



Poština plačana pri pošti 1102 Ljubljana

glas gospodarstva

oktober 2022



GREMO NA NOVE TRGE

»Če je Evropa zdaj notranji trg, moramo iskati priložnosti na celinah, kjer nismo prisotni«

Intervju z Matjažem Hanom

»Možnost za razvojni preskok je, če nas energetska kriza ne upočasni«

Intervju z Robertom Graham

Podjetnice želijo podpreti in jim omogočiti boljše pogoje
Žensko podjetništvo

Gospodarska
zbornica
Slovenije



Razmere govorijo v prid naložbam v nepremičnine

V času inflacijskih pritiskov je ljubljanski nepremičninski trg odlična naložbena priložnost. Za to obstaja vsaj šest prepričljivih argumentov.



Investicija se poplača
prej kot v osmih letih.

Po podatkih SURS-a so bile stanovanjske nepremičnine na letni ravni letos višje za 15,6 % (drugi kvartal 2022 napram drugemu kvartalu 2021).

Povpraševanje je bistveno večje
od ponudbe.

Primankljaj na trgu nepremičnin je približno 30.000 stanovanjskih enot. V kontekstu novo izgrajenih 500 enot letno je ta izpad možno nadoknaditi v šestdesetih letih.

Upočasnitev investicij bo še
dodatno spodbudila rast cen
nepremičnin.

Rast cen gradbenega materiala in storitev v gradbeništvu je zavrla investicije zasebnih investitorjev v novogradnje.

Ljubljana je privlačna prestolnica
z velikim selitvenim prirastkom.

Po podatkih SURS za leta 2012 do 2022 se v Ljubljano priseli okoli 1000 novih prebivalcev na leto.

Rast vrednosti nepremičnin je
praviloma višja od inflacije.

Rast vrednosti nepremičnin je praviloma nekaj odstotkov višja od inflacije to pomeni, da je vaša naložba relativno varna pred padanjem vrednosti denarja.



Naložba v nepremičnine v Ljubljani je
torej varna in donosna. Toda priložnosti
so omejene. Ne zamudite svoje!

PALAIS & VILLA
SCHellenBURG
LJUBLJANA

T +386 (0) 40 505 081
E [INFO@SCHELLENBURG-LIVING.COM](mailto:info@schellenburg-living.com)
W WWW.SCHELLENBURG-LIVING.COM

UVODNIK

Vrata novih trgov se ne odpirajo sama

Če bi izbirali eno samo besedo, ki je najbolj pogost skupni imenovalac vseh aktualnih globalnih izzivov, bi bila verjetno na vrhu lestvice diverzifikacija. Težave v dobaviteljskih verigah razkrivajo preveliko odvisnost Evropske unije od tretjih trgov, omejitve dobave ruskega plina (kot Damoklejev meč pa še nenehna grožnja popolne zaustavitve) razkrivajo veliko odvisnost večine članic EU od Putinovih prebliskov; upadanje naročil sproža vprašanja pri načrtovanju gospodarske aktivnosti, visoka raven inflacije ter višanje obrestnih mer pa vprašanja odločitev za naložbe in zagotovitev učinkovitih virov financiranja. Zmanjševanje odvisnosti in s tem tveganja od enega samega trga ali vira je osnova odpornosti. Skratka, zdi se, da je odgovor na nekaj navedenih izzivov diverzifikacija – uvoznih in izvoznih trgov, energentov, virov financiranja ... Sliši se zelo preprosto, vendar premalo domišljene odločitve za reševanje odvisnosti lahko prinašajo še večje tveganje. Hkrati pa globalne razmere opozarjajo, da časa za učinkovite odgovore ni na pretek.

V oktobrski številki Glasa gospodarstva se dotikamo vseh navedenih izzivov, povod so jesenske dejavnosti in dogodki Gospodarske zbornice Slovenije. V središče pa smo postavili nove trge, tržno diverzifikacijo. Podatki o vpetosti Slovenije v mednarodne gospodarske tokove na eni strani jasno odražajo vpliv poslovanja izvozno naravnanih podjetij na blaginjo celotne družbe. Po drugi strani pa v luči aktualnih razmer zrcalijo preveliko odvisnost od trga Evropske unije, še zlasti nemškega, in s tem visoko stopnjo tveganja. Prisposoba s kihanjem Nemčije in posledičnim obolenjem Slovenije se je v preteklosti

že pokazala v realni podobi. Na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo vidijo diverzifikacijo odnosov s tujimi državami kot način, kako vzpostaviti geopolitično odpornost Slovenije. Vendar minister za gospodarstvo in tehnologijo Matjaž Han priznava, da bi morala biti pri odpiranju vrat v svet bistveno bolj aktivna tudi država. Podjetja so bila pri vstopanju na nove trge prevečkrat prepuščena lastni prodornosti, smelosti in tudi iznajdljivosti. Vsak trg ima namreč svoje specifične, zato je potrebno dobro poznavanje in spoštovanje tako poslovnih kot kulturnih posebnosti in razlik, pri odpiranju vrat na nove trge pa so v pomoč tudi meddržavni sporazumi.

K aktivnejši podpori države pri internacionalizaciji podjetij že dalj časa poziva tudi Gospodarska zbornica Slovenije. V strateško-razvojnem dokumentu Horizonti prihodnosti smo preko vrste ukrepov izpostavili pomen sinergije gospodarstva in gospodarske diplomacije. Naši sodelavci v Centru za mednarodno poslovanje svoje delovanje usmerjajo v pomoč in podporo slovenskim podjetjem pri izvoznih in naložbenih priložnostih v tujini, ciljno se usmerjajo na izbrane trge izven Evrope in na še ne dovolj izkoriščene priložnosti znotraj Evrope. Trenutno so aktualna vabila k povezovanju in sodelovanju za Korejo in Saudovo Arabijo, veliko neizkoriščenih priložnosti se kaže tudi v Španiji.

Konkretni primeri nekaterih uspešnih podjetij, ki so ambiciozno in odločno vstopila na nove trge, vlivajo optimizem. Za bolj smeje korake pa bi bila v pomoč gospodarska predstavništva na strateško opredeljenih trgih ter širša pomoč države in podpornega okolja. ■

Foto: Barbara Reja



Gospodarska predstavništva na strateških trgih ter širša pomoč države in podpornega okolja bi bili v pomoč za bolj smeje korake pri vstopanju na nove trge.

Ester Fidel, odgovorna urednica



Vsak tuji trg je »unikum«

Internacionalizacija

21



glas gospodarstva

oktober 2022

Uvodnik

Vrata novih trgov se ne odpirajo sama

3

V središču

Intervju

»Če je Evropa zdaj notranji trg, moramo iskati priložnosti na celinah, kjer nismo prisotni«

7

Internacionalizacija

Slovenski izvozniki še vedno močno odvisni od kupcev na evropskem trgu

12

Kam postaviti slovenske paviljone?

15

Koreja: Priložnosti na več področjih

16

Saudova Arabija: Zaupanje se gradi počasi

17

Španija: Potreben je pravi pristop

19

Vsak tuji trg je »unikum«

21

Aktualno

Zakon o vodah

Nevarne snovi in okoljevarstvena soglasja na vodovarstvenih območjih

24

Financiranje

Bančno posojilo ni edini možni vir financiranja

26

Kibernetska varnost

Podjetja, še posebej MSP-ji, morajo vlagati v kibernetsko varnost

28

Povezovanje

Regionalni razvoj z umeščanjem inovativnih vsebin

30

Poslovna klima

Energetska draginja bo zaustavila rast

32

Finančni nasvet

Strah pred višjimi obrestnimi merami ne sme določati dinamike investicijske politike

34

Pravni nasvet

Sprememba davčne ureditve povračil stroškov v zvezi z delom

35



Nevarne snovi in okoljevarstvena soglasja na vodovarstvenih območjih

Zakon o vodah

24



Podjetja, še posebej MSP-ji, morajo vlagati v kibernetsko varnost

Kibernetska varnost

28

Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana



Odgovorna urednica:

Ester Fidel

Izvršna urednica:

Barbara Perko

Oblikovanje:

Samo Grčman

Uredniški odbor:

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

Uredništvo:

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

Trženje oglasnega prostora:

Dašis, d. o. o.
gg.trzenje@gzs.si
01 5130 824

Kreativni nasvet

Kreativne taktike v marketingu in prodaji v obdobju zaostrenih razmer

Poslovni nasveti

Hitri poslovni nasveti

Fitofarmacevtska sredstva

Kaj bo s slovensko pridelavo?

Članstvo GZS

Novi člani o razlogih za pridružitve

Žensko podjetništvo

Podjetnice želijo podpreti in jim omogočiti boljše pogoje

Pomembno je povezovanje in sistem, ki ga podpira

Ženske pri finančnih nimajo posebnih ugodnosti

Odmevi**Dan inovativnosti 2022**

Nagrajene inovacije: Vzlet v prihodnost

Inovacije

Dizajnerji so načrtovalci rešitev, ne obrtniki

Veliko podjetij se še boji sprejeti dizajn

Dan najboljše prakse

Ključna sta agilnost in prilagodljivost

Regija**Intervju**

»Možnost za razvojni preskok je, če nas energetska kriza ne upočasni«

Pomurska regija

»Čas je, da država podpre tudi gospodarstvenike«

»Zavračati moramo delo, saj nimamo več kapacitet«

Več vlagan v izboljšanje energetske učinkovitosti

»Turistični delavci delamo dobro in v pravi smeri«

Lestvica

Največjih 50 podjetij v pomurski regiji v letu 2021

Novice**Stališča****Dogodki****Osebnost****Odpornost**

Za brezskrben prehod v zimske mesece

36

37

38

39

42

45

49

52

58

59

62

65

71

77

81

86

92

96

102

104

106



Sprememba davčne ureditve povračil stroškov v zvezi z delom

35

Pravni nasvet



Pomembno je povezovanje in sistem, ki ga podpira

45

Žensko podjetništvo



»Čas je, da država podpre tudi gospodarstvenike«

71

Pomurska regija

Tisk:

Present, d. o. o.

Datum natisa:

17. 10. 2022

Distribucija:

Pošta Slovenije

ISSN 13183672

Revija 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 izdajateljica 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: Kraftart

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.



Matjaž Han
minister za gospodarski razvoj in tehnologijo

INTERVJU

»Če je Evropa zdaj notranji trg, moramo iskati priložnosti na celinah, kjer nismo prisotni«

Minister Matjaž Han napoveduje, da bodo storili vse, da Slovenija obdrži konkurenčnost in da bo še naprej izvozna družba, ki se bo pomaknila v verigi dobaviteljev na še višje mesto.

Barbara Perko, foto: Kraftart

Razmere se v zadnjih mesecih spreminjajo domala iz ure v uro. Ideje, ki so bile še nedavno nepojmljive, so danes kot realne rešitve na mizah odločevalcev, pravi **minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Matjaž Han**. »Po krizi zaradi covida-19 se je gospodarstvo znašlo v zahtevnih razmerah, kjer niti vlečejo posamezniki, ki po mojem mnenju v tem trenutku povzročajo takšno škodo, da se je tudi sami ne zavedajo,« ocenjuje minister. V približnu mesecu in pol pričakuje, da bodo na mizi rešitve, ki bodo olajšale trenutno krizo in omogočile vsem vpletenim, da se začnejo ukvarjati z vizijo za prihodnjih deset let.

Kako bi, v vlogi podjetnika, v teh časih sami postopali, da bi čim lažje prebrodili krizo?

Nekaj lahko podjetnik – predvsem ko govorimo o energetske krizi – naredi sam, na nekatere zadeve pa pač nima vpliva. Ključno je, da pogledaš, kakšne možnosti imaš, da oceniš proizvodnjo, svojo strukturo v ceni itn. Delavcem je treba jasno povedati, do katerih mej podjetje lahko gre. Seveda je tu še možnost, da podjetje poskuša s pomočjo kredita stabilizirati zadeve. Kot podjetnik pa pričakuješ tudi, da država v situacijah, ko sam nisi kriv za nastale razmere, na nek način pomaga.

Katere izkušnje z vaše podjetniške poti vam v vlogi ministra za gospodarstvo najbolj koristijo v teh razmerah?

Toliko časa kot sem politik, toliko časa sem bil podjetnik. Vem, da moram kot politik poslušati podjetnike, saj je večina podjetnikov poštenih. Borijo se za svoje zaposlene, razvijajo svoja podjetja, njihovi predlogi in kritike so dobronamerni. S tega vidika absolutno razumem to podjetniško razmišljanje, kar mi koristi tudi kot ministru. Ker jih poslušam in slišim, vem, kje so ta trenutek težave. Težave so nastale, ker so šle cene energentov v nebo, ker se zaradi vojne zmanjšujejo naročila, svoje je dodala še inflacija. Po nekaj letih se je dvignil euribor, zaradi česar je denar dražji. Podjetniki so se tako znašli pred steno, ki jo moramo – tako država kot Evropa – skupaj z njimi razbiti.

Kmalu po nastopu mandata ste na enem od srečanj s predstavniki gospodarstva dejali, da nobena odločitev ne bo sprejeta brez njih. Vam uspeva držati obljubo?

Moje delo naj ocenjujejo drugi. Glede na vse sestanke z gospodarstveniki in obiske podjetji, pa mi verjetno zdaj res težko kdo očita, da nisem nenehno v stiku s posamezniki v gospodarskih družbah, z upravami gospodarskih družb, z zbornicami in da ne iščemo skupnih rešitev.

Evropska komisija mora hitro reformirati energetski trg.

Perečih zadev v gospodarstvu je trenutno več, zagotovo najbolj zahtevne so razmere na energetskem trgu. Kaj bi bilo po vašem mnenju še treba storiti? Česa se najbolj bojite?

Kot minister nimam pravice, da me bo strah. Gledam pa na nekatere zadeve z razočaranjem. V tem primeru bi bilo razočaranje, če Evropska komisija ne bi zaznala težav, v katerih smo, in ne bi na evropski ravni dovolj hitro reformirali energetskega trga, torej, postavili neke kapice. Države same s svojimi proračuni in sredstvi namreč ne bodo mogle toliko posredovati, da bi vse gospodarstvo preživel.

Se vam zdi, da je za to posluh pri pristojnih?

Glede na moja srečanja prejšnji teden v Bruslju (op. a., z ministrom smo se pogovarjali zadnji teden v septembru), mislim, da se evropski komisarji zavedajo, da bo Evropa morala na nek način zaščititi notranji trg tudi z regulacijo cen. Dejali so, da pričakujejo tudi pogled Slovenije na reševanje krize, zanima jih, kaj bo in koliko je že naredila, in tudi kakšne ideje imamo glede sheme za državne pomoči. Verjamem, da nam bo s skupnimi močmi uspelo.



Kako komentirate napoved predsednika vlade o zimskem energetskega lockdownu za podjetja?

Razmere se spreminjajo iz ure v uro, kar vpliva tudi na odločitve in komuniciranje. Naj ponazorim. Če smo pred mesecem in pol sprejeli zakon, po katerem bi subvencionirali gospodarske družbe s subvencijo v višini 30 % dvokratnika povečanja energetskih cen, smo že čez štirinajst dni ugotovili, da je to absolutno premalo in je bilo treba zadevo spremeniti. Predlagali smo povečanje subvencioniranja za enostavno pomoč s 30 na 50 %, podvojitve razpoložljivih finančnih sredstev s 40 na 80 milijonov evrov in vključitev tudi subjektov s področja kmetijstva in ribištva. Na izjave je treba torej gledati tudi iz perspektive spreminjajočih se razmer. Pred dvema ali tremi meseci je bilo bogokletno govoriti o regulaciji cen in kapici na energente na evropski ravni. Danes je to neka čisto normalna razprava, ki pa je, bodimo pošteni, prišla ravno iz Slovenije. Predsednik vlade je namreč na enem od evropskih sestankov povedal, da brez regulacije cen ne bo šlo, s čimer se strinjam.

Poskrbeti bo treba, da bomo prek ministrstev postopke sproščali in ne zategovali.

Česa, kar smo se – upajmo – naučili iz zgodb iz lockdownov zaradi covid-19, ne smemo ponoviti?

Obe krizi sta gospodarstvo zelo prizadeli. Zaradi covid-19 se je zapiral del gospodarstva in zmanjšala se je potrošnja. Ker se proizvodnja ni zapirala, so naši izvozniki lahko v okviru veljavnih pravil na nek način normalno delovali. Kriza, s katero smo soočeni zdaj, je povsem drugačna, ker temelji na špekulacijah cen električne energije in na vojni, za katero ne vemo, kdaj bo končana. Pri covidu smo vedeli, da se bo slej ko prej končalo, če se bomo držali pravil in iz zdravstvenega vidika zadeve omejili. Pri tej globalni krizi pa smo odvisni od posameznikov, ki po mojem mnenju v tem trenutku povzročajo takšno škodo, da se je tudi sami ne zavedajo.

Zdi se, da gospodarstvo vedno potegne kratko, ko gre za črpanje evropskih sredstev. V primeru sredstev za digitalizacijo se bo glavnina denarja prelila v javno upravo. Kdaj si lahko gospodarstvo tu obeta boljše čase?

Razumem gospodarstvo, ampak naj navedem podatek, da smo od leta 2018 do vključno 2022 za gospodarstvo namenili več kot 1,3 mrd evrov evropskih in nacionalnih sredstev. 90 % tega je bilo izključno evropskih sredstev, tako da mislim, da je ta pomislek čisto neupravičen. Konkretno

smo za razpise za digitalizacijo od 2018 do letos namenili več kot 116 milijonov evrov in podprli 918 podjetij pri digitalizaciji poslovnih procesov; z ukrepom spodbujanja digitalizacije malih vrednosti, preko »vavčerjev« pa smo podprli več kot 3.400 končnih prejemnikov. Tudi v turistično gospodarstvo bo šlo na primer 69 milijonov evrov. S to tezo se zato ne morem strinjati, se bomo pa absolutno trudili, da bomo gospodarstvu pomagali tudi v prihodnje.

Kadrovski bazen je prazen. To velja domala za vse regije v Sloveniji. Mladi se odločajo za svoje zgodbe, zapuščajo službe. Kako se boriti proti temu?

Strinjam se, da je v tem trenutku poleg globalne krize največji problem tako v gospodarstvu kot v javnem sektorju primanjkljaj kadrov. Po eni strani je kriva demografija, saj imamo starajočo družbo, po drugi pa mogoče samo razmišljanje ljudi. Ključno je, da bodo za delovanje podjetij dobri pogoji oz. spodbudno poslovno okolje, ki ga mora zagotoviti država. Na prvem mestu je dobra davčna zakonodaja, ki se ne sme – in tukaj sem lahko kritičen do vseh vlad – spreminjati iz vlade v vlado. Želel bi si, da davčna politika ne bi bila tako ideološko vprašanje. Narejena mora biti tako, da lahko vlade denar, ki ga poberejo od ljudi, s svojimi programi na najbolj pošten in transparenten način prenesejo nazaj ljudem. To se mi zdi ključno.

Nujno je, da je delovno okolje tudi spoštljivo do zaposlenih, da ljudi ne obravnavamo sužnjelastniško, ampak kot sodelavce. Res pa je, da moramo v državi narediti ali pa oblikovati nek mehanizem za razvojna delovna mesta, da bomo visoko usposobljen inženirski kader, ki je motor podjetij, prek raznih mehanizmov tudi spodbujali.

Ali menite, da bi Gospodarska zbornica Slovenije lahko doprinesla h kakovostnemu dolgoročnemu napovedovanju potreb po kompetencah in kadrih? Ne nazadnje si je kar pet let prizadevala za vzpostavitev kariernih platforme, vendar za to ni bilo posluha odločevalcev.

Vsekakor se kaže razkorak med izobraževanjem in potrebami gospodarstva. V prihodnje bo treba poklicne, srednješolske in študijske programe, kakor tudi izobraževanje odraslih, oblikovati bolj po meri potreb gospodarstva, obenem pa jih tudi vključiti v sodelovanje z gospodarstvom in bodočimi zaposlovalci že prej. Danes so na primer zelo pomembna znanja s področja digitalizacije in zelenega prehoda, povečati moramo zanimanje mladih tudi za deficitarne poklice. Zato me veseli, da GZS skupaj z ministrstvom za delo sodeloval pri ustavljanju Platforme za napovedovanje kompetenc, ki predstavlja nadaljevanje Karierne platforme. Verjamem, da lahko GZS z vpogledom, ki ga ima v gospodarstvo, doprinese h kakovostnemu napovedovanju potreb po kompetencah in kadrih.

Tudi področje kadrov kaže na to, da bomo vsi skupaj morali iz nekih svojih kalupov in razmišljati izven običajnih okvirjev. Morali se bomo uvesti za mizo kot enakopravni partnerji, socialni partnerji, vlada, sindikati, zbornice in gospodarstvo. Začeti bomo morali razmišljati ne navijaško, ampak kako lahko s skupnimi močmi naredimo dobre zakonske okvire, ki bodo pomagali pri raznih segmentih.

Kako konkretno ste si na ministrstvu zamislili premik k trajnostni in krožni ekonomiji?

To je trenutno zelo popularen izraz. Trenutno se vsi osredotočamo na to, da bo naše gospodarstvo preživel. Naredili bomo vse, da obdržimo to konkurenčnost in prednost, ki smo jo imeli, da bomo še naprej izvozna družba, ki se bo pomaknila v verigi dobaviteljev na višje mesto. V tem trenutku se mi to zdi ključno. Seveda pa bomo morali vsi skupaj razmišljati bolj zeleno. Pri tem bo treba poskrbeti, da bo manj administrativnih ovir, da se bodo določene zadeve bistveno hitreje umeščale v prostor, da bomo prek ministrstev to sproščali in ne zategovali. Poskrbeti moramo, da bodo stvari, ki se jih bomo dogovorili, šle skozi vse procedure, ne da bi jih zaustavljali posamezniki zaradi svojih parcialnih interesov. To je pogoj, da bomo lahko hitreje izvedli zeleni prehod.

Na ministrstvu že pospešeno podpiramo investicije v zeleni prehod in krožno gospodarstvo. Letos smo na štirih javnih razpisih ministrstva in agencije SPIRIT namenili kar 156,5 milijona evrov nepovratnih sredstev, ki neposredno ali posredno podpirajo prehod na bolj zelene tehnologije, poslovne procese itd. Nekateri uspešni podjetniki že delajo po načelu »krožno in zeleno«. Treba je samo prevzeti dobre prakse.

Davčna politika ne sme biti ideološko vpašanje.

Državni sekretar Matevž Frangež je na sestanku na GZS s predstavniki delodajalskih organizacij 13. septembra dejal, da ima vlada velike ambicije glede izvoza in diverzifikacije. Kakšne konkretno so te ambicije in na kakšen način bo država spodbujala prodore na nove trge?

Menim, da smo v preteklih 30 letih premalo naredili na t. i. gospodarski diplomaciji. Premalo je bilo za ta naslov namenjenega denarja s strani državi. Preveč smo prepustili iznajdljivosti in borbenosti gospodarstva. Država je bila premalo aktivna na tem področju, zato z ministrstvom za zunanje zadeve zdaj iščemo možnosti, kako bi lahko z gospodarsko diplomacijo naredili še bistveno

več. Želimo, da bi država pomagala s svojimi institucijami in predstavništvu odpirati vrata gospodarstvu v svetu. Če je Evropa zdaj notranji trg, na katerega izvozimo večino svoje proizvodnje, moramo iskati priložnosti na celinah, kjer nismo prisotni, pa bi lahko bili. Diverzifikacija izvoza našega gospodarstva je pomembna tudi z vidika zmanjševanja tveganj, če pride do krize npr. na evropskem trgu. Tam bi morala biti država bistveno bolj aktivna.

Kje vi vidite še kakšne konkretne priložnosti za Slovenijo?

Afrika je ena od takšnih priložnosti. Ne bi našteval konkretnih držav, čeprav imam v mislih štiri ali pet držav, kjer bi mi lahko, konec koncev zaradi svoje zgodovine, naredili bistveno večje korake.

V prvih 100 dneh aktualne vlade ste kot resorni mister pokazali pripravljenost za dialog in sodelovanje. Predstavnike delodajalskih organizacij in gospodarstvenike vključujete v določene delovne skupine, ki pripravljajo ukrepe za odgovore na krizne razmere (npr. na področju energetske krize, zaposlovanja tujih delavcev). Jih boste vključevali tudi pri oblikovanju strategij in ukrepov, pomembnih za prihodnost?

Absolutno. Sem človek, ki misli, da lahko samo s sodelovanjem in dialogom



naredimo velike in dobre stvari. V strateški svet za gospodarstvo sem povabil eminentne slovenske gospodarstvenike iz različnih segmentov gospodarstva, tako izvoznike, bankirje, male podjetnike itn. V skupini bodo tudi profesorji in predstavniki civilne družbe. S svojim pogledom in izkušnjami bodo pomagali oblikovati politiko ministra za gospodarstvo, da bomo omogočili gospodarstvu večjo širitev. Od ljudi, ki imajo bogate izkušnje iz različnih področij gospodarstva, veliko pričakujem in vem, da so pripravljeni pomagati Sloveniji.

Pripravljen sem se pogovarjati tudi s političnimi strankami, ki so v parlamentu. Zavedati se namreč moramo, da brez politike, ki ustvarja neke pogoje, ne bo šlo. Tudi v opoziciji imajo veliko dobrih idej, ki jih je treba z vso resnostjo vzeti. Če najdemo tukaj en dogovor med nami vsemi, ki bo šel v prid nove dodane vrednosti v gospodarstvu, večjega razvoja gospodarstva, prenove v zeleno in digitalno proizvodnjo, potem sem se pripravljen pogovarjati z vsemi. Verjamem, da se bomo lahko o nadaljnjih razvojnih ukrepih, kako še pospešiti produktivnost in dodano vrednost v naslednjih 10 letih, začeli ukvarjati z januarjem. Ker mislim, da bomo ukrepe, kar se tiče krize, oblikovali že v naslednjem mesecu in pol.

To je zelo spodbudno slišati ...

Zadeve tako vidim, ker jih tako peljemo in delamo. Seveda se mi ne ukvarjamo samo z energetske krizo. V zakonodajo smo spravili zdaj štiri ali pet zakonov, ki so bili dve leti v predalu. Mogoče tudi zaradi tega, ker predhodniki, ki jih cenim, niso imeli energije, da bi se med sabo pogovarjali, slišali in da bi nekatere stvari speljali skozi postopke zaradi države, ne zaradi posameznika.

Kako ocenjujete vlogo GZS in njeno dosedanje sodelovanje s strokovno podprtimi predlogi rešitev?

Ob tej priložnosti bi se zahvalil Gospodarski zbornici Slovenije. Osnovna ideja zakona o reševanju energetske krize je ideja GZS. Vseh pripomb in nadgrajenij sicer nismo mogli upoštevati, ker imamo

druge omejitve, poleg proračuna moramo gledati še na druge segmente družbe. Kar se tiče sodelovanja ne samo z GZS, ampak z vsemi zbornicami, lahko rečem, da je v tem trenutku na izredno visoki ravni, ker se vsi zavedamo situacije, v kateri smo se znašli. Prepričan pa sem, da bi bilo sodelovanje zelo dobro, tudi če ne bi bilo takšnih razmer. Kot gospodarski minister vem, da če zakoni, ki jih sprejemamo, ne bodo sprejeti ali podprti s strani gospodarstva, potem nimajo nobene veljave.

Menim, da GZS, OZS in tudi druge oblike združenj gospodarstva za svoje članstvo naredijo tako veliko, da se mogoče članstvo niti ne zaveda, kaj vse naredijo s sredstvi, ki jih prostovoljno plačujejo. Sam osebno sem bil proti temu, da je treba GZS, OZS in na sploh zbornice dati na trg. Mislim, da je to napaka. Če ne bi bilo GZS, OZS in drugih zbornic, bi bili pogoji za gospodarstvo verjetno še slabši, ker se jih ne bi slišalo. Zdi se mi, da bi morali postaviti nova pravila igre, s čimer, bi zbornice pridobile na svoji moči in bi potem v dialogu med vsemi tremi skupinami iskali rešitve, ki bodo dolgoročno vplivale na večjo gospodarsko rast v državi.

Osnovna ideja zakona o reševanju energetske krize je ideja GZS.

Je zdaj pravi trenutek, da delamo tudi na spodbujanju inovativnosti?

Strinjam se z mislijo, da je vsaka kriza lahko tudi nova priložnost. Naj navedem primer avtomobilskega grozda t. i. iniciativa GREMO. V grozdu je 400 naših podjetij, ki sodelujejo v dobaviteljski verigi za avtomobilsko industrijo, ki je trenutno v fazi prehoda iz mehanske zgodbe in fosilnih goriv v trajnostno, električno. Predstavili so nam svojo vizijo in tukaj vidi država absolutno veliko priložnost za naše gospodarstvo. Prvič, ker so se podjetja, ki so po eni strani konkurenca, spravila skupaj pod en dežnik in so pripravljena skupaj investirati in skupaj iti v zgodbo, ki bi lahko Sloveniji prinesla absolutno novo dodano vrednost in druge pozicije v teh globalnih dobavnih verigah. Vlada in na gospodarskem ministrstvu smo

prepoznali potencial tega projekta in bomo zato v proračunu namenili denar tudi za ta segment. Iz tega res lahko naredimo zgodbo o uspehu.

Kaj pa priložnosti v turizmu? Eno ste prepoznali v sodelovanju z Netflixom.

Najbolj sem vesel, ko vidim, da nekaterim uspe in ko lahko komu pomagaš, da uspe. Turizem je po mojem mnenju del gospodarstva, ki ga moramo še bolj izkoristiti in ga tudi lahko. Veliko pa smo na tem področju tudi že naredili. Verjamem, da bo v bodoče ministrstvo preimenovano v ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport, ker vidim veliko sinergij v teh treh segmentih. Imamo potencial, kot ga nimajo niti največje države na svetu.

En primer takšnega potenciala sinergij je npr. filmska industrija. To je posel, v katerem se vrtijo ogromni denarji. Država je spoznala, da je treba tudi v ta segment investirati, ker s tem pridobimo določeno zaposlenost, promoviramo državo tako z gospodarskega in turističnega vidika, kjer izkoristimo dane lepote Slovenije.

Kakšne imate ideje na področju športa?

Adutov imamo veliko. Slovenija je glede na svojo velikost ena najboljših držav v organizaciji največjih svetovnih športnih prireditev, kar smo dokazali z mnogimi svetovnimi, evropskimi prvenstvi itn. Z malo sredstvi in malo človeškega kapitala smo pripravljeni in zmožni narediti izjemne zgodbe. Poleg tega imamo ambasadorje športa, ki so svetovne zvezde in imajo za povrh vsega neizmerno radi Slovenijo. Če jih naštejemo le nekaj: Dončić, Dragić, Maze ... Za Slovenijo so naredili toliko, kot nobena politika ne more narediti. Imamo tudi športne funkcionarje, ki so svetovni igralci. Aleksander Čeferin je predsednik Uefe. Lahko si nekateri zaradi politike zatiskajo oči pred dejstvom, da je Slovenec predsednik Uefe, a sam mislim, da je treba takšne stvari izkoristiti v pravem smislu. Vem, da so to ljudje, ki so pripravljeni pomagati Sloveniji. Tisti, ki smo malo hodili po tujini, vemo, da se tam ne delimo na leve in desne. Dajmo se deliti na to, kdo ima rad Slovenijo in kdo ne. ■

SLOPAK, D.O.O.

Slopak poskrbi za embalažo vaših izdelkov

Slopak, družba za ravnanje z odpadno embalažo, podjetjem nudi izpolnjevanje vseh obveznosti, ki izhajajo iz uredbe. Največ podjetij v Sloveniji zaupa svoje obveznosti ravno družbi Slopak, ki se zaveda njihove odgovornosti in prevzema vso odpadno embalažo pri izvajalcih javnih služb.

Katera podjetja imajo obveznost ravnanja z odpadno embalažo?

Vsa podjetja, ki na slovenski trg kot prva dajejo embalarane izdelke, imajo obveznost vključitve v sistem ravnanja z odpadno embalažo. To pomeni vsa podjetja, ki sama dajo izdelke v embalažo ali že embalarane izdelke uvozijo iz tujine. Obveznost velja za vso embalažo (gospodinjstvo in negospodinjstvo) ne glede na uporabljeni embalažni material in ne glede na količino. Ta obveznost izhaja iz nove Uredbe o embalaži in odpadni embalaži (UL RS, št. 54/21), ki je stopila v veljavo aprila 2021. Z vključitvijo v sistem družbe Slopak podjetje prenese obveznost na družbo, ki v njegovem imenu iz-

polni vse njegove obveznosti, ki izhajajo iz Uredbe.

Kaj Slopak nudi podjetjem?

Slopak podjetjem nudi **transparenčnost**, enak cenik in **enako obravnavo podjetij ne glede na njihovo velikost ali vrsto embalaže**. Ker deluje po načelu nedobičkonosnosti, morebiten **dobiček vrača v sistem**, ki ga financira slovensko gospodarstvo.

Podjetjem nudijo brezplačna strokovna izobraževanja in spletne seminarje, svetujejo pri poročanju o količinah embalaže ter nudijo dodatno storitev poročanja na FURS.

Podjetja, ki so vključena v sistem družbe Slopak, imajo pravico do uporabe znaka Zelena pika na embalaži.

Slopak je odgovoren partner

Slopak so leta 2002 ustanovile največje gospodarske družbe in **je največja in najstarejša družba za ravnanje z odpadno embalažo v Sloveniji**. Je edina družba za ravnanje z odpadno embalažo v

Sloveniji v lasti zavezancev in deluje po načelu nedobičkonosnosti. **Podjetjem v Sloveniji nudi izpolnjevanje zakonskih obveznosti ravnanja z odpadno embalažo ter z vrsto drugih odpadkov: odpadno električno in elektronsko opremo, izrabljenimi baterijami, izrabljenimi gumami, odpadnimi zdravili in embalažo fitofarmaceutskih sredstev.**

Družba Slopak je članica mednarodnih organizacij EXPRA in PRO Europe ter s tem nosilka ekskluzivne pravice do uporabe okoljskega znaka Zelena pika v Sloveniji.

Del poslanstva družbe Slopak je tudi ozaveščanje in spodbujanje k boljšemu ločevanju odpadkov. Z ločevanjem omogočamo, da odpadna embalaža nadaljuje svojo pot v reciklažo. S tem namenom Slopak sodeluje na športnih in drugih dogodkih in obiskovalce spodbuja k boljšemu ravnanju z odpadno embalažo.

Vključitev v sistem družbe Slopak je enostavna

Podjetjem, ki še niso vključena v sistem za skupno izpolnjevanje obveznosti, je na voljo spletni obrazec na www.slopak.si. V družbi Slopak se zavedajo, da je lahko poznavanje vseh obveznosti za podjetja zapleteno, zato vam bodo z veseljem svetovali tudi po telefonu na 01 5600 250.

Tel.: 01 5600 250,
email: slopak@slopak.si,
internet: www.slopak.si



SLOPAK
ŽIVIMO Z OKOLJEM.

INTERNACIONALIZACIJA

Slovenski izvozniki še vedno močno odvisni od kupcev na evropskem trgu

Kljub visokemu pomenu evropskih trgov za izvoz slovenskega blaga, se je v zadnjem desetletju izvoz v povprečju hitreje povečal v Ameriko (+12 %), Afriko (+9 %), Azijo (+9 %) in Oceanijo (+6 %). Izvoz v Evropo je porasel v povprečju za 5,1 % na leto.

Darja Močnik, Analitika GZS

Slovenija je v zadnjem desetletju izvozila za dobrih 18 mrd EUR več blaga, kar pomeni, da je povprečna rast izvoza na tuje trge znašala 6,5 %. Vrednostno se je najbolj okrepil izvoz blaga v države EU-27, kjer se je povečal za 11 mrd EUR oz. v povprečju za 5,3 % na leto. Tako pretežen del dodane vrednosti ustvarimo z izvozom blaga in storitev na trge EU-27. Zaradi bližine in povezanosti je Slovenija najbolj vpeta v mednarodne tokove v srednji Evropi, predvsem z bližnjimi državami EU in državami Zahodnega Balkana. Prednosti Slovenije so strateška lega in dobra logistika, infrastruktura (telekomunikacijska, energetska) in izobražena delovna sila, kar omogoča slovenskim podjetjem, da so lahko v večji meri vpeta v evropski prostor. Slovenija tako predstavlja zanimivo lokacijo za pretovor uvoza iz drugih kontinentov. Slovenska podjetja so pomemben razvojni dobavitelj evropski industriji, še posebej na področju mobilnosti in strojegradske. Poleg visoke vrednosti izvoza v skupino držav EU-27 je Slovenija v zadnjem desetletju povečala izvoz blaga v države EFTA za 5 mrd EUR oz. v povprečju za tretjino na leto (pretežni del od tega s Švico ob izvozu farmacevtskih proizvodov – s postopkom oplemenitenja oz. reeksportom¹). V druge evropske države (ki niso članice EU-27

ali EFTA) je Slovenija v zadnjem desetletju povečala izvoz za 1,4 mrd EUR oz. v povprečju za 3,6 % na leto. Uspešnost slovenskega gospodarstva je v največji meri odvisna predvsem od štirih držav EU-27, kamor podjetja izvozijo blizu 42,4 % vsega blaga, ki ga prodajo v tujino. Te države so Nemčija (17,4 % celotnega izvoza blaga), Italija (10,6 %), Hrvaška (7,9 %) in Avstrija (6,5 %). V zadnjem desetletju je Slovenija najbolj okrepila izvoz blaga v Nemčijo (2,5 mrd EUR), Italijo (1,8 mrd EUR), na Hrvaško (1,7 mrd EUR), v Avstrijo (858 mio EUR), Francijo (576 mio EUR) in na Poljsko (529 mio EUR). Slovenija ima prostor za pospešitev izvoza v evropske države pri izvozu industrijskih strojev in delov, električnih strojev in opreme, farmacevtskih izdelkih, motornih vozilih in delih, kovinskih izdelkih, plastičnih izdelkih in izdelkih iz gume.

V zadnjem desetletju je izvoz blaga in storitev porasel v povprečju za dobrih 6 % na leto

¹ Prilagojen blagovni izvoz po podatkih Statističnega urada vključuje t.i. posel oplemenitenja, izvoz medicinskih in farmacevtskih proizvodov v Švico, ki predstavlja reeksport, kar vsebinsko pomeni, da prinaša slovenskemu gospodarstvu podpovprečen delež domače dodane vrednosti.

Slovenija ima izrazito izvozno usmerjeno gospodarstvo, kar pomeni, da je močno izpostavljena razmeram v mednarodnem okolju. Evropa, kamor uvrščamo predvsem države EU-27, EFTA in druge evropske države, je za Slovenijo najpomembnejša gospodarska partnerica. Z evropskimi državami je Slovenija v 2021 opravila 88 % celotne menjave blaga in storitev, od tega z državami EU-27 dve tretjini. Sledi skupina azijskih držav, s katerimi Slovenija opravi 9 % menjave. Z Amerikama beleži Slovenija okoli 3-odstoten delež menjave, z Afriko 1 % in z Oceanijo 0,2 %.

V zadnjem desetletju se je med preostalimi kontinenti izvoz blaga najbolj povečal v Azijo (za 720 mio EUR; v povprečju 7 % na leto) ter v Ameriko (za 592 mio EUR; v povprečju za 8 % na leto), v manjši meri pa v Oceanijo (86 mio EUR; v povprečju 11 % na leto) in v Afriko (48 mio EUR; v povprečju 2 % na leto). Z razvojem teh trgov in višanjem potrošnje se na teh trgih odpirajo priložnosti za slovenska podjetja. Za večja podjetja je pomembno, da imajo predstavništva

na različnih kontinentih, ker so določene priložnosti in tudi krize lokalno omejene.

V 2021 je Slovenija v Evropo izvozila 44 mrd EUR blaga in storitev oz. 92 % celotnega izvoza

Slovenija ima prostor za pospešitev izvoza v Ameriki pri izvozu motornih vozil in delov, strojev in delov, električnih komponentah, farmacevtskih proizvodih, delih iz plastike in gume. V Azijo bi lahko Slovenija izvažala več zdravil za prodajo na drobno, motornih vozil in delov, elektronske opreme, luči za motorna vozila in delov za elektromotorje, železnih kovin, kemikalij in lesa. V Afriko bi lahko pospešila izvoz zdravil, motornih vozil in delov,

gradbenih konstrukcij in delov, naprav za cevi ter izdelkov iz železa in jekla.

