) predvsem v zadnji polovici leta prinesli kup izzivov (dobave materiala, prilagajanje števila zaposlenih itd.),« nam je razložila **Nataša Hartman, vodja marketinga v podjetju Iskra Mehanizmi.**

Glavni izzivi podjetja v letu 2022 so po njenih besedah predvsem zagotoviti stabilno poslovanje s čim manj vplivi na strani dobave materiala in kadrovanja ter zagotoviti nemoteno dinamiko razvoja novih projektov.

Glavni izzivi podjetja Iskra Mehanizmi v 2022 so zagotoviti stabilno poslovanje s čim manj vplivi na strani dobave materiala in kadrovanja ter zagotoviti nemoteno dinamiko razvoja novih projektov.

Skupina ETI je največjo rast ustvarila v Nemčiji

Prodajni rezultati skupine ETI so v letu 2021 znašali 163 milijonov evrov, kar je kar 13 odstotkov nad načrtovano in 16 odstotkov nad predlansko prodajo, pri čemer so največjo rast ustvarili v Nemčiji. »Kljub izredno visokemu povpraševanju na vseh naših trgih, ki smo mu s proizvodnjo le stežka sledili, smo se celo leto srečevali tudi s pomanjkanjem in visoko ceno surovin, polizdelkov in energentov. Učinke teh stroškovnih pritiskov smo in jih še vedno omejujemo z nadaljevanjem optimizacije in avtomatizacije proizvodnje ter ostalimi načini dvigovanja produktivnosti, v letošnjem letu pa bomo, v skladu s trendi na našem trgu, dvignili tudi svoje prodajne cene,« nam je pojasnil **generalni direktor Tomaž Berginc**.

Zadovoljni so, da so izpolnili vsa naročila

Podjetje ELPRO Lepenik & Co je leto 2021 zaključilo v skladu z načrti. **Direktorica Aleksandra Lepenik** nam je pojasnila, da so zelo zadovoljni predvsem s tem, da

Foto: Iskraemeco

Problem zaradi pomanjkanja kadrov v proizvodnji v Iskraemecu rešujejo z zaposlovanjem posameznikov z območja bivše Jugoslavije.

Kazalnik zaupanja je bil januarja 2022 medletno za 8 odstotnih točk višji pri proizvajalcih računalniških elektronskih izdelkov ter za 15 odstotnih točk pri popravilih elektronskih in optičnih naprav, medtem ko je bil za 15 odstotnih točk nižji pri proizvajalcih električnih naprav.

Analitika GZS

Foto: ELPRO Lepenik & Co

»Naša prihodnost je digitalna in to sprejemamo z veliko odgovornostjo, ker to ni enostavna preobrazba,« pravi Aleksandra Lepenik, direktorica ELPRO Lepenik & Co.

so izpolnili vsa naročila. »To je uspeh našega kriznega managementa, ki je pravilno usmerjal. Kot malo podjetje se dvigom cen lahko le prilagodimo, nimamo pogajalske moči za posebna pogajanja, še posebej, ker materiala trenutno vsepovsod primanjkuje. Zaradi naših predvidevanj in ustrezno povečanih zalog se je sprememba cen iz 2021 prenesla v 2022 in ni tako drastična, kot je najprej kazalo,« razlaga direktorica.

Problem pa bo energija, še posebej, ker se trudijo, da bi si zagotovili lastne vire. Zatika se, ker se izvajalci/ponudniki zelo počasi odzivajo. V projektu za postavitev sončne elektrarne je podjetje Lepenik & Co namreč že tri leta. Zaradi pomanjkanja elektroenergetskih komponent se je štiritedenski dobavni rok za regulacijske komponente podaljšal na pet mesecev. »V letu 2022 smo v aktivni fazi digitalizacije, močno se moramo potruditi, da bomo simultano peljali redno delo in projekt digitalizacije, ki ga v celoti financiramo sami,« nam je o načrtih za letošnje leto še povedala Aleksandra Lepenik.

Poslovni obeti in cilji LED Luksa so pozitivni

Podjetje LED Luks je leto 2021 zaključilo s skoraj 30-odstotnim povečanjem prometa glede na leto 2020. Poslovni obeti in postavljeni cilji za leto 2022 so prav tako pozitivni in naravnani k nadaljnji rasti podjetja in povečanju prodaje. »Rezultat je seveda odvisen od razmer na trgu: po eni strani smo pozitivni zaradi obetov o koncu epidemije in splošnem zagonu gospodarstev, po drugi strani pa nas skrbijo zlasti zadnja dogajanja v Ukrajini in posledično povišanje cen energentov in materialov,« **Mojca Strehar Filač**, ki je **v podjetju LED Luks odgovorna za marketing in prodajo**.

Leto 2021 je bilo po njenih besedah težavno zaradi povišanja cen skoraj vseh materialov, ki jih uporabljajo za proizvodnjo svetilk, pozna pa se zlasti dvig cene aluminija, ki se bo kot kaže še dodatno podražil zaradi trenutne krize. Poleg povečanja cen se soočajo tudi s težavo dolgih dobavnih rokov posameznih komponent, saj jim določeni dobavitelji ne morejo potrditi dobavnih rokov.

»Problem smo v začetku krize reševali zlasti s hitrim odzivom na razmere in nabavo večjih zalog materialov, tako da smo lahko zagotovili nemoteno izvedbo naročil, a se je kljub temu dobavni rok naših svetil podaljšal. Celoten proces prodaje, nabave in proizvodnje zato zahteva sistematičen pristop planiranja in boljšo kontrolo nad tržiščem,« nam je povedala Mojca Strehar Filač.

V Metrelu so rekordno prodajo dosegli s prilagoditvami

Poslovanje Metrela v letu 2021 je bilo glede na vse izzive uspešno. Rekordne prodajne vrednosti je podjetje doseglo z ustreznimi prilagoditvami. Uspelo jim je najti poti za nabavo ustreznih surovin za proizvodnjo, prilagoditi procese novim izzivom in tako so večino svojih obveznosti do kupcev izpolnili v pričakovanih rokih in količinah, pravi **direktor prodaje Bruno Jelenčič**.

Povečali so komunikacije s partnerji, kar jim je pomagalo, da so imeli podobne informacije in so partnerje sproti seznanjali o dogajanju v podjetju. Tako so skupaj določali potrebne aktivnosti. Uspešno so poslovala tudi hčerinska podjetja in predstavništva v Nemčiji in Veliki Britaniji.

»Povišanje cen materialov, razmere in posledice smo uspešno predstavili našim partnerjem in si v dogovoru porazdelili breme povišanja cen vhodnih surovin. Z določenim zamikom in komunikacijo smo v drugem koraku povišanje cen na vhodni strani prenesli na trg in uporabnike. Mislim, da se je zgodilo prvič v dolgoletni zgodovini delovanja podjetja, zagotovo pa v zadnjih dvajsetih letih, da smo v enem letu dvakrat spremenili cenik,« nam je pojasnil Bruno Jelenčič.

Pomanjkanje čipov in drugih surovin so po njegovih besedah zaznali dokaj zgodaj in se lotili določitve kritičnih zalog, ki so jih prelili v večja naročila za daljše obdobje. Tako so omogočili nemoteno delo v proizvodnji. »Še posebej je treba pri tem omeniti razvoj, testni laboratorij in tehnologijo, ki so s svojimi aktivnostmi omogočili proizvodnji več ali manj nemoteno delovanje,« je pojasnil Jelenčič.

Cene so se povišale tako pri surovinah kot pri transportnih in drugih stroških, povezanih z logistiko, in v zadnjem obdobju je dodaten strošek povišanje cen energije. Ti vplivi se bodo seveda poznali predvsem dolgoročno. gg

Foto: Led luks

Zaradi podaljšanja dobavnih rokov celoten proces prodaje, nabave in proizvodnje zahteva sistematičen pristop planiranja in boljšo kontrolo nad tržiščem, razlagajo v LED Luksu.

Celostne rešitve za zaščito električnih inštalacij

ETI

Zgradbe

Industrija

PV sistemi

www.etigroup.eu

Elektronska in elektroindustrija

Tehniki po duši so se vpisali na gimnazijo

Podjetja v panogi elektronske in elektroindustrije si pritok kadrov zagotavljajo s štipendiranjem, prakso v različnih oblikah, vabijo jih tudi s fitnesom, igriščem za košarko, kakovostno prehrano.

Darja Kocbek

Podjetja v panogi elektronske in elektroindustrije so se zvišanju minimalne plače večinoma prilagodila brez večjih težav. Precej bolj trdovraten problem je pomanjkanje kadrov. Primanjkuje jim tehničnih profilov na vseh ravneh, zlasti orodjarjev, vzdrževalcev, mehatronikov, strojnikov, elektrotehnikov. To ni problem samo v Sloveniji, ampak v celotni Srednji Evropi. Pa tudi šole za nekatere poklice ne obstajajo več.

»Sama višina minimalne plače pri nas ne pomeni takojšnega učinka, ker ne izplačujemo minimalnih plač, bo pa zaradi spremembe minimalne plače h kolektivni pogodbi elektroindustrije treba dodati novo tarifno prilogo, ta pa bo imela vpliv na naše osnove,« nam je pojasnila **Aleksandra Lepenik, direktorica podjetja ELPRO Lepenik & Co.**

Ko se dvigne osnova, se dvignejo tudi dodatki in kasneje še regres in nagrade, tako da gre za multiplikativni učinek. Podpirajo višje plače zaposlenih, a ne za višji strošek delodajalca, ker to ni tržno vzdržno ali pa se bomo morali vsi navaditi na višje cene.