Države v razvoju želijo okrepiti svoj potencial inovativnosti in želijo postati akter v globalnih verigah vrednosti in izvažati kompleksne končne izdelke tudi v evropske države, kar je priložnost za slovenska podjetja. Večje azijske države se zavedajo vse večjega okoljskega pomena, zato stremijo k čisti in trajnostni proizvodnji, učinkovitem energetskem trgu, ki zasleduje zeleno in digitalno transformacijo. Krepijo investicije v raziskave in razvoj, kjer imajo cilj povečati proizvodnjo ter količino izvoza proizvodov z visoko dodano vrednostjo s povečanjem konkurenčnosti ter učinkovitosti proizvodnje. Njihova kupna moč v nadaljnjih desetletjih se bo krepila, kar bo povečevalo tudi naš izvozni potencial v navedene države.

Izvoz in uvoz blaga in storitev Slovenije po celinah, 2021

Celina oz. skupina držav	Izvoz blaga in storitev, v mio EUR	Delež izvoza (%)
Slovenija skupaj	47.890	100,0
Evropa	44.151	92,2
od tega: EU-27	32.723	68,3
Afrika	371	0,8
Ameriki	1.419	3,0
Azija	1.788	3,7
Oceanija	140	0,3

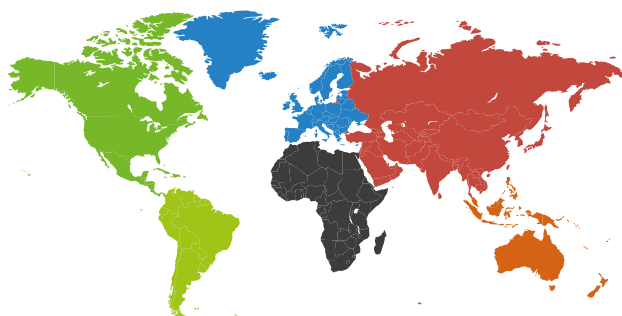
Vir: Statistični urad RS. Opomba: za blago, ki vključuje tudi t. i. posel oplemenitenja (reeksport) medicinskih in farmacevtskih proizvodov s Švico (začasni podatki) ter Banka Slovenije za storitve.

Izvoz blaga Slovenije po celinah

SEVERNA IN SREDNJA AMERIKA	Delež izvoza na kontinent v %	Izvoz v mio EUR
Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	17,6	170,0
Električni stroji in oprema ter njihovi deli	14,8	143,6
Farmacevtski proizvodi	10,7	103,7
Optični, fotografski, merilni aparati, njihovi deli	7,6	73,6
Igrače, rekviziti za družabne igre in šport	7,6	73,3

EVROPA	Delež izvoza na kontinent v %	Izvoz v mio EUR
Farmacevtski proizvodi	21,1	7616,2
Vozila ter njihovi deli in pribor	12,0	4332,4
Električni stroji in oprema ter njihovi deli	11,2	4040,5
Kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	9,1	3286,7
Mineralna goriva in olja	4,5	1621,3

JUŽNA AMERIKA	Delež izvoza na kontinent v %	Izvoz v mio EUR
Kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	18,4	21,3
Električni stroji in oprema ter njihovi deli	17,3	20,0
Farmacevtski proizvodi	16,5	19,1
Optični, fotografski, merilni aparati, njihovi deli	10,4	12,1
Aluminij in aluminijasti izdelki	6,4	7,4



AZIJA	Delež izvoza na kontinent v %	Izvoz v mio EUR
Farmacevtski proizvodi	18,4	335,6
Električni stroji in oprema ter njihovi deli	12,0	218,5
Kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	11,6	210,5
Optični, fotografski, merilni aparati, njihovi deli	7,4	134,4
Vozila ter njihovi deli in pribor	7,2	131,4

AFRIKA	Delež izvoza na kontinent v %	Izvoz v mio EUR
Les in lesni izdelki, lesno oglje	22,7	76,4
Farmacevtski proizvodi	15,2	51,1
Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	9,1	30,4
Kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	8,2	27,5
Električni stroji in oprema ter njihovi deli	6,9	23,2

OCEANIJA	Delež izvoza na kontinent v %	Izvoz v mio EUR
Kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	37,9	46,5
Farmacevtski proizvodi	15,4	19,0
Električni stroji in oprema ter njihovi deli	8,2	10,1
Vozila ter njihovi deli in pribor	8,1	9,9
Optični, fotografski, merilni aparati, njihovi deli	5,6	6,8

Poleg izvoza blaga je za Slovenijo pomemben tudi izvoz storitev (predstavlja okoli petino celotnega izvoza). Ta se je v zadnjem desetletju okrepil za slabe 4 mrd EUR oz. za dobrih 5 % na leto. Najbolj se je v zadnjem desetletju okrepil izvoz transportnih storitev (za 1,3 mrd EUR oz. v povprečju za 7,3 % na leto), kar pomeni, da slovenska transportna podjetja, ki jih najemajo tuji naročniki, pomembno krepijo svoje izvozne priložnosti. Slednji opravljajo več prometa tudi v povezavi z Luko Koper, kjer tujim naročnikom zagotavljajo kakovostno logistično storitev. V zadnjem desetletju se je okrepil izvoz ostalih poslovnih storitev (za dobro mrd EUR oz. za 10 % na leto), predvsem tehničnih, s trgovino povezanih in drugih poslovnih storitev in gradbenih storitev (za 600 mio EUR oz. v povprečju za 17 % na leto). V predhodnih letih je k rasti izvoza storitev pomembno prispevala tudi potrošnja tujih turistov pri nas. Ta se še ni vrnila na raven pred izbruhom pandemije. Potencial pri izvozu gradbenih in

transportnih storitev je v naslednjih letih visok predvsem v države Evrope, predvsem zaradi bližine. Pri privabljanju tujih turistov bo Slovenija dala večji pomen buičnemu turizmu in višji kakovosti storitev za tuje goste. Za države izven Evrope ima Slovenija konkurenčne prednosti pri privabljanju tujih turistov, izvozu IKT storitev in nišnih poslovnih storitev (IT, svetovanja, s trgovino povezane storitve), ki jih tuji trgi potrebujejo.

Slovenija v EU-27 izvozi 67 % blagovne menjave in uvozi 65 % blagovne menjave

Pandemija covid-19, ruska agresija na Ukrajino in težave z dostopnostjo energentov in polproizvodov so še kako pokazala, kako pomembno je skleniti trdnjša razvojna partnerstva, kjer pa morajo biti podjetja pripravljena na sprejemanje kompromisov med konkurenčnostjo cene in odpornostjo poslovnega modela. Tovrstne krize zahtevajo več dobaviteljev

z različnih lokacij. Podjetja morajo glede na trenutne informacije o trendih in sprejetih strategijah opredeliti izvozno strategijo in se pripraviti na več rezervnih scenarijev, saj le tako lahko trajneje zgradijo prisotnost na tujem trgu. Za večji prodor na tuje trge pa bi morala podjetja okrepiti lokalno prisotnost, tudi z investicijo v nove proizvodne kapacitete na lokalnih trgih. Sklenjeni trgovinski sporazumi z državami podjetjem pomagajo pri premagovanju ovir pri vstopu na želeni trg. ■

Največji delež celotnega blagovnega izvoza Slovenije v letu 2021 so (po Standardni mednarodni trgovinski klasifikaciji – SMTK) prispevali proizvodi iz blagovnega sektorja stroji in transportne naprave (tretjino celotnega izvoza blaga), kemični proizvodi (28 %), izdelki, razvrščeni po materialu (18 %), razni izdelki (desetino) ter mineralna goriva in maziva (dobrih 4 %).



Prodaja delnic ali deleža družbe

Obdavčitev pri prodaji deleža v letih 2020 in 2021

V letih 2020 in 2021 so bila izplačila pri pridobivanju lastnih deležev obdavčena kot dividenda (enotna stopnja 27,5%). Takšno zakonsko določilo smo dobili z novelo ZDoh-2V (URL 66/2019, 5.11.2019). V celotnem desetletju pred letom 2020 je Finančna uprava izvedla številne inšpekcijske postopke, kjer so bili predmet nadzora izplačila družbenikom, ki so delež prodali družbi. Prav zelo aktivno je bilo leta 2018 in 2019, ko so dejansko vse družbe (ki so kupile delež od družbenikov) prejela poziv k pojasnitvi razlogov tega posla, s hkratnim predlogom, da družba poda samoprijavo in za izplačan znesek obračuna davčni odtegljaj.

Konec leta 2021 se pojavi nova sodna praksa (Sodba I U 1943/2019-9, z dne 15.12.21), ki pojasni, da ni mogoče šteti, da je vsako izplačilo kupnine za nakup lastnih poslovnih deležev v družbi z omejeno odgovornostjo samo po sebi nedovoljeno davčno izogibanje obdavčitvi in se ne more v naprej obravnavati kot prikrito izplačilo dobička družbeniku. Kot prikrito izplačilo dobička na podlagi 7. točke 74. člena ZDDPO-2 je lahko opredeljen le tak pravni posel, ki po svoji višini (in ne temelju) pomeni neutemeljeno korist kvalificiranemu družbeniku (npr. ker je kvalificirani družbenik plačal premalo za določeno storitev družbe, ali je družba plačala preveč za storitev kvalificiranega družbenika, itd.). Osebe, ki so že plačale davek na prejete dividende, ki ga je odmeril FURS, imajo na voljo dve možnosti:

- da vložijo vlogo za vračilo preveč plačanega davka, - da vložijo pobudo za izredno pravno sredstvo razveljavitve po nadzorstveni pravici.

Prodaja deleža v letu 2022 (lastni poslovni delež)

V 90. členu ZDoh-2 (dividende), se je črtala 6. točka četrtega odstavka, zato se od 1. 1. 2022 dalje, izplačana vrednost delnic ali deležev v primeru odsvojitve delnic ali deležev v okviru pridobivanja lastnih delnic oziroma deležev družbe, ne obdavčuje kot dividenda.

Izplačilo se obravnava kot dohodek iz kapitala (dobiček iz kapitala), za katerega mora zavezanec plačati tudi davek na kapitalski dobiček (na podlagi napovedi in prejete odločbe), pri čemer se stopnja obdavčitve znižuje glede na leta lastništva kapitala.

Predlog sprememb in dopolnitev ZDoh-2 za leto 2023

Trenutno javnost (stroka) razpolaga z Vladnim gradivom z dne 26.9.2022; Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o dohodnini – predlog za obravnavo – NUJNI POSTOPEK.

S 01.01.2023 naj bi se ponovno uveljavila 6. točka 4. odst. 90. člena ZDoh-2, kar pomeni, da bi se ponovno kot dividenda obdavčila tudi izplačana vrednost delnic ali deležev v primeru odsvojitve delnic ali deležev v okviru

pridobivanja lastnih delnic oziroma deležev družbe, razen v primeru, ko bi družba pridobivala lastne delnice na organiziranem trgu.

Predlagana rešitev (žal) tako sledi rešitvi, ki je bila uvedena z novelo ZDoh-2V in se je začela uporabljati 1. januarja 2020. Ker se je v praksi izkazalo, da se vrednosti delnic ali deležev v okviru pridobivanja lastnih delnic ali deležev družbe izplačujejo tudi obročno, je v določbo dodan nov stavek, ki jasneje opredeljuje ugotavljanje davčne osnove v teh primerih. Tako se v primerih, ko je dogovorjeno obročno izplačevanje delnic ali deležev, posamezni obrok izplačila zmanjša za sorazmerni del nabavne vrednosti odsvojenih delnic ali deležev, ki se izračuna glede na delež tega obroka v skupnem izplačilu vrednosti delnic ali deležev.

Svetujemo, da se družbeniki pred izpeljavo poslova prodaje deležev družbi (v letu 2022) posvetujejo z računovodjo ali davčnim svetovalcem in preučijo vse okoliščine posla, na podlagi poslovnih načrtov in sledijo gospodarskim ciljem in likvidnostnim potrebam družbe.

CONTALL d.o.o. računovodska hiša, Nova Gorica

PE Ajdovščina / PE PC Komenda
www.contall.si, tel. 080/29-79



INTERNACIONALIZACIJA

Kam postaviti slovenske paviljone?

Smo končno odkrili zdravilo za zmanjšanje teritorialne »monokulturnosti« slovenskega izvoza? Seveda ne.

Matej Rogelj, GZS, Center za mednarodno poslovanje (CEMP)

»Program spodbujanja investicij in internacionalizacije slovenskega gospodarstva« (2021 – 2026) zasleduje pet strateških ciljev. Za doseganje teh samo na področju spodbujanja izvoza blaga in storitev opredeljuje šest prednostnih izvoznih sektorjev, 20 prebojnih področij, 15 prednostnih izvoznih trgov in 20 trgov priložnosti. Vse to se potem ponovi še na področju spodbujanja vhodnih in izhodnih neposrednih investicij. Ključnih deležnikov (izvajalcev) programa, katerega nosilec je Ministrstvo za gospodarstvo, razvoj in tehnologijo, je 15. Ti tvorijo t. i. javni del »ekosistema« spodbujanja investicij in internacionalizacije, potem sta tu še dva »zasebna spodbujevalca« – GZS in OZS. Za izvajanje programa je opredeljenih 69 ukrepov. Do konca 2026 bo v aktivnosti Programa usmerjenih 340 mio EUR proračunskih sredstev. Svoje mesto v programu imata tudi nuja po diverzifikaciji slovenskega izvoza in krepitev ekonomske diplomacije.

Zdi se, da smo velika in bogata država, ali pa zgolj želimo impresionirati sami sebe. Jasno je, da je področje spodbujanja internacionalizacije skoraj v celoti podržavljeno, kar ni unikum, čeprav obstajajo tudi bolj »razrahljani«, a učinkoviti modeli (npr.: Avstrija). Če odmislimo verižne globalne krize, je skoraj nemogoče, da bi v tako mogočem programu kaj izpustili ali zgrešili, razen morda fokusa.

Ekonomska diplomacija ali predstavništva gospodarstva?

Ekonomska diplomacija kljub programskemu namenu ustanavljanja »predstavništva gospodarstva« v tujini v praksi ostaja v domeni diplomacije oziroma Ministrstva za zunanje zadeve, ki vztraja na pogoju diplomatskega statusa »predstavnikov gospodarstva«. Ker očitno tudi med diplomati vlada kadrovska suša, nas je 30 let poudarjanja pomena ekonomske diplomacije pripeljalo do odprtja 58 diplomatsko konzularnih predstavništev v tujini, v katerih slušbuje 17 ekonomskih diplomatov. Na gospodarskem oddelku avstrijskega veleposlaništva v Ljubljani – Advantage Austria je zaposlenih devet strokovnjakov. Toliko o tem.

Morda bi kazalo sistem malo zrahljati, še posebej, ker se z usposabljanjem in namestitvijo prebojnih zastopnikov slovenskega gospodarstva mudi.

Diverzifikacija ali fokus?

Krilatica o statistiki kot organizirani laži je včasih lahko prav cinična. Ste vedeli, da je diverzifikacija slovenskega izvoza na trge, ki niso EU, Balkan ali BRIK, v zadnjih petih letih narasla z 9 na 22 (!) odstotkov? Smo končno odkrili zdravilo za zmanjšanje teritorialne »monokulturnosti« slovenskega izvoza? Seveda ne. »Zdravilo« je Švica, ki je po zaslugi farmacevtskega distribucijskega centra Kuehne + Nagel v letošnjem letu postala celo prvi zunanjetrgovinski partner Slovenije,

pred Nemčijo. In Švica statistično pač spada med »ostale« države. Kreativno statistično gledano se je diverzifikacija slovenskega izvoza torej v zadnjih petih letih celo zmanjšala, z 9 na 5 odstotkov.

V Centru za mednarodno poslovanje na GZS ugotavljamo, da omenjeni program ponuja izbor kar 35 trgov za osredotočanje. In ker s hitrim fokusiranjem in usklajeno aktivnostjo 17 deležnikov ni računati, predlagamo in izvajamo program diverzifikacije slovenskega izvoza s krepitvijo prisotnosti na zgolj treh trgih – Saudovi Arabiji, Španiji in Južni Koreji. Zakaj in kako si preberite v nadaljevanju. ■

Horizonti prihodnosti

Ukrep: Predstavništva slovenskega gospodarstva

Ekonomska diplomacija se primarno ukvarja z gospodarskim povezovanjem med državama na višjem nivoju, konkretno pomoč podjetjem pri prodoru na trge, vključno z raziskovanjem trga, zagotavljanjem kontaktov, angažiranjem pri izvajanju promocijskih aktivnosti in poslovnih dogodkov pa bi morala prevzeti predstavništva slovenskega gospodarstva. Potrebovali bi jih na novih trgih, predvsem v državah, zanimivih z vidika krepitve slovenskega izvoza.

INTERNACIONALIZACIJA

Koreja: Priložnosti na več področjih

Sporazum z EU je pospešil rast blagovne menjave, jo bo tudi odprte našega veleposlaništva?

Marko Jare, GZS, Center za mednarodno poslovanje

Prostotrgovinski sporazum med EU in Korejo je lani praznoval prvo okroglo obletnico. Postopno odpravljanje skoraj vseh carin (izjema so le nekateri kmetijski izdelki) ter ukinjanje ostalih necarinskih omejitev – predvsem na področju avtomobilске, farmacevtske, medicinske in elektronske industrije – sta pospešila tako rast obsega poslovanja kot investicij.

V zadnjem desetletju se je obseg celotne blagovne menjave povečal za polovico, vrednost storitvenih dejavnosti se je skoraj podvojila, evropske investicije v Korejo so se povečale za 40 odstotkov, korejske investicije v države EU pa za impresivnih 150 odstotkov.

Kje so priložnosti?

Prosto trgovinski sporazum je med drugim pripomogel k večjemu obsegu evropskega izvoza kmetijskih in agroživilskih izdelkov. V času od sprejetja sporazuma se je

na nivoju celotne EU potrojil izvoz vina, več kot podvojil se je izvoz olja, za šestkrat se je povečal izvoz sira na korejski trg. Ti podatki potrjujejo dejstvo, da nedvomno obstajajo priložnosti tudi za slovenska podjetja, saj ima ta država omejene možnosti za samooskrbo in je primorana uvažati meso in mesne izdelke, sadje in zelenjavo, konzervirano in polpripravljeno hrano. Dobro izhodišče za vstop na korejski trg na tem področju je vsakoletni sejem Seoul Food.

Glavnino trgovine med EU in Korejo še vedno predstavljajo tradicionalni industrijski izdelki, kot so stroji in strojna oprema, avtomobili in ostala transportna oprema, polprevodniki in elektronski izdelki ter kemikalije in kemični izdelki. Impresivna rast obsega evropskega izvoza je bila v zadnjem desetletju zaznana na področju modnih izdelkov in dodatkov

(obutev in klobuki), kjer se je vrednost izvoza v preteklih desetih letih povečala za petkrat. Izvoz tekstila in tekstilnih izdelkov se je podvojil, med drugim je sprejeti sporazum omogočil tudi trikratno povečanje izvoza hlodovine, saj država nima ustreznih lastnih surovin na tem področju. Posledično so odprte priložnosti tudi na področju izvoza pohištva ter notranje in dekorativne opreme (tudi na področju opremljanja plovil, kjer je Koreja med najmočnejšimi proizvajalci na svetu), pa tudi stavbnega pohištva in lesenih hiš.

V okviru novo odprtega veleposlaništva v Seulu deluje gospodarski oddelk, s katerim GZS že načrtuje skupne aktivnosti za pomoč našim izvoznikom.

Med priložnostmi za sodelovanje velja omeniti tudi zelene tehnologije ter izdelke in opremo s področja varovanja okolja, farmacevtske in medicinske izdelke in naprave, pa tudi priložnosti na področju turizma in kulturne industrije. Slovenska in korejska podjetja že uspešno sodelujejo tudi na področju transporta in logistike; s svojimi povezavami v notranjost Evrope igra pomembno vlogo Luka Koper.

Prav povečanje obsega uvoza osebnih vozil iz Republike Koreje preko koprškega pristanišča se v zadnjih letih odraža v obsegu blagovne menjave naše države s Korejo, ki je dva- do trikrat večji od tistega z Japonsko. Potrebno pa je poudariti, da je slovenski izvoz v Korejo manjši od izvoza na Japonsko.



Obisk slovenske transportno logistične delegacije v Republiki Koreji leta 2018.

Srečanje s korejskimi podjetji – tudi na področju nabave

Med poznavalci lokalnega trga – podjetji, ki so že uspela prodreti v Korejo, je prisotna ocena, da se naša podjetja premalo zavedajo poslovnih priložnosti, ki jih ponuja ta gospodarsko-trgovinska velesila Azije. Predvsem na področjih avtomobilske, strojne, informacijsko komunikacijske in elektronske industrije bi lahko bistveno več sodelovali, tudi s pomočjo neposrednih investicij, ki nam jih, za razliko od nekaterih držav Vzhodne Evrope, do sedaj skoraj še ni uspelo pritegniti.

Zagotovo bo k izboljšanju gospodarsko trgovinskega sodelovanja med državama pripomoglo tudi to, da se je letos odprlo naše veleposlaništvo v Seulu, v okviru katerega je začel delovati tudi gospodarski oddelek, s katerim Gospodarska zbornica Slovenije že načrtuje skupne aktivnosti, ki bi lahko pomagale našim izvoznikom.

V začetku decembra bo potekal poslovni dogodek z naslovom Korea Grand Sourcing Fair 2022 (KGSF 2022), na katerem se bodo udeleženci lahko srečali s korejskimi dobavitelji, letos prvič pa bodo organizirana tudi poslovna srečanja tujih dobaviteljev s korejskimi uvozniki.

Korejsko združenje za mednarodno trgovino (KITA) bo namreč za zainteresirana tuja podjetja organiziralo srečanja z ustreznimi sogovorniki. Hkrati se bo na omenjenem dogodku predstavila Slovenija na nacionalni stojnici, organizirana pa bo tudi predstavitev priložnosti za sodelovanje s slovenskim gospodarstvom. Vse te aktivnosti na decembrskem dogodku predstavljajo dobro izhodišče in spodbudo za slovenska podjetja, ki želijo poslovno sodelovati s Korejo in ostalimi azijskimi trgi. ■

Če bi tudi vaše podjetje želelo sodelovati na dogodku Korea Grand Sourcing Fair 2022, vas vljudno vabimo, da se za dodatne informacije obrnete na **Center za mednarodno poslovanje pri GZS, Marko Jare, T 01 58 98 158, E marko.jare@gzs.si.**

INTERNACIONALIZACIJA

Saudova Arabija: Zaupanje se gradi počasi

Povezani uspešneje na trg gospodarske velesile Bližnjega vzhoda.

Nataša Turk, GZS, Center za mednarodno poslovanje

Saudova Arabija je stalna članica skupine največjih in najhitreje rastočih gospodarstev sveta G20, največji trg na Bližnjem vzhodu ter najpomembnejša gospodarska partnerica Slovenije v Zalivu. Najbogatejša arabska država milijardne presežke svojega proračuna ciljno usmerja v diverzifikacijo gospodarstva, razvoj inovativnih sektorjev, digitalizacijo javnega sektorja ter lansiranje mega projektov vladnega programa Vizija 2030.

Velike strukturne reforme saudskega gospodarstva, ciljno plasiranje proračunskih presežkov v modernizacijo države in giga investicijske projekte ter izrazite

Horizonti prihodnosti

Ukrep: Gospodarska diplomacija

Ena izmed ključnih nalog slovenske diplomacije, ki deluje v okviru Ministrstva za zunanje zadeve, mora biti pomoč podjetjem pri poslovanju na tujih trgih. Krepitev gospodarske diplomacije, tako z veleposlaniki kot ekonomskimi svetovalci, strokovnjaki iz gospodarstva, je zato nujna. Pri širitvi mreže diplomatskih predstavništev in konzulatov morajo na MZZ v največji meri upoštevati interes izvoznega gospodarstva.



Predstavitev slovenske delegacije na saudskem paviljonu, EXPO 2020 Dubaj, november 2021.

družbene spremembe ob zmerni rasti pretežno mladega prebivalstva kreirajo izjemen poslovni potencial za tuja podjetja, tudi številna slovenska. Z vidnimi poslovnimi uspehi na tem trgu se že lahko pohvalijo člani projektnih konzorcijev slovenskih inženiring podjetij, mnogi od teh tudi člani GZS skupine za Arabijo, ki v svoje vrste vabi nova, ambiciozna slovenska podjetja, ki verjamejo v moč povezovanja.

Da bi mednarodno konkurenčnim slovenskim podjetjem predstavili poslovni potencial saudskega trga, smo v Centru za mednarodno poslovanje pri GZS, v sodelovanju s slovenskimi nosilci internacionalizacije in saudskimi partnerji, zasnovali niz promocijskih aktivnosti slovenskega gospodarstva na obravnavanem trgu.

Vstop na saudski trg mora biti strateško načrtovan

Delček gospodarskega potenciala sodobnejše Saudove Arabije smo tako bežno spoznavali že v času svetovne razstave EXPO 2020 Dubaj, ko smo poslovna mreženja na saudskem paviljonu novembra 2021 izkoristili za promocijo slovenskega znanja in rešitev na področju

naprednih materialov za zeleno prihodnost. Potencial največjega potrošniškega prehrabnega trga v Zlivi smo izvozno usmerjeni slovenski živilski industriji približali na strokovnem seminarju novembra lani ter predstavitev nadgradili s poslovnim mreženjem na sejmu Gulfood 2022 v Dubaju.

V Centru za mednarodno poslovanje pri GZS smo v sodelovanju s slovenskimi nosilci internacionalizacije in saudskimi partnerji zasnovali niz promocijskih aktivnosti slovenskega gospodarstva na saudskem trgu.

Niz promocijskih aktivnosti v letošnjem letu nadaljujemo z obiskom slovenske gospodarske delegacije v Saudovi Arabiji. Tam v sodelovanju s partnersko gospodarsko zbornico, Federacijo saudskih zbornic, in ob podpori največjega promotorja potenciala slovenskega gospodarstva v Saudovi Arabiji, častnega konzula Slovenije v Džedi, pripravljamo slovensko-saudska poslovna foruma s poslovnimi srečanji, ki ju bomo konec novembra 2022 izvedli v

Horizonti prihodnosti

Ukrep: Konzorciji za tuje trge

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo naj preko javnih razpisov sofinancira vzpostavitev projektnih, prodajnih in nabavnih konzorcijev slovenskih podjetij na tujih trgih. Ob zaostrenih razmerah bodo s povezovanjem v konzorcije slovenska podjetja učinkovitejša pri pridobivanju projektov, uresničevanju prodajnih ciljev in nabavi potrebnih surovin na tujih trgih.

hitro rastoči prestolnici Rijadu in drugem največjem mestu, pristaniškem mestu Džedi. Delegacija dvajsetih slovenskih podjetij, ki jo organiziramo sodelavci Centra za mednarodno poslovanje pri GZS, v partnerstvu s SPIRIT Slovenija, Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo, Ministrstvom za zunanje zadeve, bo saudskim sogovornikom predstavila zelene, kreativne in pametne poslovne modele, rešitve, izdelke in storitve uspešnih slovenskih inženiring, IT in logističnih podjetij.

S poslovnimi mreženji nadaljujemo februarja 2023 s skupinskim obiskom največjega sejma gradbeništva v Saudovi Arabiji, The Big 5 Saudi.

Uspešni slovenski poslovneži vedo povedati, da mora biti vstop na saudski trg strateško načrtovan, da se lahko za večmilijonske posle uspešno poteguje le konzorcij podjetij ter da se zaupanje saudskih partnerjev gradi počasi, postopoma, z nizom srečevanj v živo. ■

Če bi se tudi vaše podjetje želelo povezati z uspešnimi slovenskimi podjetji za skupen nastop na saudskem trgu ali pa izmenjevati praktične izkušnje pri poslovanju s Saudsko Arabijo, vas vljudo vabimo, da se nam pridružite v GZS skupini za Arabijo.

Dodatne informacije: **Center za mednarodno poslovanje pri GZS, Nataša Turk, T 01 58 98 152, E nataša.turk@gzs.si.**



Foto: arhiv CENP

Slovenska delegacija v Dubaju.

INTERNACIONALIZACIJA

Španija: Potreben je pravi pristop

Povezujemo, krepimo prepoznavnost, odkrivamo poslovne priložnosti za slovenska podjetja in preko mreže partnerjev odpiramo vrata.

Ines Čigoja, GZS, Center za mednarodno poslovanje

Španija je pomemben igralec v mednarodnem gospodarskem ekosistemu in je z 1,2 milijarde EUR BDP-ja in 47 milijoni prebivalcev četrto največje gospodarstvo in od eno najhitreje rastočih v euro območju.

Leto 2021 se je tudi za Španijo izkazalo izjemno zahtevno zaradi številnih zunanjih dejavnikov. Medtem ko se učinki covida-19 še vedno čutijo v letu 2022, so dodatne omejitve, kot so rusko-ukrajinska vojna, motnje v dobavni verigi in nenavadno visoka stopnja inflacije (10 %), večinoma zaradi visokih cen energentov, povečale negotovost. Vendar pa gospodarstvo začenja kazati znake okrevanja, saj se je španska fiskalna politika glede na krizo odzvala hitro in učinkovito. Ambiciozen nacionalni načrt za oživitev gospodarstva vključuje naložbe in reforme na številnih področjih ter vnaprej predvideva uporabo sredstev EU za pomoč pri kratkoročnem in dolgoročnem okrevanju. Stopnja rasti BDP glede na isto četrtletje prejšnjega leta (2021) je zrasla za 1,2 % in je takoj za Švedsko imela drugo največjo rast. Podjetniški ekosistem je v letu 2022 zrasel in dozorel, prepoznali smo poslovne priložnosti, se povezali s partnerji in začeli z odpiranjem vrat.

Španska vas

Da je Španija za Slovenijo »španska vas«, dokazuje njena pozicija na repu dvajsetih največjih partneric Slovenije. Z nekaj čez milijardo evrov je bila osemnajsta

najpomembnejša partnerica v letu 2021. Frazem uporabljamo, ko govorimo o nečem oddaljenem in neznanem, ki pa je ironično tudi resnično, ko govorimo o poslovanju s Španijo. Da bi naredili premik po lestvici navzgor, je potreben večji izvozni fokus in pri tem moramo podporne institucije odigrati svojo vlogo s povezovanjem in odkrivanjem priložnosti za podjetja. Pri GZS smo jo, a preden preidemo na bistvo, še nekaj dejstev o Španiji, ki jih je treba upoštevati za uspešen preboj.

Nacionalno vs. regionalno

Španija ima sedemnajst regionalnih vlad, znanih kot avtonomne skupnosti, od

katerih ima vsaka različno stopnjo avtonomije in kulturne identitete. Ta dejavnik lahko oteži začetek trženjske strategije po vsej državi, saj se je treba posvetovati z nosilci odločanja v vsaki regiji.

Stopnja avtonomije se razlikuje od regije do regije, pri čemer imata največjo stopnjo avtonomije Katalonija in Baskija. Zahteva katalonske vlade, da morajo biti izdelki za distribucijo v regiji označeni v katalonskem jeziku, pomeni višje stroške in upravne zahteve za skoraj vsa podjetja. Medtem ko Madrid in Barcelona še naprej prevladujeta na nacionalnem nivoju, si regije, kot so Kanarski otoki, Navarra in Baskija, močno prizadevajo, da bi si



Srečanje B2B podjetij na Kanarskih otokih

ustvarile ime, kar se kaže v priložnostih za inovacije in raznolikost sektorjev na španskem arhipelagu in severu celine.

Pristop in poslovna kultura

- Potrebno je poznati nekoga, ki ti odpira vrata. V nasprotnem primeru boste naleteli na zid.
- Španščina je običajni poslovni jezik. Angleščina se ne uporablja pogosto in za poslovanje s podjetji so potrebni lokalni partnerji.
- Hierarhija je v španski poslovni kulturi precej pomembna.
- Formalni sestanki so dogovorjeni vnaprej – točnost je zaželeno (na jugu so bolj prilagodljivi kot na severu).
- Lokalni predstavniki vlad (Cabildo) so glavni odločevalci v regijah in podporniki večjih podjetij ali kooperativ.
- Kasneje pričakujte povabilo na neformalna srečanja.
- Delo in zasebno življenje se v Španiji prekrivata, saj je veliko poslovnih stikov stkanih prek osebnih in družbenih povezav, kar se zopet navezuje na odpiranje vrat.

Od Kanarskih otokov do San Sebastjana

Kanarski otoki postajajo prepoznavnejši in so vse prej kot le turizem. Združujejo vse sestavine za naziv ugodnega poslovnega okolja z veliko prepoznanimi



S predsednikom vlade otoka La Palma so se sestali Stane Rehar iz ETT Lighting, Igor Šepec iz podjetja Gonzaga PRO in Ines Čigoja iz CEMP GZS. Pogovarjali so se o razpisih, ki jih bodo na otoku izvedli za sanacijo razsvetljave in pohištva v šolah in drugih javnih ustanovah po uničujočem izbruhu vulkana na južnem delu otoka.

poslovnimi priložnostmi. S pomočjo lokalnega partnerja smo v CEMP organizirali delegacijo na Kanarske otoke, katere fokus je bil trajnost in razvoj. Predstavitve podjetij pri lokalnih vladnih predstavnikih in občanarjih na treh otokih (La Palma, Tenerife in Gran Canaria) so vzbudile velik interes po nadaljnjem sodelovanju predvsem na področju pametne razsvetljave in pohištva, HoReCa programu in turizma. Oddane se bile prijave na razpise (ki so bili že predhodno prepoznani) in dogovor o čarter prevozu španskih turistov v Slovenijo, ki jih lahko pričakujemo v začetku naslednjega leta.

Ob odprtih vratih na jugu Španije nadaljujemo z odpiranjem vrat na industrijskem severu. Konec novembra (od 21. do 25. novembra) pripravljamo z lokalnimi partnerji delegacijo v Navarro in Baskijo. Velik interes s strani slednjih se je pokazal tudi na strokovnem seminarju, ki smo ga pripravili za španska podjetja »Discover Slovenia«, veliko vlogo pri informiranju o Sloveniji pa je odigralo tudi predvajanje oddaje o Sloveniji na nacionalni televiziji. Pri tako pogosti interakciji s Španci smo prepoznali še večjo ironijo: Slovenija je za Španijo še večja španska vas. Zato nadaljujemo z odkrivanjem

poslovnih priložnosti za slovenska podjetja in odpiramo vrata preko mreže partnerjev, s katerimi smo stkali pristno poslovno vez.

Prednostni sektorji v fokusu

Priložnosti za krepitev gospodarskega sodelovanja med Slovenijo in Španijo so predvsem na področju okoljske tehnologije, informacijsko-komunikacijske tehnologije, biotehnologije, tehnoloških platform in turizma. Še en sektor, mimo katerega nikakor ne moremo, sta avtomobilska industrija in mobilnost, kjer elektrifikacija in povezljivost ustvarjata nov ekosistem e-mobilnosti in akterjev na področju energetike, financ/zavarovalništva, programske opreme in e-trgovine. Španija je ena od gonilnih sil v tej svetovni revoluciji.

Konec novembra (od 21. do 25. novembra) pripravljamo z lokalnimi partnerji delegacijo v Navarro in Baskijo. ■

Horizonti prihodnosti

Ukrep: 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.

Dodatne informacije: **Center za mednarodno poslovanje pri GZS, Ines Čigoja, T 01 58 98 164, E ines.cigoja@gzs.si.**

INTERNACIONALIZACIJA

Vsak tuji trg je »unikum«

Slovenski izvozniki dokazujejo, da se da uspeti tudi na trgih izven EU.

Barbara Perko

Razpršenost tako produktnega portfelja kot trgov, na katerih so podjetja prisotna, prinaša pomembne prednosti. Obenem pa tudi izziv in odgovornost, pravi **Blaž Edšidt, izvozni manager v podjetju Vinakoper**, saj je njihova vizija nastopiti in razvijati blagovno znamko Vinakoper izven meja Slovenije. »Do sedaj je večina kupcev v tujih državah, s katerimi sodelujemo, zaznala priložnosti razvijanja in potencial prodaje izdelkov Vinakoper. K temu zagotovo botrujejo kvaliteta, cena in podpora, ki jo ponujamo. Izjemnega pomena pri nastopanju na tujih trgih je zagotovo zagotavljanje konstantne kvalitete in medsebojno zaupanje, ki je osnova dolgoročnega sodelovanja. Naša vizija je dodatno razvijanje strateških trgov, na katere bomo prenašali naše znanje, povečali prepoznavnost in seveda postavili Slovenijo kot vinsko destinacijo na karto sveta,« poudarja Edšidt.

Osebni stiki so pri vstopanju na tuje trge izjemnega pomena.

Podjetju Vinakoper je uspel preboj na afriški trg, natančneje v Gano. »Splošno znano je, da postaja afriški kontinent poslovna priložnost za večino panog gospodarstva. To priložnost smo zaznali tudi pri nas v podjetju. Povezali smo se z lokalnim predstavnikom, ki pa goji posebna čustva do naše države. Po nekajkratnih srečanjih in analizi trga, upoštevajoč vse zakonske, socialno-družbene ter ekonomske dejavnike smo naredili plan za

dolgoročno sodelovanje,« prve korake opisuje Blaž Edšidt.

»Vsak vstop na tuji trg zahteva določen čas, preden pride do prve realizacije, saj je vsak tuji trg sam po sebi »unikum«. Po dobrem letu usklajevanja smo odpremili prvi kontejner vina, odprli lastno vinoteko in izvedli prvo predstavitev. V našem podjetju veliko pozornosti namenjamo osebnim stikom, kar se je pokazalo kot izjemnega pomena pri našem prvem obisku, saj smo utrdili medsebojno zaupanje kot podlago za dobro in uspešno sodelovanje v bodoče,« dodaja sogovornik.

Odzivi, ki so jih prejeli, so bili po njegovih besedah več kot odlični, saj so

njihova vina prepričala tako distributerje kot končne porabnike. »Največ zanimanja so požela naša slajša vina, predvsem sladki muškat, peneči muškat in ostala peneča in mirna vina. Trenutno pripravljamo novo naročilo, ki ga bomo odpremili v mesecu oktobru in seveda otvoritev nove, že druge vinoteke,« napoveduje Edšidt. A to še ni vse. »Začetek sodelovanja z Gano nam je odprl vrata v druge afriške države, saj so prva zanimanja pokazale države Senegal, Nigerija in Slonokoščena Obala,« se pohvali sogovornik.

Zadnjih pet let so aktivno prisotni tudi na azijskem trgu, predvsem na Kitajskem, v Vietnamu in Hong Kongu.



Podjetje Vinakoper je v Gani odprlo lastno vinoteko.

Tam skupaj z njihovimi uvozniki razvijajo blagovno znamko. »Enako kot pri Gani so tudi azijske države zahtevale določen čas in veliko mero potrpežljivosti. V teh državah je bilo najprej potrebno zgraditi medsebojno zaupanje, obojestransko željo po uspehu in nenazadnje cilj dolgoročnega sodelovanja. V Aziji so ključnega pomena predstavitve, izobraževanje, nastopanje na sejmi in medsebojno sodelovanje na vseh področjih. Verjamemo, da se lahko kljub majhnosti v bodoče postavimo ob bok največjim svetovnim igralcem v vinškem sektorju,« je prepričan Blaž Edšidt.

Lokalni partner je pomemben

Izkušnje z osvajanjem tujih trgov imajo tudi v **podjetju Roto**, ki trenutno izvažajo svojih 4.000 izdelkov v 65 držav. »Odpornost na gospodarske razmere nam zagotavlja prav ta neodvisnost od posameznih trgov in panog. Proizvajamo namreč izdelke za različne panoge, kot so gradbeništvo, kmetijstvo in živilsko predelovalno industrijo, navtiko, avtomobilsko industrijo itd.,« je prepričana **direktorica Nuša Pavlinjek Slavinec**. »Izdelke z blagovno znamko Roto plasiramo preko različnih distribucijskih kanalov,

tako spletnih trgovin kot tudi preko konvencionalnih tehničnih trgovcev. Zaradi visokih stroškov logistike trenutno delež prodaje večjih izdelkov preko spletnih trgovcev nekoliko upada. Veseli nas, da v zadnjem času kupci izbirajo trajnejše in tehnične izdelke višje kakovosti, ki imajo kakovostne poprodajne storitve in evropsko poreklo.«

Roto je prisoten tudi na trgih Južne Amerike in Afrike. »Na trge izven Evrope bistveno lažje vstopamo preko Roto hčerinskih firm in podružnic, na primer Francije, Nemčije, Anglije ipd. Blagovna znamka »Made in Slovenia« je na trgih Afrike in Južne Amerike manj prepoznavana. Na teh dveh kontinentih so imele omenjene države svoje kolonije, zato imajo še vedno tudi velik gospodarski vpliv,« pojasnjuje pristop na omenjenih trgih.

Posebno izkušnjo pa so doživeli tudi pri vstopanju na nam precej bližji trg, in sicer trg Velike Britanije. »Ko smo vstopali na trg Velike Britanije, smo morali povsem prenoviti način trženja izdelkov z blagovno znamko Roto. Kljub temu da smo imeli ves promocijski material že od nekdaj preveden v angleščino, se kupci niso odzivali na našo ponudbo,« razloži Nuša Pavlinjek Slavinec in doda: »Angleži

imajo povsem druge nakupne navade, način komunikacije in poslovno kulturo kot »Evropejci«. Zato priporočam, da slovensko podjetje najde lokalnega partnerja, ki mu bo pomagalo pri procesu vstopa na tako »poseben« trg.«

Tudi pri vstopanju na nam bližje trge je treba upoštevati drugačne navade in poslovno kulturo, zato so lokalni partnerji izrednega pomena.

Novi sporazumi odpirajo nove trge

Diverzifikacijo odnosov s tujimi državami kot način, kako vzpostaviti geopolitično odpornost Slovenije, vidijo kot rešitev tudi na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo, kar je bilo poudarjeno na konferenci Izvozniki 2022, ki je konec septembra potekala na GZS. Nove sporazume z državami iz različnih regij sveta je treba sklepati tako na ravni celotne EU kot tudi na ravni Slovenije, saj bo to odpiralo vrata na nove trge.

Da moramo priložnost iskati na tretjih trgih, se strinja **generalni direktor GZS Aleš Cantarutti**, saj več kot 40-odstotna odvisnost od nemške industrije predstavlja preveliko tveganje. Industrija se vrača v Evropo, kar predstavlja veliko priložnost za slovenske izvoznike.

Tibor Šimonka, predsednik GZS in glavni podpredsednik skupine SIJ, ki je sodeloval na okrogli mizi z naslovom »Kako upravljati tveganja«, je poudaril, da ima Slovenija v tem trenutku le 17 ekonomskih atašeev na predstavništvih v tujini. Na tem mestu je državi ponudil roko GZS, ki ima znanje in resurse, da lahko konkretno pomaga slovenskim podjetjem, ki načrtujejo prodor na tuje trge.

Prof. dr. Alexander-Nikolai Sandkamp, docent za ekonomijo na univerzi v Kielu, je izpostavil vse večjo odvisnost EU od tretjih trgov, predvsem od Kitajske pri dobavi strateških surovin. Opozoril je tudi pred brezglavim konkuriranjem tretjim državam z dražjimi in manj kakovostnimi izdelki ali storitvami, samo zato, da bi se rešili odvisnosti. Zaključil je, da lahko globalne krize rešujemo le z večjo koordinacijo med državami. ■



Foto: A. Zeis

Vgradnja čistilne naprave v Senegal, Afrika.

SIGNIFICA, D.O.O.

Kako do neobdavčenega izplačila dobička iz podjetja

V zadnjih mesecih zaznavamo povečano povpraševanje glede finančnega svetovanja pri prodaji lastnega deleža, saj se je z davčnim letom 2022 prenehala uporabljati določba, po kateri se je kot dividenda obdavčevala izplačana vrednost delnic ali deležev v primeru odsvojitve delnic ali deležev v okviru pridobivanja lastnih delnic oziroma deležev družbe, razen v primeru, ko družba pridobiva lastne delnice na organiziranem trgu. Zaradi predvidenih sprememb v dohodninskem zakonu, ki naj bi začel veljati s 1. januarjem 2023, podjetniki hitijo s prodajo lastnih deležev svojim družbam, da bi lahko svoj delež družbi prodali po ugodnejšem sistemu obdavčitve. Posameznik ob prodaji lastnega deleža od 1. januarja 2022 lahko plača davek na kapitalski dobiček in ne davek na dividendo. V tem primeru gre za precej ugodnejšo obdavčitev, saj posameznik (po 15 letih lastništva), davka ne plača. Na enak način se obravnava prodaja svojega deleža istemu podjetju. Z letom 2023 bo davčna obravnava prodaje lastnih deležev predvidoma ponovno manj ugodna, saj bodo ta izplačila tretirana kot dividenda in bo tako obdavčitev enaka 25,0 %.

Prodaja lastnega deleža v 4-ih korakih

1. Cenitev vrednosti lastniškega deleža, ki ga želim prodati.

Pametna praksa pri tovrstnih prodajah je, da cenitev podjetja in deleža op-

ravi pooblaščen ocenjevalec vrednosti podjetja z licenco Slovenskega inštituta za revizijo.

Zakaj potrebujem cenitev?

Na osnovi cenitve in željene višine izplačanega denarja, se določi lastni delež, ki se bo prodal. Cenitev služi tudi kot zagovor pred FURS, saj dokazuje, da je podjetnik prodal lastne deleže po tržni vrednosti, kar je v skladu s 16. členom ZDoh.

2. Po vaši odločitvi, kolikšen lastni delež boste prodali sledi izdelava davčnega mnenja, ki navaja upravičenost in zakonsko podlago transakcije.

3. Sledi obisk notarja, kjer se sklene kupoprodajna pogodba za odkup lastnega deleža.

4. Pogodba sklenjena v notarskem zapisu omogoča izplačilo kupnine in uspešno zaključeno transakcijo.



Na kaj je potrebno paziti pri prodaji lastnega deleža in kakšne so opcije izplačil?

Dobro je, da ima družba na računu dovolj sredstev za izplačilo kupnine, hkrati pa mora v bilanci stanja izkazovati bilančni dobiček. Seveda je potrebno pred prodajo deleža preračunati tudi, kako

bo izplačilo vplivalo na samo likvidnost družbe.

V izogib morebitnim likvidnostnim težavam družbe, se nekateri podjetniki odločajo za postopno izplačevanje kupnine, kjer pa obstaja tveganje, da bi FURS v tem primeru lahko odločil, da je do prodaje prišlo dejansko takrat, ko je izplačana kupnina. Kar pomeni, da bi bila kupnina izplačana v letu 2023 obdavčena kot dividenda, torej po 25,0 % davčni stopnji, kot je navedena v predlogu Zakona.

Posamezniki se med drugim odločajo tudi za enkratno izplačilo kupnine, kateremu sledi posojilo lastnika nazaj družbi. Pri tem pa seveda obstaja tveganje, da bo inšpekcija preverjala povezane posle ter po kakšni obrestni meri je dano posojilo.

Imeli pa smo tudi že primere, kjer smo družbam za namen nakupa lastnega deleža uredili financiranje pri bankah oziroma najem posojila.

Spoznavajte ekipo finančnih svetovalcev in pooblaščenih cenilcev podjetij. Naši izkušeni strokovnjaki vam bodo odgovorili na vprašanja in vam dodatno razložili celoten postopek. Pokličite na 01 434 33 10 in se čim prej dogovorite za sestanek.

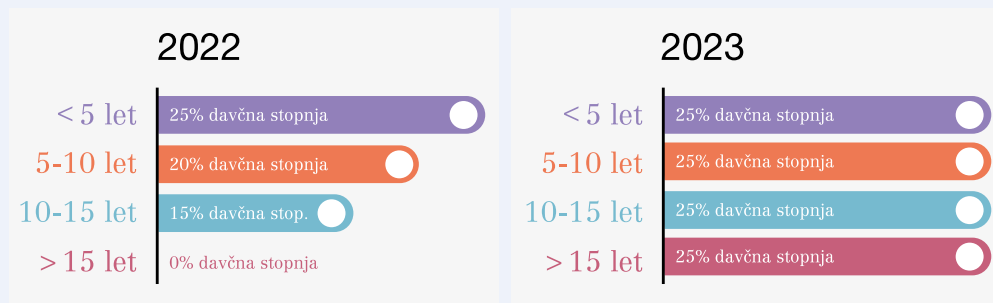
Časa ni več veliko.

Matija Filipič,

Direktor

+386 (0) 31 340 650

matija.filiplic@naisignifica.com



Obdavčitev prodaje lastnega deleža po časovnih obdobjih

NAISignifica

ZAKON O VODAH

Nevarne snovi in okoljevarstvena soglasja na vodovarstvenih območjih

Kakšne učinke bo imela sodba Upravnega sodišča, ki na vodovarstvenih območjih prepoveduje gradnjo objektov in naprav za proizvodnjo, ki vključuje nevarne snovi in za katero je potrebno pridobiti okoljevarstveno soglasje?

Antonija Božič Cerar, GZS, Strateški razvoj

Upravno sodišče RS je v zadevi I U 1270/2021 z dne 13. januar 2022 odločilo, da je v skladu z drugim odstavkom 69. člena Zakona o vodah gradnja objekta in naprave, namenjene proizvodnji, v katero so vključene nevarne snovi, in za katero je v skladu s predpisi na področju varstva okolja treba pridobiti okoljevarstveno soglasje, na vodovarstvenem območju prepovedana. Še več, Upravno sodišče je ugotovilo tudi, da velja prepoved tudi

v primeru vzdrževanja objekta, četudi ni treba pridobiti gradbenega dovoljenja.

Definicijo nevarnih snovi je potrebno natančneje strokovno opredeliti in jo uskladiti s kemijsko zakonodajo EU.

Glede na sodbo upravnega sodišča obstaja bojazen, da bodo soglasodajalci vzpostavili prakso negativnih odločitev

v primeru večjih posodabljanj že obstoječih proizvodenj, čeprav bi bila po svoji naravi le vzdrževalna. Poleg tega je opredelitev nevarnih snovi v obstoječem zakonu tako splošna, da dopušča preširoko interpretacijo.

Na seznamu snovi, ki vzbujajo veliko skrb in za katere je treba pridobiti avtorizacijo, je trenutno 224 snovi.

Na GZS ocenjujemo, da je v Sloveniji 61 proizvodnih naprav oziroma obratov, ki so pridobili okoljevarstvena dovoljenja (OVD) po 68. in/ali 86. členu ZVO-1 (110. in/ali 131. členu ZVO-2) in so locirani na vodovarstvenih območjih. Ta podjetja načrtujejo večje tehnološke prenovе in posodobitve svojih proizvodnih obratov v skladu z zahtevami zelenega prehoda, ki naj bi ga industrijski del gospodarstva v EU izvedel do konca desetletja. Pri tem je treba izpostaviti tudi dejstvo, da bi lahko nezmožnost tehnoloških prenov in posodobitev že obstoječih obratov dolgočasno ogrozila vodovarstvena območja zaradi postopne stagnacije in degradacije obstoječih proizvodnih obratov. Ocenjujemo, da bodo ta podjetja imela težave s pridobivanjem okoljevarstvenih soglasij



in gradbenih dovoljenj kot posledico omejenih sodbe upravnega sodišča.

Gospodarska škoda več kot 220 mio EUR dodane vrednosti na leto

Ta podjetja skupaj ustvarijo 4,3 mrd EUR prihodkov, 1,3 mrd EUR dodane vrednosti, 530 mio EUR EBITDA. V zadnjih petih letih so povprečno letno investirala 300 mio EUR (8 % njihove letne prodaje). Investicije so ključne za njihovo ohranitev in rast dodane vrednosti. Zaposlujejo okoli 18 tisoč oseb.

Če se podjetja ne bodo mogla posodabljati, je v obdobju enega leta ogroženih 130 mio EUR dodane vrednosti in 2.000 delovnih mest, 90 mio EUR nove dodane vrednosti oz. 1.300 delovnih mest, ki bi izvirala iz naslova rasti poslovanja zaradi sprememb v navedeni zakonodaji. Groba ocena gospodarske škode za eno leto tako znaša 220 mio EUR dodane vrednosti in 3.300 ogroženih delovnih mest.

GZS v izračunu škode ni zajela podjetij na vodovarstvenih območjih, ki za svoje trenutno obratovanje ne potrebujejo okoljevarstvenega soglasja. V primeru teh podjetij pa bi lahko ministrstvo naknadno ugotovilo, da mora investitor za poseg pridobiti okoljevarstveno soglasje tudi v primeru manjših posegov oziroma v primeru seštevanja teh posegov, odvisno od lokacije in ocene vplivov na okolje. Kot smo že zapisali, praktično ni proizvodnega podjetja, ki bi lahko trdilo, da nevarnih snovi, kot so definirane v ZV-1, nima na svoji lokaciji.

Nezmožnost posodabljanja podjetij bi pomenila gospodarsko škodo v višini 220 mio EUR in 3.300 ogroženih delovnih mest v enem letu.

Definicija nevarnih snovi je nejasna

Sporna je tudi obstoječa definicija nevarnih snovi v Zakonu o vodah, saj je zelo splošna, nejasna in neusklajena tako z opredelitvijo nevarnih snovi v zakonodaji s področja kemikalij v EU kot tudi z definicijami za nevarne snovi v Zakonu o varstvu okolja (ZVO-2).



Foto: Antonija Božić Cerar

Prava pot za zaščito voda v skupno dobro vseh je uskladitev z zakonodajo EU na področju kemikalij.

Snovi in zmesi se med nevarne uvrščajo iz različnih razlogov, tudi takšnih, ki nimajo vpliva na onesnaženje podzemnih voda ali tal. S temi specifikami se zelo podrobno soočajo podjetja, ki morajo pridobiti OVD-je po 110. členu ZVO-2 in pripraviti oceno možnosti onesnaževanja oziroma izhodiščno poročilo. Med slednje se uvrščajo snovi ali zmesi, ki ustrezajo kriterijem nevarnosti za zdravje ali okolje v skladu s predpisom EU. Ta določa razvrščanje, označevanje in pakiranje snovi in zmesi, ki zaradi svoje nevarnosti, mobilnosti, obstojnosti ali biorazgradljivosti lahko povzroči onesnaženje tal ali podzemne vode. Ti kriteriji ustrezajo tistim, ki jih za uvrstitev med zadevne nevarne snovi določa tudi Uredba o vrsti dejavnosti in naprav, ki povzročajo industrijske emisije.

Zakon o vodah v 42. točki 7. člena opredeljuje kot nevarne snovi ali skupine snovi tiste, ki so strupene, obstojne in se lahko kopičijo v organizmih, ter druge snovi ali skupine snovi, ki so enako zaskrbljujoče.

Glede na obstoječo definicijo v Zakonu o vodah je definicijo nevarnih snovi vsekakor potrebno natančneje strokovno opredeliti in jo uskladiti s kemijsko zakonodajo EU. Ta se posebej opredeljuje do tovrstnih nevarnih snovi, kot snovi ali skupine snovi, ki so strupene,

zelo strupene, obstojne, zelo obstojne in se lahko kopičijo, zelo lahko kopičijo v organizmih v skladu s kriteriji priloge XIII Uredbe (ES) o registraciji, evalvaciji, avtorizaciji in omejevanju kemikalij (REACH). Te snovi so uvrščene na seznam kandidatnih snovi, ki vzbujajo veliko zaskrbljenost in za katere je treba pridobiti avtorizacijo. Seznam trenutno vsebuje 224 snovi.

Opredelitev nevarnih snovi v ZV-1 je tako splošna, da ni proizvodnega podjetja, ki bi lahko zagotovilo, da na svoji lokaciji nima tovrstnih snovi.

Te snovi so prešle ostro presojo evropske Agencije za kemikalije in jih industrija na celotnem območju EU že sedaj podrobno spremlja ter se jim v največji meri izogiba oziroma išče za njih nadomestila, če je to le mogoče.

Uskladitev z zakonodajo EU na področju kemikalij z vidika nevarnosti za podzemne vode in tla ob določitvi tehničnih in organizacijskih ukrepov za preprečitev iztekanja in onesnaževanj, ki jih predvideva skupna EU zakonodaja pri izdaji in obnovi okoljevarstvenih dovoljenj, je gotovo prava pot za zaščito voda v skupno dobro vseh. ■

FINANCIRANJE

Bančno posojilo ni edini možni vir financiranja

»Vse osrednje institucije podpornega okolja in zasebna sredstva moramo še bolj povezati v ekosistem različnih virov financiranja, ki naslavlja različne strategije rasti podjetij,« poudarja generalni direktor GZS Aleš Cantarutti.

Sebastjan Šik, Ester Fidel, GZS, Korporativno komuniciranje; foto: Kraftart.

Inflacija, energetska kriza, zeleni prehod. Vse to postavlja podjetja pred dilemo, kako priti do virov financiranja za investicije ali pa zgolj za zagotavljanje obratnega kapitala. Velika in srednja podjetja imajo sicer lažji dostop do bančnih posojil kot mala in mikro podjetja, vendar se tudi na tem področju pogoji zaostrujejo zaradi splošnega zviševanja obrestnih mer. Na dogodku Alternativni viri financiranja – inovativna pot do cilja v organizaciji GZS in Ljubljanske borze ter v sodelovanju s točko SPOT svetovanje Osrednjeslovenske regije so se udeleženci seznanili z različnimi oblikami virov financiranja, načini za izboljšanje likvidnosti podjetja ter optimizacijo strukture kapitala za prihodnjo rast. Prikazane so bile tudi možnosti investiranja v mlada in inovativna podjetja.

Aleš Ipavec, predsednik uprave Ljubljanske borze je uvodoma poudaril, da je borza sicer splošno znana kot trgovalna platforma, a je tudi prostor za uvrstitev vrednostih papirjev podjetij, tako večjih, ki so v kotaciji, kot manjših, ki so del sistema SI ENTER. »Pomembno je, da se podjetje pravočasno odloči za uporabo alternativnih virov financiranja, še posebej v času, ko mu gre dobro in ko je čas, da ga potencialni investitorji spoznajo. Poleg tega je smiselno, da podjetje uporabi več virov financiranja, poleg klasičnih posojil,

lizingov in prodaje terjatev in tako razprši tveganje,« pravi Ipavec.

Podjetniški sektor v Sloveniji je, v primerjavi z obdobjem po krizi 2008, precej manj zadolžen in finančno bolj stabilen, ugotavlja **Črtomir Časar iz BV Finančne skupine**, kar je z vidika aktualne negotovosti dobro izhodišče. Podjetja so večinoma zadolžena pri bankah, vendar je opaziti, da posegajo tudi po drugih virih. »Pohvaliti je potrebno poseg države, ki je preko SID banke in drugih javnih virov

olajšala zadolževanje podjetij,« še dodaja Časar.

Domen Prašnikar iz podjetja Valior je poudaril, da morajo finančni cilji podpirati strateške cilje. »Tudi majhna in srednja podjetja potrebujejo zapisano strategijo, tudi če je zapisana le na eni strani. To je prvi korak,« je poudaril Prašnikar. Denarni tok je treba načrtovati kratkoročno, torej mesečna izplačila za plače, stroške, davke in podobno, ter dolgoročno, kar pomeni denimo načrtovanje dobička, (dez)



Na okrogli mizi so udeleženci razpravljali o spremembah pravnega okolja, ki so oziroma še bodo omogočile razvoj kapitalskega trga.

investicij, posojil, njihovo strukturo, obseg kapitala in solventnost. »Če imamo dolgoročni načrt, se lažje prilagajamo krizam. Podjetja gredo namreč v stečaj predvsem zaradi pomanjkanja likvidnosti,« je zaključil Prašnikar.

Franci Tušek iz ECM Partners je naštel prednosti alternativnih virov v primerjavi s posojili komercialnih bank v finančno bolj razvitih okoljih. Slovenija še ne sodi v to okolje, ugotavlja Tušek. Na razvitih finančnih trgih uporabniki oziroma koristniki alternativnih virov izpostavljajo med prednostmi pred bančnimi krediti predvsem hitrost postopkov, višino posojil in večjo fleksibilnost. Ti viri so običajno dražji od bančnih posojil, ker so ponudniki alternativnih virov bolj izpostavljeni posojilnem tveganju. Podjetja, ki niso večša tega oziroma nimajo resursov, ki bi se ukvarjali z alternativnimi viri, naj poiščejo pomoč finančnih strokovnjakov, svetuje Tušek. Ti jim bodo pomagali ugotoviti, v kateri fazi rasti se nahajajo in s tem povezano, kateri finančni vir oz. mešanico teh v danem trenutku potrebujejo. Pomagali bodo izdelati več različnih scenarijev, od pesimističnega do optimističnega, kajti treba je biti pripravljen na vse možnosti ter izhodno strategijo.

Nina Urbanič iz Slovenskega podjetniškega sklada se je posebej dotaknila financiranja start-up podjetij. Ta se večinoma soočajo s pomanjkanjem zagonskih in obratovalnih sredstev, kar je tudi najpogostejši razlog za njihov propad. S pomočjo sklada, preko javnih razpisov, lahko start-up pridobi nekaj kapitala in tako lažje pride še do dodatnih virov financiranja. Poleg tega sklad ponuja tudi drugačne vrste pomoči kot na primer vstop v lastniško strukturo podjetja, ali ponujanje konvertibilnih posojil.

Blaž Gorše iz Ilirike je izpostavil prednosti uvrstitve vrednostnega papirja na organiziran trg: »To pomeni povečanje prepoznavnosti, večje zaupanje vlagateljev in širši krog vlagateljev.« Ob predstavitvi dveh praktičnih primerov izdaje obveznic je pojasnil tudi, da je izdaja komercialnih zapisov in obveznic lahko zanimiva tudi za mala in srednja podjetja, ne le za velika.

Ognjan Despot, generalni direktor ciprske investicijske družbe Maven Consulting za balkansko regijo, je osvetlil prednosti platforme Funderbeam. Ta predstavlja priložnost tudi za mala in srednja podjetja ter startupe. Kot vodja regije CEE je zadolžen za širitev poslovanja Funderbeama na Hrvaškem, v regiji in tudi Sloveniji. Globalna platforma omogoča enostavne in hitre postopke, interakcijo z obstoječimi in potencialnimi vlagatelji ter strokovno podporo in svetovanje pri iskanju najboljših priložnosti oz. rešitev za posamezna podjetja.

Ustrezna kombinacija najbolj učinkovitih oblik virov financiranja je pot do boljše izrabe evropskih povratnih sredstev.

Urediti je treba zakonodajni okvir

Na okrogli mizi »Spremembe pravnega okolja kot priložnost za razvoj kapitalskega trga«, ki jo je moderiral **Bojan Ivanc** (Analitika GZS), so sodelovali: **Natalija Stošicki (SID banka)**, **Mira K. Veljić (Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov)** in **Primož Damjanovič (Agencija za trg vrednostnih papirjev)**. Slednji je predstavil novo zakonodajo s področja alternativnih investicijskih skladov, ki je nastajala že v letu 2015. Mira K. Veljić je povzela, da alternativni investicijski skladi povečujejo naložbene priložnosti individualnih in institucionalnih vlagateljev, omogočajo transparentnost in so na drugi strani dodaten, bolj varen način financiranja malih in srednjih podjetij. Izrazila je upanje, da bo z dodatnimi spodbudami prišlo do razvoja trga alternativnih investicijskih skladov, podobno kot je prišlo do tega na ravni EU, kjer alternativni skladi upravljajo 7,4 milijarde EUR sredstev (2. četrtletje 2022). Natalija Stošicki je predstavila vlogo in cilje SID-a pri oblikovanju produktov za spodbujanje lastniškega financiranja v Sloveniji, še posebej na področju novega SEGIP TOP-UP programa (Slovenski naložbeni program kapitalske rasti, Sklad za prenos tehnologij, Sklad za nasledstva, Sklad tveganega kapitala). Udeleženci so

poudarili, da mednarodno konkurenčen zakonodajni okvir ni dovolj. Tudi davčne spodbude so pomemben dejavnik pri razvoju trga kapitala, prav tako stabilno davčno okolje. V Sloveniji je treba zagotoviti razvoj znanja na področju alternativnih sredstev in specifik, ki jih ta ponuja (vrednotenja, upravljanje, ocena tveganj ipd.). Pomembna je tudi vloga institucij, ki s svojim pristopom generirajo zaupanje v ta segment, najpomembnejši pa so upravljavci, saj je le ustrezen dober donos ob določenem profilu tveganosti naložbe temelj prihodnjega razvoja finančne industrije.

HORIZONTI PRIHODNOSTI

Ukrep: Nepovratna in povratna sredstva

Možnost kombinacije nepovratnih in povratnih sredstev za izvedbo investicij iz različnih virov (npr. Ekosklad = nepovratna sredstva v kombinaciji z brezobrestnim kreditom).

Generalni direktor GZS Aleš Cantarutti je ob zaključku poudaril: »GZS kot soorganizator dogodka Alternativni viri financiranja – inovativna pot do cilja naslavlja potrebo po dvigu investicijske kulture podjetij ter večje uporabe zagonskih sredstev, ki sta določeni kot ključni pobudi v strateškem dokumentu GZS 'Horizonti prihodnosti'.« Država oz. ministrstvo za finance mora slediti ciljem priprave celovite davčne zakonodaje na tem področju z namenom poživitve trga kapitala v Sloveniji. Dodatno je potrebno spodbude umestiti v že obstoječo davčno zakonodajo ter zasledovati cilj enakopravne obravnave udeležencev na trgu kapitala.

GZS podjetjem predstavlja različne vire, jim pomaga pri opredelitvi vseh priložnosti in jih ustrezno usposobi, da bodo lahko kombinirala najbolj učinkovite oblike virov financiranja, je poudaril Cantarutti. To je tudi pot do boljše izrabe evropskih povratnih sredstev, saj nepovratna sredstva, ki so običajno namenska, niso vedno najugodnejša izbira za vse oblike izvajanja naložbenja. ■

KIBERNETSKA VARNOST

Podjetja, še posebej MSP-ji, morajo vlagati v kibernetско varnost

Čeprav so kibernetiski kriminalci že dolgo usmerjeni v velika podjetja, mednarodne agencije opozarjajo, da so vse pogostejše tarča mala in srednje velika podjetja. Zato je pomembno zavedanje, da nobeno podjetje nima imunitete pred kibernetiskimi grožnjami.

Željka Kelkedi, GZS, Strateški razvoj

Ključni izzivi kibernetiske varnosti

Ciljni napadi na podjetja, zlasti MSP-je, se intenzivirajo. Povečana potreba po digitalni transformaciji, s pandemijo spodbujen globalni prehod na delo na daljavo ter geopolitične razmere so kibernetiskim kriminalcem odprle sezono lova. Velika podjetja imajo običajno zagotovljene vire in vzpostavljene varnostne ukrepe za zaščito svojih omrežij pred nenehno se razvijajočo pokrajino kibernetiskih groženj. Manjša podjetja imajo manj sredstev in posledično nizko raven varnosti naprav in omrežij, zaradi česar so lahka tarča napadalcev, zato je v tej luči zanimiva ugotovitev, da se kibernetiske grožnje zdaj obravnavajo kot prevladujoče med tveganji za poslovanje v sedmih od osmih držav (Hiscox Cyber Readiness Report 2022).

Vavčerji za kibernetisko varnost za MSP-je še vedno na voljo

Namen vavčerja je spodbuditi MSP-je k zagotavljanju povečanja kibernetiske varnosti. Vavčer omogoča penetracijske teste aplikacij in varnostne pregled sistemov. Več informacij na: <https://dihslovenia.si/vavcerji/vavcer-za-kibernetisko-varnost>.

Ponemon Institute (2019) identificira tri ključne izzive kibernetiske varnosti, s katerimi se soočajo MSP-ji. Na prvem mestu so stroški – veliko MSP-jev v svojih proračunih nima sredstev za implementacijo standardnih varnostnih praks. Veliko podjetje, na primer, izvaja redna testiranja tako, da najame »etične hekerje« izven organizacije, da izvajajo lažne napade v nadzorovanem okolju (penetracijske teste aplikacij in varnostne

preglede sistemov). Čeprav tovrstna testiranja pomagajo prepoznati ranljivosti, so za veliko manjših podjetij preprosto predraga. Naslednji izziv, seveda ozko povezan z razpoložljivimi sredstvi, je usposobljenost kadra. Pogosto ekipe ali posamezniki, ki so v podjetju zadržani za IT, nimajo kapacitet oz. znanja, da bi opravili temeljite ocene kibernetiske varnosti. Tega se napadalci, za katere se zdi, da so vsako leto spretnější in številčnejši,



Foto: Depositphotos

Evropski mesec kibernetске varnosti praznuje 10 let!

Agencija Evropske unije za kibernetско varnost (ENISA) že 10. leto zapored sodeluje s Komisijo in državami članicami pri izvedbi #CyberSecMonth: letne kampanje EU, ki je namenjena spodbujanju kibernetске varnosti med državljani in organizacijami EU ter zagotavljanju posodobljene spletne varnosti skozi aktivnosti ozaveščanja in izmenjave dobrih praks. Več informacij na: <https://cybersecuritymonth.eu/>.

Letošnji osrednji temi sta phishing in ransomware. Phishing je metoda, s katero spletni prevaranti želijo pridobiti uporabnikove podatke, pri tem se pretvarjajo, da so uradne storitve ali podjetja. Od uporabnika želijo pridobiti osebne podatke, gesla za dostop do storitev ali pa bančne podatke.

Ransomware ali izsiljevalski virus je tip škodljive kode, ki omeji dostop do uporabnikove naprave. Uporabnik ne more dostopati do naprave, podatki na napravi postanejo kriptirani in posledično niso več dostopni uporabniku. Za ponoven dostop do podatkov in naprave je pogosto potrebno plačati neko odškodnino.

zavedajo in izkoriščajo to slabost tako, da izvajajo prefinjene napade, ki se jih manj izkušene ekipe težko ubranijo. Tretji identificirani izziv se nanaša na kompleksnost področja kibernetске varnosti. Dobavne verige so vse daljše in bolj zapletene – npr. pri selitvi malih in srednje velikih podjetij v oblak se morajo varnostne ekipe, ki jim primanjkuje izkušenj in znanja, soočiti s še bolj zapletenimi izzivi delovanja v hibridnem okolju. Napadalci prilagajajo svoje taktike in pogosto napadajo šibko točko v verigi (pogosto prodajalca) ter tako lahko prodrejo v večje podjetje z močnejšo varnostjo.

Čeprav v medijih še vedno največkrat slišimo o napadih na kritično infrastrukturo ali velika podjetja, se stanje na področju kibernetске varnosti redno spremlja. V obilici raziskav in dostopnih rezultatov izpostavljamo samo nekatere zanimive in hkrati alarmantne ugotovitve (techjury.net, 2022):

- za odkritje digitalne grožnje ali kršitve je povprečno potrebno skoraj pol leta;
- 43 % vseh kibernetских napadov je usmerjenih na mala podjetja;
- 91 % napadov se začne s phishingom (lažnim e-sporočilom);
- podjetje postane žrtev napada izsiljevalske programske opreme vsakih 14 sekund (globalno);
- 38 % zlonamernih prilog je zamaskiranih v enega izmed formatov Microsoft Office datotek;

- globalni stroški spletnega kriminala bodo do leta 2025 dosegli 10,5 bilijona dolarjev letno;
- ocene kažejo, da bo trg kibernetске varnosti do leta 2024 dosegel 300 milijard dolarjev.

Zaščita pred kibernetскими grožnjami

Na srečo obstajajo načini, kako zaščititi podatke in podjetje pred kibernetскими grožnjami. Tudi če vaše podjetje nima finančnih, kadrovskih, organizacijskih ali drugih kapacitet, se zaščita lahko začne z dvigom ozaveščenosti in vsaj s kakšnim od brezplačnih in vsem dostopnih usposabljanj. Ta lahko prispevajo k dvigu ozaveščenosti v celotnem podjetju ali

organizaciji. Za MSP-je pa so v Sloveniji na voljo tudi vavčerji za kibernetско varnost.

Med obilico dostopnih nasvetov pa izpostavljamo nabor, ki povzema najnujnejše korake na poti k zaščiti in preprečevanju potencialnih hudih posledic kibernetских napadov, kot so izguba denarja, škoda na ugledu, izguba strank itn. (APAC Entrepreneur, »5 Key Cybersecurity Tips for Small Businesses for 2022«):

1. ustrezno nameščena in upravljana požarna pregrada;
2. redne posodobitve programske opreme;
3. vpeljava procesov prepoznavanja varnostnih incidentov;
4. vpeljava postopkov odzivanja na varnostne incidente;
5. učinkovito usposabljanje za zaposlene (saj nobena tehnologija ne more ponuditi popolne zaščite!). ■

Za statistiko se skrivajo ljudje!

SI-CERT poroča: »Zaradi slabe ozaveščenosti o informacijski varnosti vsako leto številna podjetja postanejo žrtev spletne prevare. V letu 2020 smo zabeležili skoraj 100 % porast napadov z vrivanjem v poslovno komunikacijo, pri čemer je povprečna škoda znašala 19.000 EUR.«



POVEZOVANJE

Regionalni razvoj z umeščanjem inovativnih vsebin

Regionalne zbornice so s svojo vpetostjo v lokalno okolje pospeševalci procesov podjetniškega in inovativnega povezovanja na lokalni ravni. Skozi inovativne koncepte vključevanja in povezovanja podjetništva, kreativnih industrij, kulture in gastronomije ohranjajo lokalno skupnost živo, privlačno za prebivalce in turiste.

Marjana Majerič, GZS-Zbornica osrednjeslovenske regije

Regionalni razvoj se začne s povezovanjem vseh akterjev gospodarstva, ki znotraj neke regije oziroma mest puščajo pečat skozi družbeno odgovornost in skrb za razvoj lokalnega okolja. To botruje ponovni oživitvi mestnih predelov, stavb, ki iščejo novo iskrico življenja. Regionalni razvoj pomeni povezovanje ekonomskega, socialnega, družbenega in kulturnega življenja, kar skupaj prinaša potencial za povsem novo izražanje, kreiranje nove vrednosti skozi nove dejavnosti, ki pogosto prinesejo gospodarske, okoljske in druge družbene koristi.

Prednosti vključevanja regionalnih zbornic v oblikovanje projektov regionalnega razvoja

Gospodarstvo, še posebej segment malih podjetij in kreativne industrije, ima skupaj s kulturniki zelo pomembno vlogo pri oblikovanju politik za zagotavljanje boljših pogojev lokalnega gospodarstva in lokalne skupnosti. Regionalne zbornice GZS smo skozi svoje vsakodnevno terensko delo in srečevanje tako s podjetji kot lokalnimi oblastmi ves čas povezane z mikro in makro lokacijami znotraj regij. Zaposleni v regijskih zbornicah smo tudi tisti, ki nam je skozi tržno delovanje mar za naša lokalna okolja. Pri svojem

delu vidimo aktivna mestna središča, stavbe polne življenja, naravno dediščino v očeh domačega in tujega življa, kot motor za razvoj lokalne ekonomije. Lokacije znotraj regij, ki ne ponujajo tega prizora, so tako naša fokusna področja, na katerih želimo identificirati gospodarski potencial ter povezovati ključne akterje k skupnemu kreiranju vsebin za vzpostavitve temeljev oživitve lokalnega razvoja znotraj regije. Če smo regijske zbornice povezane z različnimi akterji znotraj ekosistema, lahko hitreje dosežemo konsenz in s tem oblikujemo učinkovite in vzpodbudne programe, projekte in tudi aktivnosti za povezovanje, kreiranje in soustvarjanje v regionalnem okolju. Pri oblikovanju gospodarskih politik se povezujemo tudi s prebivalstvom. Tako je refleksija ključnih akterjev lokalnega razvoja zaokrožena. Regijske zbornice s povezovanjem vseh deležnikov znotraj lokalne skupnosti prispevamo k razvoju destinacij, privabljamo nove turiste in ohranjamo lokalno prebivalstvo. Z obnovo in oživitvijo poslovnih modelov, ki jih nudijo kraji znotraj regij, pa naj gre za industrijsko, vladno ali vojaško dediščino, mestom skozi podjetniško zgodbo na lokalni ravni zgotavljamo poseben in unikaten značaj. Dodana vrednost se odraža tudi na

razvoju regijskega gospodarstva, saj skozi mentoriranja, nudenje pomoči podjetjem, ki želijo svoj pečat pustiti skozi ponudbo vrednosti, pisano na kožo lokalnemu življu, skupnosti in njihovim specifikam, oblikujemo nove, sodobnejše oblike dela, sodelovanja, povezovanja in družbeno odgovorno transformacijo. Z upoštevanjem principov vključevanja, sodelovanja in trajnostnega razvoja prispevamo k dvigu kvalitete regijskega življenja in s tem nedvomno ohranjamo glavno vlogo aktivatorja in pospeševalca procesov podjetniškega in inovativnega povezovanja na lokalni ravni.

Trajnostni razvoj – zagotovilo regijskih zbornic

Regijske zbornice GZS pokrivamo 13 regij, znotraj katerih zagotavljamo izpolnjevanje sedemnajstih temeljnih ciljev trajnostnega razvoja. Tako naloge regijskih zbornic pokrivajo postopke vrednotenja regionalnih politik in metodologij za ocenjevanje trajnosti v regionalnih razvojnih programih, v snovanje katerih pa žal zakonodajno nismo aktivno vključene. Te še vedno ostajajo v domeni županov in regionalnih razvojnih agencij. Čeprav je gospodarstvo temelj za razvoj vseh ključnih vej, kot so šolstvo, raziskave in



Sodelujoči v projektu Cinema so bili z njegovimi rezultati zelo zadovoljni.

razvoj, zdravstvo, infrastruktura, kultura, itn., teh pristojnosti regijskim zbornicam nobena vlada do sedaj ni podelila, kljub številnim argumentom in pozivom.

Za razvoj koncepta trajnostnega razvoja, še posebej v sedanjem času geopolitičnih izzivov omajanega gospodarstva in s tem tudi temeljev slovenske blaginje, je ključno povezovanje in snovanje enotnih, sinergijskih in učinkovitih vsebin za manjšanje razvojnih razlik med regijami ter skupni pristop vseh deležnikov za doseg konkurenčnosti in atraktivnosti regij.

Zbornica osrednjeslovenske regije nudi lokalnim skupnostim, mestom in njihovim županom partnerstvo za doseganje podjetniške prebojnosti in ustvarjanje nove vrednosti.

Strategije morajo slediti cilju monetizacije v realnem – tržnem življenju. Zato regijske zbornice pri projektih razvoja lokalnih skupnosti fokusirano iščemo deležnike, ki niso usmerjeni v individualno korist, temveč priznavajo in upoštevajo vložek vsakega deležnika znotraj dotičnega projekta, skupno delo pa jemljejo kot doto za boljši in učinkovitejši lokalni razvoj.

Pri tem pa seveda ne moremo mimo dejstva, da gre pri regionalnem in lokalnem razvoju za uporabo številnih

postopkov, kriterijev in tudi interesov, kar pa nikakor ni preprosto in hkrati tudi ni nujno, da privede do zelenih rezultatov kljub velikemu naporu in časovnemu vložku.

(V)ZOR uvajanje, upravljanje in implementacij trajnostnega razvoja osrednjeslovenske regije

Zbornica osrednjeslovenske regije lokalnim skupnostim, ki so sprejele partnerski odnos skozi analize in statistični pregled razvoja gospodarstva za lokalni in regijski razvoj, omogoča reševanje specifičnih izzivov za lokalno poslovno okolje. Lokalnim skupnostim, mestom in njihovim županom skozi premagovanje izzivov nudi partnerstvo za doseg podjetniške prebojnosti in ustvarjanje nove vrednosti.

Primer dobre prakse je projekt CINEMA, ki ga vodi Gospodarska zbornica Slovenije, aktivnosti pa se izvajajo v osrednjeslovenski regiji v starem delu mesta Kamnik pod blagovno znamko »Kamnik, moje podjetniško mesto«.