V podjetju ELPRO Lepenik & Co podpirajo višje plače zaposlenih, a ne za višji strošek delodajalca, ker to ni tržno vzdržno ali pa se bomo morali vsi navaditi na višje cene.

Foto: Led luks

Problem zaradi pomanjkanja kadrov v LED Luksu rešujejo tako, da že od samega začetka vlagajo v razvoj mladih kadrov.

Kadrov ni zaradi zastarelega izobraževalnega sistema

Pomanjkanje kadra je po njenih besedah izključno posledica zastarelega in neustreznega srednješolskega sistema, ki ni naravnan k poklicem prihodnosti, ne podpira gospodarstva in ne uči modernih znanj. »Vse vlake smo zamudili, zaostajamo za več let. Zato namesto elektrotehnikov, mehatronikov, računalničarjev in strojnikov zaposlujemo gimnazijce in družboslovce, ter jih sami preusmerjamo v senzoriko in digitalni svet,« pojasnjuje Lepenikova.

Ob tem je, kot nadaljuje, žalostno, da mladi zaradi staršev ali priporočil šolske svetovalne službe večinoma niso šli na tehnično srednjo šolo, čeprav so si to želeli. »Vpisali so se na gimnazijo, ker so imeli predobre ocene in jih je bilo škoda – tako so jim rekli. No, potem pa pristanejo v industriji, ker jim je to zanimivo in si tega želijo – ker so tehniki po duši, a žal imajo močno pomanjkanje osnovnih tehničnih znanj. Na srečo imajo voljo in veselje do usposabljanja in dela. Je pa to za delodajalce zelo drag način usposabljanja,« nam je razložila Aleksandra Lepenik.

Ko govorimo o mladih, je zelo optimistična, glede srednješolskega sistema pa zelo pesimistična, ker se dobesedno nič ne premakne. »Kaj bo potrebno za premik v srednješolskem sistemu? Osnovnošolcem je treba pomagati pri izbiri, prisluhniti je treba njihovim zanimanjem in sposobnostim. Potem pa jim pomagati, da pridejo tja, kamor si želijo,« svetuje Lepenikova. To je naloga staršev, ne pa to, da odločajo, kaj naj njihovi otroci počnejo.

Študentom nudijo prakso v različnih oddelkih

V podjetju LEDLuks spremembe minimalne plače niso občutili, ker imajo vsi zaposleni višje plače od minimalne. Problem zaradi pomanjkanja kadrov pa rešujejo tako, da podjetje že od samega začetka vlaga v razvoj mladih kadrov, pravi **Mojca Strehar Filač**, **odgovorna za marketing in prodajo**. Že vrsto let uspešno sodelujejo z Univerzo na Primorskem in študentom nudijo prakso v različnih oddelkih, kar jim omogoča, da se pobliže spoznajo s praktičnim delom. »Večina praktikantov je začela svojo poklicno pot na

takšen način in je še danes zaposlena v podjetju LED Luks,« pravi.

Podjetje od samega začetka uspešno sodeluje s Primorskim tehnološkim parkom v obliki mentorstva start-up podjetjem in mentorstva pri projektih usmerjenih v podjetniško pismenost mladih, kot je projekt Popri. »V sektorju, v katerem poslujemo, je velika ponudba konkurenčnih izdelkov. Poleg visoko kakovostnih izdelkov, ki so nujni za uspešno prodajo, so temeljne konkurenčne prednosti, na katerih gradimo, predvsem odzivnost, hitra prilagodljivost in usmerjenost k personificirani rešitvi za stranko,« nam je razložila Mojca Strehar Filač.

Vse to je po njenih besedah mogoče narediti prek digitalizacije poslovnih procesov. To v primeru podjetja LED Luks zahteva znanja iz strojništva, gospodarskega inženiringa, elektro inženiringa, ter poklice, potrebne za prehod v digitalizacijo in industrijo 4.0.

V elektroindustriji je bilo decembra 2021 36.947 delovno aktivnih oseb, kar je bilo v enem letu za okoli 100 več ter glede na december 2019 1.400 več.

Analitika GZS

Prenovili plačni sistem in odpravili nesorazmerja

V Domelu so po besedah **Matjaža Čemažarja, predsednika uprave Domel Holdinga,** v letu 2021 zaključili s prenovo sistemizacije delovnih mest in posodobili opise delovnih mest, nadgradili sistem kompetenc in postavili osnove za nov plačni sistem.

V Domelu se trenutno soočajo s pomanjkanjem tako proizvodnih kakor tudi tehnično usposobljenih delavcev. »Nove proizvodne linije so vedno bolj tehnološko zahtevne. So praktično brez preprostih delovnih operacij in z vidika obvladovanja sprememb in vzdrževanja hkrati zahtevne. Zato se struktura zaposlenih hitro spreminja,« nam je razložil Čemažar.

Z aktivno politiko štipendiranja, imajo več kot 110 štipendistov tako na srednješolskem kakor tudi visokošolskem izobraževanju, si v podjetju zagotavljajo stalen pritok novih mladih tehnikov in inženirjev, ki jih že med študijem postopoma uvajajo v Domelov sistem ter jih tako spoznavajo.

Največji izziv prihodnosti so nedvomno digitalne kompetence, saj se procesi v industriji spreminjajo bistveno hitreje, kot temu sledi izobraževalni sistem. »V naši panogi se pojavlja tudi primanjkljaj določenih profilov, kot je npr. orodjar, ki je očitno v preteklosti postal podcenjen poklic in se zato mladi redkeje odločajo zanj,« ugotavlja Matjaž Čemažar.

Zaposlujejo kadre iz tujine

V podjetju Iskraemeco so dvig minimalne plače predvideli, zato so ga upoštevali že v načrtu plač za leti 2021 in 2022. Problem zaradi pomanjkanja kadrov v proizvodnji pa rešujejo z zaposlovanjem posameznikov z območja bivše Jugoslavije. Problem zaradi pomanjkanja visokokvalificiranih posameznikov rešujejo z zaposlovanjem posameznikov z vsega sveta, saj lahko le na ta način zagotovijo rast podjetja in kontinuiteto zaposlovanja. »Poudarila bi, da potrebujemo proizvodne delavce, prav tako razvojne inženirje, produktne inženirje ter posameznike z vizijo, ki se ne ustrašijo izzivov in so poslovno orientirani,« nam je povedala **Smilja Dolgan Paternoster, vodja sektorja strateški marketing**.

Tesneje se povezujejo s fakultetami in mladimi

V podjetju Iskra Mehanizmi so se spremembam v povezavi z minimalno plačo prilagodili predvsem z dodatnimi optimizacijami procesov in v manjšem delu s selitvijo proizvodnje v Bosno. »Pomanjkanje kadrov zelo občutimo. Tudi zaradi tega smo imeli še večji motiv pri gradnji nove tovarne. V novih prostorih zaposlenim ponujamo res primerne pogoje za delo, od zdravja do skrbi za okolje. Imamo velik fitnes, košarkarsko igrišče, ne uporabljamo plastike, skrbimo za kakovostno prehrano,« nam je naštela **vodja marketinga Nataša Hartman**.

Pomanjkanje kadrov je po njenih besedah posledica nihanja na trgu, pa tudi strukturnega neravnovesja razpoložljivega kadra. Izzive na tem področju v podjetju rešujejo z različnimi aktivnostmi, kot so štipendiranje, vajeništvo, pa tudi z dodatnimi aktivnostmi iskanja potencialnih kadrov.

V podjetju ETI so se šele v začetku obdobja visokega povpraševanja srečali s pomanjkanjem proizvodnih kadrov, nam je povedal **generalni direktor Tomaž Berginc**. Dolgoročneje na trgu dela opaža predvsem pomanjkanje tehničnih profilov različnih stopenj, kot so na primer orodjarji, vzdrževalci, mehatroniki, strojniki, elektrotehniki. »To rešujemo z različnimi oblikami sodelovanja s srednjimi šolami in fakultetami, štipendijsko shemo, imamo usposobljene mentorje za program vajeništva, omogočamo opravljanje obvezne prakse in opravljanje študentskega dela ter pomoč pri izdelavi diplomskih, seminarskih in magistrskih nalog,« pravi Berginc.

Najpomembnejše sekcije elektroindustrije januarja 2022 za naslednje 3 mesece napovedujejo več zaposlovanja kot pred letom dni, pričakujejo tudi višje cene. Pričakovana proizvodnja in izvoz za naslednje 3 mesece sta v dejavnosti proizvodnje računalnikov, električnih in optičnih izdelkov ter v dejavnosti popravil elektronskih naprav višja kot pred letom dni (od 12 do 36 odstotnih točk), v proizvodnji električnih naprav pa nižja (pričakovan izvoz za 34, proizvodnja za 40 odstotnih točk).