Mentorica trem na natečaju projekta CINEMA izbranim podjetjem, ki so svoj prostor umeščanja v lokalno okolje našla znotraj starega mestnega središča Šutne v Kamniku, je bila **Marjana Majerič, direktorica GZS Zbornice osrednjeslovenske regije**, TAIEX ekspert Evropske unije za razvoj inovativnih ekosistemov skozi strategijo pametne specializacije ter v letih 2015 in 2016 so-snovalka vsebin

Kamniškega ekosistema pod okriljem KIKŠarterja, so-kreatorica Iniciative start up Slovenija in mentorica inovativnim start up podjetjem iz portfelja Slovenskega podjetniškega sklada.

Izkušnje od spodaj navzgor kažejo, da sta komunikacija in zaupanje ključni komponenti za razvoj lokalnega okolja in kreiranje regijskih zgodb. Skozi gospodarsko logiko kreiranja vrednosti in povračila investicije vsebine osrednjeslovenske zbornice pozitivno korelirajo potrebam znotraj večine 31 občin, ki jih pokriva GZS Zbornica osrednjeslovenske regije. Zaradi našega tržnega vpogleda na aktivnosti gospodarstva je močno prisotno zavedanje, da so spremembe naša stalnica. Navade ljudi se zaradi pandemije covida-19, geopolitičnih trenj, energetske in prehranske krize kot tudi digitalizacije in novih načinov dela močno spreminjajo. Naš dan je vse manj predvidljiv. Vendar pa je te spremembe moč »obvladovati« le, če so lokalne in regijske skupnosti v dialogu z GZS regijskimi zbornicami, ki lahko kot mediator na strokovnih temeljih komunicira z nacionalnim, odločevalskim nivojem, kot tudi celotno paleto podjetij, tj. od mikro, malih, srednje velikih, velikih in tudi podjetij v tuji lasti. Zbornica osrednjeslovenske regije je tako razvila modele za načrtno sistemsko prilagajanje na številne (predvidljive in nepredvidljive) spremembe, matriko ustreznih celovitih regijskih in sektorskih politik, t. i. lean prilagajanje situaciji, predvsem pa uvaja sistematično učenje oz. izobraževanje v smeri novih vzorcev vedenja, zavedanja, prepoznavanja in odzivanja ter na koncu agilnega implementiranja rešitev, ki pomenijo »zmagam, -zmagaš, -zmagamo vsi«. ■



Več o projektu CINEMA



POSLOVNA KLIMA

Energetska druginja bo zaustavila rast

OECD ocenjuje, da se bo gospodarska rast v evro območju upočasnila s 3,1 % v 2022 na 0,3 % leta 2023.

Darja Močnik, Analitika GZS

Visoka rast cen znižuje predvsem konkurenčnost evropske industrije

Kljub višji gospodarski rasti od pričakovane v prvi polovici leta 2022, ki je povezana z učinki ponovnega odpiranja gospodarstva in močnega oživljanja turizma, se negativne gospodarske posledice ruske invazije v Ukrajini še naprej širijo in poslabšujejo kratkoročne kazalnike v zadnjem četrtletju.

Gospodarstvo je močno prizadeto zaradi visoke inflacije, kar se postopno kaže na slabšanju razpoloženja v industriji, storitvah, trgovini na drobno in gradbeništvu. Upadajo nova naročila, kar je pokazatelj šibke rasti ali celo padcev poslovanja v prihodnjih mesecih.

Julija 2022 so bile cene uvoženih proizvodov v industriji v območju evra medletno višje za okoli 28 %. Industrijska proizvodnja se je upočasnila. V območju evra je bila medletno manjša za 2,4 %, v EU-27 za 0,8 %. Med državami članicami so največja mesečna (julij 2022/junij 2022) znižanja industrijske proizvodnje beležile Irska (-18,9 %), Estonija (-7,4 %) in Avstrija (-3,2 %), največji porast pa Litva (+6,5 %), Švedska (+5,8 %) in Malta (+4,2 %). Industrijska podjetja imajo težave pri prenosu višjih cen vhodnih surovin, polproizvodov in energentov po verigi vrednosti naprej. Ob tem je nakup oz. uvoz za evrske uvoznike iz dolarskih območij (zaradi šibkega evra) dražji. Proizvajalčeve prodajne cene industrijskih proizvodov so bile julija 2022 v območju evra za 38 % višje medletno. Vrednost

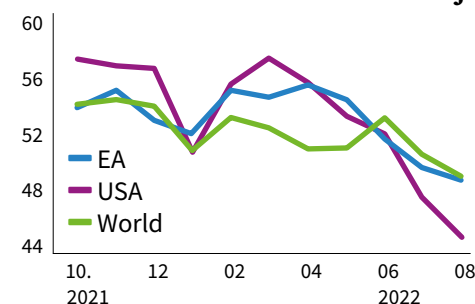
opravljenih gradbenih del se je zvišala za 1,5 %. Med državami članicami je bila največja letna rast vrednosti opravljenih gradbenih del zabeležena v Sloveniji (+28,5 %), Romuniji (+8,3 %) in Avstriji (+7,6 %), največji padec pa na Švedskem (-8,7 %), v Španiji (-5,2 %) in na Češkem (-2,7 %). Julija je bila prodaja v trgovini na drobno medletno nižja za 0,9 %. Med državami članicami so največji letni upad skupnega obsega trgovine na drobno zabeležili na Danskem (-7,7 %), v Luksemburgu (-6,3 %) in na Irskem (-5,6 %), najbolj pa se je povečal v Sloveniji (+25,0 %), na Malti (+9,0 %) in Poljskem (+7,6 %). Potrošniki so začeli postajati bolj previdni pri nakupih, saj računi za energijo in hrano naraščajo. Letna stopnja inflacije (HICP) v območju evra je avgusta 2022 dosegla 9,1 %. Glavni dejavnik je močna rast cen energije in hrane. Najnižje letne stopnje inflacije so bile zabeležene v Franciji (6,6 %), na Malti (7,0 %) in na Finskem (7,9 %), najvišje pa v baltskih državah (od 21-25 %). Trg dela v območju evra se je od začetka pandemije močno okrepil, še vedno primanjkuje

usposobljenih delavcev. Brezposelnost se je julija 2022 po treh zaporednih stabilnih mesecih nekoliko znižala. Julija je desezonirana stopnja brezposelnosti v evrskem območju znašala 6,6 %.

Kratkoročna pričakovanja so se poslabšala

Vrednost indeksa nabavnih menedžerjev (sestavljene indeks PMI) se je v območju evra septembra tretji zaporedni mesec skrčila na 48,2 točke, kar nakazuje, da se je začelo krčenje gospodarske aktivnosti tako v proizvodnem sektorju kot tudi v storitvenih dejavnostih (pod 50 točk). Če izključimo obdobje ob začetku pandemije, je bil sestavljeni PMI najnižji po maju 2013. Največje breme nosi proizvodni sektor (46,2), kar lahko v večji meri pripišemo visokim cenam energentov. Vodilni indikator razpoloženja nemškega gospodarstva (Ifo inštitut) se je septembra poslabšal na 84,3 točke, kar je najnižja vrednost po maju 2020, pričakovanja za naslednjih 6 mesecev pa so še nižja (75,2 točke). Razpoloženje potrošnikov v EU-27 se je po prvi oceni v septembru znižalo za 3,5 o. t. in je bilo z vrednostjo pri -29,9 najnižje v zgodovini merjenja tega kazalnika, kar lahko pripišemo visoki inflaciji. Napovedi za leto 2023 so povezane z negotovostjo, še posebej zaradi potencialnih motenj v dobavi plina in visoko ravno inflacije, kar skupaj s hitrim zvišanjem obrestnih mer omejuje gospodarsko aktivnost. ■

Vrednost indeksa nabavnih menedžerjev



Vir: S&P Global

10 ključnih podatkov za Slovenijo

1. Poslovna klima v Sloveniji: -5 odstotne točke (sept. 2022)

Gospodarska klima v Sloveniji je bila septembra za 4,5 o. t. nižja kot v prejšnjem mesecu in je tako padla pod dolgoletno povprečje. Na znižanje vrednosti kazalnika je vplivalo vseh pet komponent: najbolj kazalnik zaupanja v predelovalnih dejavnostih (prispevek k znižanju v višini 2,5 o. t.), sledile so storitvene dejavnosti (za 1,3 o. t.), nekoliko manjši vpliv pa je bil v trgovini na drobno (za 0,3 o. t.), med potrošniki (za 0,3 o. t.) in v gradbeništvu (za 0,2 o. t.). Izvzemši obdobje pandemije je bil kazalnik nazadnje tako nizko aprila 2014.

2. Industrijska proizvodnja: +2,5 % (I-VII 22/I-VII 21)

Rast proizvodnje v industriji se postopno umirja. Kljub vsemu je bila industrijska proizvodnja v predelovalnih dejavnostih v prvih sedmih mesecih 2022 medletno višja za 4,4 %, v rudarstvu za 13,3 %, v oskrbi z električno energijo pa nižja za 18,5 % predvsem zaradi nižje proizvodnje električne energije v hidroelektrarnah. Prihodek v industriji je bil nominalno višji za 18,3 %. Cene industrijskih proizvodov pri proizvajalcih so bile v prvih osmih mesecih za 19,3 % višje glede na enako obdobje 2021.

3. Blagovni izvoz: +32,6 % (I-VII 22/I-VII 21)

Vrednost izvoza blaga je bila v prvih sedmih mesecih za tretjino višja od vrednosti v enakem obdobju prejšnjega leta (znašala je 30,1 milijarde EUR), vrednost uvoza pa se je zvišala za 46 % (na 32,5 milijarde EUR). Rast blagovne menjave se je nekoliko upočasnila tudi zaradi negotovosti v naših glavnih trgovinskih partnericah ter upočasnjevanja rasti predelovalnih dejavnosti. Primanjkljaj v blagovni menjavi s tujino je v tem obdobju znašal 2,4 milijarde EUR, pokritost uvoza z izvozom je bila 93-odstotna. Vrednost trgovanja je v zadnjih mesecih bolj naraščala pri blagovni menjavi z državami nečlanicami EU.

4. Prihodek v tržnih storitvenih dejavnostih: +21,5 % (I-VII 22/I-VII 21)

Prihodek od prodaje tržnih storitev (SKD H-N) je bil v prvih sedmih mesecih medletno nominalno višji za dobro petino. Slabše razpoloženje med potrošniki se je prelilo nekoliko tudi v storitvene dejavnosti, kjer se je prihodek na mesečni ravni pričel zmanjševati. Prihodki v gostinstvu so se letos skoraj podvojili. Okrepili so se tudi v drugih raznovrstnih dejavnostih (+22 %), poslovanju z nepremičninami (+21 %), prometu in skladiščenju (+18 %), v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (+15 %) in v IKT (+10 %).

5. Prihodek v trgovini na drobno (brez motornih goriv): +4,5 % (I-VII 22/I-VII 21)

V prvih sedmih mesecih 2022 je bil realni prihodek od prodaje za 26,5 % višji kot v istem obdobju prejšnjega leta. Brez trgovine z motornimi gorivi je bila rast 4,5-odstotna. V trgovini z motornimi gorivi se je prihodek zvišal za 80,4 %, v trgovini z neživili za 9,1 %, v trgovini z živili pa je bil za 1,1 % nižji. Realni prihodek od prodaje motornih vozil in popravil le-teh je bil nižji za 6,8 %.

6. Prenočitve turistov: +68,6 % (I-VIII 22/I-VIII 21)

Avgusta je število prenočitev turistov prvič preseгло raven pred izbruhom pandemije (+2 %). V prvih osmih mesecih je bilo medletno zabeleženih za 11 % več domačih prenočitev in za 140 % več prenočitev tujih turistov. Največji porast prenočitev je bilo v nastanitvenih obratih v gorskih občinah (+74 %), sledi porast v zdraviliških občinah (+58 %) in obmorskih občinah (+35 %). Letos je bilo v hotelih za 88 % več prenočitev, v zasebnih sobah in apartmajih za 60 % več in v kampih za 44 % več.

7. Vrednost gradbenih del: +24,4 % (I-VII 22/I-VII 21)

Rast gradbenih del (realno) je v prvih sedmih mesecih znašala 24,4 %, od tega je bila vrednost gradbenih del pri gradnji stavb višja za 63 %, pri gradnji inženirskih objektov (inštalacijskih del, zaključnih gradbenih del) za 12 %, medtem ko je vrednost pri specializiranih gradbenih delih upadla za petino. V 2. četrtletju 2022 so se cene poslovnih nepremičnin zvišale že sedmo zaporedno četrtletje, in sicer za 2,0 %. Pisarniški prostori so se pocenili, lokali pa ponovno podražili.

8. Cene življenjskih potrebščin: +10 % (I-IX 22/I-IX 21)

Letna inflacija se je septembra znižala na 10 % (z 11 % v avgustu). Blago dnevne porabe se je podražilo za 14,9 %, trajno blago za 10,5 % in poltrajno blago za 5,1 %. Na letno inflacijo so najbolj vplivale podražitve prehranskih izdelkov. Cene hrane in brezalkoholnih pijač so se zvišale za 14,4 %, kar je k inflaciji prispevalo 2,4 o. t. Sledile so podražitve naftnih derivatov z 1,6 o. t.: tekoča goriva so se podražila za 44,1 %, dizelsko gorivo za 34,8 % in bencin za 20 %. Za 13 % višje cene stanovanjske in gospodinjske opreme in tekočega vzdrževanja stanovanj so letni indeksi dvignile za 0,9 o. t.

9. Število delovno aktivnih: +2,7 % (I-VII 22/I-VII 21)

Število delovno aktivnih oseb se je po petih zaporednih zvišanjih v juliju nekoliko znižalo (-57), in sicer na približno 922.300. V prvih sedmih mesecih se je število delovno aktivnih oseb medletno povečalo za dobrih 2,7 %. Ob velikem povpraševanju po delovni sili je bilo število registriranih brezposelnih na zelo nizki ravni (avgusta letos 53.935 brezposelnih; medletno za 22,2 % manj).

10. Povprečna bruto plača: 0,2 % (I-VII 22/I-VII 21)

Povprečna mesečna bruto plača se je v prvih sedmih mesecih v zasebnem sektorju zvišala za 5,8 % v primerjavi z enakim obdobjem leta 2021. V javnem sektorju je bila nominalno nižja za 7,6 %, kar je bilo posledica odsotnosti izrednih izplačil v javnem sektorju, povezanih s pandemijo. Povprečna bruto plača je v prvih sedmih mesecih letos znašala 2 tisoč EUR bruto oz. 1.303 EUR neto.

FINANČNI NASVET

Strah pred višjimi obrestnimi merami ne sme določati dinamike investicijske politike

Rast obrestnih mer v okoliščinah velike negotovosti pri prihodnjem povpraševanju odpira pomembne dileme.

Bojan Ivanc, CFA, CAIA, glavni ekonomist pri Analitiki GZS



Foto: Žare Modic

Izziv za poslovodstvo: Visok dvig euriborja, še posebej 3- in 6-mesečnega ter tudi dvig kreditnih prebitkov sta dvignila referenčno obrestno mero za novo dolgoročno posojilo (7 let) z 2,5 na 4,5 % v obdobju zadnjega pol leta. S tem se nam dobičkonosnost novega projekta znižuje, a še ostaja nad tehtanimi stroški kapitala. Ob tem nismo spet ocenili denarnih tokov novega projekta v spreminjenih okoliščinah, saj to zahteva ponoven angažma zunanjega svetovalca, ki niti ni sposoben opredeliti enega scenarija denarnih tokov, temveč vztraja pri opredelitvi verjetnostih intervalov poslovanja novega projekta. Nadzorni svet pritiska in želi, da s projektom pričnemo čim prej, dokler se obrestne mere ne povečajo še bolj. Kako naj se odločamo?

Dvig netvegane obrestne mere (euribor) in kreditnih pribitkov (pribitek na tveganje, ki odraža tako ročnost kot kreditno tveganje vašega sektorja in vašega konkretnega podjetja) znižujeta profitabilnost vašega novega projekta, ki je verjetno financiran s kombinacijo lastnih virov in zunanjih, dolžniških virov. Aktualne forward krivulje (recimo jim krivulje prihodnjega gibanja euriborja) kažejo, da naj bi euribor presegel 3 % v sredini 2023, pri čemer to ne pomeni, da bo takrat njegova vrednost dejansko na tej ravni. Na drugi strani bo vrednost pribitka na variabilno obrestno mero (euribor) določena v danem trenutku tudi v primeru,

da se sektorski ali vaš kreditni profil poslabšata. Alternativno variabilni obrestni meri pomeni fiksna obrestna mera, ki pa je trenutno zagotovo višja od variabilne (euribor+kreditni pribitek), saj upošteva tudi pričakovanja o dvigu euriborja, kot odraža to trenutna forward krivulja. Kaj je bolje, je težko opredeliti. Fiksna obrestna mera prinaša predvidljivost stroška tekočih odhodkov za obresti oz. fiksno anuiteto v primeru amortizacijskega posojila. V primeru večjega posojila je modro v danem trenutku preveriti tudi tržne pogoje izdaje obveznic, pri čemer je treba biti previden zaradi zavez, ki jih kupci zahtevajo (kolateral ali zastava na določen del premoženja, prepoved izplačila dela dobička, prepoved preseganja relativne zadolženosti, merjene s finančnim dolgom na EBITDA ipd.).

Ponoven obisk predpostavk scenarijev poslovanja nujen

Precej večji premislek morate nameniti scenariju prihodnjega poslovanja. Zunanji svetovalec brez konflikta interesov in z visokimi kompetencami se bo z vami vedno pogovarjal na osnovi različnih scenarijev prihodnosti. To ne odraža njegove nevednosti, še manj neizkušenosti ali manjše želje po prevzemu tveganja, temveč dejanskih okoliščin v preteklosti, ki so botrovale ciklom gospodarske rasti in tudi recesije. Kdo od teh je znal pravilno

predvideti pandemijo ter njen vpliv na poslovanje gospodarskih sektorjev? Kdo je predvidel kasnejši visok dvig cen surovin ter danes cen zemeljskega plina in električne energije? Kdo zna danes zanesljivo zatrditi, da se ne bo zaostrovala hibridna vojna med zahodom in Rusijo, ki ima lahko močne negativne posledice na poslovanje sektorjev, ki v zadnjih nekaj letih niso imeli nikoli tako visokega kreditnega tveganja (energetika)? Zato morate v danem trenutku najti zanesljivega strokovnjaka, ki bo spet pogledal predpostavke pri vseh scenarijih ter opredelil vpliv le teh na vaš dobiček iz poslovanja, IPI in splošen profil tveganja. Če slabši scenarij še vedno prinaša pozitiven donos iz projekta, vendar je donos nižji od tehtanega stroška kapitala, je vaša odločitev, ali ste navedeno tveganje pripravljeni sprejeti. Če na drugi strani slabši scenarij pomeni močno negativne denarne tokove, ki lahko pomembno ošibijo vaš likvidnostni profil in načnejo vašo solvenost (umik bank, poslovnih partnerjev), presodite, ali je v danem trenutku navedeno investicijo smiselno izvesti, ali je bolje počakati, da se negotovosti umirijo. Lahko tudi pravočasno prekinete z izvajanjem projekta v primeru, da se nakazuje slabši scenarij v naslednjem letu in to lahko opredelite pravočasno v pogodbenih določilih z vsemi pogodbenimi partnerji, ki bodo sodelovali pri izvedbi nove investicije. ■

PRAVNI NASVET

Sprememba davčne ureditve povračil stroškov v zvezi z delom



Foto: Krafart

Kako spremembe Uredbe o davčni obravnavi povračil stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja vplivajo na kolektivne pogodbe dejavnosti?

Urška Sojč, Pravna služba GZS

Letos se je dvakrat spremenila Uredba o davčni obravnavi povračil stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja (v nadaljevanju: Uredba), ki določa višine povračil stroškov v zvezi z delom, povračil stroškov v zvezi s službenim potovanjem in drugih dohodkov, do katerih se ti ne vštevajo v davčno osnovo dohodka iz delovnega razmerja. Sprememba sama po sebi ne vpliva na višino pravic iz delovnih razmerij, razen v enem primeru.

Sprememba neobdavčenega zneska vpliva na višino pravic iz delovnih razmerij samo v primeru, ko se kolektivna pogodba dejavnosti (ali druga pravna podlaga, npr. interni akt delodajalca, pogodba o zaposlitvi ...) neposredno sklicuje na višino zneskov po Uredbi. Delodajalci, ki jih zavezujejo te kolektivne pogodbe dejavnosti, morajo upoštevati povišane zneske povračil.

Sprememba neobdavčene višine povračila prevoza na delo in z dela

Prva letošnja sprememba Uredbe je bila objavljena v Uradnem listu št. 87/22, z dne 24. junij 2022. Sprememba se nanaša na višino povračila stroškov za prevoz na delo in z dela, ki se ne vštevajo v davčno osnovo dohodka iz delovnega razmerja. Po novem ta višina znaša 0,21 EUR za vsak polni kilometer razdalje med običajnim prebivališčem in mestom opravljanja dela za vsak dan prisotnosti na delu, če je mesto opravljanja dela vsaj en kilometer oddaljeno od delojemalčevega običajnega prebivališča (prej

0,18 EUR). Prav tako se usklajuje tudi višina kilometrine za službena potovanja, v primeru da zaposleni uporablja lastno vozilo iz 0,37 EUR na 0,43 EUR za vsak prevožen kilometer. Vrednosti so začele veljati in se uporabljati s 1. julijem 2022.

Sprememba neposredno vpliva na pravice iz nekaterih kolektivnih pogodb dejavnosti, ki imajo zneske povračil stroškov vezane na višino neobdavčenih zneskov po uredbi. Kolektivne pogodbe (KP), pri katerih ima sprememba uredbe neposreden vpliv na višino povračil stroškov za prevoz na delo v primeru izplačila v obliki kilometrine, so naslednje: KP elektrogospodarstva Slovenije, KP za dejavnost elektroindustrije Slovenije, KP za kovinsko industrijo Slovenije, KP za dejavnost kovinskih materialov in livarn Slovenije, KP za lesarstvo, KP premogovništva Slovenije, KP za zavarovalstvo Slovenije, KP za poštne in kurirske dejavnosti.

Sprememba neobdavčene višine povračila prehrane med delom

Druga letošnja sprememba se nanaša na višino povračila stroškov za prehrano med delom, ki se ne vštevajo v davčno osnovo dohodka iz delovnega razmerja po novem do višine 7,96 EUR za vsak dan, ko je delojemalec na delu prisoten štiri ure ali več (prej 6,12 EUR). Če je delojemalec na delu prisoten 10 ur ali več, se za ta dan, poleg povračila stroškov za prehrano med delom, v davčno osnovo dohodka

iz delovnega razmerja ne vštevajo povračila stroškov za prehrano med delom, do višine 0,99 EUR za vsako dopolnjeno uro prisotnosti na delu po osmih urah prisotnosti na delu (prej 0,76 EUR).

Sprememba je bila objavljena v Uradnem listu št. 113/2022 z dne 30. avgust 2022 in se začne uporabljati za povračila stroškov za prehrano med delom za september 2022. Kolektivne pogodbe, pri katerih ima sprememba uredbe neposreden vpliv na višino povračil stroškov za prehrano, so enake kot zgoraj naštet.

Kaj pa ostale višine?

Ministrstvo za finance pripravlja predlog za uskladitev višin tudi drugih dohodkov iz delovnega razmerja. Gospodarska zbornica Slovenije bo v procesu spreminjanja Uredbe zastopala interese gospodarstva in še naprej ažurno obveščala svoje članke o vseh spremembah. Za konkretna vprašanja je članom GZS na voljo tudi individualno pravno svetovanje. ■

Prevoz: Od julija 2022 dalje: 0,21 EUR/km za prevoz na delo in 0,43 EUR/km za službene poti

Prehrana: Za september 2022 in dalje: 7,96 EUR/dan oz. 0,99 EUR ob prisotnosti nad 10 ur za vsako dopolnjeno uro prisotnosti na delu po osmih urah prisotnosti na delu

KREATIVNI NASVET

Kreativne taktike v marketingu in prodaji v obdobju zaostrenih razmer

Sliši se paradoksalno, ampak čas negotovih gospodarskih razmer je v resnici najprimernejši čas za nove marketinško-prodajne taktike in inovativne rešitve.

Mitja Jereb



Foto: Marini Mešter

V času krize se karte pogosto premešajo in tista podjetja, ki se na nemirno obdobje pravočasno in ustrezno pripravijo, so dokazano med uspešnejšimi tudi dolgo potem, ko kriza že mine.

Najboljši odziv podjetja na poslovne izzive, ki se zaradi vse manjšega povpraševanja in zahtevnejše prodaje napovedujejo v naslednjih mesecih, je zato dobra vnaprejšnja pripravljenost marketinga in prodaje. Prej ko se podjetje sprijazni z novo situacijo in prilagodi svoje dosedanje delovanje in procese, prej bo uspešno tudi v novih, nepredvidljivih razmerah.

V času gospodarske negotovosti je dobra strategija kombiniranje marketinško-prodajnih aktivnosti s smiselnim izborom naprednih tehnologij in orodij.

Na podlagi dolgoletnih izkušenj z zelo različnimi gospodarskimi panogami in tipi podjetij lahko izpostavimo eno strategijo, ki jo izvajajo najbolj uspešna podjetja, kadar nastopijo razmere gospodarske negotovosti. Gre za strategijo kombiniranja marketinško-prodajnih aktivnosti s smiselnim izborom naprednih tehnologij in orodij.

V zapletenih tržnih razmerah je izjemno pomembna hitrost, zato je pravi odziv na novo situacijo izbor izvirnih operativnih taktik, s pomočjo katerih lahko

večina podjetij hitro opremi svoj marketing in prodajo na spreminjajoče se okoliščine in poslovne izzive.

Kreativnost je zelo širok pojem in nikakor ne zajema zgolj kreativnosti na področju oglaševanja. Zato delimo kreativne taktike v marketingu in prodaji v obdobju zaostrenih razmer v tri večje skupine:

- taktike, povezane z drugačno komunikacijo,
- taktike, povezane s prilagoditvami prodaje in odpiranjem novih priložnosti,
- taktike, povezane z internimi procesi in opolnomočenjem ekipe za delo v drugačnih razmerah.

Deset ključnih taktik

Na podlagi poglobljene analize trenutnega okolja in pregleda preteklih uspešnih aktivnosti slovenskih in tujih podjetij v podobnih razmerah obstaja 10 ključnih kreativnih taktik, ki so dobre ideje za hiter začetek novega načina izvajanja marketinških in prodajnih aktivnosti v obdobju, ko se že nakazujejo zaostrene tržne razmere. Izbrane taktike izhajajo iz spoznanja, da se pomembno spreminja vedenje kupcev in da se nadaljujejo spremembe na področju razvoja medijev ter komuniciranja.

Izpostavljene kreativne taktike so hkrati odgovor na zelo širok spekter izzivov, ki se v podjetjih pojavijo v času krize. Od drugačnega načina zunanje in interne

komunikacije, do novih načinov prodaje, dvigovanja digitalnih kompetenc ekipe, reševanja težav, povezanih z zamudami v dobavnih verigah in ostalih.

Nekatera podjetja so bolj ranljiva na kadrovskega področju, druga iščejo ideje za nove prodajne prijeme, tretja si želijo le komunikacijsko bolj izstopati. Podjetja morajo torej čimprej smiselno izbrati taktike s področij, na katerih zaznajo, da morajo nekaj storiti. Razlika med uspešnimi in neuspešnimi podjetji je namreč predvsem v tem, koliko so se podjetja pripravljena prilagoditi na nove razmere in kako hitro jim to uspe. ■

Opremili vas bomo z 10 uporabnimi tehnološko-komunikacijskimi in marketinško-prodajnimi taktikami za pogumen preboj v krizi.

Več o tem boste izvedeli na webinarju »Kreativne taktike v marketingu in prodaji v obdobju zaostrenih razmer«, ki bo potekal 26. oktobra 2022 v živo preko spleta.

Več o webinarju



POSLOVNI NASVETI

Hitri poslovni nasveti

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

Nasvet št. 1: Zakaj je bonitetna ocena podjetja ključna za vaše po- slovanje?

Na vprašanje odgovarja **Kaja Konda, vodja projekta Excellent SME Slovenia pri GZS**: »Zaupanje in kredibilna informacija o dobrem stanju in dobrih poslovnih navadah podjetja sta za kupce, partnerje in stranke izjemnega pomena. Gospodarska zbornica Slovenije odličnim srednjim in malim podjetjem nudi znak odličnosti Excellent SME Slovenia, ki s pomočjo spletne tehnologije Safesigned™ zmanjšuje tveganje zlorabe identitete na spletu in z izkazanim zaupanjem pomaga tistim, ki si zaupanje zaslužijo. 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.

Naj vas opozorim na odlike certifikata Excellent SME Slovenia, na tisto, v čemer se razlikujemo od konkurence. Kvaliteta certifikata se odraža v večletnem razvoju bonitetne ocene, ki jo skupina Coface uporablja tudi za lastne potrebe. Tako smo partnerji zainteresirani, da je ta ocena kvaliteta, saj v nasprotnem primeru povzročimo škodo sami sebi.

Preverite pogoje za pridobitev certifikata Excellent SME Slovenia na spletni strani www.excellent-sme.gzs.si in vložite v kakovost in prihodnost vašega podjetja.

Naj bo slogan certifikata Excellent SME Slovenia - Certifikat največje odličnosti.

Samo najboljši ga lahko imajo. – viden tudi v vašem poslovanju.«

Več o certifikatu
Excellent SME



Nasvet št. 2: Ali bi vaše podjetje želelo pri- vabiti novo zaposlene preko vajeništva?

Kako to storiti, pojasnjuje **Ana Žemva Novak iz Službe za razvoj kadrov in izobraževanje, GZS**: »Podjetja svoje bodoče zaposlene iščete na različne načine, ena od možnosti je tudi z vključitvijo v vajeništvo, ki vam omogoča, da si bodoče zaposlene oblikujete in vzgajate že tekom njihovega šolanja.

Vajeništvo je del srednjega poklicnega izobraževanja (torej govorimo o 3-letnih poklicnih programih). Glavna posebnost vajeništva je, da imajo mladi, ki se odločijo za to obliko izobraževanja, kar polovico praktičnega usposabljanja z delom neposredno v podjetju.

Podjetja vajence v tem času zelo dobro spoznajo in jih naučijo tistih kompetenc, ki so za določen poklic najpomembnejše. Ves čas podjetja sodelujejo tudi s šolo, kjer mladi pridobijo teoretična znanja.

Vsako podjetje, ki vstopa v vajeništvo, mora biti verificirano, kar pomeni, da ima ustrezne kadrovske in materialne

pogoje. Pri materialnih pogojih Gospodarska zbornica Slovenije preveri, ali ima podjetje ustrezno opremo in primerno okolje, kjer se bodo mladi lahko učili za poklic, ki so ga izbrali. Pri kadrovskih pogojih pa gre za to, da ima vsako podjetje usposobljenega mentorja, z ustreznimi delovnimi izkušnjami, izobrazbo in pedagoško-andragoško usposobljenostjo in tako ustrezno skrbi za vajence.

Verifikacija učnega mesta je za vsa podjetja brezplačna.

Če želite izvedeti več o vajeništvu, vas vabimo na spletno stran www.vajenistvo.si, lahko nam tudi pišete ali nas pokličete na objavljene kontakte. Če pa želite verificirati učno mesto, nam lahko pošljete vlogo, ki jo najdete na spletni strani. Nato se bomo dogovorili za obisk v vašem podjetju, kjer bomo pregledali ustreznost učnih mest in vam svetovali, kako izvajati vajeništvo.

Podjetja ste preko vajeništva upravičena tudi do določenih finančnih spodbud, ki jih zagotavljata ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, in ministrstvo, pristojno za izobraževanje. Na spletni strani si lahko ogledate tudi vse programe in šole, ki izvajajo vajeniške programe.

Spoznajte še ostale prednosti, ki jih vajeništvo nudi podjetjem in nas kontaktirajte za več informacij. » ■

Več o vajeništvu



FITOFARMACEVTSKA SREDSTVA

Kaj bo s slovensko pridelavo?

Enotno proti predlogu evropske uredbe o trajnostni rabi fitofarmaceutskih sredstev.

Dr. Vesna Miličič, GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih proizvodov

Slovenija ima največ zavarovanih območij v Evropi, skoraj 60 %. Predlog uredbe o trajnostni rabi fitofarmaceutskih sredstev (FFS) na občutljivih območjih prepoveduje uporabo vseh fitofarmaceutskih sredstev za varstvo rastlin. Prav tako onemogoča tudi ekološko pridelavo.

V Republiki Sloveniji se več kot 80 % FFS uporabi v vinogradih in sadovnjakih. Uveljavitev predloga Uredbe v zdajšnji obliki bi za slovensko sadjarstvo in vinogradništvo pomenila opuščanje kmetovanja na teh površinah, kar bi posredno vodilo v zaraščanje in manjšo samooskrbo s sadjem, ki je že tako na najnižji ravni od leta 2000.

Delež intenzivnih sadovnjakov v občutljivih območjih na območju Republike Slovenije znaša 33,3 %, vinogradov pa 33,4 %. Ne smemo pa pozabiti tudi na delež njiv, hmeljišč in oljčnikov, ki se prav tako nahajajo na občutljivih območjih in jih predlog uredbe zadeva.

Delež kmetijskih zemljišč glede na vrsto dejanske rabe na občutljivih območjih v RS (Vir: MKGP, 2022)

Kmetijska zemljišča	Delež (%)
Njiva	42,0
Hmeljišče	24,0
Vinograd	33,4
Intenzivni sadovnjak	33,3
Oljčnik	28,8

Po podatkih Statističnega urada RS se je v letu 2021 stopnja samooskrbe s sadjem v Sloveniji znižala za 22 odstotnih točk in je znašala zgolj 14 % (Vir: <https://www.stat.si/StatWeb/news/Index/10132>).

V poročilu o presoji vplivov sprejetja evropskega predloga za zmanjšanje FFS v kmetijstvu je jasno zapisano, da predpisano 50 % znižanje uporabe FFS v kmetijstvu, v okviru strategije »od vil do vilic«, pomeni od 10 do 20 % nižjo pridelavo kmetijskih rastlin in celo 30 % nižjo pridelavo sadja v EU. Za zagotavljanje pridelave enake količine hrane ob takšnem znižanju FFS, bi tako potrebovali dodatnih 8 milijonov hektarov kmetijskih zemljišč. (Vir: <https://www.wur.nl/en/news-wur/Show/Green-Deal-probably-leads-to-lower-agricultural-yields.htm>).

Dodatno zmanjšanje uporabe FFS bo pomenilo velike težave, lahko celo opuščanje kmetovanja.

Nove omejitve lahko vodijo v opuščanje kmetovanja

V novi evropski zakonodaji (Uredba o trajnostni rabi FFS) je za Slovenijo največja težava zahteva po zmanjšanju uporabe FFS za več kot 50 odstotkov in popolna prepoved rabe FFS na občutljivih območjih.

To so poleg območij, ki jih uporablja splošna javnost, in urbanih zelenih območij, kjer imamo v Sloveniji že omejeno rabo FFS, tudi območja Nature 2000 (38



Foto: arhiv MKGP

odstotkov površin), nacionalna zavarovana območja in vodovarstvena območja (25 odstotkov površin). To predstavlja več kot 50 odstotkov celotnega ozemlja Republike Slovenije, od tega predstavljajo njive 42 odstotkov, vinogradi in intenzivni sadovnjaki tretjino, hmeljišča in oljčniki pa četrtno. Dodatno količinsko zmanjšanje za več kot 50 odstotkov in omejitve rabe na občutljivih območjih bodo prinesle velike težave pri kmetovanju, marsikje tudi opuščanje kmetovanja.

Za večino bolezni in škodljivcev trenutno ni razvitih dovolj učinkovitih in cenovno dostopnih alternativnih metod

zatiranja. Predvsem v primeru zatiranja peronospor, oidija vinske trte, jabolčne gavičarje in uši. Od skupno 454 aktivnih snovi, ki so konec leta 2021 dobile dovoljenje za uporabo v Evropski uniji, jih bo 324 potrebno ponovno presoditi do konca leta 2025. Postopek ponovne presoje in registracije aktivnih snovi traja od 10 do 12 let. Prav tako prepočasni poteka razvoj dovolj učinkovitih alternativnih metod zatiranja.

Veliko k trajnostni rabi FFS v kmetijstvu pripomore razvoj novih tehnologij in opreme za nanašanje FFS ter informiranje pridelovalcev o vpeljavi in uporabi preciznega kmetijstva.

Zbornica pristojne pozvala k ukrepanju

Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij pri GZS je skupaj z nevladnimi organizacijami na področju kmetijstva že v času sejma AGRA s peticijo opozorila na posledice, ki jih bo imel predlog evropske uredbe o fitofarmacevtskih sredstvih. Pristojne smo pozvali k takojšnjemu ukrepanju, če želimo poskrbeti za prehransko varnost slovenskega potrošnika. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano (MKGP) je na Evropsko komisijo poslalo predlog spremembe te uredbe in podprlo skupna stališča nevladnih organizacij.

Slovenija v predlogu spremembe uredbe predlaga, da se omeji oziroma prepove raba FFS zgolj na tistih delih občutljivih območij, kjer imajo FFS dejansko negativen vpliv na cilje ohranjanja narave, vodno telo oziroma vir pitne vode. Slovenija tudi ne vidi rešitve v predlagani derogaciji v SUR glede izdajanja dovoljenj za uporabo FFS proti karantenskim škodljivim organizmom ter invazivnim tujerodnim rastlinam na občutljivih območjih. Kmetje zaradi pomanjkanja učinkovitih alternativnih metod potrebujejo FFS za osnovno varstvo rastlin in ne le za karantenske škodljive organizme ter invazivne tujerodne rastline. ■

Predlog MKGP



ČLANSTVO GZS

Novi člani o razlogih za pridružitve

Gospodarska zbornica Slovenije je tudi v zadnjem mesecu pridobila nove člane. Kaj jih je navedlo k včlanitvi?

Tanja Jamnik, GZS

DOKSIA

RACUNOVODSTVO IN SVETOVANJE d.o.o.

Doksia računovodstvo in svetovanje d.o.o. – novi član GZS – Zbornice računovodskih servisov

»Za članstvo v Gospodarski zbornici Slovenije smo se ponovno odločili zaradi potrebe po širšem povezovanju v naši panogi računovodskih servisov.«



Foto: Doksia

Renata Škedelj,
direktorica Doksia računovodstvo in svetovanje d. o. o.

arvio

Arvio d. o. o. – novi član GZS – Zbornice za poslovanje z nepremičninami

»Podjetje Arvio s pomočjo naprednih tehnologij omogoča enostavno analiziranje nepremičninskega trga in ocenjevanje nepremičnin. Za članstvo v GZS smo se odločili zaradi dostopa do strokovnih gradiv in izobraževanj. Pričakujemo, da se bomo povezovali s podjetji v naši panogi, dvignili nivo storitev, ki jih ponujajo nepremičninski strokovnjaki na trgu ter si vzajemno pomagali.«



Foto: Arvio

Ajda Mrzel Kaluža,
direktorica Arvio d. o. o.

Pridružili so se nam:

GORJE d.o.o.
HALOMOJSTRI d.o.o.
VIRTUAL PRO, Danijel Jerman s.p.
EMEL d.o.o.
MEDIGLOBE d.o.o.
B N M, d.o.o.
VONPHARMA SI, d.o.o.
PRO FM d.o.o.
APARATI d.o.o.
VG Group d.o.o.
BLUE SOLUTIONS d.o.o.
Victol, d.o.o.
ALEKOM d.o.o.
DOKSIA d.o.o.
TRADAK d.o.o.
AMIBIT d.o.o.
S.V. DOMISA d.o.o.
IKEA Slovenija, d.o.o.
LI.RA. LIDIJA RADAKOVIČ S.P.
NT ELECTRIC d.o.o.
REA IT d.o.o.
FIN SERVIS d.o.o.
AtarZ, d.o.o.
NOEND SONJA STRGAR S.P.
ADD ProS d.o.o.
MTM, Kranj, d.o.o.
DAJMOX d.o.o.
DIFA d.o.o.
PRIMORSKI TEHNOLOŠKI PARK d.o.o.
ZAVOD ZA MEDNARODNO SODELOVANJE IVEJM
CORNUS d.o.o.
ZAVOD NOVI SVET
A-STAR d.o.o.
L-TEK d.o.o.
Amonito d.o.o.
NIKOLIČ TRANSPORT d.o.o.
Arvio d.o.o.
DAMJAN MIZORI S.P. KJE-SI
Tushek d.o.o.

MEDICOFIT, D.O.O.

Kako vodilne podjetnice in direktorice skrbijo za svoje zdravje

Brian Tracy znani avtor na področju osebnega razvoja pravi, da so **uspešni ljudje preprosto tisti, ki imajo uspešne navade**. Slednje velja predvsem na področju zdravja. **Uspešne ženske** se zavedajo moči navade, zato kvalitetno zdravje gradijo skozi vsako dnevno rutino. **Uspešne podjetnice**, ki skrbijo za svoje telo in zdravje pogosto izžarevajo karizmatično energijo, ki temelji predvsem na njihovem dobrem poznavanju svojega telesa in drobnih dnevnih navadah.

V članku vam razkrivamo kakšne so **navade uspešnih slovenskih direktoric in podjetnic**, kako skrbijo za svoje telo in kako ohranjajo vsakodnevno moč za **poslovne in managerske izzive**.

Strokovnjaki klinike Medicofit, specialisti za **fizioterapijo** in **individualno vadbo** skrbijo za zdravje številnih uspešnih žensk, danes pa z vami delijo vpogled v **skrivnosti dobrega zdravja in vitalnosti slovenskih direktoric in podjetnic**.

Uspešne direktorice in podjetnice si vzamejo čas zase

Na podlagi opravljenih **diagnostičnih pregledov** iz klinike Medicofit poročajo, da je glavni dejavnik tveganja za zdravje ambicioznih žensk stres. Uspešne ženske se zavedajo pomembnosti dobrega "time managementa" in svoj prosti čas dnevno načrtujejo. Zaradi številnih vlog, ki bremenijo današnje ženske so direktorice in podjetnice še posebej izpostavljene **stresnim obolenjem**, pogostejše se soočajo z **bolečinami v križu** in **izgorelostjo**.

Vsaka direktorica in podjetnica se mora zavedati, da je njeno **dobro zdravje temelj uspešni poslovni kariere**. Visoka odgovornost do **zaposlenih, dobaviteljev in kupcev** pa vključuje tudi skrb za lastno zdravje. Uspešne ženske se zavedajo **terapevtske moči prostega časa**, zato nanj ne gledajo kot na luksuz ali egoizem temveč je le ta za njih **vitalna prioriteta**.



Uspešne direktorice in podjetnice se izobražujejo o zdravju

Nejc Šimenko, direktor **klinike Medicofit** pravi, da uspešne ženske samoiniciativno skrbijo za lastno zdravstveno edukacijo, pogosto spremljajo **zadnje trende** in **razumejo tveganja, ki jih pri naša podjetniški življenjski slog**.

»Zadnje čase se veliko govori o mišično-skeletnih obolenjih, sedeče delo žal ni biološko naravno za naše hrbtenice, pozitivno sem presenečen, da **nas številne podjetnice kontaktirajo, ker si želijo pravilne preventivne rešitve za svojo hrbtenico**« pravi Nejc Šimenko.

Za dobro zdravje so pomembne prave informacije, ki temeljijo na strokovnosti. **Youtube kanali in vplivneži na socialnih omrežjih** niso vedno kredibilen vir nasvetov za boljše zdravje, uspešne ženske imajo navado, da pridobijo **kvalitetne strokovne informacije** pri specialistih za posamezna področja zdravja. Udeležujejo se seminarjev, spletnih predavanj in storitev specialistov za **zdravo prehrano, dermatologijo, močno hrbtenico, regeneracijo telesa, preventivno vadbo, fizioterapijo**, itd.

Uspešne direktorice in podjetnice dnevno telovadijo

O pozitivnih učinkih vadbe in gibanja nam ni potrebno pisati, saj so dobro znani. Človeško telo je zgrajeno za gibanje in tega se zaveda vsaka uspešna ženska. Terapevtski učinki kvalitetne vadbe segajo od **dobre fizične kondicije, do močnejšega imunskega sistema, boljše hormonske slike in večje odpornosti na stres**. Direktorice in podjetnice se zavedajo, da s telesno vadbo poleg vitke postavi pridobijo **delovno energijo in poslovno kondicijo**.

Uspešne ženske pogostejše obiskujejo strokovnjake za **fizioterapijo** in **kineziologijo**, ki jim ustrezno svetujejo pri izbiri vadbenih tehnik in terapijah v primeru bolečin. **Vadba za moč je za ženske najpomembnejša oblika vadbe**, saj s starostjo hitreje **izgubljajo mišično in kostno maso**, po **menopavzi** pa se pojavijo tudi drastične hormonske spremembe pri vsaki ženski. Vadba za moč ima direkten vpliv na **boljšo kakovost vezivnega tkiva, višje ravni ravnega hormona**, ki skrbi

za regeneracijo telesa in **učinkovitejši metabolizem**.

V kliniki MedicoFit v okviru kineziologije izvajajo **individualno vadbo za podjetnice**, kjer poleg vadbe moči načrtujejo tudi **koordinacijo, mobilnost sklepov, telesno vzdržljivost in preventivno moč hrbtenice**. Ženskam svetujejo naj poleg joge in teka pridobijo **strokovno vodstvo pri vadbi za povečanje moči**.

Uspešne direktorice in podjetnice zelo dobro poznajo svoje telo

Ženske, ki postavljajo zdravje kot vrednoto visoko na lestvici prioritet hitro prepoznajo **simptome zdravstvenih težav**. Uspešne ženske pogosteje razmišljajo o **preventivi in vzrokih simptomov** kot o kurativi. V primeru glavobola se namesto »painkiller-ja« vprašajo kakšen je potencialni vzrok za moje težave?

Direktorice in podjetnice pogosto podrobno poznajo svojo zdravstveno zgodovino in **genetska tveganja** zato **ustrezne preventivne tehnike vključujejo v svojo zdravstveno rutino**. Fizioterapevti klinike MedicoFit opažajo, da imajo **bolečine v križu** močan **dedni faktor** in povezavo s stresom, zato vsem delovno bolj obremenjenim ženskam svetujejo, da poskrbijo za **varnost hrbtenice**. V kolikor so bolečine v križu prisotne v družini mora **vsaka direktorica, podjetnica in nosečnica** zgraditi dobro **obremenilno kapaciteto hrbtenice**.

Ženske so že po naravi glede zdravja bolj ozaveščene kot moški, ambiciozne ženske pa pogosto še bolj podrobno spremljajo svoje telo in poznajo simptome, ki kažejo na **preobremenitev telesa in potreben počitek** ali pa **spremembo življenjskega sloga**.

Uspešne direktorice in podjetnice jejo zdravo

Uspešne ženske živijo po načelu zdrava hrana in gibanje sta zdravilo. Zdrava prehrana je pogosto zelo subjektivno poimenovanje številnih variacij oz. strategij prehranjevanja, vendar kljub temu obstajajo objektivne zako-

nitosti zdrave prehrane, ki jih sodobne podjetnice upoštevajo.

Pomembna je biološka vrednost prehrane. Višja industrijska predelava živil zmanjšuje njihovo biološko vrednost ter dodano vrednost z vidika zdravja. Uspešne ženske se zavedajo babičnega recepta, »1 jabolko na dan odžene zdravnika stran oz. an apple a day puts the doctor away«, kar pomeni, da dnevno uživajo sadje in zelenjavo, ki z bogato vsebnostjo vitaminov ter mineralov predstavlja soliden temelj zdravega telesa.

Uspešne ženske uživajo vsaj 40 različnih vrst sadja in zelenjave v svoji mesečni strategiji prehrane in spišejo vsaj 35 ml vode na kilogram telesne teže dnevno. Hidracija je za zdravje pomembna, osnovna formula je sicer najmanj 30 ml vode na kilogram telesne teže + 0,5l vode za vsako uro športne aktivnosti, pravi Nejc Šimenko.

Direktorice in podjetnice se dobro zavedajo visoke vrednosti živil, ki delujejo v telesu protivnetno kot so na primer paradižnik, olivno olje, lešniki, mandlji, sardine, losos, jagode, borivnice, špinača itd ...

Uspešne ženske pa ne glede na visoke zahteve življenjskega sloga, ki ga živijo dnevno uživajo domačo pripravljeno hrano vsaj 1 x dnevno. Hrana, ki jo pripravimo sami ima izbrane sestavine in nadzorovan način obdelave, poleg tega pa ima kuhanje terapevtsko vrednost v življenjskem slogu z visokimi psihosomatskimi obremenitvami.

Uspešne direktorice in podjetnice so dobro organizirane

Kot zadnjo lastnost uspešnih žensk bomo izpostavili dobro organizacijo, ki je **temelj vsem ostalim aspektom rutine za kvalitetno zdravje** in dokazano vpliva na **nižjo stopnjo stresa**. Podjetnice in direktorice organizirajo in planirajo svoje delovne obveznosti, prosti čas, telovadbo, obroke in čas za družino ter prijatelje.

Znak dobre organizacija je **dnevna ponovljivost navad** in izogibanje **etapnemu življenjskemu slogu** z obdobji visokih delovnih obremenitev in nizke fizične



aktivnosti ter obdobji z več zdravstvene ozaveščenosti in manj dela. **Dobra organizacija uspešnim ženskam omogoča sistem v katerem uskladijo obveznosti, družino in svoje zdravje.**

Skrb za zdravje je investicija, ki se povrne

Ženska, ki skrbi za zdravje dosega **večjo delovno učinkovitost**, ima **manj bolniško odsotnih dni** ter **bolj kakovostne poslovne in družinske odnose**. Zdravje je v resnici močno povezano z vsemi področji našega življenja in vpliva na **našo produktivnost, zadovoljstvo in srečo**, tega pa se zaveda vsaka ženska in podjetnica.

V kliniki MedicoFit vse direktorice in podjetnice oz. visoko delovno obremenjene ženske vabijo na **diagnostični pregled** v okviru katerega strokovnjaki **fizioterapije in kineziologije** za vsako žensko ocenijo kakovost mišic, mišična ravnotežja, zdravje hrbtenice, mobilnost in moč vseh sklepov v telesu ter pripravijo **načrt individualne preventivne vadbe**.

Nejc Šimenko
MedicoFit

ŽENSKO PODJETNIŠTVO

Podjetnice želijo podpreti in jim omogočiti boljše pogoje

Ženske so v svetu podjetništva sicer vse bolj prisotne, a se še vedno soočajo z marsikaterimi izzivi. Mreženje in sodelovanje se sicer odobrava z vseh strani, nemalokrat pa se izkaže, da je težava v prenizki samozavesti podjetnic v primerjavi z njihovimi moškimi vrstniki.

Jerneja Srebot

O učinkih Sekcije je zaenkrat še preuranjeno komentirati

Sekcija podjetnic je nastala na pobudo iniciativne delovne skupine za financiranje ženskega podjetništva, ki je delovala v okviru GZS Podjetniško trgovske zbornice. Med glavnimi cilji sekcije je predvsem opolnomočenje podjetnic preko povezovanja in medsebojne pomoči. Njihov program zajema mreženje, redno obveščanje o relevantnih informacijah ter povezovanje z drugimi sorodnimi organizacijami po svetu in sodelovanje v mednarodnih projektih. Nudijo prilžnosti za strokovno rast članic v obliki mentorstev in izobraževanj ter poleg rednih letnih konferenc organizirajo tudi izobraževanja in usposabljanja, namenjena različnim profilom podjetnic. Del dejavnosti namenjajo pridobivanju sredstev za podporo in promociji ženskega podjetništva kot tudi za prepoznavanje in nagrajevanje najboljših praks in dosežkov.

Direktorica Podjetniško trgovske zbornice, sicer članica svetovalnega organa WE GATE v Bruslju, Vida Kožar, ki je dala pobudo za ustanovitev Sekcije, je optimistična, saj je Podjetniško trgovska zbornica do danes že organizirala dva Dneva ženskega podjetništva. V okviru WE GATE je sekcija pripravila v

septembru tudi dogodek z naslovom »Different sources to finance the growth of women owned enterprises«.

Z delom v okviru Zbornice lažje vplivajo na spremembe zakonodaje

Za **predsednico Sekcije podjetnic** je bila ob ustanovitvi soglasno izvoljena **dr. Mateja Vadnjal iz podjetja Agnes d.o.o.** Ob vodenju opaža, da bi se podjetnice sicer rade družile in povezovala, a imajo pomisleke, ko ugotovijo, da se je treba za članstvo v sekciji vključiti tudi v zbornico.

»Največjo prednost delovanja v okviru Zbornice vidimo v tem, da lahko preko te institucije vplivamo na spremembo zakonodaje, ki vpliva na podjetništvo. Ženske pa v podjetništvo prinašamo malo drugačne pristope in vsebine, ki jih bodo sprejeli tudi moški, o tem ni dvoma. Gre torej za raznovrstnost, ki jo je prav sprejemati,« poudarja sogovornica.

Med glavnimi cilji sekcije je predvsem opolnomočenje podjetnic preko povezovanja in medsebojne pomoči.

V sekciji tako zbirajo predloge in pobude podjetnic za izboljšave in spremembe okolja, v katerem delujejo. Eden izmed predlogov glede sprememb zakonodaje,

ki so ga v sekciji doslej podale, se nanaša na uradno zbiranje statistike o ženskih podjetjih, ki bi bil podlaga za finančne spodbude ali nekatera javna naročila, ki bi bila bolj naklonjena podjetjem z večinskim lastništvom na strani žensk.

»Predlogov za spremembe je še več, kajti podjetnice smo tudi mame, žene in hčere, ki se v določenih življenjskih obdobjih soočamo z izzivi usklajevanja

Ženske precej bolj zadržane od moških

Ženske v Evropi predstavljajo 52 % celotnega prebivalstva, a jih je v Evropski uniji samozaposlenih le 34,4 %. Tudi v Sloveniji so številke dokaj podobne. Med ustanovitelji podjetij je le slaba tretjina žensk, ki se za vstop v podjetništvo najpogosteje odločajo med 25. in 45. letom. Statistika pravi, da so precej bolj zadržane od moških, več kot polovica pa občuti strah pred neuspehom – med moškimi je delež takšnih le 38 %. Manj samozavestne so tudi glede svojih izkušenj in podjetniških sposobnosti. Če 67 % vprašanih moških meni, da imajo vse potrebne kompetence, je enako vase prepričanih žensk manj kot polovica.

Ustanovitev so obeležile na simboličen dan

Sekcija podjetnic je bila v okviru GZS Podjetniško trgovske zbornice (PTZ) uradno ustanovljena 8. marca letos v luči praznovanja ekonomske, politične in socialne enakopravnosti in dosežkov žensk. V izjavi za javnost so podjetnice ob tem dogodku zapisale:

»Osmega marca 1857 so ženske delavke zaposlene v tekstilnih tovarnah v New Yorku organizirale protest. Uprle so se nečloveškim delovnim pogojem in premajhnim plačam. Policija je protestnice napadla in pridržala. Pred tem je delovala delovna skupina za financiranje ženskega podjetništva.

Dve leti kasneje, prav tako v marcu, so te ženske ustanovile prvi delavski sindikat, da bi se tako lahko vsaj poskusile zavarovati in si pridobiti nekaj osnovnih pravic na delovnem mestu. Osmega marca 1908 se je na ulicah New Yorka zbralo 15 tisoč žensk in zahtevalo krajše delovne ure, boljšo plačo, volilne pravice. Njihov slogan se je glasil "Kruh in Vrtnice". Kruh je simboliziral ekonomsko varnost, vrtnice pa boljšo kvaliteto življenja.«

mnogih vlog. Ne le sprememba zakonodaje, tudi ozaveščanje preko pisanja in predstavitev bo vodilo do sprememb, za kar pa je potreben čas,« pravi predsednica in pojasnjuje: »Za ilustracijo – danes je govorjenje o ženskem podjetništvu kar malo moderno, veliko projektov, financiranih od EU, je v teku tudi v Sloveniji. Pred desetimi leti je bila to zelo eksotična tema.«

Za dobro delovanje je pomembno sodelovanje članic

Poleg direktnega vpliva na spreminjanje zakonodaje in okolja pa je po mnenju

predsednice pomembno tudi ozaveščanje in mreženje. Podjetnice namreč večkrat povedo, da se v svojem delu počutijo same in se nimajo s svojimi težavami obrniti na nikogar. »Saj to povedo tudi moški, ampak me rabimo drugačen pristop, drugačen pogovor kot oni,« poudarja sogovornica.

V Sekciji podjetnic zato organizirajo mesečna tematska srečanja, ki vključujejo tudi druženje in pogovor. Želijo si nuditi čim več informacij za poslovanje, zato se nameravajo osredotočiti predvsem na razpise, pobude in možnosti, ki so pomembnejše za ženska podjetja. »Moja želja je, da bi sekcija rasla, je pa res, da

delujemo v okviru nekega sistema, ki nam daje določene okvire. Zato upam, da bodo podjetnice prepoznale tudi korist vključitve v zbornico in preko nje v našo sekcijo. Tako lahko rastemo, se skupaj spremenjamo, prijavljamo na različne projekte,« meni predsednica sekcije.

»Največjo prednost delovanja v okviru Zbornice vidimo v tem, da lahko preko te institucije vplivamo na spremembo zakonodaje, ki vpliva na podjetništvo,« poudarja predsednica sekcije dr. Mateja Vadnjal.

Poleg samega obstoja sekcije pa je gotovo pomembna tudi individualna energija, ki jo posamezne članice doprinesejo, saj brez njihovega sodelovanja skupina ne more delovati. Predsednica si zato želi še članic, ki bi pri programu aktivno sodelovale in ga tudi sooblikovale. »Če si boste pogledali okroglo mizo We Gate Summit, boste videli, da je na njej sodelovala le ena članica sekcije, druge sogovornice še niso vključene. Zakaj je tako, bi tudi mene zanimalo,« razmišlja predsednica. »Podjetniki in podjetnice pač ne vidijo, ne razumejo, ne spoznajo prednosti včlanitve v GZS, oziroma v našem primeru v PTZ, saj sekcija podjetnic deluje pod okriljem te zbornice,« še doda. ■



8. marca letos je bila uradno ustanovljena Sekcija podjetnic v okviru GZS Podjetniško trgovske zbornice (PTZ).

FAKULTETA ZA LOGISTIKO

Vzgajajo logiste za 21. stoletje

»Po zaključku študija so naši diplomanti opremljeni z znanjem in kompetencami, ki krasijo logista 21. stoletja,« pravi dr. Maja Fošner, dekanica Fakultete za logistiko Univerze v Mariboru. Zaupala nam je tudi, na kakšen način s sodelavci oblikuje visokošolsko izobraževalno ustanovo, ki se postavlja ob bok primerljivim šolam v svetu.

Na kakšen način se fakulteta za logistiko profilira na slovenskem, evropskem in globalnem trgu znanja?

Smo edina akademska institucija v Sloveniji, ki se izključno ukvarja s poučevanjem ter preučevanjem logistike in oskrbovalnih verig. Svojo odličnost izkazujemo z dvema mednarodnima akreditacijama, ki nam odpirata vrata v svet in nas uvrščata med izbrane fakultete, ki se lahko pohvalijo z mednarodno prepoznanimi programi. Predvsem na raziskovalnem področju smo mednarodno dobro prepoznani, zlasti preko sodelovanja na projektih in organizacije mednarodnih dogodkov, ki so namenjeni tako akademski srenji kot tudi študentom. Ne zaostajamo niti na izobraževalnem področju. V preteklosti smo izvajali skupni študijski program Logistika v ekonomiji s fakulteto iz Subotice. Zahvaljujoč odličnim mednarodnim povezavam pa magistrskim študentom omogočamo pridobitev dvojne diplome s kitajsko univerzo iz Ningboja, kjer je, kot zanimivost, eno najbolj obremenjenih pristanišč na svetu glede na tonažo tovarov.

V čem je tisto več, kar imajo diplomanti vaše fakultete v primerjavi z drugimi fakultetami s področja logistike?

Celovitost. Pridobijo celovit in celosten pogled na delovanje in upravljanje oskrbovalnih verig kot tudi delovanja

logistike in njenih podsistemov. In kar je najpomembnejše – naši diplomanti so iskani in cenjeni partnerji v poslovnem okolju, mnogi med njimi zasedajo vodilna in vodstvena delovna mesta.

Novo študijsko leto se je začelo: kakšne načrte in cilje si na fakulteti zadajate za prihodnje študijsko leto?

Redno dopolnjujemo in nadgrajujemo svoje študijske vsebine in tudi izvedbo študijskega procesa. Intenzivno si prizadevamo za pridobitev lastnih prostorov, saj si želimo zgraditi logistični center znanja, kjer bodo omogočeni pogoji za raziskovanje in odkrivanje sodobnih logističnih rešitev in potem omogočiti dostop do tega znanja študentom in gospodarstvu. Seveda pa to ni uresničljivo brez podpore gospodarstva, zato bomo intenzivirali sodelovanje s poslovnim okoljem.

Na položaju dekanice Fakultete za logistiko ste približno leto in pol. V kolikšni meri vam v tem času uspeva uresničevati cilje, ki ste si jih zadali na začetku mandata?

Z vodstvom in zaposlenimi smo na dobri poti uresničevanja številnih ciljev, ki sem jim zapisala v svojem programu ob kandidaturi. Že sama prenova študijskih programov, ki so zdaj resnično še bolj atraktivni in sledijo trendom logistike tako v slovenskem kot tudi mednarodnem okolju, priča o tem, da delujemo odlično. V tem obdobju smo pridobili ponovno mednarodno akreditacijo ECBE, akreditacijo Evropskega logističnega združenja, zeleno zastavo programa Ekošola, s katero smo stopili na pot uresničevanja trajnostnih ciljev. Zasnovali smo načrt za nove prostore z najnovejšo tehnologijo v laboratorijih, pridobili veliko tujih študentov in še bi lahko naštevale.



»Naši diplomanti pridobijo celovit in celosten pogled na delovanje in upravljanje oskrbovalnih verig kot tudi delovanja logistike in njenih podsistemov,« pravi dr. Maja Fošner, dekanica Fakultete za logistiko Univerze v Mariboru.

Na kakšen način vam uspeva usklajevati številne poklicne obveznosti in zasebno življenje?

V vsakem primeru to predstavlja izziv. Pa vendar menim, da je iskren pogovor ključ do uspeha. Predvsem pa pozitivna nota življenja. Če so želje in motivacija, se lahko doseže vse. Četudi kdaj ne, so vzponi in padci sestavni del življenja. Pomembno je, da se takrat pobereš in greš z jasnimi cilji naprej. Drugače pa narava, knjige, telovadba – vse to pripomore k zdravemu načinu življenja. Ni klišejsko: ko se človek sam dobro počuti, lahko ustvari marsikaj odličnega, na vseh področjih.



Univerza v Mariboru

Fakulteta za logistiko

ŽENSKO PODJETNIŠTVO

Pomembno je povezovanje in sistem, ki ga podpira

Ženske podjetnice morajo še več storiti na področju sodelovanja in mreženja ter izkoristiti možnosti, ki jih za to imajo.

Jerneja Srebot

Konec septembra se je odvil dogodek We Gate Summit, na katerem so se zbrale nekatere predstavnice slovenskega ženskega podjetništva, članice Sekcije podjetnic in nekateri strokovnjaki s področja podjetniškega financiranja. Spregovorili so o težavah in izkušnjah žensk v podjetništvu ter o možnostih, ki jih imajo za financiranje svojih projektov.

Včasih je potrebno le razumevanje nekoga v podobni situaciji

Na srečanju je spregovorila članica Sekcije podjetnic **Tjaša Gruenfeld**, ki ima za seboj že številne izkušnje iz podjetništva. Je solastnica **podjetja Caravan**, ki deluje od leta 1989, pred nekaj leti pa je prevzela tudi vodenje ljubljanske gostilne Livada. Pravi, da se ji sekcija podjetnic zdi koristna predvsem zato, ker ženske večinoma vodijo stvari malo drugače kot moški.

»Ženske bolj iščemo rešitve, s katerimi se ustvarjata drugačno vzdušje v podjetju in večja pripadnost zaposlenih, ampak ne na osnovi avtoritete ali pritiska. Tako lahko ljudje bistveno več doprinesejo k uspešnemu delovanju podjetja in so tudi bolj zadovoljni, ko vidijo rezultate,« pojasnjuje.

Podporni sistemi za podjetnike sicer obstajajo tudi izven sekcije, a Tjaša Gruenfeld pri tem poudarja: »V vseh sekcijah, kjer sem bila, so to večinoma moški, ki delajo in razmišljajo drugače. Zdaj se stvari sicer spreminjajo, ampak dom,

gospodinjstvo, otroci – te skrbi nekako pripadajo ženski in vse to uskladiti je lahko precejšen izziv. Ženske se zato včasih želijo pogovarjati o stiski, ne zato, ker bi od sogovornika pričakovale rešitev, ampak le zato, da jih nekdo razume. In nekdo, ki je v podobni situaciji, te bo razumel.«

Ženskam, ki se odpravljajo na pot podjetništva, priporoča, naj bodo toliko prepričane v svojo vizijo, da bodo v njej vztrajale, tudi če na začetku ne bo, kot so pričakovale, predvsem pa naj vlagajo v zaposlene.

Mreženje, kjer pride do izmenjave informacij, iskanja rešitev ali celo sklepanja poslov, daje tudi dodatno energijo in motivacijo.

Veliko je še prostora za rast

Matejka Adamlje, članica sekcije in direktorica podjetja Kontea, ki deluje v okviru računovodske skupine Adamlje³, novopečene podjetnice spodbuja k sodelovanju, mreženju in tvorjenju iskrenih odnosov. »Namreč verjamem, da lahko mlade podjetnice ali začetnice prav tako dajo v nek krog veliko in veliko tudi dobijo, kot se tudi izkušene in starejše veliko naučimo od mladih in smo jim pri marsičem izkušene partnerke,« pojasnjuje.

Poudarja pa, da je na tem področju še veliko prostora za rast, saj bi se lahko

podjetnice med seboj bolje povezovale, si pomagale in sodelovale. »Zelo veliko je izgovorov, da ni časa in da primanjkuje podpore. Ženske verjetno potrebujemo več časa, da se spoznamo in odločimo sodelovati, kar je sicer lahko dobra poteza, vendar verjamem, da je tu prostor, da realiziramo tudi naš namen in ne le, da ovrednotimo porabo ali celo izgubo časa,« poudarja sogovornica.

Ob tem poziva k udeleževanju dogodkov in koriščenju tega časa za spoznavanje in sodelovanje. Energija in motivacija se po njenem namreč najde tudi pri mreženju s podjetnicami, kjer si prisotne izmenjajo informacije, povprašajo po rešitvah ali celo sklenejo posel. »Verjamem v žensko podjetništvo, saj sodelujem s podjetnicami in vem, da bi se lahko povezovale bolje, si pomagale in sodelovale,« poudarja sogovornica. Poleg individualnega doprinosa posameznice pa je po njenem zelo pomemben tudi ustrezen sistem, ki takšno povezovanje podpira.

Pri managerjih je ključna dobra komunikacija

Anita Stojčevska, glavna izvršna direktorica SKB banke, poudarja pomen kvalitetnega dela z mentorji in navezovanja zavezništev, ki lahko pomagajo pri realizaciji ciljev. Podjetnice po njenem pogosto čakajo spodbudo od zunaj, namesto da bi sledile začrtani strategiji uresničevanja svoje kariere. »Na svoji poti sem imela



Foto: Bojan Puhsek

Anita Stojčevska, glavna izvršna direktorica SKB banke

vedno dobre odnose z nadrejenimi, mentorji in učitelji, vedno sem v njih iskala tisto, česar me lahko naučijo. Prav tako pa so oni v meni prepoznali potencial in mi dali možnost napredovanja,« se spominja sogovornica.

Ob tem opozarja, da je na poti do uspeha treba prehoditi kar nekaj stopnic, nadstropij in do tam ni bližnjic.

»Vse to zahteva veliko dela, energije, volje, vztrajnosti, predanosti, vizije, znanja, hkrati pa moraš imeti delo rad in verjeti vase. Zavedati se moraš, da uspehi niso uspehi posameznika, ampak ekipe, ki si zaupa, se podpira ter si obenem dovoljuje svobodo,« poudarja.

Bančništvo je sicer obravnavano kot žensko področje, a na vodstvenih položajih je žensk manj, težje se jim je tudi prebiti v sam vrh. Stojčevska meni, da so v trenutnem svetu potrebni večplastno razmišljanje, empatičnost, grajenje na medsebojnih odnosih in sodelovanje, česar ženske premorejo več kot moški.

»Tudi komunikacija managerk je drugačna. Ženske smo že po naravi bolj odprte, več govorimo, znamo prisluhniti in se bolj čustveno vpletemo. Zato tudi v komunikaciji večinoma izžarevamo toplino, iskrenost. Dobra komunikacija pa je pri managerjih ključna na vseh nivojih,« pojasnjuje sogovornica.

Pomanjkanje samozvesti je zelo pogosta prepreka

Direktorica podjetja Medex Aleša Mižigoj meni, da je podjetnost osnova za

uspešen razvoj družbe in okolja, za ustvarjanje takšnega okolja pa bi morale biti ženske med seboj povezane in izkoriščati priložnosti za izmenjevanje znanja, stališč in sklepanje prijateljskih vezi.

»Ženske na žalost velikokrat preveč delamo in si vzamemo premalo časa za mreženje, izmenjavo izkušenj. Tudi raziskave kažejo, da mlade ženske, ki stopajo na poslovno pot, potrebujejo mentorstvo, vzornice,« opozarja. Podjetnicam svetuje, naj ne dovolijo, da bi jih na poti ustavljal strah in jih svari pred pretirano samokritičnostjo.

»Zelo pomenljivo je dejstvo, da head hunterji za rekrutacijo moških na vodilna delovna mesta potrebujejo manj kot dva telefonska razgovora, za rekrutacijo žensk pa več kot sedem. Ženske moramo zaupati vase, si med seboj pomagati in si dopustiti tudi kakšno napako,« poudarja sogovornica. Ob vprašanju žensk na vodilnih položajih se sklicuje na podatke raziskav, ki kažejo, da so podjetja z bolj uravnoteženo vodstveno strukturo veliko uspešnejša od tistih, ki jih vodijo predvsem moški.

Podobnega mnenja je tudi **Brankica Mavretić, direktorica podjetja Milšped Slovenija**. Ženske v podjetništvu spodbuja, naj sledijo svojim sanjam in zastavljenim ciljem ne glede na ovire, saj te predstavljajo del procesa in jih prav tako poziva k samozavestni drži.

»Naj ne obupajo, ko jih nekdo gleda 'zviška' ali jim govori, da se nečesa ne da. Vse se da, le pravi način je treba poiskati. Ženske imajo že v osnovi boljši instinkt in znajo usmeriti zadeve, da bodo uspele. Sebi morajo zaupati in iti po svoji poti,« poudarja.

»Ženske več pomena dajemo povezovanju in imamo več empatije. A rada bi se izognila stereotipom. Ključni sta uravnoteženost in raznolikost v najširšem pomenu: po spolu, po starosti, po izobrazbi itn. Skrb za uravnoteženost in raznolikost – tudi po spolu – razumem kot svojo družbeno odgovornost. Tega se držimo tudi v **Varisu** in rezultati potrjujejo, da deluje,« pravi **generalna direktorica podjetja Sabina Sobočan**.

Spodbude za 'več in bolje' so po njenem mnenju vedno dobrodošle, a je pomembno tudi širše družbeno razumevanje, da

ambicija in predanost poklicu ne pomeni izrivanja družinske sreče. »Prav pa je, da sprejmemo našo različnost: v redu je tudi, če se nekatere odločimo samo za družino in nekatere samo za kariero. Konec koncev tudi spodbudno podporno okolje, v katerem si lahko delimo delo s partnerjem in drugimi družinskimi člani, odpira možnosti in priložnosti za več povezovanja, sodelovanja in izmenjevanja izkušenj, saj si lažje vzamemo čas tudi za to,« je prepričana.

Njeno delo je prepoznano in večkrat nagrajeno. »Vsa priznanja, na čelu s priznanjem managerka leta 2022, so v prvi vrsti izjemna čast in potrditev mojemu dosedanjemu delu in delu celotne Varisove ekipe,« pravi. Zaveda pa se, da so obenem tudi velika odgovornost in zaveza, da morajo še naprej dosegati dobre rezultate in delati dobro.

Pohvali se lahko, da jo je na srečanje osebno povabil francoski predsednik Emmanuel Macron. »Po dogodku v Elizejski palači sem vprašala, kako to, da sem bila izbrana prav jaz. Pojasnili so mi, da so želeli družinsko podjetje v netipični panogi, ki ga vodi ženska. In našli mene. Izjemno je, da sem na dogodku kot predstavnik Slovenije podpisala deklaracijo o uravnoteženosti spolov in lahko razložila zgodbo našega podjetja, ki prisega na raznolikost in vključevanje, in na delovnih mestih, ki jih tradicionalno zasedajo moški, zaposluje ženske. V proizvodnji imamo tako na primer kar nekaj sodelavk, ki med drugim delajo tudi kot fugirke,« pove. ■



Foto: Varis

Sabina Sobočan, generalna direktorica podjetja Varis



VABLJENI V NOVI ILLY SHOP. DOBRODOŠLI NA POTI DO SREČE.

V pritličju nakupovalne galerije Kristalne palače v ljubljanskem BTC City-ju je odprta nova trgovina ILLY SHOP. V njej boste našli kavo illy v vseh izvedbah in praženjih, kavne aparate, umetniške skodelice in pribor za pripravo kave. Ponudbo dopolnjujejo vrhunski francoski čaji Dammann Frères ter izvrstna čokolada Domori.

ILLY SHOP, Ameriška ulica 8, 1000 Ljubljana, T 051 620 520, www.espresso.si



LIVE HAPPILLY

SOLVERA LYNX, D.O.O.

Strankam omogočajo nadzor nad učinkovito porabo energije in vode

Solvera Lynx letos obeležuje 20-letnico delovanja. »Poslanstvo družbe je ustvarjati inovativne rešitve in napredna orodja, ki našim strankam omogočajo natančen nadzor in učinkovito ter prilagodljivo porabo energije in vode,« pravi direktorica dr. Kristina Bogataj Habjan.

Kako bi opisali družbo, ki jo vodite?

Aktivno smo vključeni v tehnološke trende na področju virov energije in trajnostne energetske učinkovitosti. Našo ekipo sestavljajo strokovnjaki s področja energetskega upravljanja, razvoja programskih in strojnih rešitev ter izvajanja elektrotehničnih storitev. S strokovnim svetovanjem in energetskimi pregledi strankam ponudimo konkretne predloge za izboljšavo energetske učinkovitosti in jih pri uvedbi teh ukrepov in izboljšav tudi podpiramo.

Komu so namenjene vaše rešitve?

Tako industrijskim strankam in upraviteljem zgradb kot tudi dobaviteljem in distributerjem plina. Vsem, ki želijo vzpostaviti meritev porabe energije, spremljanje učinkovitosti porabe in skladno s prepoznanimi karakteristikami tudi izvajati ukrepe za izboljšavo energetske učinkovitosti – poslovnih procesov, tehnologij in objektov.

Na čem gradite konkurenčne prednosti?

Na strokovnosti in poslovni odličnosti. Obvladovanje področnih znanj in tehnoloških trendov nam omogoča razvoj naprednih rešitev in izvedbo kvalitetnih storitev. Poslovna odličnost usmerja k optimalnem izvajanju poslovnih procesov, uporabi naprednih tehnologij, trajnem poslovanju in ustvarjanju dodane vrednosti za družbo kot tudi naše stranke in druge deležnike v okolju.

Kako uresničujete svojo osebno vizijo in hkrati vizijo Solvere Lynx?

Vizija družbe Solvera Lynx, ki je v celoti skladna z mojo osebno vizijo, je postati globalno prisoten inovativen snovalec naprednih rešitev in sistemov za učinkovito in trajnostno upravljanje z energijo ter kompetenten svetovalec in zanesljiv izvajalec ter dolgoročen partner.

Kakšen je vaš stil vodenja?

Naloga vodje je, da organizira optimalno povezovanje in delovanje zaposlenih za doseganje ciljev družbe in obenem omogočanje osebnega in strokovnega razvoja članov ekipe. Pred časom sem prebrala, da naj bi najboljše rezultate dosegali vodje, ki „delajo malo po svoje“. Z navedeno ugotovitvijo rada speljem vodo na svoj mlin in se izognem kategorizaciji in definiciji mojega stila vodenja. Dejstvo je, da na proces vodenja vplivajo strokovne in osebnostne lastnosti vodje kot tudi članov oz. skupine; njihove vrednote, vedenje, področje strokovnega udejstvovanja. Zavzetost, profesionalnost in odgovornost so ključne vrline za doseganje strokovnosti in poslovne odločnosti. Pomembno je, da se vsak član ekipe zave da odgovornosti za kvalitetno, profesionalno in pravočasno opravljeno delo ter morebitnih negativnih vplivov na druge deležnike in procese, ki izhajajo iz nedoseganja navedenega. Dosedanje izkušnje kažejo, da mikro-vodenje v ekipi in poslu, ki ga izvaja Solvera Lynx, ni potrebno. Posvetovanje ter izmenjava mnenj pa sta nujni.

Kakšne poslovne cilje si v Solveri Lynx zadajate za leto 2023?

Finančni cilji družbe v letu 2023 predvidevajo naravno rast prihodkov in dobička. Intenzivno bomo usmerjeni v realizacijo novega področja »rešitve za zeleno



»Naše rešitve so namenjene industrijskim strankam in upraviteljem zgradb ter dobaviteljem in distributerjem plina,« pravi dr. Kristina Bogataj Habjan, direktorica Solvere Lynx.

energijo«, ki smo ga pričeli razvijati v letih 2020-2021. V okviru tega segmenta ponujamo polnilne postaje za električna vozila, inženiring postavitve sončnih elektrarn in hranilnikov ter integracijo teh tehnologij za uspešno upravljanje. Skupaj se bomo učili, inovirali in razvijali. Vsekakor pa bo pomembno spremljanje in hitro prilagajanje potrebam naših strank in makroekonomskim ter drugim razmeram v ožji in širši regiji.

SOLVERA LYNX

Solvera-Lynx.com

ŽENSKO PODJETNIŠTVO

Ženske pri financah nimajo posebnih ugodnosti

V Sloveniji finančne spodbude, ki bi bile ustvarjene specifično za ženska podjetja, ne obstajajo. Priložnosti za financiranje so praviloma enake tistim za moške, kljub temu pa jih koristi zelo majhen delež žensk.

Jerneja Srebot

Podpirajo dejavnosti, ki prinašajo lokalni razvoj

Na konferenci We Gate, posvečeni ženskam v podjetništvu, so poleg razprave o mreženju in podpori govorili tudi o načinih, kako podjetnice konkretno finančno podpreti. Predstavljene so bile rešitve, ki jih za podjetja ponujata Slovenski regionalno razvojni sklad (SRRS) in Slovenski podjetniški sklad (SPS).

SRRS ima oblikovanih več programov spodbud, ki so prilagojene na projekte v različnih panogah, podjetništvo pa je le eno izmed njih. Veliko pozornosti namenjajo razvoju kmetijstva in gozdarstva, vlaganju v lokalno infrastrukturo in podpiranju neprofitnih organizacij. V skladu s samim nazivom organizacije pa programi, vključno s podjetništvom, spodbujajo predvsem razvoj dejavnosti, ki prinašajo izrazite lokalne prednosti. Sredstva so kandidatom dostopna preko javnih razpisov in na račun pravil državne pomoči pogosto zahtevajo nižjo obrestno mero od tržne. Finančni produkti Sklada so prednostno namenjeni mikro, malim in srednje velikim podjetjem (MSP).

Fokus je na zelenem prehodu

Finančni produkti SRRS imajo večji poudarek na zelenem financiranju, kar pomeni, da podpirajo projekte za

digitalizacijo podjetij in družbeno odgovorno financiranje, ki pozitivno doprinese h gospodarskemu razvoju in razvoju podeželja. Predvsem v zadnjih letih so dodani poudarki v usmeritev Slovenije v zeleno in digitalno v zasledovanju ogljične nevtralnosti.