Analitika GZS

Več poudarka je treba dati praksi

V podjetju ETI opažajo, da bo v sistemu izobraževanja vsaj pri omenjenih profilih treba dati več poudarka praksi. »Pomanjkanje kadrov ta trenutek občutijo v celotni srednji Evropi. Celo na Poljskem, kjer ima Skupina ETI drugo največje podjetje, so bile razmere

Foto: Domel

»V naši panogi se pojavlja tudi primanjkljaj določenih profilov, kot je npr. orodjar, ki je očitno v preteklosti postal podcenjen poklic in se zato mladi redkeje odločajo zanj,« ugotavlja Matjaž Čemažar, predsednik uprave Domel Holdinga.

Problem zaradi pomanjkanja kadrov v proizvodnji v Iskraemecu rešujejo z zaposlovanjem posameznikov z območja bivše Jugoslavije.

Foto: ETI

V podjetju ETI so se šele v začetku obdobja visokega povpraševanja srečali s pomanjkanjem proizvodnih kadrov, vendar problematiko uspešno rešujejo s proaktivno kadrovsko politiko, razlaga generalni direktor Tomaž Berginc.

na trgu dela zelo težke,« ugotavlja Berginc. Ob tem dodaja, da so v ETI navajeni, da morajo velik del kadrov, tudi za proizvodnjo, vzgajati sami, saj na primer šola, ki bi izobraževala poklice za proizvodnjo tehnične keramike in njenih aplikacij, že dolgo ne obstaja več.

V dejavnosti proizvodnje električnih naprav je bilo 21.472 delovno aktivnih oseb (decembra 2021), kar predstavlja 58 % vseh zaposlenih v elektroindustriji. Dobrih 6.230 je zaposlenih še v proizvodnji računalnikov, elektronskih in optičnih izdelkov, 4.660 v popravilih elektronskih in optičnih naprav.

Analitika GZS

Metrel izplačuje tudi stimulativni del plače

V Metrelu so spremembo minimalne plače za skoraj 9 % v začetku lanskega leta vgradili v sistem plač, tako da ni prišlo do uravnilovke v spodnjem delu plačnega seznama. Letošnje ponovno povečanje minimalne plače za dodatnega 4,9 %, ob izjemnem povišanju cen surovin materialov in energije, ne dopušča, da bi cel plačni sistem spet sistematično popravljali, razlaga **finančna direktorica Fani Trček Gerjolj**. »Seveda izplačujemo plače v skladu z na novo predpisano minimalno plačo, z doplačilom zneskov do minimalne plače, vendar to pomeni izenačevanje plač več spodnjih plačnih razredov. Moramo pa še poudariti, da zaradi uspešnega poslovanja izplačujemo tudi stimulativni del plače. Tako so skupne izplačane plače tudi za zaposlene v najnižjih plačnih razredih bistveno višje od minimalne plače,« nam je pojasnila Trček Gerjoljeva.

Metrel je med podjetji, kjer se že ves čas soočajo s pomanjkanjem kadrov, zlasti s področja elektrotehnike. **Kadrovska direktorica Bojana Novljan** je kot prvi razlog za to navedla, da v šolah ne izobrazijo dovolj tehničnega kadra. To je po njenih besedah politika države, ki šolstvo usmerja. Zadnje čase se ji sicer zdi, da se stvari spreminjajo na bolje. Tehnične kadre v Metrelu skušajo pridobiti na različne načine. »Začnemo že v osnovni šoli, predvsem v lokalnem okolju, in sicer s predstavljanjem našega dela in poklicev, ki so za to potrebni. Predstavljamo se tudi na srednjih šolah in fakultetah,« pravi Novljanova. Dijakom in študentom nudijo prakso, štipendije, možnost počitniškega dela, možnost izdelave diplomskih ali seminarskih nalog. Na ta način jim omogočijo, da spoznavajo podjetje, njegove vrednote in način dela, in jih že postopno vključujejo v delovni proces. »To je pridobivanje kadrov na dolgi rok,« pojasnjuje kadrovska direktorica.gg

DOMEL

DOMEL 75 LET
TRADICIJE IN USPEHA

I FEEL SLOVENIA
Ambasador
ZELENA. USTVARJALNA. PAMETNA.

Zanesljiv partner že od leta 1946.

Domel, d.o.o., Otoki 21, 4228 Železniki, Slovenija, Tel.: +386 4 51 17 100, www.domel.com, e-mail: info@domel.com, DOMEL

Elektronska in elektroindustrije

Razvoj krojita zeleni prehod in digitalizacija

Največ razvoja je pričakovati na področju »pametnih« rešitev, le s povezovanjem tehnoloških in družbenih inovacij bo mogoče doseči zeleno in digitalno preobrazbo ter zastavljene podnebne cilje.

Darja Kocbek

Trendi, potrebe kupcev in tehnologija, ki se hitro spreminja, zahtevajo spremembe, agilnost in hitro odzivnost, o razvoju in inovacijah pravijo v podjetju Iskraemeco. V Iskri Mehanizmi največ razvoja pričakujejo na področju »pametnih« rešitev. V ETI pravijo, da se je potrebno zavedati, da se klasični izdelki za zaščito električnih inštalacij vedno bolj dopolnjujejo in nadgrajujejo z elektroniko. Domel s pristopom odprtega inoviranja v proces razvoja novega izdelka vključuje fakultete in inštitute. V LED Luksu inovativnost uvajajo v vseh procesih podjetja. Da sodobne zahteve trga za srednja in mala podjetja postajajo prevelike, opozarjajo v podjetju ELPRO Lepenik & Co.

Ker se klasični izdelki za zaščito električnih inštalacij vedno bolj dopolnjujejo in nadgrajujejo z elektroniko, so potrebne vedno bolj zahtevne zaščitne naprave ter dodatne funkcije izdelkov. »Med dodatne funkcije recimo lahko štejemo možnosti merjenja toka in porabljene energije v posamični veji elektroinštalacij ter povezljivost zaščitnih naprav z napravami uporabnikov. Dejansko gre za digitalizacijo upravljanja z električnim sistemom,« pojasnjuje **generalni direktor podjetja ETI Tomaž Berginc**.

Med prvimi so ponudili zaščito sistemov zelenih tehnologij

V ETI že razvijajo t. i. »pametne« izdelke tako na področju stikal kot varovalk. Nov talilni vložek NV MET-COM, ki omogoča spremljanje določenih parametrov na varovalki, iz katerih je mogoče nato preko želene oblačne storitve/aplikacije spremljati porabo in obremenjenost omrežja, so razvili na podlagi zahtev partnerjev, ki se ukvarjajo s projektiranjem pametnih mest. Druga pomembna smer razvoja pa so zelene tehnologije, kjer je bil ETI med tistimi proizvajalci, ki so na trgu ponudili zaščito teh sistemov.

»Ne smemo pa pozabiti še enega pomembnega vidika digitalizacije, in sicer v obliki podpore kupcu. Sodobni kupec pričakuje od ponudnika več kot le kakovosten izdelek. Pričakuje vse podatke o izdelku v digitalni obliki, pa tudi orodja, s katerimi lahko te podatke učinkovito uporabi pri svojem delu,« nam je pojasnil Berginc. Dober primer tega je po njegovih besedah programska aplikacija ETIsON Curves, ki so jo razvili v ETI. Danes je veliko pozornosti namenjene tudi dodatnim orodjem, kot so elektronske knjižnice za projektiranje in vizualizacijo 3D, je še dodal. V ETI tudi že izpolnjujejo podatkovni standard Eplan EDS.

Na domačem trgu so v 2021 proizvajalci elektronskih in optičnih izdelkov (SKD 26) ustvarili za 17,6 % nominalno višje prihodke od prodaje, na tujem trgu pa 16,2 %.

Analitika GZS

Svetovni prvaki z aplikacijo, ki je »pametno« vodena

Nove rešitve in inovacije so osnovna formula podjetja Iskra Mehanizmi za zagotavljanje razvoja poslovanja, pojasnjuje **vodja marketinga Nataša Hartman**. Njihove glavne novosti in inovacije v zadnjem obdobju so s področja zmanjševanja okoljskih emisij pri tovornih vozilih, kjer so kot prvi na svetu uspeli z aplikacijo, ki je »pametno« vodena. V podjetju dokaj

Sodobni kupec pričakuje od ponudnika več kot le kakovostni izdelek. Pričakuje vse podatke o izdelku v digitalni obliki, pa tudi orodja, s katerimi lahko te podatke učinkovito uporabi pri svojem delu, poudarja direktor ETI Tomaž Berginc.

Foto: Iskra Mehanizmi

Največ razvoja v prihodnosti v Iskri Mehanizmi pričakujejo na področju »pametnih« rešitev tako za avtomobilsko industrijo, pametne domove (smart home) kot tudi na področju medicine.

tesno sodelujejo z znanstvenimi in raziskovalnimi institucijami. Največ razvoja v prihodnosti pričakujejo na področju »pametnih« rešitev tako za avtomobilsko industrijo, pametne domove (smart home) kot tudi na področju medicine.

Z inovacijami širijo ponudbo na nove tržne segmente

Ponudba raznovrstnih rešitev za kupce je eden od temeljev kratkoročne in dolgoročne strategije rasti podjetja Iskraemeco, pojasnjuje **Smilja Dolgan Paternoster, vodja sektorja strateški marketing**. Uspešno so diverzificirali produktni portfelj in zmanjšali odvisnost od ozke skupine izdelkov tako, da so svoji ponudbi dodali rešitve »na ključ« za napredno merilno infrastrukturo v energetskem in vodnem segmentu. Svoj portfelj so obogatili z novo modularno platformo eIoT in inovativno programsko rešitvijo Symbiot, kar omogoča konkurenčno prednost podjetja v globalnem pogledu.

Lani so v Iskraemecu ustanovili nov Tehnološki dizajn center, prek katerega nameravajo usmerjati in voditi globalni razvoj novih pametnih rešitev.

»Inovacije nam omogočajo, da ponudbo razširimo iz obstoječega elektrodistribucijskega segmenta na nove tržne segmente na področju pametnih omrežij in pametnih skupnosti, kot so pametna mesta. Leto 2021 smo zaključili z nagradami, ki smo jih prejeli za svojo zanesljivost kot zaupanja vreden partner, za trajnostno naravnanost in inovativnost,« izpostavlja Smilja Dolgan Paternoster.

V podjetju se zavedajo, da bodo le s povezovanjem tehnoloških in družbenih inovacij dosegli zeleno in digitalno preobrazbo ter zastavljene podnebne cilje. Projekt Zeleni pingvin, za katerega so prejeli evropsko nagrado za spodbujanje podjetništva v kategoriji podpiranja trajnostnega prehoda, je digitalna rešitev za mesta, ki temelji na zajemu in analizi podatkov porabe energentov.

V preteklem letu so v Iskraemecu ustanovili tudi nov Tehnološki dizajn center, prek katerega nameravajo usmerjati in voditi globalni razvoj novih pametnih rešitev. »Naš cilj je povezati različne ideje in vidike ter se osredotočiti na ključne globalne razvojne dejavnosti. Center nam bo omogočil, da bomo učinkoviteje izkoriščali svoje najboljše vire in uskladili primerljive funkcije v vseh razvojnih centrih Iskraemeca po vsem svetu,« nam je pojasnila Smilja Dolgan Paternoster.

Cilj podjetja je predvsem spodbujanje uporabe novih energetskih tehnologij, ki imajo pomembno vlogo pri prevajanju rezultatov pristopa novih rešitev in storitev v spremembe v energetskem sistemu. Svoje delovanje izboljšujejo z avtomatizacijo, digitalizacijo, usklajevanjem oskrbne verige, krepitvijo povpraševanja in vitko proizvodnjo. »Pri sodelovanju z različnimi fakultetami smo uspešno zaključili razvojno raziskovalne projekte, ki so del današnjega Iskraemecovega portfelja,« razlaga Smilja Dolgan Paternoster.

V 2021 so proizvajalci elektronskih in optičnih izdelkov beležili za 16,4 % nominalno višje prihodke od prodaje, proizvajalci elektronskih naprav za 17 %, v popravilih in montaži strojev in naprav pa za 6 % glede na 2020.

Analitika GZS

Procesne inovacije združujejo s potrebami kupcev

V Domelu izpostavljajo, da je hiter razvoj litionskih baterij omogočil prehod iz motorjev z notranjim izgorevanjem na električne motorje tudi na trgu vrtne opreme. »Kompetence na področju visoko energijsko in snovno učinkovitih EC motorjev smo v preteklih letih uspešno unovčili in skupaj s strateškimi partnerji nadgradili v najhitreje rastoč program EC motorjev, ki so optimirani za baterijsko napajanje,« razlaga **Matjaž Čemažar, predsednik uprave Domel Holdinga.**

Procesne inovacije po njegovih besedah združujejo s potrebami kupcev in tako razvijajo rešitve, s katerimi njihovi kupci krepijo strateško prednost na trgu končnih izdelkov. V zadnjih letih je Domel vključen v razvoj e-mobilnosti na več področjih, in sicer v avtomobilski industriji na razvoju pomožnih elektromotorjev za pogon vodnih in oljnih črpalk, kompresorjev klimatskih naprav in zahtevnih aktuatorjev. Na področju pogonskih sistemov v sodelovanju s podjetjem Podkrižnik razvijajo pogon za e-kolesa in električno kolo v sodelovanju s podjetjem Cult. Za e-skiroje razvijajo nov inovativen koncept elektromotorja v sklopu evropskega projekta DREEM.

» S pristopom odprtega inoviranja v proces razvoja novega izdelka vključujemo fakultete in institute, največ sodelujemo z Institutom Jožef Stefan, ter tako skrajšamo čas razvoja, kar je danes ključno za uspešen vstop na trg. Največ izzivov v prihodnje vidimo na področju umetne inteligence in uporabe le-te pri razvoju novih rešitev, ki bodo izboljšale kvaliteto našega življenja,« o izzivih pravi Čemažar.

Foto: Domel

Domel je vključen v razvoj e-mobilnosti na več področjih, v avtomobilski industriji recimo na razvoju pomožnih elektromotorjev za pogon vodnih in oljnih črpalk (na fotografiji je oljna črpalka).

V procese uvajajo sodobne programe za razvoj izdelkov

Podjetje LED Luks ima razvite zelo dobre odnose z dobavitelji, kar jim omogoča, da so v stiku z inovacijami in novostmi na trgu. Ko razvoj zahteva meritve in dodatna specifična znanja, sodelujejo tudi z univerzami in inštitucijami, pravi **Mojca Strehar Filač**, ki je v podjetju **odgovorna za marketing in prodajo**.

Inovativnost uvajajo v vseh procesih podjetja, saj po njenih besedah le tako lahko dosežejo primerjalno prednost pred konkurenco tako pri samem izdelku kot tudi pri celotni storitvi za stranko, ki ji skušajo zagotoviti pozitivno uporabniško izkušnjo. V procese tako skušajo uvajati najnovejše tehnologije in sodobne programe za razvoj izdelkov, proces proizvodnje in implementacijo prodajno-podpornih orodij. Konec leta 2020 so v LED Luksu začeli s projektom digitalne preobrazbe.

Po besedah Mojce Strehar Filač intenzivno vlagajo v digitalno preobrazbo poslovanja, izboljšano uporabniško izkušnjo, kot je recimo izris svetilke po meri in simulacija izrisane svetilke v realnem prostoru s pomočjo aplikacije AR. Programsko orodje za izris svetilke bo neposredno povezano s proizvodnim in nabavnim procesom ter avtomatsko proizvodno linijo. Prav tako vlagajo v preusmeritev k zelenemu prehodu in iskanje alternativnih materialov rastlinskega izvora, ki bodo potencialno nadomestili uporabo aluminija pri izdelavi svetilk. Z optimizacijo procesa proizvodnje in procesa nabave uvajajo celovit sistem načrtovanja s pomočjo novih podpornih programov, ki bodo povezani z osnovnim informacijskim sistemom. Ta bo izboljšal proces nabave in proizvodnje ter s tem prispeval k izboljševanju dobavnih rokov.

Proizvajalci računalnikov, elektronskih in optičnih izdelkov (SKD 26) so v 2021 proizvedli za 12,9 % več kot leta 2020, kar je bilo obenem za 17,1 % več kot v letu 2019.

Analitika GZS

Kdo, če ne starejše družbe, potrebuje digitalizacijo?

V podjetju ELPRO Lepenik & Co so lani razvili dve novi seriji temperaturnih tipal, ki omogočajo večjo prožnost in boljšo povezljivost za množičnejšo uporabo, saj je senzor osnova digitalizacije v Industriji 4.0, nam je pojasnila **direktorica Aleksandra Lepenik**. »Naša prihodnost je digitalna in to sprejemamo z veliko odgovornostjo, ker to ni enostavna preobrazba. Pripravili smo zelo dober projekt digitalnega prehoda za javni razpis, a za dve točki izgubili proti zagonskim podjetjem, ki so prejela točke zato, ker poslujejo manj kot 5 let. Vsi potrebujemo digitalizacijo, a če imaš družbo staro 30 let in zaradi tradicije izpadeš za točko ali dve – a ni to nori svet,« sprašuje Lepenikova. Kdo, če ne starejše družbe, potrebujejo digitalizacijo? Mlade družbe digitalno že začnejo, dodaja.

V konzorcijih z akademsko sfero podjetje ELPRO Lepenik & Co zelo rado sodeluje, »ni pa zaznati posebne razvojne pripravljenosti, razen, da sopodpišeš, da si zraven, da sodeluješ pri nečem, kar so si oni zamislili, da lahko obdržijo določene programe, ki so redki dolgoročno uspešni«, je kritična Aleksandra Lepenik. Ne ve, če je to prava smer, »veliko stvari se dela, da zdržijo na papirju, nihče pa ne gleda dejanskega razvoja, potreb in potencialov. Nihče ne pogleda, kdo sploh ima potencial, da iz tega lahko dolgoročno nekaj naredi«. »Mi smo navajeni sami poskrbeti zase, ampak sodobne zahteve trga za srednja in mala podjetja postajajo prevelike. Če ne bo sistemsko prilagojenih programov, nas ne bo veliko obstalo,« nam je povedala Lepenikova.

Na domačem trgu so v 2021 proizvajalci elektronskih naprav (SKD 27) ustvarili za 22,8 % nominalno višje prihodke od prodaje, na tujem trgu pa 16,2 %, kjer so podobno relativno rast ustvarili na območjih z evrom in drugih tujih valut.