Podjetnice raje delajo pod lastnimi pogoji, kar bi bil lahko razlog za redkejšo odločanje za zunanjo finančno pomoč.

Direktor sklada Matjaž Ribaš je poudaril, da posebnih produktov, ki bi bili prilagojeni na žensko populacijo, ni, saj so bolj kot na spol vezani na projekte. Kljub temu pa spodbuja večjo prisotnost žensk na vodilnih položajih v podjetništvu: »Jaz mislim, da je ta ženska energija, ki jo voditeljice, menedžerke in tudi zaposlene prinašate, zelo pomembna. Če pogledamo svetovno politiko, je žensk vedno več in mislim, da s to energijo prinašate tudi malce drugačne vrednote v podjetja in projekte.«

Dobiček ni vedno v prvi vrsti

Na konferenci We Gate je več udeleženk izjavilo, da v njihovem poslu dobiček ni vedno v prvi vrsti, pač raje delajo pod lastnimi pogoji, kar bi bil lahko tudi eden

izmed razlogov, zakaj se ženske redkeje odločajo za zunanjo finančno pomoč. Na vprašanje o tem, ali bi bilo smiselno ženska podjetja na razpisih višje točkovati, je Ribaš odgovoril: »Mi kot institucija nismo usmerjeni v ustvarjanje dobička, tudi pri projektih nam to ni merilo. Podjetij, ki znajo hitro zaslužiti s takimi in drugačnimi finančnimi transakcijami, si niti ne želimo.«

Zanimanje za vavčerje je izjemno visoko

V Slovenskem podjetniškem skladu je pozornost usmerjena predvsem v zagonska, hitrorastoča, inovativna ter ostala mikro, mala in srednje velika podjetja v Sloveniji. Nudijo nepovratne spodbude tako za zagon start up podjetij kot za razvoj specifičnih ciljnih skupin, poleg tega pa še razna posojila in garancije.

Predstavnica sklada **Natalija Muršič Tomažič** je poudarila predvsem veliko zanimanje za vavčerje. Gre za enostavno in hitro dostopne nepovratne spodbude manjših vrednosti, ki MSP-jem omogočijo financiranje posameznih storitev za krepitev svoje konkurenčnosti in kompetenc. Tudi med udeleženkami konference se je pokazalo, da so predvsem vavčerji za digitalni marketing krvavo potrebni – ena od njih je razložila,

da je s svojim podjetjem uspela priti do spodbude le s pomočjo zunanjih sodelavcev, ki so se na razpis prijavili v trenutku, ko je bil ta odprt.

Druga pa je ob tematiki prijavljanja na razpise opozorila še na ustrezno previdnost, saj je sama imela z njimi tako pozitivne kot negativne izkušnje, predvsem v smislu profesionalnega odnosa s strani razpisovalcev. »Nočem delati ne slabe ne dobre reklame, a v vsakem primeru je treba biti previden. Nam je težko, ko vidimo neke prakse, ki jih ne bi ravno želeli,« je ob tem poudarila Natalija Muršič Tomažič.

Tudi banke imajo podobno ponudbo

Poleg javnih agencij je nekatere spodbude za pomoč pri razvoju podjetja seveda možno dobiti tudi pri bankah. Tudi tam pa se projekti financiranja načeloma razlikujejo zgolj glede na različne segmente in dejavnosti, brez dodatne podpore, ki bi bila posebej na voljo ženskim podjetjem. Na SKB banki imajo denimo ponudbo financiranja za tekoče poslovanje,

pomagajo pa tudi z dolgoročnimi krediti za razvoj in širitev podjetniške dejavnosti.

»Posebej pozorni smo na individualni pristop in svetovanje, saj verjamemo, da strokovno znanje in izkušnje naših bančnikov lahko prispevajo k razvoju in uspehom slovenskega podjetništva. Raziskave strankine izkušnje nam kažejo, da je ravno strokovni odnos med stranko in bančnikom ena naših najpomembnejših konkurenčnih prednosti,« pojasnjuje **Anita Stojčevska, glavna izvršna direktorica SKB banke.**

Podjetnicam primanjkuje samozvesti Predsednica Sekcije podjetnic na GZS

dr. Mateja Vadnjal poudarja, da so priložnosti za financiranje ženskih podjetij enake tistim za moške, se jih pa ženske veliko manj poslužujejo. Za ženske imamo v Slovenije le spodbude agencije SPIRIT za ustanovitev podjetja, po tem pa so ženske in moški enako obravnavni.

»Morda se tukaj pozna ena lastnost žensk, ki je značilna tudi za znanstvenice, profesorice in ženske, ki se vzpenjajo po

karierni lestvici v večjih družbah. Ženske namreč mislimo, da moramo zadostiti 80 % kriterijev, ki so zapisani, smo perfekcionistke, vse preverimo (to je moj povzetek zdaj že znane raziskave med znanstvenicami, ki se prijavljajo za napredovanje).« Moški so po drugi strani pogostejše prej zadovoljni, bolj samozavestni, se prijavijo in dobijo finančna sredstva oziroma napredovanje.

Na okrogli mizi sta dve sogovornici povedali, da sta že imeli izpolnjeno prijavo za spodbude, pa sta si premislili in vloge nista oddali. Predstavljen je bil tudi primer ženskega podjetja, v katerem sta lastnici zavrnila odobreni kredit, ker sta ugotovili, da nista prepričani, kako ga bosta odplačevali.

»Potem pa pridemo do večjih zgodb, do skladov tveganega kapitala, ki financirajo občutno manj ženskih podjetij. Tudi tu se sprašujemo, zakaj. Ali bi bilo bolje, če bi skladi spremenili kriterije, če bi bilo pri njih več odločevalk – ali ženske samo manj želijo tako hitre rasti,« razmišlja sogovornica. ■

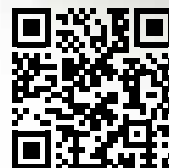
KOVISLIVARNA thinking green



Naša proizvodnja ulitkov iz sive in nodularne litine se združuje s tradicijo in nenehnim razvojem.

Sodoben proizvodni proces nam povečuje konkurenčno prednost, saj naši izdelki prispevajo k varnejšemu, učinkovitejšemu in prijaznejšemu železniškemu prometu.

Vodijo nas vrednote trajnosti, inovativne kulture in dizajna, varnosti ter fleksibilnosti, kar prepoznajo tudi naši poslovni partnerji.



Kovis livarna d.o.o.

Železarska cesta 3
SI-3220 Štore

E: info@kl.kovis-group.com

W: www.kovis-group.com/kl

MOBILNE HIŠE



reddot winner 2022
best of the best



BIGSEE
PRODUCT DESIGN
AWARD 2022
WINNER

MODULARNE HIŠE



GLAMPING



Adria z bogatimi izkušnjami in inovativnimi produkti upravljalcem počitniških destinacij ponuja celovito storitev "One stop shop", njihovim strankam pa zagotavlja edinstveno ter udobno počitniško izkušnjo. Adrijina konkurenčna prednost je storitev, ki zajema vse od proizvodnje standardnih ali po meri izdelanih mobilnih in modularnih hiš ter glamping šotorov, do garancije ter odlične poprodajne storitve. XLine serija je za leto 2022 dobitnica prestižne Red Dot nagrade – Best of the Best za Produktni dizajn ter Big See nagrade.

Adria Dom d.o.o.

Kanižarica 135 • SI-8340 Črnomelj • Slovenija

+386 (0) 7 35 69 100

info@adria-home.com

www.adria-home.com | www.adria-holidays.net

#adriahome
#adriaglamping



DAN INOVATIVNOSTI 2022

Nagrajene inovacije: Vzlet v prihodnost

Jubilejna, 20. podelitev nacionalnih priznanj GZS za inovacije je razkrila najboljše med najboljšimi. Za priznanja na nacionalni ravni se je potegovalo 45 najboljših inovacij z regijskih izborov; 7 je bilo nagrajenih z zlatim, 23 s srebrnim, 12 z bronastim priznanjem, 3 pa s posebnim priznanjem za inovacijski izziv.

Ester Fidel, GZS, Korporativno komuniciranje; foto: Kraftart, arhivi prijaviteljev

Inovatorji, ki so na jubilejni slovesnosti na Brdu pri Kranju prejeli najvišja priznanja GZS za inovativnost, so s svojimi dosežki dali pravi pomen sloganu letošnjih izborov najboljših inovacij: Z inovacijami presegamo meje. Letošnje inovacije so naslavljale aktualne izzive gospodarstva in širše družbe, zato so bile v znamenju trajnostno naravnanih, družbeno odgovornih inovacij in usmerjene v večjo mednarodno prepoznavnost sadov slovenskega znanja in inovativnosti. Ta širok spekter je zrcalila tudi razstava z zlatim priznanjem nagrajenih inovacij, ki je bila v času slovesnosti postavljena v avli in na ploščadi kongresnega centra Brdo pri Kranju, v omejenem obsegu pa do sredine oktobra še v Domu gospodarstva v Ljubljani, na Dimičevi.

V 20 letih je GZS nagradila preko 11.000 inovatorjev za več kot 3.440 inovacij. Na nacionalni ravni je bilo v teh letih podeljenih 169 zlatih priznanj.

Toda podjetja z inovatorji, ki presegajo meje, potrebujejo ustrezne pogoje, na kar je v svojem govoru opozoril **predsednik GZS Tibor Šimonka**: »Podjetja dokazujete, da imate znanje, ideje in cilje ter jih tudi uspešno dosegate, država pa mora poskrbeti, da ustvarja okolje, ki vam omogoča

ne le konkurenčne pogoje, temveč in prvenstveno začeni pri najkakovostnejšem in usmerjenem izobraževalnem sistemu ter ostalih podpornih stebrih in pogojih.« Slovenija že vrsto let sodi v skupino zmernih inovatorjev in je zaradi premajhnega vlaganja v raziskave, razvoj in inovacije pod povprečjem EU po kazalnikih inovativnosti. Šimonka je poudaril, da mora ključno vlogo pri tem prevzeti država in v razpise vključevati dizajn ter druge pristope. Izpostavil je tudi pomen

in vlogo GZS pri spodbujanju inovacijske kulture.

Tradicija izbora najboljših inovacij poteka na regijski ravni že 26 let, 20 let pa tudi na nacionalni. Letos sta na spomladanskem razpisu regijskih gospodarskih zbornic kandidirali 202 inovaciji. V juniju se je odvijalo 11 regijskih podelitev najboljšim inovatorjem v regijah, dve pa jeseni. Izbor na nacionalni ravni je zaokrožila prireditev na Brdu pri Kranju. Projekt poteka v partnerstvu z MGRT in SPIRIT-om.



Ob zaključku prireditve so se najboljši inovatorji še enkrat zbrali na odru – za spominski fotografski utrinek.

PREJEMNIKI ZLATIH NACIONALNIH PRIZNANJ GZS ZA INOVACIJE:

Lek farmacevtska družba d.d. - Ferumoksitol za injiciranje - koloidna suspenzija super paramagnetnih železovih nanodelcev za zdravljenje anemije

V Razvojnem centru Slovenija v Leku so prvi in edini razvili kompleksno generično nanotehnološko zdravilo z učinkovino ferumoksitol. Ferumoksitol za injiciranje: koloidna suspenzija superparamagnetnih železovih nanodelcev za zdravljenje anemije se uporablja za zdravljenje anemije in temelji na superparamagnetnih nanodelcih železovega oksida s polimernim sladkornim ovojem. Uspešen razvoj zdravila in znanje na področju nanotehnologije sta omogočila izgradnjo obrata za proizvodnjo ferumoksitola. Zdravilo, izdelano v Sloveniji, so leta 2021 lansirali na ameriški trg in s tem omogočili bolnikom boljši dostop do sodobnega nanotehnološkega zdravila.



TPV AUTOMOTIVE, d. o. o. - Razvoj lahkega tankostenskega nosilca kolesa, podvrženega visokim dinamičnim obremenitvam za celotno platformo vozil BMW
Inovacija je plod 5-letnega razvoja podjetja TPV AUTOMOTIVE d.o.o., kjer so v sodelovanju z več kot dvajsetimi domačimi in tujimi institucijami ter partnerji uspešno izpeljali vse razvojne faze – od koncepta do velikoserijske proizvodnje. Univerzalni produkt pokriva celotno platformo vozil BMW – od tistih s konvencionalnimi pogoni, hibridnimi pogoni do popolnoma elektrificiranih vozil. Z inovacijo jim je uspelo rešiti skupek nasprotujočih si izvivov, kako izdelati čim lažji, geometrijsko, trdnostno in togostno zelo zahteven dinamično obremenjen varnostni element podvozja, z ozko omejenimi tolerancami,

visokimi korozijskimi zahtevami in minimalno porabo materiala v velikoserijskem procesu. Izdelek bo vgrajen v več kot 40 % novih vozil BMW in predstavlja prebojno inovacijo na globalnem nivoju.



HighFly, d.o.o. - FLYWAY - Električni vodni skiro

FlyWay je plovilo, ki je varno za uporabo tako družinam in otrokom, ki si želijo mirne vožnje, kot tudi adrenalinskim entuziastom, katerih cilj je napredna vožnja. To je prvi električni vodni skiro na svetu in je plod razvoja podjetja HighFly, d.o.o. Električno plovilo z možnostjo dviga in lebdenja nad vodo omogoča tudi skoke in hitre zavoje, pri tem pa ostaja tiho in ne proizvaja valov. Je izredno stabilno in zato primerno za mirno vožnjo. Koncept FlyWay-a je ohranjanje čiste narave, zato je FlyWay okolju prijazno plovilo.



DOMEL d.o.o. - EC mokro suha sesalna enota

Univerzalni EC motor ima številne novosti in tehnološke rešitve za visoke izkoristke, z modularno osnovo. Nov koncept dimenzijsko majhnega rotorja s trajnimi magneti omogoča lasersko balansiranje. Na tej osnovi je bila izdelana nova sesalna enota za mokro/suho sesanje. Poleg uvedbe laserskega varjenja za samo spajanje plastičnih delov motorja je bila v Domelu

razvita in izdelana linijska balansirna naprava za avtomatsko lasersko balansiranje rotorjev, ki je svetovna novost, skrita v Domelovi proizvodnji. V 2020 je Domel imel v zaključni fazi razvoja lasten EC motor z možnostjo modularne izdelave. Vse manjši gabariti in poraba strateških materialov na enoto izhodne moči in čim večja energetska učinkovitost kličejo po novih priložnostih, ki jih je Domel videl v novih strateških tehnologijah, ki zahtevajo nove konstrukcijske pristope, hkrati pa prinašajo konkurenčno prednost.



Cleangrad d.o.o. - Drsna vrata za čiste prostore

Drsna vrata za čiste prostore omogočajo prilagajanje različnim pogojem poslovnih procesov in doprinesejo k zagotavljanju najvišje stopnje varnosti v reguliranih prostorih. Vgradnja je omogočena ne glede na tip stenskega sistema, omogočena pa je tudi popolna poravnava s katero koli vrsto talne obloge. Precejšen poudarek je na dejstvu, da vrata lahko v celoti sčistimo oz. dezinficiramo vse površine in sicer z zelo agresivnimi čistilnimi sredstvi, hkrati pa omogočajo hitro in enostavno vzdrževanje krmilnih delov vrat, brez da bi posegali v čisti prostor. Vrata so opremljena z lovilci trdih delcev, ki preprečujejo padanje delcev v čisti prostor. Vodenje krila na tleh je narejeno na način,



da ustvarja minimalno število delcev, je brez gibljivih delov ter enostavno za čiščenje. Izvedba vrat se prilagaja zahtevam kupcev, in sicer jih je možno opremiti s steklom, s čitalcem brezstičnih kartic, alarmi in detektorji ter različnimi senzorji, ki z ustrezno avtomatiko omogočajo dostop v prostore in iz njih.

Steklarna Hrastnik d.o.o. in RC eNeM d.o.o. - Izdelava trajnostne steklene embalaže z uporabo zelenega vodika in recikliranega stekla

Steklarna Hrastnik je z inovacijo ogljično nevtralne steklenice želela dokazati, da je tranzicija k ogljični nevtralnosti mogoča že danes. Želela je ustvariti inovativno ter trajnostno rešitev, ki bo družbo na vedno bolj konkurenčnem trgu premium steklene embalaže pozicionirala kot »trend setterja« in si tako zagotovila pomembno mesto na trgu in priložnost za ustvarjanje višje dodane vrednosti. V Steklarni Hrastnik so zavezani k ciljem, da ne glede na izzive ohranijo trajnostni razvoj kot enega svojih strateških ciljev pri poslovanju podjetja. Izziv in cilj, najti rešitev ter implementirati trajnostne tehnološke inovacije, pa je njihova zaveza družbi in okolju. Tako postajajo nosilci procesnih inovacij na področju ogljične bilance v sektorju na evropskem nivoju, s čimer odpirajo pot svetlejšemu in trajnostno naravnemu obdobju v njihovi branži.



PIPISTREL VERTICAL SOLUTIONS d.o.o. - Pipistrel Velis Electro

Velis Electro je prvo električno letalo na svetu, ki je pridobilo tipski certifikat Agencije za varnost v letalstvu Evropske unije. Dvosed, namenjen usposabljanju pilotov, je prelomnega pomena po tehnoloških inovacijah in stroškovni

učinkovitosti. Revolucionarni pogonski sklop s tipsko certificiranim električnim motorjem in inveterjem je vključno z baterijami v celoti tekočinsko hlajen. S tihim delovanjem in brez izpušnih plinov letenje približa urbanim območjem, ne da bi pri tem negativno vplival na okolje.



PREJEMNIKI POSEBNEGA NACIONALNEGA PRIZNANJA ZA INOVACIJSKI IZZIV 2022 – Z inovacijami presegamo meje:

ENGROTUŠ d.o.o. - Projekt Ana Roš & Tuš – širši družbeni vidik

Linija izdelkov Ana Roš & Tuš predstavlja vrh ponudbe lokalnih izdelkov v slovenskih trgovinah. Korona je prekinila ustaljene dobavne poti za lokalne pridelovalce in proizvajalce hrane do gostinstva, turizma in izobraževalnih zavodov, zato so v Tušu odprli vrata do vsakega slovenskega gospodinjstva. Snovanje izdelkov se začne pri Ani Roš in njeni ekipi, nadaljuje z iskanjem primerljivih sestavin pri lokalnih pridelovalcih ter preide v butično, maloserijsko proizvodnjo pri manjših, prav tako lokalnih proizvajalcih. Od leta 2020 so predstavili že 70 izdelkov linije Ana Roš & Tuš in zanje prejeli tri nagrade za inovativno živilo leta 2021 in 2022 Inštituta za nutricionistiko.



ISKRAEMECO d.d. - Zeleni pingvin – širši okoljski vidik

Zeleni pingvin rešuje okoljske in družbene izzive. Je rešitev namenjena pametnim mestom in njihovim prebivalcem (primarno šolam, lahko pa tudi mnogo širše). Nudi podporo pri doseganju ogljične nevtralnosti z uporabo pametnih tehnologij, realnih podatkov porabe resursov in s pomočjo izobraževanja in vključevanja učencev v igrifikacijo. Zeleni pingvin je vodja sprememb, prijatelj, vizionar. Učenci s pomočjo Zelenega pingvina tekmujejo v zmanjševanju ogljičnega odtisa s pomočjo zmanjšanja porabe virov. Podatki so preračunani na oprijemljiv, razumljiv in zabaven način.



Tushek d.o.o. - Digitaliziran električni hyper avtomobil TUSHEK v računalniški igrici GRID LEGENDS – širši promocijski vidik Slovenije v svetu

Slovenski proizvajalec športnih vozil Tushek je v sodelovanju s podjetjema EA sports, ki je globalno največji ponudnik računalniških igrice, in Code Masters predstavil svoje vozilo v računalniški igrici GRID LEGENDS, ki ima skupaj 14 milijonov uporabnikov. EA sports in njihov digitalni studio Code Masters so v sodelovanju z inženirji podjetja Tushek vozilo TS 900 digitalizirali in ga postavili v okolje igrice.



**PREJEMNIKI SREBRNIH NACIONALNIH
PRIZNANJ GZS ZA INOVACIJE:**

Primož Pori s.p.

Pripomoček za vadbo Infinity movement

Titus d.o.o.

Hidravlični blažilec za hladna okolja

INO Brežice d.o.o.

INO operation control

Avirings d.o.o.

Sledilni obroček za športne golobe

BSH Hišni aparati, d.o.o. Nazarje

Samostojni popolnoma avtomatski kavni aparat ES600

Ekstera d.o.o.

Obdelava visoko legiranih brusnih muljev z vakuumsko destilacijo

GEN-I, d.o.o.

Platforma za deljenje polnilne infrastrukture e-vozil

ETI Elektroelement d.o.o. in RC Nela d.o.o.

Termično magnetni sprožnik z izboljšanim časovnim odzivom

Viptronik d.o.o.

Avtonomni transportni sistem za bolnišnice GoCart

MAHLE Electric Drives Slovenija d.o.o.

Zaganjalnik AZF HD za kamionsko industrijo

Varis Lendava d.o.o.

Vitka LSCC - GK stena

Iskra PIO d.o.o.

Linija za pakiranje tablet s PIO - PINCH zveznim dozirnim sistemom

EFOS d.o.o.

Trajnostno ohišje pasti za žuželke Trapview

Krka d.d.

Inovativna farmacevtska oblika z lenalidomidom za enostavno uporabo

Helios TBLUS d.o.o.

Trajnostni material za premaze prihodnosti

KOLEKTOR GROUP d.o.o.

Tesno obrizgan stator elektromotorja oljne črpalke za hibridni avtomatski menjalnik z dvojno sklopko

Kovinoplastika Lož d.o.o.

»ARX DOOR Avtomatski Samonastavljiv Varnostni sistem za vrata«

SIJ ACRONI d.o.o.

SIDUR 400 - ko z manj dosežeš več!

Krka d.d.

Inovativni pristopi pri zagotavljanju varnosti Krkinih zdravil s sartani: določanje varne meje nitrozaminskih nečistot in razvoj



RADGONSKE GORICE

SINCE 1852

**Nepogrešljivi
že 170 let.**

Ustvarjamo najlepše trenutke -
z novo podobo.

WWW.RADGONSKE-GORICE.SI

Minister za zdravje opozarja: "Prekomerno pitje alkohola škoduje zdravju!"

visokoobčutljivih analiznih metod za določanje njihove vsebnosti

Lek farmacevtska družba d.d.

Nova generacija razvoja celičnih linij za produkcijo podobnih bioloških zdravil

Kronoterm d.o.o.

Toplotna črpalka VERSI

Gorenje d.o.o.

Nova generacija vgradnih pečic Gorenje BIO21

Gorenje d.o.o.

Profesionalni pralni in sušilni stroji

PREJEMNIKI BRONASTIH NACIONALNIH PRIZNANJ GZS ZA INOVACIJE:

Jan Zajamšek

Inovativni jedilni pribor

Robeta d.o.o.

Schumacher Edition By Robeta

Ekosen, d.o.o.

Sunlife Table

TPV AUTOMOTIVE d.o.o.

Inovativna razrezna linija z integrirano enoto za obdelavo kosov »vijačni modul M5«

Inštitut za hmeljarstvo in pivovarstvo Slovenije, IHPS

Vpeljava biorazgradljive vrvice v hmeljišča in uporaba hmeljevine v novih industrijskih produktih

ATech d.o.o.

Fumis Connected Cloud Services

ETI Elektroelement d.o.o. in RC eNeM d.o.o.

Razvoj novega mešalca in tehnologije za pripravo keramičnih mas za ekstrudiranje Industrializacija procesa FI rele

ETI Elektroelement d.o.o. in HIDRIA d.o.o. IA Kompetenčni center

Roto Eco d.o.o.

Ro-Pump Pametna hišna črpališča

IOS, inštitut za okoljevarstvo in senzorje, proizvodnja, trgovina in storitve, d.o.o.

MeatQ - Senzor za svežost perutninskega mesa

TPV AUTOMOTIVE d.o.o.

Razvoj ojačitve podvozja za izboljšanje vozne dinamike

Kolektor ATP d.o.o.

Sistem za lokalno precizno oplasčanje z žlahtnimi kovinami

Iskra PIO, d. o. o. je letošnji ambasador inovacij. Direktor Andraž Rumpret je

o tem, kako so v podjetju odprli vrata inovativni miselnosti in idejam, povedal: »Projektiranje in proizvodnja opreme za čisto in čistilno tehnologijo je osnovna dejavnost družbe Iskra PIO. Razvoj visokotehnoloških izdelkov zahteva sodelovanje motiviranega in visoko izobraženega kadra, uporabo najnovejših orodij in rešitev ter vključevanje inovativnih pristopov in spodbud v vse poslovne procese podjetja in v delo vseh zaposlenih. Inovacije in inovativno delovanje so torej sestavni del poslovne in razvojne strategije družbe Iskra PIO, z razvojno raziskovalnimi rezultati pa se to spoznanje še krepi. Ovire, ki jih pri tem srečujemo, nas le še dodatno motivirajo.

Prepričani smo, da lahko inovativnost procesov in inovativnost izdelkov podjetja ob sočasni uporabi načel pospešene digitalizacije poslovanja pozitivno vplivajo na prihodnje prodajne in finančne rezultate podjetja. V ta namen pa se ne nameravamo ukvarjati le s klasičnimi ekonomskimi pokazatelji, pač pa s celovito prenovno poslovanja in digitalizacijo poslovnih procesov ustvarjamo razmere za

razvoj podjetja in celostno izboljševanje njegovih rezultatov.«

Na vprašanje, kako se je priznanje GZS odražalo pri promociji njihove nagrajene inovacije, odgovarja: »Iskreno čestitamo vsem letošnjim prejemnikom priznanj GZS za inovacije na nacionalni ravni. V podjetju Iskra PIO pa se nam zdi še posebno pomembno, dovolite nam ta poudarek, da našo inovativno držo in dosežke usmerjajo predvsem v vrednote naše organizacijske kulture. Zavedamo se pomena nenehnega raziskovanja, negujemo odgovornost, samostojnost in strokovnost ter razvijamo poslovne procese z uporabo načel digitalne preobrazbe. Naša nagrajena inovacija PIO – PINCH odraža del naših razvojnih prizadevanj, ki so že našla svoje mesto v visokotehnološki družbi globalnih farmacevtskih in biotehnoloških podjetij. Naši kupci so naš navdih. Naš največji navdih in tudi največja nagrada pa so mladi strokovnjaki, ki se vključujejo v razvoj in delo podjetja, saj se skupaj z njimi učimo tudi sami. Z veseljem zato vabimo nove štipendiste in diplomante tehničnih smeri, da nas že danes pokličete in se nam pridružite na naši poti v prihodnost.« ■

NACIONALNI PARTNER PROJEKTA



NACIONALNI PARTNER PROJEKTA



SOORGANIZATOR



ZLATI POKROVITELJ



SREBRNI POKROVITELJI



BRONASTI POKROVITELJI



AMBASADOR INOVATIVNOSTI



MALI POKROVITELJ



PARTNER PROJEKTA



REVOLUCIJA V PREZRAČEVANJU



**UPRAVLJANJE
SISTEMA Z APLIKACIJO**



**VARČEVANJE
Z ENERGIJO**



**PREPROSTO IN POCENI
VZDRŽEVANJE**



**ODPRAVA ODVEČNE
VLAGE IN PLESNI**

**NAŠA TEHNOLOGIJA ŽE V DOMOVIH
100.000 SLOVENCEV!**

INOVACIJE

Dizajnerji so načrtovalci rešitev, ne obrtniki

V Sloveniji v podjetjih, pa tudi v izobraževalnih institucijah in pri odločevalcih, primanjkuje znanj, kako vključiti dizajn v inovacije, ki bodo spremenile prihodnost.

Darja Kocbek

V Sloveniji pojem dizajn še vedno povezuje predvsem s podobo izdelka oziroma blagovne znamke in ga dojemamo kot strošek. Mednarodne raziskave pa kažejo, da so uspešna tista podjetja, ki z uporabo dizajna pri inoviranju izboljšujejo izkušnje uporabnikov oziroma kupcev, so ugotovili govorniki na konferenci Tehnologija ni dovolj, na kateri so razpravljali o pomenu inoviranja z dizajnom. V Sloveniji v podjetjih, pa tudi v izobraževalnih institucijah in pri odločevalcih, primanjkuje znanj, kako vključiti dizajn v inovacije, ki bodo spremenile prihodnost.

Dr. Igor Papič, minister za izobraževanje, znanost in šport, je izpostavil, da mora biti pripravljenost za sodelovanje tako na strani izobraževalnih institucij kot podjetij. Vprašal se je, koliko slovenskih podjetij je usposobljenih za sodelovanje z raziskovalnimi institucijami. S tem bi lahko, meni, zvišali stopnjo inovativnosti v državi.

Udeleženci so poudarili pomen medresorskega sodelovanja, ker to vzpostavlja horizontalna povezovanja znanstvenih raziskav s tehnološkim razvojem. Anketa, ki jo je predstavil **Simon Vrbanič, vodja področij inovativnosti v Strateškem razvoju GZS**, je pokazala, da so podjetja namenila 13 % letne prodaje za inovacije in razvoj. Vendar kar 63 % teh inovacij predstavljajo stalne inovacije, medtem ko je prebojnih inovacij veliko manj.

Inovacije se ne rojevajo v razvojnih oddelkih podjetij, ampak mnogo prej: v strategijah in učilnicah. **Kristi Hodak Knobloch, vodja dizajna pri svetovalnem podjetju McKinsey & Company**, je pojasnila, da v Veliki Britaniji dizajnerje vidijo kot načrtovalce rešitev, pri nas pa jih podjetja v glavnem še vedno obravnavajo kot obrtnike, ki rišejo po naročilu. Primerjava študijskih smeri na največji slovenski in britanski visokošolski ustanovi, ki izobražujeta dizajnerje, pokaže, da imajo slovenski študentje na voljo manj programov, da so ti zelo osnovni in se slabo prilagajajo sodobnim trendom.

Država mora začeti dizajn vključevati v razpise.

Poleg izobraževalnega okolja je pomembno tudi okolje v organizacijah. **Ines Gergorič iz Službe za razvoj kadrov in izobraževanje na GZS** je izpostavila, da moramo imeti ustrezno kulturo, če hočemo pritegniti talente in spodbujati kreativnost, ki rojeva inovacije. Zaposleni morajo imeti psihološko varnost, jasne informacije in delovno okolje, ki sprejema različnost. Seveda je treba dopuščati tudi toleranco do napak.

Slovenija je v letu 2022 na lestvici Evropskega inovacijskega indeksa (European innovation scoreboard – EIS) napredovala za dve mesti in tako zaseda 13. mesto.

»Dosegli smo 93,5 % povprečja EU, s čimer se še vedno uvrščamo v skupino držav zmernih inovatork. Še vedno premalo vlagamo v raziskave, razvoj in inovacije. Tu mora ključno vlogo prevzeti država in v same razpise vključevati dizajn in druge pristope, o čemer smo spregovorili že na okrogli mizi s političnimi odločevalci,« je povedal Simon Vrbanič.

Matic Lenaršič, design manager v podjetju Seascope, poudarja, da pravilno razumevanje vloge dizajna omogoča ciljano in strateško rabo orodij dizajna in dizajn management za doseganje konkurenčne prednosti na trgu. »Design znanja danes vključujemo v različne vloge in procese, ki presegajo zgolj razvoj novih produktov,« poudarja. Upravljanje z dizajnom in dizajn viri jim omogoča boljše načrtovanje razvojnih projektov in zagotovi dobre inovativne rešitve problemov. Dizajn ima v podjetju Seascope eno osrednjih strateških vlog.

Zelo veliko prostora za napredek je po mnenju Vrbaniča v razvoju podpornega okolja na področju inovacij. Spodbujati je treba pobude, kot je Kompetenčni center za dizajn management in druge podobne programe. »Dobro podporno okolje v navezavi s spodbudami ima multiplikativen učinek v gospodarstvu. In tu so inovacije izjemnega pomena. Tukaj lahko GZS odigra pomembno vlogo,« poudarja Vrbanič. ■

INOVACIJE

Veliko podjetij se še boji sprejeti dizajn

Dizajnerji z vključitvijo v proces inoviranja lahko pripomorejo k hitrejšemu napredku, ker si lahko privoščijo, da postavljajo naivna vprašanja, ki jih drugi ne.

Darja Kocbek, foto: Kraftart

V najbolj uspešnih podjetjih po svetu si razvoja in inovacij ne znajo več predstavljati brez vključitve dizajna v proces. Precejšen napredek je na tem področju bil v zadnjih petih letih narejen tudi v Sloveniji, kjer je pozitivno predvsem to, da se usposabljanj o inoviranju z dizajnom udeležujejo tudi vodilni v podjetjih. V tem primeru je napredek večji in hitrejši. Dizajnerji pa z vključitvijo v proces inoviranja lahko pripomorejo k hitrejšemu napredku s tem, da postavljajo vprašanja, ki jih drugi ne.

Pred vključitvijo dizajnerjev ni bilo napredka

Mark Bailey z univerze Northumbria Newcastle kot primer, kako so dizajnerji pripomogli k uspehu, navaja organizacijo,

ki se ukvarja s hitrim transportom potrošnih dobrin, v kateri se je vodstvo odločilo za prehod na okoljsko trajnostni način poslovanja. Določili so kriterije za merjenje napredka, a ga ni bilo, dokler niso v proces vključili dizajnerjev. »Postavili smo jim nekaj naivnih vprašanj. To dizajnerji počnemo zelo uspešno in si lahko tudi privoščimo,« nam je pojasnil.

Tako so ugotovili, da tisti, ki v organizaciji odločajo o financah, niso imeli enakih meril pri odločanju o učinkovitosti in uspešnosti poslovanja. Pri tem okoljske trajnosti sploh niso upoštevali. Ne glede na to, kako zavzeti so bili vodilni in delničarji, se je zadeva ustavila pri nagrajevanju zaposlenih za doseg trajnostnih ciljev. Samo majhna sprememba, ki

so jo opazili dizajnerji, je tej organizaciji prinesla velik preskok, pravi Bailey. Cilji so prazne besede, če vsi zaposleni niso usklajeni glede njih in organizacija tudi nima vzpostavljenega ustreznega sistema seznanjanja in spodbud za njihovo izpolnjevanje.

Mark Bailey je omenil tudi podjetje Boeing in njegov razvoj letala dreamliner. Razvijati so ga začeli tako, da so najprej zbrali izkušnje uporabnikov. »Z letenjem z različnimi letalskimi družbami in tipi letal so porabili ogromno časa. Poleg izkušenj potnikov so jih zanimale še številne druge podrobnosti. Z ugotovitvami so seznanili inženirje in oblikovalce. Od njih so zahtevali, naj razvijejo letalo, ki bo izpolnjevalo te zahteve,« nam je razložil.

S tem so jih prisilili, da so začeli razmišljati o razvoju nove prelomne tehnologije in jo tudi razvili. Po Baileyjevih besedah je to res lep primer vključitve vseh deležnikov v proces na poti do prelomne inovacije, od lastnih izkušenj, izkušenj uporabnikov do idej in rešitev, ki jih lahko ponudijo dizajnerji. Ključno je, da je v proces vključena celotna organizacija.

Vse več podjetij dizajn jemlje resno

Jan-Erik Baars z univerze za uporabne znanosti in vede v Luzernu opazuje, da v podjetjih in organizacijah vedno bolj razumejo, da je dizajn treba vzeti resno in ga globoko vgraditi v svoj sistem. Ne glede na to, kaj počnejo, je treba imeti procese in strategije, ki jim omogočajo, da lahko



Foto: Kraftart

Udeleženci so spregovorili o pomenu dizajna v procesu inoviranja.

dizajn čim bolje uporabijo. Ne glede na to v podjetjih še vedno pogreša to, da ugotovijo, da za uspešnost ne potrebujejo le dobrega menedžmenta, ampak tudi dober dizajn. »To pomeni, da je treba dovoliti določeno mero negotovosti in ustvarjalnosti. Veliko podjetij in organizacij se preveč boji, da bi se res odprle in sprejele dizajn, ustvarjalnost, inovacije. Biti hočejo na varni strani, zato raje izboljšujejo sposobnosti upravljanja kot dizajnerske sposobnosti,« pravi Baars.

V Sloveniji je še prostor za izboljšanje kakovosti dizajnerske industrije.

Te organizacije je po njegovih besedah mogoče najbolje spodbuditi tako, da v svoje procese vključijo dizajn s primeri dobrih praks organizacij, ki s pomočjo dizajna že dosegajo zelo dobre rezultate. »Če pogledamo po svetu, ugotovimo, da so najbolj uspešne vedno tiste organizacije, ki sprejemajo dizajn kot ključno spretnost. To so podjetja in organizacije, ki jih ni strah priti ven z nečim zelo novim, inovativnim. To so tudi podjetja, ki dizajna ne obravnavajo kot nekaj posebnega, ampak kot ključen pogoj za to, da so uspešne,« nam je pojasnil Jan-Erik Baars.

Med klasični primeri uspešnih podjetij omenja Apple in njegov iPod, ker je podobno napravo razvilo več podjetij, a uspelo je le Applu. »Applu je uspelo, ker si je vzel čas. Kaže, da njegov cilj ni bil biti prvi, najbolj pameten, ampak je želel doseči odlično dizajnirano izkušnjo potrošnika,« razlaga Baars. Tudi v številnih drugih panogah po njegovih besedah lahko vidimo, da so zelo uspešna tista podjetja, ki so sposobna dizajnirati perfekten produkt, ki je drugačen. Da so lahko uspešna, morajo uporabljati dizajn na zelo visoki ravni, še dodaja.

Vse več podjetij že ve, katere discipline dizajna potrebujejo

James Hall in **Frans Joziassse** iz **PARK Design Managementa** v Sloveniji v zadnjih petih letih na področju inoviranja z dizajnom opazata precejšen napredek. V vse več podjetjih so sposobni razumeti

različne discipline dizajna, ki jih lahko uporabijo v svojih procesih inoviranja oziroma pri razvoju, nam je razložil James Hall. Znajo tudi videti, katere discipline dizajna potrebujejo glede na lastne potrebe na področju inovacij. Šele ko to vedo, lahko inoviranje z dizajnom uspešno uporabljajo. »Spremembe, ki jih v zadnjih letih opažam v Sloveniji, so: odprtost za različne discipline dizajna, sposobnost, da jih znajo v pravem trenutku uporabiti v okviru svojega inovacijskega procesa. Pa tudi, da znajo to v skladu s svojimi potrebami uporabiti na najboljši način,« pravi Hall.

Frans Joziassse dodaja, da v podjetjih, s katerimi sodelujeta in sta sodelovala, dizajn vse bolj vidijo kot nekaj, kar je povezano s stranko, uporabnikom. »V mnogih primerih je inovacija tehnologija in poganja jo tehnologija. Podjetja seveda potrebujejo dobro tehnologijo, da inovacije lahko izvedejo, ampak razumeti morajo tudi, da jim dizajn prinese perspektivo, katera je najboljša rešitev za potrošnika oziroma stranko,« je povedal. Razumeti morajo, da je zaradi tega treba raziskati trg in potrebe potrošnikov oziroma strank. To je treba narediti z dizajnerskimi raziskavami preden začnejo proces inoviranja, da dobijo boljši vpogled v to, kdo so potrošniki oziroma stranke, katere so njihove potrebe. Tako se lahko lotijo pravih inovacij. Ni dovolj, da postopek izvedejo pravilno, pomembno je tudi, da izvedejo prave inovacije. To pomeni, da znajo kot soustvarjalca v proces inovacije vključiti tudi potrošnika oziroma stranko.