Analitika GZS

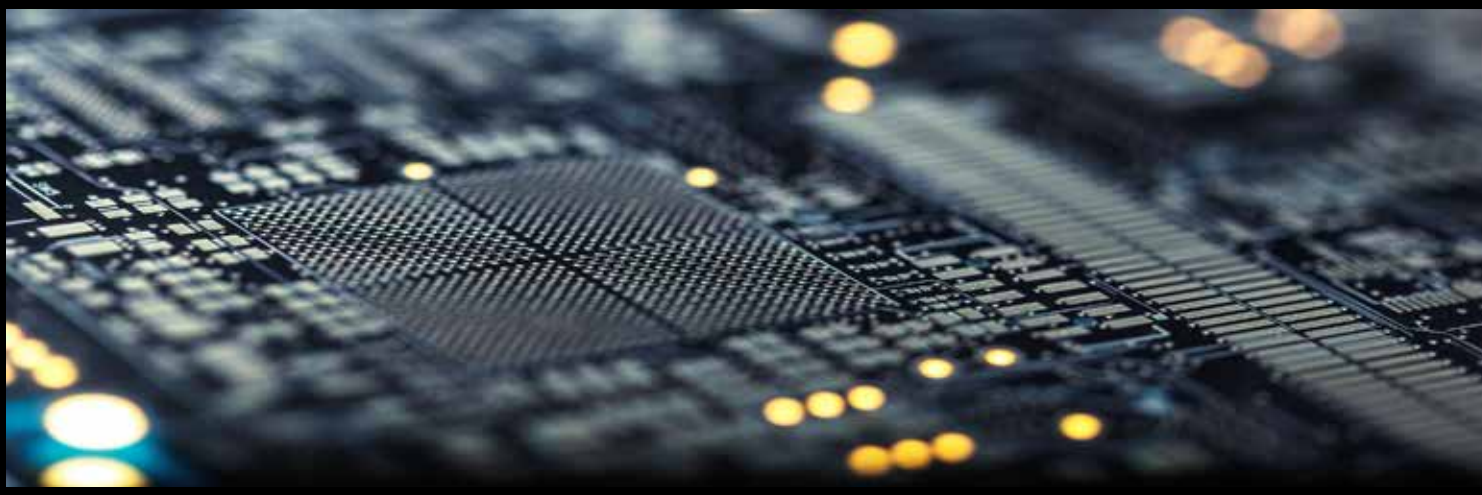
Okrepili so lastne razvojno-raziskovalne kapacitete

Irvin Sirotić, direktor produktnega vodenja v družbi Metrel, nam je pojasnil, da sta njihovi glavni inovaciji izdelka, ki ju bodo lansirali na trgu v tem letu. Meditest je inštrument za testiranje varnosti medicinskih električnih naprav. Z njim odpirajo programsko področje medicine. WR Analyser je inštrument za testiranje upornosti električnih navitij za močnostne transformatorje. Z njim razširjajo portfelj produktov na področju energetike. Sodelovanje Metrela z javnimi raziskovalnimi institucijami se je v zadnjih petih letih močno zmanjšalo, ker so v podjetju s pridobljenimi sredstvi iz naslova javnih razpisov za razvojno-raziskovalne projekte okrepili lastne razvojno-raziskovalne kapacitete. gg

Meditest je inštrument za testiranje varnosti medicinskih električnih naprav. Z njim v Metrelu odpirajo programsko področje medicine.

INTECTIV

Temeljni element sodobne elektronike prenesemo iz teorije v prakso,



ker smo eden vodilnih proizvajalcev tiskanih vezij v Evropi.

masters of microns

Intectiv d.o.o. | Ljubljanska cesta 24a | 4000 Kranj | Slovenia | EU

www.intectiv.si | info@intectiv.si | +386 4 2808 600

Lestvica

Največjih 50 podjetij v elektroindustriji v letu 2020

Rang	Naziv 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	Gorenje, d.o.o.	1.210.415	134,8	95,4	3.143	122.722
2	BSH HIŠNI APARATI d.o.o. Nazarje	379.812	110,1	90,8	1.169	57.076
3	HELLA SATURNUS SLOVENIJA d.o.o.	278.810	71,6	97,8	1.852	78.208
4	MAHLE Electric Drives Slovenija d.o.o.	243.599	93,3	96,3	1.748	47.154
5	TAB d.d.	232.519	80,5	93,0	674	48.772
6	HIDRIA d.o.o.	204.232	92,3	91,6	1.497	77.839
7	DOMEL, d.o.o.	148.582	98,8	92,2	1.069	50.556
8	KOLEKTOR ETRA d.o.o.	133.636	116,6	89,1	464	33.731
9	ISKRAEMECO, d.d.	124.913	81,9	92,7	681	31.107
10	DANFOSS TRATA, d.o.o.	116.973	97,4	92,5	493	42.639
11	ETI, d.o.o.	111.059	100,1	87,2	759	32.603
12	ISKRA, d.o.o.	106.626	106,7	55,9	807	37.138
13	ELRAD ELECTRONICS d.o.o.	103.517	-	90,4	492	27.904
14	KOLEKTOR SIKOM d.o.o.	84.273	85,0	25,7	600	25.386
15	ISKRA MEHANIZMI, d.o.o.	84.157	91,5	91,6	527	21.870
16	ISKRATEL, d.o.o., Kranj	77.826	96,9	61,2	542	21.135
17	ebm-papst Slovenija d.o.o.	71.987	100,6	98,8	356	13.228
18	ITW Appliance Components d.o.o.	70.020	95,3	81,6	247	6.732
19	CABLEX-M d.o.o.	56.481	98,5	92,1	272	11.576
20	FOTONA d.o.o.	50.847	88,2	98,6	275	24.813
21	INTERBLOCK d.d.	47.843	52,7	98,8	211	19.077
22	ETA d.o.o. Cerkno	44.476	99,7	98,4	753	22.805
23	BISOL Proizvodnja, d.o.o.	41.652	109,8	89,0	5	5.160
24	ATHOS Elektrosistemi d.o.o.	40.535	124,1	61,4	162	6.655
25	EKWB d.o.o.	38.352	158,1	99,3	123	10.894
26	CABLEX-T d.o.o.	37.911	98,2	88,9	303	11.155
27	Raycap d.o.o.	36.498	118,4	78,0	133	11.587
28	VIP VIRANT, d.o.o.	35.850	76,8	98,9	161	7.816
29	GORENJE I.P.C., d.o.o.	34.882	95,1	21,9	649	17.979
30	SAFILO d.o.o. Ormož - v likvidaciji	32.384	91,0	91,6	579	16.679
31	BOSCH REXROTH d.o.o.	32.195	82,4	99,4	212	11.645
32	INTRA LIGHTING d.o.o.	30.493	89,8	86,8	136	10.200
33	SUMIDA SLOVENIJA, d.o.o.	29.781	92,5	99,9	371	10.200
34	MAHLE Electric Drives Bovec d.o.o.	29.741	84,3	70,3	231	8.164
35	KOLEKTOR ASCOM d.o.o.	27.978	92,2	43,0	181	7.302
36	EUREL d.o.o.	27.032	125,7	51,3	296	8.290
37	BIOPROD d.o.o.	25.731	93,9	100,0	231	4.431

Rang	Naziv družbe	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2020/2019	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
38	RLS d.o.o.	25.704	96,5	94,8	201	15.305
39	METREL d.d.	23.293	108,8	95,9	226	14.003
40	KOLEKTOR KFH d.o.o.	20.506	92,8	43,8	88	5.120
41	A.M Montaža d.o.o.	19.530	87,7	92,0	234	6.936
42	BIOIKS d.o.o.	18.979	114,2	95,1	248	6.204
43	HYLA d.o.o.	18.650	109,3	50,7	55	6.289
44	TEM Čatež, d.o.o.	18.562	106,2	63,4	146	10.404
45	DIH Technology d.o.o.	18.243	78,4	99,8	21	1.912
46	ANNI d.o.o.	17.873	129,5	5,9	44	2.534
47	MTD BIO d.o.o.	17.593	118,8	98,9	163	4.900
48	SG AUTOMOTIVE, d.o.o.	17.046	73,0	78,7	137	4.648
49	JAVNA RAZSVETLJAVA d.d.	15.179	71,8	0,1	80	5.273
50	BARTEC VARNOST, d.o.o.	14.632	85,2	88,9	153	5.267

Vir: GVin, Ajpes

Opomba: Upoštevanih 50 največjih družb po celotnih prihodkih na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2020. Podjetja so registrirana v dejavnosti 26 - Proizvodnja računalnikov, elektronskih in optičnih izdelkov; 27 - Proizvodnja električnih naprav (razen SKD 27.520 - Proizvodnja neelektričnih gospodinjskih naprav); 29.310 - Proizvodnja električne in elektronske opreme za motorna vozila; 32.500 - Proizvodnja medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov; 33.130 - Popravila elektronskih in optičnih naprav; 33.140 - Popravila električnih naprav; 33.200 - Montaža industrijskih strojev in naprav.

Novice

Združenje industrije pijač

Podpora uvedbi kavcijskega sistema za embalažo pijač

Korak k trajnostnemu in krožnemu gospodarstvu.

Dr. Petra Medved Djurašinović, sekretarka Združenja industrije pijač

Predstavniki industrije pijač želijo aktivno sodelovati pri načrtovanju in implementaciji sistema, ki bo učinkovito reševal izzive ravnanja z odpadno embalažo ter ponovne rabe surovin. Zato je Združenje industrije pijač pri GZS - Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij ministru za okolje RS predstavilo pobudo za uvedbo kavcijskega sistema na področju ločenega zbiranja plastenk in pločevink pijač. Ministrstvo pobudo podpira.

S tem bi zagotovili boljše ločeno zbiranje plastenk za pijače, tako tistih za ponovno uporabo kot tistih za recikliranje, ter s tem prispevali k čistejšemu okolju.

V Evropi ima kavcijski sistem za embalažo pijač že 10 držav: Hrvaška, Danska, Estonija, Finska, Nemčija, Islandija, Litva, Nizozemska, Norveška, Švedska in od 1. januarja letos tudi Slovaška.

V Sloveniji imamo že vzpostavljen kavcijski sistem za stekleno embalažo.

Pri kavcijskem sistemu potrošniki plačajo kavcijo, ki se jim ob vrnitvi embalaže ali izdelka vrne. Kavcijski sistem na področju embalaže pijač bi potrošnikom ponudil ekonomsko spodbudo, da vrnejo prazno embalažo v trgovino z namenom, da se zagotovi njihova ponovna uporaba ali recikliranje. Po tem sistemu se zbirajo plastenke od pijač, ponekod pa tudi pločevinke.

To je še posebej pomembno z vidika implementacije določb direktive EU, ki države članice zavezuje, da do leta 2025 za namene recikliranja ločeno zberejo 77 % odpadnih plastenk pijač, že do leta 2029 pa naj bi ta delež narasel na 90 %. Do leta 2025 bo morala tudi vsaka država članica zagotoviti, da plastenke vsebujejo najmanj 25 % recikliranega PET (rPET), do leta 2030 pa vsaj 30 %.

Hkrati pa bi pomagal živilski industriji, ki jo že dalj časa pestijo težave z dobavami surovin in materialov. Proizvajalci pijač so prepričani, da bi k reševanju teh izzivov pripomogel prav enoten sistem ravnanja z embalažo na nacionalni ravni.

V ospredju Poslovni forum

Gospodarska delegacija na EXPO 2020

Na poslovnem forumu »Slovenia – The Green Table of Europe« se je predstavila slovenska živilsko predelovalna industrija in podjetja s svojimi proizvodi.

Tina Buh, GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij

Z obiskom poslovne delegacije kmetijskih in živilskih podjetij se zaokroža niz priprav in promocij podjetij za uspešen nastop na trgu Združenih arabskih emiratov in trgih regije Bližnjega vzhoda.

Foto: arhiv GZS - ZKŽP

Foto: arhiv GZS - ZKŽP

V ospredju Poslovnega foruma, ki je potekal 14. februarja 2022 na slovenskem paviljonu, so predstavili najboljše rešitve s področja kmetijstva in živilske industrije v Sloveniji. Izpostavljene so bile dobre prakse podjetij, njihov prodajni asortima, ki je lahko zanimiv za trg ZAE in trge Bližnjega vzhoda. Na poslovnem forumu je zbrane nagovoril tudi dr. Jože Podgoršek, minister za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano. Slednji je z ministrico za podnebne spremembe in okolje ZAE Mariam Bint Mohammed Saeed Hareb Almheiri podpisal memorandum o sodelovanju na področju trajnostnega razvoja in prehranskih sistemov.

ZAE večino hrane uvozi, zato so zelo iskani proizvodi višje kakovosti, tako s področja perutninskega mesa, ribjih proizvodov kot mleka in mlečnih proizvodov, pijač in drugih proizvodov. Predstavniki slovenskih podjetjih sejem vidijo kot zelo pomemb-

Foto: arhiv GZS - ZKŽP

nega in veliko poslovno priložnost za nastop na trgih ZAE in se nameravajo v naslednjih letih na njem organizirano predstaviti.
V okviru poslovnega obiska so gospodarstveniki iz 23 podjetij obiskali tudi največji specializirani živilski sejem v regiji »Gulfood«. Gre za sejem, na katerem se srečajo svetovni proizvajalci hrane, uvozniki in distributerji živil.

Delegacijo je od 11. do 16. februarja 2022 organizirala GZS v sodelovanju z Javno agencijo SPIRIT Slovenija in MGRT, na njej pa je sodelovalo 44 gospodarstvenikov.

Priznanja je dobilo 14 podjetij

189 zlatih priznanj za odlične pekovske izdelke

V ospredju ocenjevanja je bila kreativnost in inovativnost izdelkov

Dr. Petra Medved Djurašinović, vodja prehranske politike na GZS – Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij

Foto: Kraftart

Znani so rezultati 22. senzoričnega ocenjevanja kruha, pekovskega peciva, finega pekovskega peciva, keksov, testenin in svežih slaščic v hladni verigi. Prejemniki zlatih priznanj so podjetja Conditus d.o.o., Delakorda d.o.o., Don Don d.o.o., Hlebček d.o.o., Iz krušne peči d.o.o., Konditor d.o.o., Mercator IP d.o.o., Mlinopek d.d., Mlinotest d.d., Pekarna Pečjak d.o.o., PPS-Pekarne Ptuj d.o.o., Sastela d.o.o., Spar Slovenija d.o.o. in Žito d.o.o..
Podeljenih je 189 zlatih priznanj, od tega:

- 96 v kategoriji kruha,
- 29 v kategoriji pekovskega peciva,
- 38 v kategoriji finega pekovskega peciva,
- 20 v kategoriji svežih slaščic v hladni verigi,
- 3 v kategoriji keksov ter
- 3 v kategoriji testenin.

Strokovna komisija je ocenila 208 izdelkov iz 14 podjetij. Od tega je bilo ocenjenih 99 izdelkov iz kategorije kruha, 30 izdelkov iz kategorije pekovskega peciva, 66 izdelkov iz kategorije finega pekovskega peciva, 9 izdelkov iz kategorije keksov ter 4 izdelki iz kategorije testenin.

Podjetja sledijo trendom povpraševanja po hrani, ki se v zadnjih letih močno spreminjajo. To se odraža tudi v naboru ocenjenih pekovskih izdelkov. Ti se prepletajo s tradicijo in ustvarjanjem pekovskih izdelkov, ki vsebujejo ali manj soli ali več polnozrnatih ali funkcionalnih sestavin.

Z dejavnostjo pekarstva se v Sloveniji ukvarja 337 gospodarskih družb, ki skupaj zaposlujejo 4.347 ljudi.

GZS - Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij nagrajencem iskreno čestita za dobljena priznanja ter vabi potrošnike, da nagrajene izdelke poiščejo na trgovinskih policah.

Napovedi

» Embalaža od proizvodnje do trgovinskih polic«

Se tudi vi soočate z izzivi na področju embalažnih materialov in recikliranja?

Vabljeni na Akademijo za embalažo, ki jo tudi letos organizira Gospodarska zbornica Slovenije v okviru aktivnosti Kompetenčnega centra za razvoj kadrov – KOC HRANA 2. Na njej bo predstavljena zakonodaja, trendi in novosti na področju različnih vrst embalaže. Poseben poudarek bo na inovacijah in trajnostnih rešitvah iz prakse, udeleženci pa bodo imeli možnost aktivnega sodelovanja pri kreiranju vsebine s predstavitvijo lastnih primerov.

Akademija poteka v 6 terminih, zadnja dva termina sta 22. in 23. marca 2022.

Organizatorji:

Več informacij in prijave

JAVNA AGENCIJA
REPUBLIKE SLOVENIJE
ZA VARNOST PROMETA

Število nesreč tovornih vozil in avtobusov se povečuje

Čeprav je pri tovornih vozilih bilo lani zabeleženo manj kršitev prometnih predpisov, pa se je število prometnih nesreč, v katerih so bila udeležena tovorna vozila in avtobusi, povečalo.

V Agenciji za varnost prometa ugotavljajo, da je bilo v letu 2021 pri voznikih tovornih vozil ugotovljenih 40.082 kršitev prometnih predpisov, kar je 10,8 % manj kot v letu 2020 (44.116 kršitev). Pri voznikih avtobusov je bilo ugotovljenih 618 kršitev, v letu 2020 pa 601 kršitev prometnih predpisov, kar je 3 % več.

Najpogostejše kršitve (za obe skupini voznikov) so bile povezane s prekoračitvijo hitrosti (9.933 kršitev), preobremenjenostjo vozil (6.403 kršitev), neuporabo varnostnega pasu (4.099 kršitev), nepravilnostmi, povezanimi s tovorom (1.953 kršitev), neustrezno tehnično brezhibnostjo vozil (1.067 kršitev) ter neupoštevanjem obveznih počitkov in odmorov voznikov (2.515 kršitev).

Rast števila prometnih nesreč predvsem pri avtobusih

»Kljub manj ugotovljenim kršitvam pa so bili v letu 2021 vozniki tovornih vozil udeleženi v 2.426 prometnih nesrečah oz. v vsaki 7. prometni nesreči na slovenskih cestah. Povzročili so jih 1.537 oziroma 63 % od vseh nesreč, v katerih so bili udeleženi,« razlagajo v Agenciji.