James Hall med glavnimi ovirami pri vključevanju inoviranja z dizajnom v proces inoviranja v slovenskih podjetjih opazja nepovezanost med oddelki, kar sicer na splošno velja za podjetja na globalni ravni. Naslednja ovira, ki jo morajo slovenska podjetja preskočiti, da bodo na področju inoviranja z dizajnom bolj uspešna, je razumevanje, kako različne discipline dizajna lahko pripomorejo k uspešnosti oziroma uresničitvi ciljev podjetja na področju trajnostnosti, izkušenj uporabnika, digitalnih storitev. Prav tako jim še manjka razumevanje, kako druge industrije na globalni ravni uporabljajo

te discipline, da lahko oblikujejo izjemne uporabniške izkušnje, da postanejo bolj usmerjene v potrebe strank. Naslednja ovira je razumevanje, kako dizajn vključiti v obstoječe inovacijske procese v času, ko lahko prinese največ koristi. »Vidimo, da še ne znajo prav oceniti, kdaj je pravi čas za to. Veliko dela je še za opraviti, a podjetja v Sloveniji so na pravi poti. Zgodba je vsekakor pozitivna,« nam je povedal Hall.

Kar v Sloveniji v primerjavi s preostalim delom Evrope še manjka, je sposobnost ponavljanja, razumevanje, da pot do uspeha vodi prek vztrajnega poskušanja, da je treba uspešne zgodbe vedno znova ponavljati, ko vidijo, da zadeva deluje, da jim dizajn pomaga. »Biti morajo vztrajni, nadaljevati z izvajanjem, da postanejo guruji. To jim še manjka,« pravi Hall.

Frans Joziassse še opazja, da je v Sloveniji treba izboljšati tudi kakovost dizajnerske industrije, kar vključuje tudi izobraževanje. Precej je bilo narejenega, a je še prostor za izboljšanje. To velja tudi za dizajnerske agencije. V Sloveniji še ni večjih in zrelejših agencij. Vprašanje je tudi, ali imajo dovolj strank v Sloveniji. Zato bi bilo mogoče dobro, da bi začeli iskati priložnosti za sodelovanje v avstrijskih, nemških, italijanskih in drugih podjetjih v Evropi.

Dizajn prinese najboljšo rešitev za potrošnika.

»Lepo je videti, da v našem programu usposabljanja na področju inoviranja z dizajnom GROW niso samo dizajnerji, inženirji ali inovatorji, ampak tudi vodilni v podjetjih. To je spodbudno, ker je v Sloveniji, ko gledamo z evropske perspektive, veliko srednje velikih podjetij,« poudarja Joziassse. V trenutku, ko se vključi vodstvo podjetja in postane del tega usposabljanja, ima to velik učinek in napredek je veliko hitrejši kot v velikih evropskih podjetjih. Tam vodstvo ne prihaja na usposabljanja in napredek je počasnejši, ker morajo podrejeni prepričati menedžment, da sprejme dizajnerske inovacije. Če je vodstvo del programa, gre veliko hitreje. ■

Z VAMI TUDI JUTRI

iCONSULT

TAX + LEGAL + FINANCE

Naj strah pred davčnimi spremembami ne vodi v nepremišljene poslovne odločitve

V praksi smo zasledili velik porast zanimanja podjetnikov, da bi izkoristili trenutno ugodno obdavčitev pri odtujitvi deležev v gospodarskih družbah (prodaja deležev, likvidacije družb, statusna preoblikovanja in tudi odkupi lastnih deležev). Ker gre za odločitve, ki jih podjetniki sprejemajo redko, se je smiselno seznaniti tudi s povezanimi pastmi in tveganji. Posamezna odločitev se namreč lahko izkaže kot dobra na kratek rok, vendar pa je treba presoditi tudi ekonomske in davčne posledice tega koraka v prihodnje (čez 5 ali 10 let ...).

Če razmišljate o odkupu lastnega poslovnega deleža, bodite še posebej pozorni na:

- osnovni motiv, ker mora biti ekonomski (in ne davčni)
 - transferne cene
- starost deležev in novo štetje starosti deleža (npr. dokapitalizacija)
 - določitev tržne vrednosti kupnine (cenitev)
- kupnino, če je višja od tržne vrednosti se obravnava kot dividenda
 - omejitve v kapitalu
 - PKP omejitve
 - vpliv na likvidnost družbe
- omejitve pri bankah, leasing družbah, ...



Že več kot 15 let soustvarjamo
uspešne zgodbe s slovenskimi
podjetniki.

Združujemo davke, pravo in
finance v celovite svetovalne
rešitve. Obiščite nas v naši
pisarni v Tehnološkem parku v
Ljubljani ali naši pisarni v Celju.



OBIŠČITE: www.iconsult.si ali **POKLIČITE:** + 386 31 370 802

DAN NAJBOLJŠE PRAKSE

Ključna sta agilnost in prilagodljivost

Na Dnevu najbolje prakse o agilni in digitalni proizvodnji ter pametni logistiki.

Sebastjan Šik, Ester Fidel, GZS, Korporativno komuniciranje; foto: Kraftart

11. Dan najbolje prakse je bil namenjen izmenjavi dobrih praks s področja pametne logistike v proizvodnji. Več kot 70 udeležencev je prisluhnilo primerom rešitev za agilno in digitalno proizvodnjo, dobavne verige ter za tehnološko preobrazbo v svet pametne logistike, ki so jih predstavili mednarodni in domači strokovnjaki.

»Pomembno je, da Industrija 4.0 ni le koncept na papirju, ampak da ga podjetja živijo in nadgrajujejo. Naloga GZS je, da ideje postavimo v kontekst in jih predamo odločevalcem, vendar pobude morajo priti iz gospodarstva,« je poudaril **generalni direktor GZS Aleš Cantarutti**. Ne glede na krizo se je treba pogovarjati o tem, kakšno Slovenijo želimo leta 2030, je dejal Cantarutti in dodal, da potrebujemo družbeni konsenz na ravni politike, gospodarstva, sindikatov, okoljevarstvenikov in drugih deležnikov.

Andreja Hlišč, direktorica Zbornice elektronske in elektroindustrije, je pojasnila, da smo kot organizatorji želeli udeležencem predstaviti aktualne trende v pametni logistiki in nagovoriti aktualne izzive proizvodnih podjetij z dobavnimi verigami. »Kdor bo znal hitro in dobro razvijati kompetence svojih zaposlenih in bo to nadgradil z agilno organizacijo in digitalnimi procesi, bo zmagovalec prihodnosti,« je poudaril **Matija Petrin, predsednik programskega odbora**.

Trende v dobavnih verigah in logistiki sta predstavila **Lenka Neuhold** in **Roman Schnabl** iz avstrijskega podjetja **KNAPP**,

ki svoje celovite sistemske rešitve za področje avtomatizacije in digitalizacije vse od proizvodnje do prodaje ponuja širokemu spektru podjetij.

O zelenem in digitalnem prehodu v logistiki so se na okrogli mizi pogovarjali: **Damjan Širca, direktor podjetja Epilog d.o.o.**, ki se ukvarja z informacijsko podporo v logistiki; **Sonja Špoljarič, direktorica za področje kadrov ADE regije v BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarje**; **dr. Matjaž Roblek** iz podjetja **Domel Holding, d.d.** in **dr. Brigita Gajšek s Fakultete za logistiko, Univerze v Mariboru**.

Sonja Špoljarič je izpostavila pomen prepoznavanja kompetenc, ki jih potrebujejo zaposleni, da se lahko soočijo s

procesu digitalizacije, ki prepletajo vse segmente poslovanja podjetja. Dr. Matjaž Roblek je dodal, da se na področju digitalizacije razvoj dogaja zelo hitro in podjetja se morajo stalno prilagajati na spremembe. Izpostavil je dejstvo, da se s temi procesi v njihovem podjetju ukvarjajo v prvi vrsti mlajši zaposleni, ki so seveda bolj dovzetni za nove tehnologije, v timu pa so tudi starejši kolegi, ki na podlagi dolgoletnih izkušenj opozarjajo na potencialna tveganja.

Damjan Širca je izpostavil potrebo po spremembi miselnih vzorcev, ko se pogovarjamo o agilnosti in podal primer izobraževalnega sistema, ki otrok ne uči holističnega razmišljanja. Dr. Brigita



Na okrogli mizi so se sogovorniki pogovarjali o zelenem in digitalnem prehodu v logistiki.



Andreja Hlišč, direktorica Zbornice elektronske in elektroindustrije

Gajšek se strinja, da je treba šolski sistem prilagoditi potrebam podjetij in tudi v šolstvu vzpostaviti agilnost. Tako bodo lahko študentje, ko se vključijo na trg dela, lažje razumeli in se prilagodili potrebam podjetij, ki potrebujejo agilne zaposlene. Nabavne verige pojma agilnosti ne poznajo, pravi dr. Roblek. Poznajo pa pojem prilagodljivost, saj se je treba v logistiki stalno prilagajati razmeram oz. globalnim spremembam.

Udeleženci konference so lahko prisluhnili zanimivim primerom iz prakse. **Jure Thaler, direktor razvoja v podjetju LOTRIČ Meroslovje**, je predstavil pomen

digitalizacije meritev in ustreznega orodja za obravnavo podatkov pri obvladovanju kakovosti skladiščenja žita pri Zavodu RS za blagovne rezerve.

Peter Peršolja, ki v podjetju **Titus vodi področje Vodenje projektov ter digitalizacije**, je na primeru projekta »Šola Industrije 4.0« utemeljil, da so kompetentni zaposleni ključnega pomena pri postavljanju in izvedbi digitalne transformacije oziroma pri snovanju in udejanjanju digitalne strategije.

Janez Panter, proizvodni IT inženir pri podjetju Yaskawa, in **Erih Arko, vodja oddelka razvoja robotskih aplikacij na področju novih tehnologij in strojnem vidu v podjetju YASKAWA**, sta predstavila robotsko adaptivno brušenje površin iz kristalnega stekla s 3D strojnem vidom. Pri uvajanju naprednih tehnologij za doseganje Družbe 5.0 sledijo trem ciljem: zagotoviti funkcionalnost proizvodnje, vzpostaviti podpore proizvodnji in monitoringu ter dinamični rasti digitalnih kompetenc in sinergiji v digitalnem svetu – tudi na področju usposobljenosti kadrov in zdravja zaposlenih.

Dr. Radmila Wollrab, vodja projektov v podjetju Helios Resins, je izpostavila pomen prehoda v trajnostno družbo, ki mu morajo slediti tudi v kemijski industriji. Predstavila je osredotočenost podjetja HELIOS TBLUS d.o.o. na izdelavo okolju prijaznih inovativnih izdelkov, za katere uporabijo surovine na biološki osnovi.

Svoje prispeva tudi agilna logistika, ki vpliva na dobavo trajnostnih surovin ter na zbiranje in nadaljnjo uporabo proizvodnih odpadkov ter ponovno uporabo recikliranih materialov. Veliko izzivov pri vzpostavitvi multimodalnega transporta pa predstavljajo slabe povezave v železniškem prometu.

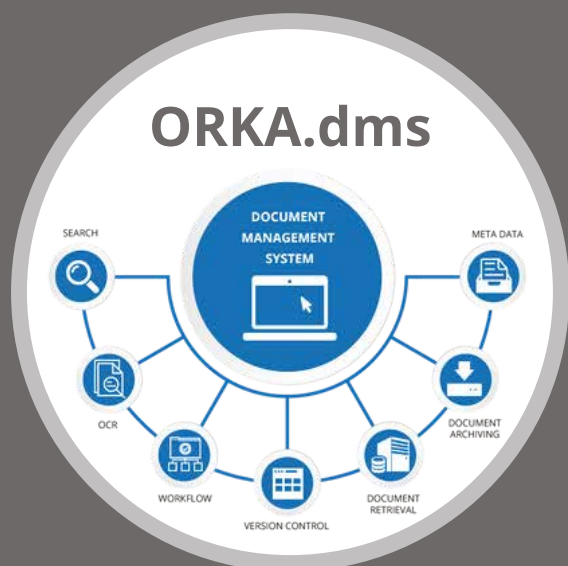
V sklepnem delu konference so udeleženci v interaktivni delavnici spoznavali glavne principe agilnega načina dela ter pridobili vpogled v konkretne tehnike in pristope za dvig agilnosti v ekipah in organizacijah. ■



Aleš Cantarutti, generalni direktor GZS

Napredni dokumentni sistem

- Brezpapirno poslovanje
- Digitalno podpisovanje
- Elektronski arhiv
- Sledljivost
- Skladnost z GDPR
- Certificirana programska oprema pri Arhivu RS





Robert Grah
direktor Pomurske gospodarske zbornice

INTERVJU

»Možnost za razvojni preskok je, če nas energetska kriza ne upočasni«

»Dosedanja gospodarska rast nam daje možnost za razvojni preskok in upamo, da nas energetska kriza ne bo upočasnila oz. ustavila in nam pobrala prihranke in dobičke iz preteklih let,« pravi Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice.

Barbara Perko, foto: arhiv Pomurske gospodarske zbornice

Pomursko gospodarstvo je v dobri kondiciji. Kaj je tisto, kar vas najbolj navdaja z optimizmom, ko razmišljate o prihodnosti pomurskega gospodarstva?

To je stabilnost in konkurenčnost pomurskega gospodarstva ter dobra geostrateška pozicija, v radiju 300 kilometrov imamo 20 milijonov potrošnikov. Imamo stabilne panoge, uporablja se najsodobnejša tehnologija in proizvajajo se visoko kakovostni izdelki in rešitve, ki globalno dosegajo konkurenčnost in najvišjo dodano vrednost. Rastemo organsko, to je 10 do 15 odstotkov na leto, kar je raven, ki jo naša podjetja in regija še zmorejo. Za nami je odlično poslovno leto. Ustvarili smo za Pomurje rekordne tri milijarde evrov prihodkov, 120 milijonov evrov čistega dobička, imamo več zaposlenih in višje plače. Iz leta v leto imamo več podjetij, ki dosegajo nadpovprečno dodano vrednost, teh imamo zdaj že eno tretjino.

Katere panoge so trenutno najmočnejše?

Najmočnejše in najbolj stabilne gospodarske panoge v regiji so panoge iz predelovalne industrije (kovinska, agroživilska in elektro), ki prinašajo 43 odstotkov vseh prihodkov in tudi največ zaposlujejo. Kovinska in elektro industrija sta se soočali z nekaj težavami zaradi dobave surovin. V elektro industriji

imajo težave zaradi pomanjkanja določenih komponent. Agroživilska panoga je tista, ki je pomembna za Slovenijo, če želimo biti samooskrbni. Gradbeništvo je ena izmed zelo stabilnih panog, tako je bilo tudi v času recesije. Imajo dobre produkte, so dobro organizirani. Trenutno imajo težavo z rastjo cen surovin. Kar se tiče turizma, vedno pravim, da imamo tukaj glede na naravne danosti velike rezerve. Težava so kadri.

Trenutno sta najpomembnejša izvozna trga Nemčija in Avstrija. Kje še išče pomursko gospodarstvo svoje priložnosti?

Predvsem lahko izpostavimo vedno večjo izvozno naravnost pomurskih podjetij na vse svetovne trge. Poleg že navedenih najpomembnejših izvoznih partneric Pomurja - Nemčije in Avstrije, ki predstavljata več kot polovico celotnega izvoznega trga, so omembe vredne še Madžarska, Hrvaška, Švica in Srbija. Odpira se Belgija in tudi bližnji vzhod (Emirati, Saudska Arabija), Alžirija in nekaj malega Japonska.

Pomursko gospodarstvo je lani ustvarilo rekordne tri milijarde evrov prihodkov. Tretjina podjetij dosega nadpovprečno dodano vrednost.

Velika težava so kadri. Kako se spopadate s tem izzivom?

Zaradi krepitve gospodarske moči regije se beleži upad števila brezposelnih na najnižjo raven v zadnjih tridesetih letih in vedno večja težava je zagotavljanje ustreznega števila kvalificiranih kadrov. To rešujemo predvsem z zaposlenimi iz sosednjih držav - Hrvaške in Madžarske, nekaj tudi iz nekdanjih jugoslovanskih republik, predvsem v kovinski industriji in gradbeništvu. Imamo pa tudi težavo s tem, da smo blizu meje in nam kadri odhajajo čez mejo. Tukaj bi zadevo lahko reševali z ugodnejšo davčno politiko. Če bi za isti bruto dobili bistveno večji neto, bi, vsaj v primerjavi s plačami v sosednji Avstriji, mi marsikaterega delavca, ki je trenutno zaposlen v Avstriji, dobili nazaj.

Osnovna rešitev na območju Slovenije je promocija poklicno tehniškega izobraževanja med mladimi. To delamo skupaj s sosednjima madžarskima zbornicama že deset let v okviru čezmejnega Interreg projekta Right Profession - pravi poklic za razvoj. Naša podjetja mladim že v osnovni šoli predstavljajo možnosti, ki so znotraj podjetja. Pomembno je razvijati izobraževalni sistem: na eni strani imamo potrebe gospodarstva po specifičnih poklicih, na drugi strani pa pomanjkanje ustreznih izobraževalnih programov, zato je nujna še



dodatna vzpostavitev vajeniških programov izobraževanja.

V lanskem letu smo dobili dva nova vajeniška programa – mehatronik in orodjar – letos pa še nov petletni 3+2 tehnični program Avto serviserja. Prizadevamo si za še več vajeniških programov, predvsem na področju agroživilstva in gradbeništva. Še več se moramo ukvarjati z mladimi, da pridejo na trg dela.

Kako so podjetja zadovoljna z vajeništvom?

Odziv podjetij je zelo dober. Na področju usposabljanja mentorjev znotraj podjetij smo ujeli še zadnji trenutek, ko imamo zaposlene, ki so mojstri svojega poklica in lahko predajajo znanje naprej. Med podjetji je ponekod večji interes, kot je možnosti znotraj izobraževanja. Moramo še spodbuditi interes med mladimi, trenutno pa je tako, da tisti mladi, ki se odločijo za vajeništvo, najdejo svoje mesto v podjetjih.

Celotno gospodarstvo se sooča tudi s težavami zaradi razmer v energetiki. V kakšnem položaju je Pomurje v primerjavi z ostalimi regijami?

Pri nas ni nič drugače kot v ostalih regijah, kljub temu da imamo še dodatno možnost izkoriščanja geotermalne energije.

Pa nismo nič na boljšem. Podjetja, ki so v času covid krize bila zaprta in niso obnovila dolgoročnih pogodb, imajo zdaj zopet prva težave, saj plačujejo nenormalne visoke zneske za energijo. Takšnih je trenutno od 20 do 30 odstotkov. Bojim se predvsem, da nas kljub dosednji lepi gospodarski rasti in možnostih za razvojni preskok zdaj lahko upočasnijo oz. ustavi energetska kriza ter nam pobere prihranke in dobičke iz preteklih let.

Kako hitro bi podjetja potrebovala rešitev?

Časa ni več. Podjetja rabijo energetske kapacitete takoj, prvič zaradi stroškov in drugič zaradi podpisovanja novih pogodb za delo. Zelo težko je s kupci podpisovati dolgoročne pogodbe za naprej, če ne veš, kakšen bo strošek energije. Pri nekaterih podjetjih ta strošek že predstavlja tudi do 30 odstotkov proizvodne cene.

Nujna je še dodatna vzpostavitev vajeniških programov izobraževanja.

Kje menite, da ima pomursko gospodarstvo še rezerve, ki bi se jih dalo izkoristiti?

Vsako gospodarstvo ima rezerve, tudi pomursko. Danes lahko za Pomurje

povemo, da je regija rastočega gospodarstva z velikim gospodarskim in naravnim potencialom, ki ga dajeta reka Mura in geotermalna energija. Če pogledamo krivno sliko gospodarstva, imamo pozitiven trend dviga dodane vrednosti v že več kot 450 podjetjih, v katerih je 7.000 zaposlenih in ustvarijo povprečno med 60.000 in 80.000 evrov neto dodane vrednosti na zaposlenega. Ta podjetja generirajo večino regijskega neto čistega dobička in tukaj so še rezerve. Se pravi v znanju in tudi v geostrateški poziciji.

Ali se podjetja zavedajo teh rezerv?

Ne samo podjetja, tudi regija se tega zaveda, zato smo za vse projekte, ki jih naslavljamo z rezervami, uspeli pridobiti soglasje celotne regije. Eden potencialov je zagotovo vodni, kjer se dela na pripravi novih projektov in investicij. Največji je namakanje poljščin iz reke Mure. Tu govorimo o namakanju 15.000 hektarjev obdelovalnih površin. Danes jih namakamo nekaj manj kot tisoč. Ta projekt je v trenutni situaciji, ko se soočamo s hudimi sušami, zelo potreben, ne le za Pomurje, ampak za vso Slovenijo.

Potencial predstavlja tudi geotermija. Kar se tiče izrabe geotermije za namen zdraviškega turizma in kontrolirane kmetijske proizvodnje, pripravljamo znotraj Odbora za geotermijo pri PGZ predloge za neke vrste interventni zakon, ki bi omogočal enostavno in predvsem zadostno izkoriščanje tega naravnega vira (zadostne količine potrebne vode in normalne koncesije oz. glede na obnovljivi vir energije tudi brez koncesnin).

Rezervo in tudi prednost imamo v znanju, kar dokazujemo s podjetji, ki vsako leto rastejo in jim raste dodana vrednost.

Prednost posamezne regije je lahko tudi njena infrastruktura. Kako ste zadovoljni s trenutnim stanjem in kaj bi še želeli, da bi se postorilo na tem področju?

Ker regija leži tik ob petem evropskem prometnem koridorju, ki predstavlja eno najpomembnejših transportnih žil v Evropi, smo deležni sodobne cestne in železniške povezave, ki regijo povezuje z vsemi srednjeevropskimi gospodarskimi

in logističnimi središči. Ko so se nam te povezave odprle, smo postali zanimivi za investitorje. Mnogih investorjev brez kakovostne prometne povezave ne bi bilo.

V regiji je še športno letališče, primer-no tako za poslovne namene kot za razvoj turizma. Želimo pa si še dodatne železniške povezave Beltinci-Lendava in na tej trasi novega Logističnega centra, železniške povezave s sosednjo Avstrijo preko Gornje Radgone in dokončanja soboške obvoznice.

V okviru razvojnega programa, ki ga vodi zbornica, je v igri več projektov. Katere bi na tem mestu izpostavili?

Že omenjeni in predstavljeni projekt namakanja iz reke Mure. Predvsem pa projekt Talent centra po vzoru sosednjega Gradca. Talent center bi postavili pri Expanu. V njem bi se mladi iz 7. in 8. razredov osnovnih šol preizkusili na skoraj 50 postajah, na kar bi dobili rezultat, ki bi pokazal, za katere smeri ima otrok talent in v katero smer bi svoje sposobnosti lahko naprej razvijal. Rezultate bi poleg otroka in njegovih staršev dobila tudi svetovalna služba v šoli. Želeli bi si, da bi bil Talent center namenjen otrokom iz vse Slovenije.

Pomemben projekt je tudi prej omenjen železniška povezava med Lendavo in Beltinci z izgradnjo logističnega centra, o čemer govorimo že zadnjih 30 let. Povezava je ključna za lendavsko gospodarstvo, ki se lepo razvija. Logistični center je potreben, ker vidimo, kako dobro se je logistika razvila tudi na sosednjem Madžarskem.

Želimo si tudi rekonstrukcijo športnega letališča Murska Sobota, ki trenutno deluje predvsem za namene prostega časa. Z rekonstrukcijo bi pridobili možnost tudi pristajanja nekoliko večjih letal za namene turizma. Zdaj se nam dogaja, da vozimo turiste z madžarskega letališča Heviz, ki je podobne velikosti in omogoča tudi pristajanje čarterjev. Poleg izrabe za turistične namene bi letališčno infrastrukturo uporabili še za protitočno obrambo. Trenutno nam te stvari izvajajo zunanji izvajalci, imamo pa vse možnosti, da bi to počeli tudi sami.

Napovedani naložbeni investicijski cikel podjetij je vreden več kot 200 milijonov evrov.

Za razvoj je pomembna digitalizacija. Kako ste zadovoljni z digitalizacijo poslovanja v regiji?

Najprej so se podjetja v regiji avtomatizirala, tudi s pomočjo tako imenovanega zakona za Pomurje, kar je pripomoglo k stabilnosti regije. Digitalizacija je nujna za napredek in podjetja se tega zavedajo, v zadnjih letih pa jo je zelo pospešila epidemija covid-19. Vse nove investicije so naravnane v smeri avtomatizacije in digitalizacije procesov.

Razvoja ni brez investicij. Kakšna je stopnja investiranja podjetij in katere investicije bi regija e potrebovala?

V zadnjih letih opažamo, da se vse tuje investicije, ki so prišle v regijo, širijo in razvijajo, prihajajo pa še dodatne. Tudi naša domača podjetja se lepo širijo in razvijajo. V podjetjih je treba zagnati že napovedani naložbeni investicijski cikel v vrednosti več kot 200 milijonov evrov (50 novih investicij).

Če pa želimo ta investicijski cikel zagnati in izpeljati, potrebujemo tudi investicije v t. i. osnovno infrastrukturo. Dokončati je treba murskosoboško obvoznico, radgonsko industrijsko cono, v kateri podjetja čakajo na nove investicije,



in dokončati vso kolesarsko infrastrukturo. Na področju turizma si želim, da bi povezali večja regijska upravna središča s turističnimi destinacijami. Ne samo kolesarsko, ampak tudi z nekimi shuttli, avtobusi.

Nujno bo posodobiti že dotrajano električno omrežje, saj si želimo čim več virov obnovljive energije in sončnih elektrarn. Interes naših podjetij po teh investicijah je velik.

Inovativnost je ključna za razvoj podjetij. Kako bi ocenili to področje v vaši regiji?

Inovativnost je vedno bolj prisotna v naših podjetjih, saj to nakazujejo novi produkti, ki so rezultat domačega znanja, in krvna slika gospodarstva, ki nazorno kaže, kako uspešna so razvojna in inovativna podjetja in kakšno dodano vrednost lahko dosega. Na zbornici temu področju posvečamo veliko pozornost že vsaj zadnjih dvajset let in v tem času je bilo nagrajenih že več kot 150 dobrih inovacij na regijski ravni. Smo pa ponosni, da so v zadnjih dveh letih prejemniki najvišjih

nagrad za zlate inovacije v državi končno tudi pomurska podjetja. Lani sta bili med zlatimi inovacijami na državni ravni dve pomurski inovaciji, letos ena. Končno smo prišli tja, kamor spadamo in si želimo, to so inovacije, ki pomenijo preboj regije in ustvarjajo dodano vrednost.

Dotakniti se morava tudi turizma, ki je pomemben del zgodbe. Kje se tukaj največ dela in kakšni so cilji?

Pomurje je v času epidemije covida-19 dokazalo, kako močna turistična destinacija je. Predvsem na račun naravnih danosti in odlične ponudbe turistično gostinskih podjetij. Imamo nekaj tako imenovanih magnetov (Expano, Stolp v Lendavi, Vulkanija ...) ter odlično kulinariko na zelo visoki ravni. Predvsem pa toplino pomurske ravnice in njenih ljudi. Prihajamo pa tudi na svetovni zemljevid športnih prireditev, saj smo ravno gostili in zaključili odlično svetovno prvenstvo v toplo zračnih balonih. To je bila odlična promocija naše regije in celotnega pomurskega gospodarstva. Čestitke organizatorjem za

lep dogodek, ki je bil po mojem mnenju trenutno najboljša promocija Pomurja v svetu.

V naslednjem letu moramo narediti regionalno turistično destinacijo, ki bi jo lahko razdelili tudi na štiri destinacije – Lendava, Gornja Radgona, Ljutomer in Murska Sobota, saj so vsaka svoja turistična zgodba. Izkoristiti moramo še druge danosti, ki jih imamo za športni in vinski turizem.

Inovacije pomenijo preboj regije in ustvarjajo dodano vrednost.

Vsi se zavedamo, da so pred nami zahtevni časi. Kaj pričakujete od leta 2023?

Težko je napovedovati prihodnost. So pa pred nami zahtevni in negotovi časi, povezani predvsem z obvladovanjem energetske krize in draginje, obvladovanjem surovinske krize in krize kadrov. Leto 2023 bo težko, se ga pa bomo lotili z optimizmom, novimi investicijami in si dali cilj, da bi bili čim bolj smooskrbni. ■



ArteX



- Regalni sistem Megarack
(paletni, polični, pretočni, prevozni, steborni oz. drive-in, push-back, itn ...)
- Polični sistem Maxirack
- Polični sistem Pikorack
- Konzolni regali
- Jekleni podesti

Artex, ○

tovarna skladiščne opreme d.o.o. ○

Kolodvorska 43, 9220 Lendava, Slovenija ○

T: +386 (0) 2 577 62 57 ○

E: info@artex.si ○

Do 2040 bo Saubermacher podnebno nevtralen

Robert ČAJIČ, direktor
Saubermacher Slovenija

Pri Saubermacherju so v zadnjih štirih letih v optimizacijo logistike, izboljšanje reciklažnih obratov in druga področja z dodano vrednostjo, kot so raziskave in razvoj ter pametne storitve, investirali okoli 31,3 milijona evrov. Njihov glavni cilj na področju varovanja podnebja in okolja je, da do leta 2040 postanejo podnebno nevtralni in do leta 2035 za svoje stranke prihranijo milijon ton ogljikovega dioksida na leto.

V Skupini Saubermacher so tako pripravili številne pakete ukrepov, ki jih nenehno prilagajajo in širijo. Do leta 2025 želijo povečati delež samoproducirane zelene elektrike iz trenutnih osem odstotkov na 15 odstotkov. Prav tako so si za cilj zastavili, da bodo do istega leta v vseh državah skupine 100-odstotno prešli na zeleno elektriko, kot je to že v Avstriji.

Testirajo alternativne pogone

Tretjina od 115 Saubermacherjevih vozil je že brez izpustov, ostale emisije ogljikovega dioksida, ki jih proizvedejo, pa izhajajo izključno iz tovornjakov za odvoz odpadkov. V skladu z optimizacijo logistike nenehno testirajo tudi alternativne pogonske sisteme, zato so lani naročili prvo težko tovorno vozilo (HGV) na vodik, letos pa načrtujejo tudi nakup električnega tovornjaka.

»Poleg vseh teh aktivnosti vestno delamo tudi manjše korake, kot je sistem recikliranja vode v naši kanalizaciji, ki jo uporabimo za pranje vozil, s čimer na eno težko tovorno vozilo prihranimo od 70.000 do 100.000 litrov pitne vode na leto,« razlaga Robert Čajič, direktor Saubermacher Slovenija.

Količino tiska dokumentov in čas obdelave so zmanjšali tako, da so uvedli aplikacijo za digitalno obdelavo naročil in načrtovanje poti, ki jo imajo vozniki nameščeno na mobilnih napravah. Prav tako so nabavili 27 električnih servisnih avtomobilov in namestili 26 polnilnih postaj na sedežu podjetja v Grazu ter še dodatnih 15 na lokacijah Saubermacherja po Avstriji.

Z digitalizacijo izboljšujejo ločevanje odpadkov

Tudi svojim strankam z digitalnimi rešitvami pomagajo pri ozaveščanju o pomenu pravilnega recikliranja in ravnanja z odpadki. Uvedli so skener materialov, ki izboljša ločevanje odpadkov, ter komunikacijsko platformo, s katero stranke in prebivalci prejmejo neposredne povratne informacije o kakovosti njihovega ločevanja in napotke za zmanjševanje napačno odloženih odpadkov ter nižanja stroškov odvoza.

»Tako stranke vzpodbujamo k izboljšanju ločevanja in jih redno pozivamo k boljšemu ravnanju. Največji poskusni projekt, ki smo ga do danes izvedli v Mürztalu, poteka od poletja 2021 in vključuje šest lokalnih skupnosti in skupaj 10.000 gospodinjstev,« še dodaja Robert Čajič.

S platformo pametnega zbiranja optimizirajo logistiko odpadkov za odvoz na javnih zbiralnicah odpadkov, aplikacija wastebox.biz pa omogoča (gradbenim) podjetjem enostavno, hitro in pregledno organizirati odstranjevanje odpadkov z gradbišča. Namestili so tudi pametne koše za smeti, ki zmanjšujejo izpuste ogljikovega dioksida.



VIRS, D.O.O.

Kljub težkim časom vztrajno rastejo

V lendavskem Virsu so specializirani za varjenje, rezanje, avtomatizacijo in robotizacijo. Sprva so se ukvarjali predvsem z zastopstvom priznanih tujih proizvajalcev varilne in rezalne opreme, v krizi leta 2009 pa so se odločili za lastno proizvodnjo strojev za avtomatizirano in robotizirano varjenje, s katero danes ustvarijo že 60 odstotkov prihodkov. Po večujejo jih doma in na tujem, k rasti pa največ prispeva delež izvoza.

Lani so beležili sorazmerno visoko rast prihodkov in rast še traja, čeprav je njena krivulja položnejša. »V luči aktualnih globalnih izzivov bomo letos verjetno beležili podobne prihodke kot lani, torej bo rast minimalna. Kljub zahtevnim in negotovim razmeram se gospodarstveniki zavedajo, da je kriza idealna priložnost za naložbe, zato nam naročil ta trenutek ne manjka. To si zagotavljamo tudi z nekaterimi novimi in inovativnimi rešitvami, predvsem z laserskim varjenjem. V prihodnje bo uspešen tisti, ki si bo zagotovil konkurenčne cene in dobavne roke pri dobaviteljih. Če smo še pred kratkim govorili, da je kupec kralj, pravimo danes, da je dobavitelj kralj. Temu nenačnemu novemu trendu v poslovanju se trudimo slediti tudi mi,« razlaga direktor Renato Pahor.

Razvoj umetne inteligence

Na začetku letošnjega leta so zaključili nadgradnjo svoje aplikacije WeldCockpit AI (AI je kratica za Artificial intelligence, umetno inteligenco). Služi spremljanju dela na njihovih robotskih varilnih celicah, pri čemer lahko v mrežo dodajajo tudi robote drugih proizvajalcev. Spremljajo lahko ekonomske in tehnično-tehnološke parametre, kot so denimo izkoristek, ekonomičnost, čas varjenja, čas priprave na delo, poraba energentov,

zastoji ... »Umetna inteligenca, če povem poenostavljeno, pri tem monitoringu išče in ponuja odgovore na vse prepoznane deviacije v procesu in o njih poroča kompetentnim osebam v podjetju. Podatke je mogoče spremljati s pomočjo različnih medijev: računalnik, tablica ali pametni telefon. Storitev je lahko na računalniku lastnikov ali v oblaku,« razlaga sogovornik.

Iskanje kakovostnih kadrov

V Virsu veliko vlagajo tudi v razvoj kadrov. »Če sem prej govoril, da je dobavitelj kralj, lahko dodam, da sta kralja dva: dobavitelj in kvalificirani zaposleni. Žal se s pomanjkanjem kadra ta trenutek srečuje vsako rastoče podjetje. Kljub temu da štipendiramo mlade in jim nudimo možnost opravljanja obveznega praktičnega izobraževanja, nam jih je v zadnjem letu začelo primanjkovati. Nekaj smo jih našli, a potrebovali bi jih več,« je jasen sogovornik.

Širitev zmogljivosti in gradnja novih prostorov

Ko govori o načrtih za leto 2023, Pahor razlaga, da jim je začelo primanjkovati proizvodnih prostorov, zato v naslednjem letu načrtujejo širitev zmogljivosti oziroma izgradnjo novih prostorov. V zadnjih letih so zaključili nekaj razvojnih projektov in si postavili nove, ki pa jih ne želijo razkrivati.

»Seveda naštetega ne bo mogoče doseči brez novih sodelavcev. Zato vabim vse, ki jih veseli dinamično in inovativno delo, spremljanje sodobnih tehnoloških trendov in timsko delo, da stopijo v stik z nami. Prav tako bomo veseli vseh, ki želijo naše rešitve avtomatizacije in robotizacije ponujati našim kupcem kot prodajni inženirji,« vabi Renato Pahor.



Direktor podjetja Virs, d.o.o. Renato Pahor

Dejavno vpeti v lokalno okolje

V Virsu ne pozabljajo na okolje, v katerem delujejo. Poleg zagotavljanja visoko kvalificiranih delovnih mest sodelujejo s šolami in fakultetami, pri čemer dijakom in študentom omogočajo praktični del izobraževanja. Štipendirajo obetavne študente iz Pomurske regije in s tem poskušajo zagotoviti, da se po diplomi vrnejo v domače okolje. Obenem materialno podpirajo različna društva in aktivnosti za izboljšanje kakovosti življenja v svojem okolju in tudi širše.



POMURSKA REGIJA

»Čas je, da država podpre tudi gospodarstvenike«

Podjetja so zadovoljna z dosedanjimi rezultati, a jih skrbijo prihajajoči izzivi.

Barbara Perko

Letošnje leto se je izkazalo za izredno zahtevno, še posebej zaradi vojne v Ukrajini in posledično energetske krize. »Konec lanskega leta in v začetku letošnjega smo zaradi visokih cen osnovnih surovin in inflacije bili primorani povečati cene našim izdelkom kot tudi storitvam. Vendar na žalost povišanje cen ni v celoti sledilo višjim cenam surovin in inflaciji. Izvedbe večjih projektov so se premaknile v drugo polovico tega leta oziroma v naslednje leto,« razmere opisuje **Jernej Zupančič, direktor podjetja Cleangrad**. Na trgu surovin opažajo ohlajanje naročil, ki se kaže v krajših dobavnih rokih in posledično v padanju cen.

Za Cleangrad so najpomembnejši trgi Belgija, Nizozemska, Švica in tudi Avstrija. »Na vseh trgih opažamo enake izzive kot pri nas. Torej pomanjkanje kadrov, stroški energentov in negotovost glede vojne v Ukrajini. Investicij v naši branži je veliko in moramo dela zavračati zaradi nezadostne delovne sile. Z naročili smo zasuti in imamo prodano praktično celo naslednje leto,« pove Zupančič.

Načrtovanje je izredno težko

»Začetek in konec poslovnega leta bi opisal kot dan in noč! Po eni strani smo zelo zadovoljni z rezultati prvih devetih mesecev. S prodajo, potrošnjo in seveda dobro poletno sezono. Po drugi strani pa se ves čas soočamo z rastjo cen materialov, energentov in stroškov dela. Planiranje je v

teh razmerah izredno težko in do zadnjega dne v letu ne bomo vedeli, kako bomo leto zaključili,« pravi **direktor Radenske Adriatic Marian Šefčović**. »Največji izziv za nas so stroškovni pritiski, zato se bomo v bodoče osredotočali na iskanje ravnovesja med stroški in cenovno strategijo naših proizvodov. Razumljivo je, da ne moremo in tudi ne želimo vseh razlik v stroških prenesti na končnega potrošnika. Zato tudi veliko delamo na varčevanju znotraj podjetja in iščemo prihranke. A dejstvo je, da se dvigu cen naših izdelkov žal ne bomo mogli izogniti.«

»Morda bi na tem mestu spodbudil državo, da se hitreje odziva na spremembe oz. razmere, ki nastajajo. Izzivi v gospodarstvu so z vsakim dnem večji in podjetja se soočajo z veliko izzivi. Razumemo, da je pomoč gospodinjstvom oz. državljanom dobrodošla in nujna. A čas je, da država podpre tudi gospodarstvenike, saj smo mi tisti, ki ustvarjamo delovna mesta in skrbimo za zaposlene. Dolga neodzivnost lahko sproži zapiranje podjetij in s tem odpira problem brezposelnosti,« opozarja. Država lahko posledice tega občuti kot večje breme iz naslova skrbi



Direktor Radenske Adriatic Marian Šefčović poudarja, da se dvigu cen njihovih izdelkov ne bodo mogli izogniti.



Foto: A. Savišek

Podjetje Roto trenutno izvažja že v 11 afriških držav.

za brezposelne in kot manjši BDP, česar pa si nihče ne želi.

Za Radensko so najpomembnejši tuji trgi Kosovo, Bosna in Hercegovina, Italija in Avstrija. Na vsakem od teh trgov so razmere drugačne, čemur se prilagajajo. Šefčović kot največji in skupni izziv trenutno navaja logistične stroške, saj so »tako tudi sosednje države postale veliko bolj 'oddaljene' kot prej, a verjamemo, da bomo uspešno nadaljevali prisotnost na teh trgih še naprej«.

Dobave materiala eden največjih izzivov

Renato Pahor, direktor podjetja Virs, med izzivi letošnjega leta našteje težave

z dobavami blaga, težave s kadri, inflacijo, rast cen, nestabilne politične razmere v svetu, energetska krizo itd. »Vse to so dejavniki, ki imajo na poslovanje in načrtovanje negativen vpliv. Kljub temu je naše poslovanje dobro in pričakujemo vsaj enak obseg prihodkov kot lani, vendar pa bo izplen verjetno slabši,« pravi.