V primerjavi z letom 2020, ko so povzročili 1.409 od 2.183 prometnih nesreč, je to 9 % več. V posledicah teh nesreč je življenje lani izgubilo kar 17 oseb (6 v 2020), 38 je bilo hudo poškodovanih (26 v 2020), 327 pa lažje poškodovanih (339 v 2020). Med vozniki tovornih vozil je bilo pet smrtnih žrtev (v 2020 dve), 11 je bilo hudo telesno poškodovanih (kar 83 % več kot v letu 2020) in 117 lažje telesno poškodovanih, enako kot v letu 2020.

Lani so bili vozniki avtobusov udeleženi v 263 prometnih nesrečah oz. 38 % več kot v letu prej. Povzročili so 85 prometnih nesreč oz. 63 % več kot v letu 2020. V letu 2021 je v prometnih nesrečah, ki jih je povzročil voznik avtobusa, umrl 1 udeleženec, 2 sta bila hudo telesno poškodovana, lažje telesno poškodovanih pa je bilo 25 udeležencev. 6 voznikov avtobusa je v prometnih nesrečah utrpelo lažje telesne poškodbe. V zadnjem 5-letnem obdobju ne beležimo smrtnih žrtev med potniki na avtobusih.

Najbolj pogost vzrok pri prometnih nesrečah, ki jih povzročijo vozniki tovornih vozil, je v zadnjih petih letih (2017–2021) nepravilen premik z vozilom – 37 % vseh prometnih nesreč. Na drugem mestu je nepravilna stran/smer vožnje (14 %) in neustrezna varnostna razdalja (11 %). Zaradi neprilagojene hitrosti je v petletnem obdobju umrlo največ (kar 20) udeležencev cestnega prometa, zaradi premika z vozilom je umrlo 10, zaradi nepravilne strani/smeri vožnje pa 7 oseb.

Utrujenost voznikov je pomemben dejavnik tveganja

- Pri tovornih vozilih in avtobusih sta še posebej pomembna ustrezna varnostna razdalja in utrujenost voznika. Ta je po podatkih Evropske komisije iz leta 2018 dejavnik v približno 20 % nesreč, v katerih so udeležena tovorna vozila. Kako nevarna je utrujenost in zaspanost voznikov, je razvidno iz naslednjega:
- če spimo manj kot 5 ur na noč, se kar za 4,5-krat poveča verjetnost za udeležbo v prometni nesreči;
- če ostanemo budni več kot 24 ur, delamo podobne napake, kot če bi imeli v krvi 1,0 mg/l alkohola;
- z vidika zaspanosti za volanom z vožnjo ponoči do 6-krat bolj tvegamo, da bomo udeleženi v prometni nesreči.

Večino prometnih nesreč pri tovornih vozilih povzročijo domači vozniki

Večino prometnih nesreč z udeležbo voznikov tovornih vozil v Sloveniji povzročijo domači vozniki, vendar se ta delež zmanjšuje. V letu 2021 so tako domači vozniki tovornih vozil povzročili 860 prometnih nesreč oz. 56 % (62 % v letu 2020).

PROMO

ZGRABIMO PRILOŽNOSTI

9. DVODNEVNA
MEDNARODNA KONFERENCA
za mikro, mala in srednja podjetja

7. IN 8. APRIL
2022
10.00 - 15.00

PRVI DAN
VIRI FINANCIRANJA

DRUGI DAN
KAKŠNE VEŠČINE
POTREBUJE
PODJETNICA

PROGRAM PRVI DAN - *9. KONFERENCA MSP*

> **UVODNI NAGOVORI:** *mag. Brane Lotrič* (predsednik UO PTZ), *mag. Aleš Cantarutti* (generalni direktor GZS), *Jernej Salecl* (generalni direktor Direktorata za internacionalizacijo, podjetništvo in tehnologijo - Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo), *David Caro* (predsednik Evropskega združenja malih podjetij (ESBA)), *Jan Debate* (Business Angel Europe)
> **Ksenija Benedetti, Ljubezni ega v komunikaciji**
> **PODELITEV PRIZNANJA POMLADNI VETER**
> **PODELITEV JUBILEJNIH PRIZNANJ**
> **OKROGLA MIZA »Likvidnost podjetij na preizkušnji«**
> **PREDAVANJA:** *Predstavitev finančnih spodbud namenjenih za mikro, mala in srednja podjetja. / Rastemo skupaj! / Finančne spodbude Regionalnega razvojnega sklada za bolj zeleno in bolj digitalno ter družbeno odgovorno regionalno gospodarstvo. / Lastniško in dolžniško financiranje ter zavarovanje preko SID banke za mala in srednje velika podjetja. / Obvladovanje tveganj neplačil. / Kratkoročno financiranje podjetij s prodajo terjatev. / Zakaj bi se odločili za financiranje razvoja podjetja z zasebno lastniško investicijo? Kako jo izpeljati?*

PROGRAM DRUGI DAN - *DAN ŽENSKEGA PODJETNIŠTVA*

> **UVODNI NAGOVORI:** *mag. Brane Lotrič* (predsednik UO PTZ), *Mark Boris Andrijanič* (minister za digitalno preobrazbo, Služba Vlade RS za digitalno preobrazbo), *mag. Polona Rifelj* (državna sekretarka za področje malega gospodarstvo, podjetništva in obrti)
+ Nagovor predsednice Sekcije ženskega podjetništva, Podjetniško trgovska zbornica
> **Financial Literacy amongst women entrepreneurs**
> **OKROGLA MIZA »Učinkovit nastop v digitalnem okolju«**
> **PREDAVANJA:** *Razlike med spoloma v podjetništvu (Globalni podjetniški monitor) / Kako EU spodbuja žensko podjetništvo? / Preverjanje poslovnih partnerjev je lahko enostavno. / Spodbude ženskim podjetnicam - začetnicam. / Digitalizacija in spremembe v poslovnem modelu - kako sprejemati izzive. / Kompetence mladih podjetnic. / Grajenje odnosov v digitalnem svetu. / Kako ustvarjati in povečevati bogastvo podjetniške družine? / Komunikacijske veščine in grajenje odnosov. / Z zavestnim voditeljstvom do kreativnega preboja.*

PRIJAVA JE OBVEZNA

Dogodek bo hibriden.

SPLETNA STRAN
https://konferencamsp.gzs.si/
MAIL
konfmsp2022@gzs.si

Celoten dogodek bo potekal v AMZS Center varne vožnje na Vranskem, kjer bo po dogodku omogočena tudi BREZPLAČNA vožnja na poligonu.

PTZ Priložnost Tradicija Znanje
PODJETNIŠKO TRGOVSKA ZBORNICA
KONFERENCA MSP

ORGANIZATOR DOGODKA

Podjetniško trgovska zbornica
Dimičeva 13 ■ 1504 Ljubljana ■ T: (01)58 98 312 ■ F: (01) 58 98 317 ■ ptz@gzs.si

Stališča

Poziv k obravnavi predlaganih sprememb zakona o dohodnini

Trgovinska zbornica Slovenije (TZS), Gospodarska zbornica Slovenije (GZS), Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS), Združenje delodajalcev Slovenije (ZDS) in Združenje delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije (ZDOPS) so pozvali poslanke in poslance, da Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o dohodnini, EPA 1854-VIII, na podlagi katerega bi zaposleni prejeli višje neto plače, kupna moč bi se povečala, gospodarstvo pa bi lahko hitreje okrevalo, obravnavajo in sprejmejo na izredni seji Državnega zbora RS, ki naj bi potekala 11. marca 2022.
Predlog zakona določa višjo dohodninsko olajšavo, kar bi ob nespremenjenem strošku delodajalca prispevalo k višjemu neto izplačilu vsem zaposlenim in posledično tudi k povečanju kupne moči. To bi pomembno vplivalo na hitrejše okrevanje in rast slovenskega gospodarstva, kot tudi na zadržanje kompetentnega kadra na slovenskem trgu dela.

Slovenska gospodarska rast v 2021 nad 8 %

Rast potrošnje gospodinjstev je brez primere v zgodovini. Slovenski BDP je prvič presegel 52 mrd EUR in je bil realno za 3,5 % višji kot v letu 2019. BDP na prebivalca se je približal 25 tisoč EUR, kar je prilagojeno za kupno moč desetino manj kot v EU-27. Po aktualnih podatkih na Eurostatu je bila slovenska rast druga najvišja v Evropski uniji, za Hrvaško, katere gospodarstvo se je realno okrepilo za desetino.
Prva ocena gospodarske rasti v Sloveniji za leto 2021 je bila prijetno presenečenje, saj je bila na zgornjem delu pričakovanj največjih optimistov. Kasnejše revizije podatkov bodo lahko vplivale na nekoliko nižjo rast, a Analitika GZS izključuje možnost, da bi bila kasnejša revizija višja od 1 odstotne točke. To pomeni, da je realna rast v letu 2021 med 7 in 8 % , kar je še vedno izjemno visoko in nad pričakovanji.

*Predstavljena stališča so bila objavljena do oddaje revije v tisk.

Pravila volilne kampanje revije Glas gospodarstva

Uredništvo revije Glas gospodarstva, ki jo izdaja Gospodarska zbornica Slovenije, v skladu z zakonom o volilni in referendumski kampanji obvešča, da bo volilno kampanjo spremljalo po lastni presoji in v skladu s svojo uredniško politiko. Izbira sogovornikov in umestitev v revijo je v domeni uredništva. Vsi prispevki bodo napisani v skladu z novinarskim kodeksom in v skladu s profesionalnimi novinarskimi merili. Nikomur od prijavljenih organizatorjev predvolilne kampanje ne bomo nudili ne brezplačnih predstavitev stališč ne zakupljenega prostora.

Novice

Fakulteta za uporabne družbene študije

Fakulteta za uporabne družbene študije (FUDŠ) je zasebni visokošolski zavod, kateri je bil ustanovljen leta 2006. Na fakulteti se izvajajo študijski programi na treh stopnjah: 1. stopnja: – dodiplomski univerzitetni študijski program Socialni menedžment – dodiplomski visokošolski strokovni študijski program Socialni menedžment – dodiplomski visokošolski strokovni študijski program Psihosocialno svetovanje 2. stopnja: – magistrski študijski program Medkulturni menedžment – magistrski študijski program Psihosocialno svetovanje 3. stopnja: – doktorski študijski program Sociologija Študijski programi Fakultete za uporabne družbene študije vam nudijo širok spekter znanj, potrebnih za uspešno profesionalno opravljanje dela, ki prinaša vedno nove izzive. Študij ponujamo na dveh lokacijah, v Novi Gorici in/ali Ljubljani. Nova znanja in pridobljene kompetence bodo obogatila vaše izkušnje ne glede na to, ali delate v javni ali zasebni sferi, ste manager, organizator, analitik, uradnik, svetovalec ali poslovnež.
Ponudba član članu: Vsem članom Gospodarske zbornice Slovenije v okviru programa Član – Članu nudimo: – 10 % popusta pri plačilu šolnine na izbran izredni študijski program v prvem letu študija ter oprostitev plačila vpisnine pri rednih študijskih programih v prvem letu študija, – 10 % popust pri pripravi raziskav, – 10 % popust pri najemu prostorov na sedežu fakultete v Novi Gorici. V primeru koriščenja ugodnosti o tem pravočasno obvestite Referat za študijske in študentske zadeve na e-naslov: referat@fuds.si

Muflon d.o.o.

Papirno konfekcijo sestavlja široka izbira izdelkov za šolo, študij, umetniško ustvarjanje in pisarno. Nudimo pestro izbiro izdelkov, ki so v pomoč pri delu v šoli, študiju ter umetniškem ustvarjanju. Izdelujemo spiralne in lepljene bloke, beležke, papirje, specialne risalne materiale, samolepilne kolaže, zaščitne folije in etikete različnih vrst. Želite ustvarjati? Potem so umetniški papirji iz naše ponudbe najboljša izbira za vas. Risanje in tiskanje bo z našimi izdelki zabavno in enostavno. Raznovrstne strukture papirjev omogočajo izvrstne slike ter kakovostno tiskanje reprodukcij. Posebej vas želimo opozoriti tudi na našo ponudbo ekoloških papirjev in kartonov. Po naročilu izdelujemo različne dimenzije spiralnih in risalnih blokov ter map in kock s promocijsko vsebino naročnika. Usposobljeni smo za enostavne in najzahtevnejše izvedbe ter dizajne. Predelujemo ali dodelujemo tudi materiale, ki nam jih dostavijo stranke.
Pri nakupu v spletni trgovini Muflon, članom GZS priznamo 15% popust na vse izdelke.

Real Security d.o.o.

REAL security d.o.o. je distribucijsko svetovalno podjetje za računalniške rešitve in izdelke svetovno priznanih proizvajalcev. Še posebej smo skoncentrirani v tržnem segmentu celovitih varnostnih rešitev za podjetja, s poudarkom na produktih za varovanje pred računalniškimi virusi, neželjeno pošto, požarnimi zidovi, sistemi za alarmiranje in preprečevanje vdorov, nadzorom nad omrežji, varnostno politiko, preprečevanje neprimerne uporabe in zlorabe interneta, varno izkazovanje identitete, in celovitimi sistemskimi rešitvami. Sposobnost ponuditi stranki rešitev, ki bo odgovor na njene potrebe in vizijo kot tudi prilagoditi programsko opremo poslovnemu okolju, v katerem deluje, je temeljno pravilo našega podjetja in zagotovilo strankam, da bodo z našimi rešitvami pridobili na povečanju produktivnosti, na ugledu, konkurenčnosti, optimizaciji svojega delovnega okolja in nenazadnje tudi pri nižanju stroškov poslovanja.
Kripto valute predstavljajo vrhunsko naložbo in da bo ta naložba tudi varno shranjena, vsem članom Gospodarske zbornice Slovenije nudimo 15 % popust ob nakupu kripto denarnice BC Vault ONE in 20% popusta ob nakupu prestižnih modelov BC Vault Quicksilver in Gunmetal narejenih iz aluminija.

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

Napovednik

Koledar dogodkov GZS

22. in 23. marec 2022 – spletni dogodek
Akademija za embalažo – 5. in 6. dan
Na dogodku bo predstavljena zakonodaja, trendi in novosti na področju različnih vrst embalaže. Poseben poudarek bo na inovacijah in trajnostnih rešitvah iz prakse. Udeleženci bodo lahko predstavili lastne primere.

23. marec 2022 – Brdo pri Kranju
16. Vrh slovenskega gospodarstva
Vrh slovenskega gospodarstva bo posvečen horizontom prihodnosti. Gospodarstveniki bodo razpravljali o nujno potrebnih ukrepih na štirih ključnih področjih kratkoročnega in srednjeročnega razvoja Slovenije.

24. marec 2022 – Portorož
Meritve za zeleni prehod
Dogodek bo podkrepljen z najboljšami praksami iz Slovenije na področju meritev in zelenga prehoda. Pri oblikovanju vsebine programa dogodka in tudi na okrogli mizi bodo sodelovali tudi člani SiMER - sekcije proizvajalcev, uporabnikov in distributerjev merilne opreme, ki deluje v okviru Zbornice elektronske in elektroindustrije.

24. marec 2022 – spletni dogodek
Prodaja družinskega podjetja
Na seminarju bodo predstavljeni vsi možni pravni načini za izstop iz družbe, potek posameznega postopka ter pravne in davčne pasti, finančna tveganja, povezana s posameznim postopkom.

29. marec 2022 – Ljubljana
Usposabljanje s talenti in oblikovanje zmagovitih timov za člane SRIP ToP
Vodje in HR službe so pred velikim izzivom, kako ustrezno privabiti posameznike, izvesti onboarding in skrbno bdeti nad karierno potjo vsakega posameznika. Usposabljanje je namenjeno kadrovskim strokovnjakom članom SRIP ToP.

30. marec 2022 – Ljubljana
Nagrada Feniks – Čas je za poslovno preobrazbo
Zbornica že od leta 2004 svojim članom in ostalim gospodarskim družbam ali samostojnim podjetnikom s sedežem v Sloveniji, ki se ukvarjajo s svetovalno dejavnostjo, podeljuje nagrado Feniks. Na dogodku bo razglašeno zmagovalno podjetje.

31. marec 2022 – spletni dogodek
Sourcing Taiwan Online 2022 – Smart Vehicle Supply Chain
Osrednja tema dogodka bo elektrifikacija mobilnosti. Dogodek služi kot povezava trgovine med globalnimi kupci in najbolje ocenjenimi tajvanskimi dobavitelji.

7. in 8. april 2022 – Vransko/spletni dogodek
9. dvodnevna konferenca MSP: Zgrabimo priložnosti
Prvi dan dogodka bo posvečen virom financiranja za mikro, mala in srednja podjetja, drugi dan pa temu, kakšne kompetence potrebuje podjetnica. Konferenca se bo zaključila s pripravo Memorandum MSP in podeltivijo priznanja Pomladni veter.

13. april 2022 – Ljubljana
3. Dnevi slovenskega lesarstva
Dogodek bo osredotočen na izzive lesne in pohištvene industrije iz okoljskega vidika, krožnega gospodarstva kadrov v lesarstvu, internacionalizacije in implementacije industrijske strategije, v kateri ima lesna panoga zelo pomembno vlogo.

13. april 2022 – Laško/spletni dogodek
8. Dnevi gradbenega prava
Srečanje bo posvečeno najbolj perečim vidikom sodelovanja pri gradnji, poseben poudarek bo na zakoniti izvedbi gradbenih projektov.

IMETNIKI CERTIFIKATA EXCELLENT SME 10. OBLETNICA PROJEKTA

Maja 2012 je Gospodarska zbornica Slovenije začela izdajati certifikat Excellent SME Slovenia (»Excellent Small and Medium Enterprise« - »Odlično srednje, malo ali mikro podjetje«), ki ga lahko pridobijo le tiste družbe in podjetniki, ki izpolnjujejo ene najzahtevnejših finančnih in poslovnih kriterijev v Sloveniji po metodologiji družbe Coface.

To so podjetja, ki so vsa ta leta imela in ohranila ta zahtevni certifikat odličnega poslovanja:

AVTOSERVIS, JANEZ JANŽE S.P.

KEMIČNA ČISTILNICA, ROMAN KRIVOGRAD S.P.

Najboljši ga že imajo. Pridobite ga tudi vi!

skbbanka
otp group
SKB bančnik
Podjetnica - arhitektka
Podpiramo poslovne podvige
S pomočjo strokovnih skrbnikov predstavljamo oporo viziji in odločitvam podjetnikov in podjetij.
www.skb.si
SKB d.d., Ajdovščina 4, 1000 Ljubljana