Prilagoditev na negotove in nepredvidljive razmere, predvsem pri dobavah materiala, bo eden največjih izzivov bližnje prihodnosti. »Uspel bo tisti, ki si bo zagotovil fiksne cene in kratke dobavne roke. Če smo včasih govorili, da je kupec kralj, pravimo danes, da je dobavitelj kralj,« poudarja Pahor.

Za Virs je napomembnejši tuji trg Hrvaška, sledijo Madžarska, Avstrija, Bolgarija. »Upad naročil beležimo iz Srbije in Madžarske. Za prihodnje imamo naročil sicer dovolj, so pa investitorji vedno bolj previdni in že odlašajo z naročili oz. odločitvami,« razmere opiše sogovornik.

Povečanje proizvodnih kapacitet

»Skupina Roto beleži najuspešnejše poslovne rezultate v 70-letni zgodovini svojega obstoja. V zadnjih 12 mesecih smo zgradili kar tri nove proizvodne hale v Sloveniji, na Hrvaškem in v Makedoniji ter s tem proizvodne kapacitete povečali za 20 %. Panoge, v katerih delujemo, so še vedno v odlični kondiciji in rasti, še posebej navtika, karavaning in gradbeništvo,« našteje **direktorica Nuša Pavlinjek Slavinec.**

Predelovalne dejavnosti pomurske regije ustvarijo 24,9 % dodane vrednosti celotne pomurske regije (delež teh med vsemi gospodarskimi družbami je 47-odstoten). Še 14,7 % ustvarijo trgovina, gostinstvo, promet, 20,6 % uprava in obramba, socialno varstvo in zdravstvo, 11 % poslovanje z nepremičninami, desetino gradbeništvo, 6,6 % kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo (leto 2020).

Pripravila Analitika GZS



Pomurski

TEHNOLOŠKI PARK

POMURSKI TEHNOLOŠKI PARK je mednarodno priznana, projektno usmerjeno podjetje, z močnimi mednarodnimi povezavami in bogatimi izkušnjami v EU programih. Podjetje ima pridobljen certifikat kakovosti ISO 9001:2015 in registrirano lastno raziskovalno razvojno enoto. Storitve, ki bazirajo na individualnem pristopu so namenjene **novonastalim startup podjetjem in obstoječim podjetjem**, katera iščejo najnovejše tehnologije za potrebe optimizacije poslovnega procesa. Z veliko mednarodno partnersko mrežo v katero so vključeni tehnološki ponudniki iz 26 EU držav ter lastno podatkovno bazo tehnoloških rešitev na področju Industrije 4.0 in zelene tranzicije, podjetjem omogočamo hitrejši dostop do najnovejših tehnoloških rešitev in s pomočjo EU sredstev pomagamo podjetjem pri izvajanju tehnološkega transferja. Podjetje ponuja tudi **infrastrukturo v Murski**

Soboti (proizvodni prostori, pisarne, prostor za sestanke) in v **Ljutomeru** (pisarne, prostor za sestanke) medtem ko so storitve strukturirane za naslednje ciljne skupine:

- **STORITVE ZA START-UP PODJETJA:** Start:up Akademija, 1:1 mentorski program, pomoč pri izvedbi pilotnega eksperimenta, iskanje finančnih virov.
- **STORITVE ZA RASTOČA PODJETJA:** Za proizvodna podjetja se izvajajo storitve odpravljanja izgub v procesih, skavting tehnoloških rešitev, test before invest storitve ter storitve tehnološkega transferja z iskanjem EU finančnih virov. Ponudnikom tehnoloških rešitev pomagamo organizirati predstavitve pred korporacijami in investitorji z izvedbo pilotnega projekta (uporabniške izkušnje).

• **STORITVE ZA VEČJA UVELJAVLJENA PODJETJA:** Skavting inovacij in najnovejših tehnologij, sodelovanje pri razvoju novih tehnoloških rešitev, test before invest storitve.

• **STORITVE ZA INVESTITORJE:** Skavting startup podjetij, organizacija predstavitvenega dogodka in test before invest storitve.



www.p-tech.si

Pred gospodarstvom je kar nekaj izzivov, med njimi zagotovo podnebne spremembe. Nuša Pavlinjek Slavinec ob tem izpostavlja še ključne naravne vire, kot so voda, plin, nafta, kovine in drugo. »Brez zbiranja in recikliranja voda, pitne vode v prihodnosti ne bo dovolj za vse. Hkrati bo njena cena bistveno narasla,« opozarja. Pričakuje, da bomo kmalu govorili tudi o pomembnosti vodne samooskrbe, zato »je smiselno, da si čimprej zagotovimo lastne vire vode, še posebej na območjih, kot je Slovenija, kjer je letno kumulativno dovolj padavin.«

V Skupini Roto veliko delajo na področju rešitev za prehod v zelene tehnologije, še posebej na področju shranjevanja in recikliranja voda v gospodarskih družbah. »Investicije v samooskrbo z vodo so cenovno dostopne in se povrnejo v povprečju v 5 letih, kar je dvakrat hitreje kot v alternativne vire energije. Hkrati je življenjska doba zalogochnikov vode in čistilnih naprav v povprečju 50 let, kar je petkrat dlje kot v npr. sončne elektrarne,« izpostavlja sogovornica.

Kot možen prihodnji izziv navede ohranjanje likvidnosti, zato imajo v skupini Roto vse terjatve zavarovane, prav tako pa skrbijo za obračanje zalog in izkoriščanje notranjih resursov. »Da bomo ohranili konkurenčnost, bomo v Rotu vzpodbujali inovativnost in intenzivno razvijali nove izdelke, hkrati pa naredili vse, da bomo uspeli zadržati obstoječe kupce in

prevzeti tržne deleže tistih, ki se ne bodo ustrezno odzvali na situacijo,« pojasnjuje.

Na večini trgov EU še ne čutijo večjega padca naročil, kar pripisujejo inerciji iz preteklih mesecev, ko na trgu ni bilo na voljo dovolj blaga. Glede na gospodarsko in politično situacijo v Evropi se bodo največji izvozniki v prihodnje osredotočali predvsem na trge drugih kontinentov. »Roto trenutno že izvažajo v 11 afriških držav, kjer s povezovanjem z lokalnimi partnerji svoj tržni delež krepiamo. Upravljanje z vodami je globalna zgodba, zato se v skupini Roto zavedamo, da imamo po svetu še neskončno priložnosti z izdelki, kot so čistilne naprave in zalogochnikovi vode,« je prepričana Nuša Pavlinjek Slavinec.

Investitorji v tujini so previdni

V **Varis Lendava** so navajeni na hitro spreminjajoče se razmere na trgu. Kljub izzivom in ohlajanju trga **generalna direktorica Sabina Sobočan** napoveduje uspešen zaključek leta 2022. »Soočamo se s podaljševanjem odločanja investitorjev, dražijo se surovine in energenti. Cene energije zaenkrat obvladujemo z lastnimi sončnimi elektrarnami, proizvedli smo več elektrike, kot smo jo porabili. Tudi na drugih področjih zadeve obvladujemo. Dobavni roki materialov in surovin so se tudi podaljšali, cene rastejo, kupci so previdni pri uresničevanju projektov,« razmere opiše Sobočanova. Zaradi vsega

tega negotovo zrejo v prihodnost. »Investitorji v tujini so že zelo previdni in zamikajo roke izvedbe gradnje projektov. Določene zadeve dejansko že dajejo na stand-by in čakajo na ugodnejše pogoje.« To bodo po mnenju sogovornice največji izzivi bližnje prihodnosti.

Na krizo so se v podjetju predčasno ustrezno pripravili in stremijo k temu, da izpolnjujejo vse pogodbenne obveznosti v okviru dobavnih rokov in da gotove kopalnice na objekt odpremi pravočasno in kakovostno.

Varis na tujih trgih ustvari med 70 in 90 % prihodkov, pri čemer je njihov največji trg Nemčija, kjer imajo 15-odstotni tržni delež. »Tam že čutimo ohlajanje gospodarstva. Povpraševanje je, a za manjše objekte kot v preteklih letih. Letos zaključujemo projekte v Nemčiji in Avstriji, kjer smo z gotovimi kopalnicami opremljali hotele in študentske domove. V Sloveniji smo gotove kopalnice vgradili

Izvoz pomurske regije predstavlja 2,6 % celotnega izvoza Slovenije (v 2021), uvoz pa 2,4 % celotnega uvoza Slovenije. Izvoz blaga pomurske regije je bil v 2021 za 9 % višji kot v 2020 in obenem za 17,8 % višji kot v 2019. Uvoz blaga v 2021 je bil za 15,2 % višji kot v 2020 in za 4,1 % višji kot v 2019.

Pripravila Analitika GZS

Inovativne rešitve za zdravje in učinkovitost vaših živali!

Tekoči in vodotopni dodatki z naravnimi rastlinskimi ekstrakti in eteričnimi olji v podporo reji brez antibiotikov za zdrave živali in ljudi.



lek veterina
GRUPA
PINTALUBA



Že več kot 40 let smo dejavni na področju prehrane živali in smo na tem področju najbolj inovativno podjetje v Sloveniji. Srebrno priznanje za najboljšo inovacijo potrjuje našo predanost zdravju živali in ljudem.

Lek Veterina d.o.o., α 705 09 003 ☎ : 00 386 (0)2 541 34 00 🌐 www.lek-veterina.si
Lipovci 251 a, 9231 Beltinci, Slovenija ☎ : 00 386 (0)2 541 34 08 ✉ info@lek-veterina.si

v stanovanjski soseski Pod Pekrsko Gorco v Mariboru. V tem času smo podpisali tudi kar nekaj pogodb za opremljanje domov za ostarele, študentskih domov, stanovanjskih objektov,« še dodaja Sabina Sobočan.

Ravnatežje med dvigi cen surovin in ceno pridelka

»Zaradi trenutnih razmer in povišanja cen vseh surovin in energije smo bili prisiljeni korigirati prodajne cene, s čimer želimo vsaj delno pokriti povišanje vhodnih stroškov. Trudimo se, da z uporabo inovativnih metod in pristopov tako znotraj podjetja kakor tudi na nabavnih trgih iščemo poti in možnosti za blaženje teh vplivov. Se jim pa nikakor ne moremo čisto izogniti. Omenjeno bo vplivalo tudi na poslovanje v letošnjem letu,« pojasnjujejo v **podjetju Paradajz**, ki stoji za blagovno znamko Lušt. Tako kot za številna druga podjetja bo tudi zanje v prihodnje največji izziv predstavljal dvig cen energije. »Za izvensezonsko pridelavo paradižnika moramo rastlinjak v hladnih delih leta

ogrevati. Kljub temu pa si želimo kupcem ponuditi kakovosten paradižnik po sprejemljivih cenah. Poiskati bomo morali ravnatežje med dvigi cen surovin in posledično ceno pridelka, tako da bo slednja dosegljiva končnemu kupcu.«

Po obdobju velikega povpraševanja prehajajo na običajne dobavne roke

»V obdobju okrevanja gospodarstva po letu nepredvidljivih razmer smo dobro izkoristili trende na trgu ter povečano povpraševanje in v prvem polletju dosegli boljše poslovne rezultate kot v enakem obdobju lani. Od konca poletja pa zaznavamo ohlajanje trga, zato pričakujemo, da bodo rezultati drugega polletja verjetno slabši. Stopnja negotovosti je visoka za celotno evropsko gospodarstvo, zato vseh posledic v tem trenutku ne moremo predvideti,« razmere, v katerih so se znašli, opiše **Miran Fujs, predsednik uprave Arcont d. d.**

Fujs ne pričakuje, da se bodo gospodarske razmere v bližnji prihodnosti umirile, verjetno pa tudi dolgoročno ne.

»V podjetjih moramo biti pripravljeni na trdo delo, nenehne spremembe in se znati hitro prilagajati trgu. Prav to prilagajanje bo ključno tudi v prihodnje. V Arcontu smo v preteklosti že večkrat dokazali, da se znamo hitro in odločno prilagajati spremembam, in prepričani smo, da bomo to zmogli tudi v bodoče. Največji izziv bo vrzel na trgu dela, kako zagotoviti ustrezno

V pomurski regiji je bilo v 2021 registrirani slabih tisoč izvoznikov in 1.880 uvoznikov. Najpomembnejše izvozne države partnerice pomurske regije v letu 2020 so bile: Nemčija (36 % delež), Avstrija (20 % delež), Hrvaška (9 % delež), Srbija (5,6 % delež), Italija (4,6 % delež). Najpomembnejši uvozne države partnerice pomurske regije v letu 2020 so bile: Nemčija (29 % delež), Avstrija (16 % delež), Madžarska in Italija (po 11 % delež), Srbija (6 % delež).

Pripravila Analitika GZS

MUREXIN

NAJVEČJI PROIZVAJALEC LEPIL ZA PLOŠČICE V SLOVENIJI.

To drži.



murexin.si

število sodelavcev, ki jih potrebujemo za doseganje ciljev. Pri tem bo pomembno, kako bomo izkoristili prednosti in potencial, ki jih prinašata digitalizacija in avtomatizacija,« meni Fujs.

Od lanskega leta so prisotne težave z zagotavljanjem surovin, ko je prihajalo do težav v dobavnih verigah in so se cene materialov nenormalno dvignile. »Letos smo zaznali padec cen pločevin in pričakovali, da bodo sledile cene tudi ostalih materialov. Pa je vmes posegla energetska kriza in zdaj opažamo, da se cena pločevine zaradi manjšega povpraševanja v povezavi z visoko ceno energentov in posledično ugašanjem kapacitet, spet zvišuje. Takšne stvari utegnejo imeti zelo konkreten vpliv na nabavne tokove. Zaenkrat tveganje stalne in zanesljive oskrbe uspešno obvladujemo v sodelovanju z lastniki. Povsem minimizirati tveganja za dobavljalnost določenih surovin pa ne moremo,« pravi sogovornik.

Glavni trg Arconta ostaja v primeru modularnih montažnih objektov evropsko tržišče. Za njihovo stavbno pohištvo je glavni trg Slovenija, prisotni pa so tudi v

Avstriji. »Oba naša proizvodna segmenta, tako stavbno pohištvo kot tudi modularne enote, sta vezana na gradbeno panogo in v zadnjem obdobju, od konca poletja, je zaznati padec aktivnosti. V zadnjem kvartalu zaznavamo delni upad števila naročil oziroma to, da rast ni tako visoka kot v prvi polovici leta. Ampak ne glede na negativne signale iz trga so naše proizvodne kapacitete vsaj do konca leta zasedene. Po obdobju velikega povpraševanja prehajamo na običajne dobavne roke. Kaj se bo zgodilo v prihodnje, kakšne bodo tržne razmere, pa zaenkrat ni možno napovedovati,« izpostavlja Fujs.

Tveganja za dobavljalnost določenih surovin ni mogoče povsem minimizirati.

Vpliv krize bo čutiti še nekaj let

V Pomurskih mlekarnah že vse leto delujejo v izrednih razmerah, ki se ves čas zaostrejo zaradi divjanja cen energentov ter stalnega naraščanja cen osnovnih

surovin in embalaže. »Zaradi izjemnega povišanja vseh stroškov smo primorani večkrat popravljati cene naših proizvodov, da zagotavljamo dokaj normalno in likvidno poslovanje podjetja,« pravi **direktor Anthony Tomažin**. »Prehranska in energetska kriza bosta vplivali na življenje vseh nas še nekaj prihodnjih let. Kot pomemben proizvajalec hrane smo odgovorni do naših potrošnikov za zagotavljanje varne in kakovostne hrane, kar z internimi strogimi kontrolnimi procesi vseskozi zagotavljamo, velik izziv pa bo zagotovitev količin, ki jih trg potrebuje, saj predvsem podnebne spremembe neugodno vplivajo na pogoje pridelave in predelave hrane.«

Strateška usmeritev Pomurskih mlekarn je povečevanje izvoza, saj so prerasli meje Slovenije. »V izvozu povečujemo prodajo izdelkov, kjer dosegamo dovolj dobre prodajne cene. Najpomembnejši trgi so države bivše Jugoslavije, zahodna Evropa in oddaljeni trgi (Azija, Afrika) za izdelke z daljšim rokom trajanja,« našteje Tomažin. ■



www.rotoECO.eu

Rezervoarji za deževnico in požarno vodo
Čistilne naprave za industrijske vode
Lovilniki olj in maščob
Črpališča

Kakovost



Na kubik

VARIS



Mojstri za
**GOTOVE
KOPALNICE**



POMURSKA REGIJA

»Zavračati moramo delo, saj nimamo več kapacitet«

Pomanjkanje kadrov je čedalje večji problem. Podjetja nove sodelavce iščejo tudi čez mejo, a jih ovirajo dolgotrajni postopki.

Barbara Perko

»Arcont ni nobena izjema, vsi se soočamo s pomanjkanjem kadrov, ne glede na panogo. Glede na to, da smo tehnično usmerjeno podjetje, je seveda največja potreba po tehničnem kadru,« pravi **Miran Fujs, predsednik uprave podjetja Arcont**. »V Arcontu že dalj časa sistematično delamo na promociji tehničnih poklicev in privabljanju potencialnih kandidatov. Tako sodelujemo z izobraževalnimi ustanovami – od osnovnih šol do fakultete ter z regijsko gospodarsko zbornico; za učence in dijake pripravljamo tehnične dneve, organiziramo dan odprtih vrat, s študenti sodelujemo pri

razvojnih nalogah. Vse to z namenom, da pridemo v stik z mladimi, nadobudnimi ljudmi in jih povabimo, da svojo kariero začnejo pri nas. Trudimo se graditi našo blagovno znamko podjetja in promovirati poklice, ki jih potrebujemo, da bodo v prihodnosti sooblikovali razvoj Arconta.« Poleg naštetega v podjetju omogočajo mladim tudi praktično usposabljanje in počitniško delo. »Vsako poletje pri nas dela več kot 100 dijakov in študentov. Veliko vlagamo v štipendiranje, trenutno imamo 25 štipendistov na različnih smereh in stopnjah izobraževanja,« našteje Fujs.

Stopnja registrirane brezposelnosti je bila v pomurski statistični regiji julija 2022 najvišja med vsemi statističnimi regijami. Znašala je 7,2 % (8,2 % v obdobju I-VII 2022), kar je bilo nad povprečjem Slovenije (5,6 %). V avgustu 2022 je bilo v pomurski statistični regiji 3.364 brezposelnih, kar je bilo za 968 oseb oz. za 22 % manj kot v avgusta 2021.

Pripravila Analitika GZS

Njihov največji izziv je pridobivanje izkušenega kadra za proizvodnjo, saj ga v Sloveniji drastično primanjkuje. Iščejo ga na trgih bivše Jugoslavije, a so dolgotrajni postopki pri tem velika ovira. »Na to delodajalci že dalj časa opozarjamo in glede na to, da je v skladu z demografsko sliko zaposlovanje tujcev neizbežno, upamo, da se bodo tudi pri nas poenostavili postopki zaposlovanja tujcev, kot so to že storili na primer v Nemčiji,« opozarja Fujs.

Odpravili minimalne plače

»V našem podjetju vztrajamo na zagotavljanju ustreznih in strokovnih kadrov z lokalnega območja severovzhodne Slovenije. V letošnjem letu smo naredili zgodovinski korak in odpravili minimalne plače kot eno izmed redkih podjetij v prehrabni industriji. Hkrati smo ključnim



Foto: Jure Šadič

V Arcontu imajo trenutno 25 štipendistov na različnih smereh in stopnjah izobraževanja.

proizvodnim kadrom zvišali plačilne razrede in jim na ta način dali priznanje za lojalnost v našem podjetju,« pove **direktor Pomurskih mlekarň Anthony Tomažin**.

Za dijake in študente živilske stroke izvajajo predstavitve in strokovne ekskurzije in jih tako privabljajo za poskusno delo in zaposlitev v podjetju. »Nenazadnje pa je odnos do kadrov izredno pomemben, čemur posvečamo v zadnjem času veliko pozornost,« poudarja sogovornik.

Avgusta 2022 je bilo največ brezposelnih z osnovnošolsko izobrazbo ali manj (35 % vseh), sledijo brezposelni z nižjo, srednjo poklicno izobrazbo (26 %), srednjo tehniško strokovno izobrazbo (23 %) in z visokošolsko izobrazbo prve, druge in tretje stopnje (15 % vseh).

Pripravila Analitika GZS

Mladi morajo imeti vzornike

V **Varisu Lendava** sodelavke in sodelavce pritegnejo z zanimivimi razvojnimi projekti, multikulturnim delovnim okoljem, možnostjo dela v tujini in vključujočim načinom vodenja. Vrsto let intenzivno delajo z mladimi, predstavljajo njihove poklice, jih štipendirajo ter nudijo možnost opravljanja obvezne prakse in počitniškega dela. »Nujno je, da mladi vidijo izzive v praksi in iz prve roke slišijo, kako se v Varisu dela in kakšne so njihove karijerne priložnosti. Pomembno je, da imajo vzornike, ki jih cenijo in jim zaupajo. Zato sta dva naša sodelavca na Dvojezični srednji šoli Lendava učitelja praktičnega pouka - eden poučuje praktični pouk za električarje, drugi pa bo začel poučevati praktični pouk za keramičarje,« pove **generalna direktorica Sabina Sobočan**.

Zaposlene za dodatna dela usposabljujejo interno v sklopu Varis Akademije. »Opolnomočimo jih za samostojno delo in zagotavljamo nenehen osebni razvoj

z možnostmi on-the-job učenja, izobraževanja in usposabljanja. S tem nenehno spodbujamo strokovni razvoj naših sodelavcev ter jim odpiramo nove možnosti za napredovanje,« dodaja.

Zaradi kadrovske težave podjetje ne more več rasti

»Na žalost je pri nas delo razvrednoteno in zelo težko je najti novega sodelavca. Trenutno vidim rešitev z omogočanjem zaposlovanja tuje delovne sile. Definitivno so roki za pridobitev delovnih dovoljenj predolgi in zamudni in tako izgublamo še tisti kader, ki si ga uspešno najti na ozemlju bivše Jugoslavije,« opozarja **Jernej Zupančič, direktor podjetja Cleangrad**. »Glavni vzrok, da naše podjetje ne more več rasti, je kadrovski problem in na žalost moramo že zavračati delo, saj nimamo več kapacitet. Trenutno zaposluje veliko kadrov iz Republike Srbije, vendar se na žalost tudi ta bazen prazni.« Zupančič kot enega največjih izzivov za prihodnje navaja kadre vseh vrst

SKLADIŠČNA OPREMA "KIT"

- Skladiščni regali
- Konzolni regali
- Skladiščni regali s podestom
- Paletni regali
- Arhivski regali
- Trgovinski regali
- Razni vozički

Kakovostna skladiščna oprema "KIT" z enostavnim sistemom sestavljanja, ki se prilagodi vsakemu prostoru in potrebam, je izjemno učinkovita in ima veliko nosilnost.



GARDEROBNE IN ARHIVSKE OMARE

- Klasične omare
- Omare za HACCP standard
- Šolske omare
- Perforirane omare
- Gasilske omare
- Omare z več prekati

!NOVO! STORITEV PRAŠNEGA BARVANJA

Priročne kovinske omare za podjetja, bolnice, trgovine, šole ipd. barvno prilagodimo ambientu in opremimo glede na potrebe uporabnikov.



Foto: Varis

V podjetju Varis zaposlene za dodatna dela usposabljaajo dodatno v sklopu Varis Akademije.

– od proizvodnih delavcev, varilcev, mizarjev, monterjev, električarjev do inženirjev vseh vrst.

Da kadri postajajo vse večja težava, se strinja tudi **Renato Pahor, direktor podjetja Virs**. »Delovne sile primanjkuje. Živimo v času, ko brezposelnosti ni več (razen latentne). Kadre si skušamo zagotoviti s štipendiranjem in nudenjem obveznega šolskega praktičnega pouka pri nas za dijake in kasneje vabimo tudi študente. Ta trenutek nam primanjkujejo predvsem prodajniki,« opiše trenutne razmere.

V podjetju **Paradajz** se z različnimi prijemi trudijo ostati atraktiven delodajalec. Poleg nizke brezposelnosti je za

Pomurje zaradi bližine Avstrije stalnica tudi nadpovprečna fluktuacija zaposlenih. »Za zaposlene pripravljamo piknike, zaključke in druga druženja. Decembra poskrbimo, da otroke zaposlenih obišče Božiček, prav tako pa obdarimo tudi zaposlene. Ključno je namreč, da se zaposleni pri nas dobro počutijo in so s svojim delom zadovoljni,« poudarjajo.

V **skupini Roto** zaposlujejo predvsem mlade, ki si želijo delati z novimi, digitalnimi tehnologijami; na računalniško vodenih strojih, z roboti, spletnimi trgovinami ipd. »Mlade ambiciozne in perspektivne kadre tudi štipendiramo. V Rotu opravljajo prakso in počitniško

delo, pišejo diplomske in magistrske naloge. Opažamo tudi vse večje vračanje kadrov iz sosednje Avstrije, saj so se plače deficitarnih poklicev v Prekmurju v zadnjem obdobju bistveno povečale,« o spremenjenem trendu pove **direktorica Nuša Pavlinjek Slavinec**.

V **Radenski Adriatic** v trenutni situaciji želijo predvsem zadržati zaposlene. »Z njimi se že sedaj odkrito pogovarjamo o obdobju, ki je pred nami. Le skupaj, z njihovo pomočjo, bomo ohranili zdravo poslovanje in upamo, da tudi vsa delovna mesta. To je naša prioriteta. To pa pomeni, da ne bo novih zaposlovanj, višjih bonusov ali dvigovanja plač (razen seveda zakonskih uskladitev). Pred nami je namreč leto, ki bo veliko težje od 2020,« napoveduje **direktor Radenske Adriatic Marian Šefčovič**. ■

V pomurski regiji je bilo julija 2022 (merjeno po regiji delovnega mesta) 39.051 delovno aktivnih oseb, 401 oseb več kot julija 2021. Zaposlenih pri pravnih osebah oz. pri s. p. je bilo ta čas 459 oseb več, samozaposlenih (brez kmetov) 58 oseb več in kmetov 110 manj. Pomurska regija je sicer v juniju zaposlovala (merjeno po regiji delovnega mesta) 4,2 % vseh delovno aktivnih oseb v Sloveniji.

Pripravila Analitika GZS



Masivno pohištvo z več kot 30 letno tradicijo.

MURALES

Ko se udobje združi z lepoto.



Več kot 110 modelov masivnih stolov in več kot 40 modelov masivnih miz - izdelanih za vas.

GEA VIPOLL

GEA VIPOLL, podjetje v Bučečovcih, s skoraj 150 zaposlenimi, zasleduje en cilj: Inženiring za boljši svet. Podjetje razvija in proizvaja najinovativnejše polnilne stroje in celotne linije za industrijo tekočin in pijač po vsem svetu. Od 2018 je del nemškega koncerna GEA, ki je eden največjih dobaviteljev za industrijo predelave

hrane in pijače. Njihove stranke so tako globalna kot slovenska uspešna podjetja, ki zaupajo njihovim naprednim polnilnim rešitvam za gazirane pijače, pivo, vino in druge vrste pijač. Z njihovimi izdelki, razvitimi in proizvedenimi v Sloveniji, se ponašajo stranke širom sveta.



GEA VISITRON POLNILEC ALL – IN – ONE

Izpiranje, polnjenje in zapiranje pločevink, steklenic in plastenk na en mah.

Pri podjetju GEA VIPOLL postavljamo zaposlene in njihove zmožnosti v središče pozornosti. Tako z nenehnim izpopolnjevanjem in spodbujanjem razvoja posameznika stremimo k razvoju strokovnega kadra. Pri zaposlovanju dajemo prednost raznolikosti in nudimo priložnost posameznikom, ki so izvirni in strastni pri svojem delu, kajti le na tak način lahko res pridobimo kader iz katerega lahko izzovemo največ kar je mogoče – kar pa je za naše proizvode nujno potrebno.

Pri GEI dajemo velik poudarek tudi trajnostnim rešitvam in varovanju našega okolja.



NAŠA VIZIJA JE ZAŠČITITI BODOČE GENERACIJE TAKO,
DA JIM ZAGOTOVIMO TRAJNOSTNE REŠITVE
ZA INDUSTRIJO TEKOČIN IN PIJAČ.

POMURSKA REGIJA

Več vlaganj v izboljšanje energetske učinkovitosti

Med investicijami, ki jih podjetja načrtujejo v prihodnjem obdobju, velja izpostaviti vlaganja v povečevanje energetske samooskrbe, pa tudi avtomatizacijo in digitalizacijo.

Barbara Perko

Investicijski načrt **Pomurskih mle-karn** v prihodnjih letih je usmerjen v povečevanje energetske samooskrbe in trajnostni razvoj v smislu proizvodnje brez odpadkov. »Hkrati povečujemo avtomatizacijo in digitalizacijo proizvodnje in kot živilsko podjetje neprestano vlagamo v modernizacijo tehnologije za izboljšanje produktivnosti ter zagotavljanje visokega nivoja varnosti in kakovosti izdelkov,« pove **direktor podjetja Anthony Tomažin**. Velik del investicijskih vlaganj v prihodnjih letih je povezan s trajnostnim razvojem in izboljšanjem energetske učinkovitosti. Obstoječe procese vodenja kakovosti dopolnjujejo s trajnostnim vidikom, ki je ključen za dolgoročni razvoj podjetja in ohranjanje pogojev za pridelavo ter predelavo hrane.

V **podjetju Paradažz** trenutno zaključujejo letošnjo investicijo, in sicer širitev rastlinjaka v Mali Polani v velikosti slabega hektarja. V prihodnje imajo v načrtu več investicij, a jih praviloma na razkri-vajo, dokler jih ne uresničijo.

Največ investicij v skupini podjetij **Roto** načrtujejo na področju digitalizacije vseh procesov, pa tudi avtomatizacije, robotizacije in izgradnje čimbolj energetske samooskrbne infrastrukture. Napovedi majhne gospodarske rasti v EU pa bodo zahtevale vlaganja na nove tuje trge in razvoj novih izdelkov, še posebej

na področju zelenih tehnologij oz. okoljevarstva, ocenjujejo.

V **podjetju Arcont** so lani z nakupom nekdanjih poslovnih prostorov tekstilnega podjetja ECC Escada in podaljševanjem proizvodnih hal na matični lokaciji pridobili 10.000 m² novih proizvodnih površin. »Gre za tretjo največjo širitev proizvodnih površin v zgodovini Arconta. Od tega si obetamo predvsem več kot potreben dodaten prostor, ki nam bo omogočal možnost za boljšo organizacijo in optimizacijo proizvodnega procesa ter nadaljnji razvoj. Sledi investiranje v

dodatno opremo,« načrte predstavi **Miran Fujs, predsednik uprave Arconta**. »Odločeni smo, da izkoristimo priložnosti, ki jih nudi pospešeni razvoj digitalnih tehnologij in s tem omogočimo svoj nadaljnji razvoj in dvig učinkovitosti ter kakovosti našega proizvodnega procesa.« Njihov cilj je kontinuiran razvoj procesov ter višanje dodane vrednosti. Načrtujejo tudi investicije v skupne prostore, da bi naredili delovno okolje čim bolj prijetno za zaposlene.

»V zadnjih letih smo zelo veliko investirali. Največja investicija je bila izgradnja



Foto: Studio Reflektor

Za gojenje paradižnika Lušt uporabljajo tudi geotermalno energijo.

nove proizvodne hale. Kupili smo zemljišče za skladiščenje naših polizdelkov, obnovili smo stare prostore, garderobe za zaposlene ter naredili razdelilnico hrane za zaposlene,« pove **generalna direktorica Varisa, Sabina Sobočan**. »Letos sta v ospredju digitalizacija poslovnih procesov in priprava strategije Varis 2030, v kateri opredeljujemo naše srednjeročne cilje in vizijo. Poudarek ne bo na ekstremni rasti produktivnosti, ampak na višji ravni kakovosti in inovativnosti izdelkov. Naši izdelki bodo še bolj trajnostni, ekološko bolj nesporni, poudarek bo na okolju prijaznih materialih in tehnologijah. Eden naših strateških ciljev je namreč tudi obvladovanje kakovosti na vseh ravneh podjetja, s čimer sledimo naši zavezi 'kakovost na kubik' – zagotavljamo kakovost izdelkov, procesov in odnosov.«

V podjetju **Radenska Adriatic** imajo v načrtu nekaj investicij, predvsem za tehnološke izboljšave, a zaenkrat ostajajo le na papirju. »Glede na razmere bomo videli, ali bomo tudi dejansko lahko prižgali zeleno luč za njihovo realizacijo,« pravi **direktor Marian Šefčović**.

»Vsako leto investiramo v posodobitev strojnega parka kot tudi digitalizacijo. V načrtu je investicija v sončno elektrarno in gradnjo nove proizvodne hale, v kateri bi izdelovali vrata, ki smo jih uspešno razvili v zadnjih treh letih,« načrte na področju investicij razkrije **Jernej Zupančič, direktor podjetja Cleangrad**.

V **podjetju Virs** za naslednje leto načrtujejo širitev proizvodnih kapacitet, za namen gradnje avtomatizacije in robotizacije.

Podjetja želijo izkoristiti priložnosti, ki jih nudi pospešen razvoj digitalnih tehnologij.

Inovativne rešitve in pristopi

V podjetju **Paradajz** spodbujajo inovativne rešitve na področju avtomatizacije. »Laboratorij za robotiko in Laboratorij za strojno inteligenco Univerze v Ljubljani, Fakultete za elektrotehniko sta zasnovala avtonomni robotski sistem za štetje, pregledovanje in napovedovanje pridelka paradižnikov. Uspešno testiranje sistema je potekalo v našem rastlinjaku. Zainteresirani smo za uporabo predlaganih rešitev v naših rastlinjakih, sistemu pa bo v prihodnje sledila še nadgradnja,« napovedujejo.

Za ogrevanje rastlinjaka v Renkovcih (v velikosti 90.000 m²) uporabljajo geotermalno energijo. V rastlinjaku v Mali Polani (v velikosti 24.000 m²) uporabljajo sistem soproizvodnje toplote in električne energije. »Ogljikov dioksid (CO₂), ki nastaja pri izgorevanju zemeljskega plina, prečistimo in vpihujemo v rastlinjak, kjer ga naše rastline preko procesa fotosinteze pretvorijo v kisik. Na ta okolju prijazen način ne obremenjujemo okolja

Pomurska regija je deseta regija z najnižjo povprečno bruto plačo med 12. statističnimi regijami (1.789 EUR povprečne bruto plače v prvih sedmih mesecih leta 2022). V prvih sedmih mesecih 2022 je bila povprečna bruto plača v pomurski regiji nominalno nižja za 1 % (v Sloveniji višja za 0,2 %) v primerjavi z enakim obdobjem 2021. Nižja je bila v tem času še v štirih statističnih regijah. Nižje plače so predvsem posledica odsotnosti izrednih izplačil v javnem sektorju, povezanih z epidemijo.

Pripravila Analitika GZS

s toplogrednim plinom (CO₂). Poleg tega rastline zalivamo pretežno z deževnico, ki jo zbiramo s strehe rastlinjakov v lagunah, ki se nahajajo ob obeh rastlinjakih,« pravi v podjetju **Paradajz**.

Da je njihov način prijazen zdravju ljudi, dokazujejo opraščevalci čmrli, saj bi ti v primeru uporabe škodljivih preparatov za škropljenje zagotovo poginili. »Za zatiranje škodljivcev pa poskrbijo njihovi naravni sovražniki, ki jih naselimo v rastlinjak,« pojasnjujejo.

Inovativne pristope so ubrali tudi na področju embalaže, saj so leta 2020 poleg kartonske embalaže v njihovi maloprodajni mreži pričeli uporabljati vrečko, izdelano iz odpadnih stebel rastlin

PLESNOČ ČAROVNIC V DVORCU RAKIČAN 28., 29. IN 30. OKTOBER 2022

JOKER OUT · DIVLJE JAGODE · MRFY

INES ERBUS · DAVID AMARO · SKEEBEEP 28. 10.

PETAR GRAŠO · NEDA UKRADEN · ŽAN SERČIČ

INVIVO · DINNA · DEJAN DOGAJA 29. 10.

ALLE FARBEN · MC STOJAN · PLASTIK FUNK

MEJAŠI · PERPETUUM MOBILE · HORSTA · BURYANA 30. 10.

V VSAKEM

VREMENU

OGNJENI ŠOV

ANIMACIJA ZA

OTROKE

SREDNJEVEŠKI

PROGRAM



www.noccarovnic.si

paradižnika Lušt. »Z inovativno uporabo odpadnega materiala smo vzpostavili nov cikel krožnega gospodarstva in tako prispevamo k naši skupni bolj trajnostni prihodnosti,« povedo.

V podjetju Radenska Adriatic se znotraj obrata osredotočajo predvsem na zmanjšanje porabe tehnoloških voda. Je pa to področje, za katerega so prepričani, da je nanj treba gledati širše. V ta namen so lani ustanovili Gospodarsko interesno združenje Lokalno je obetavno, kjer iščejo strokovne partnerje in projekte, ki aktivno naslavlja to tematiko.

Skupaj s strokovnjaki poskušajo na trajnostnem področju narediti majhne izboljšave na raznih področjih. Že tretje leto zapored so pomagali zasaditi 20.000 dreves (v Sloveniji in na Hrvaškem). Velik poudarek dajejo tudi embalaži. »Verjamemo, da se za vsako priložnost najde primerna embalaža – in tako smo v lanskem letu skorajda vso stekleno embalažo spremenili v vračljivo, ki je okolju najbolj prijazna. Naše mineralne vode (Classic, Medium in Naturelle) najdete v 0,5-litrskih plastenkah iz 100-odstotno recikliranega PET materiala. Prav tako uporabljamo le elektriko iz obnovljivih virov energije in še bi lahko našteval,« pravi Marian Šefčović.

Z inovativno uporabo odpadnih materialov prispevajo k bolj trajnostni prihodnosti.



Foto: Varis

V Varisu ustvarjajo nove trende pri gradnji z gotovimi kopalnicami.

Ustvarjati želijo nove trende

Za raziskave in razvoj v Varisu letno namenijo od 5 do 8 % prihodkov, imajo pa tudi svojo raziskovalno razvojno skupino. Glavni cilj skupine za naslednji dve leti je vpeljava inovativnih, trajnostnih rešitev ter ustvarjanje novih trendov pri gradnji z gotovimi kopalnicami. »Blagovna znamka Varis vse bolj postaja tudi razvijalec tehnoloških rešitev za kupca. Ponosni smo, da je naša inovacija 'Vitka LSCC – GK stena' prejela srebrno nacionalno priznanje GZS za inovativnost 2022,« pove Sobočanova.

»Vitka stena« je samonosilni konstrukcijski element, narejen s ciljem prilagoditi prostor potrebam uporabnika in povečati

bivalno površino modula stavbe-gotove kopalnice, ob tem pa znižati težo izdelka, stroške vzdrževanja, zagotoviti požarno odpornost, toplotno prevodnost in zvočno izolativnost ter zagotoviti prijetno, zdravo klimo bivalnega modula, ki se vgrajuje tudi v več deset nadstropij visoke stavbe in je narejen po merah, potrebah posameznika za zeleno prihodnost.

Na teden v povprečju trije novi izdelki

»Razvoj novih izdelkov v skupini Roto je kontinuiran proces, saj razvijemo v povprečju tri nove izdelke na teden. Imamo ustanovljenih pet RR skupin, ki v naših laboratorijih razvijajo nove materiale,

**ODPRI S
SRCEM,
NAMAŽI Z
LJUBEZNIJO.**



WWW.KEKEC-PASTETA.SI



**NOVA
EMBALAŽA**

tehnologije, oblikujejo nove izdelke, programsko opremo in izvajajo simulacije ter testiranja,« pove **Nuša Pavlinjek Slavinec**.

»Razvoj novih produktov temelji na izdelavi vse bolj kompleksnih oblik izdelkov, ki upoštevajo načela eko-designa in optimizacije transporta. Ponosna sem, da v Rotu opravljamo plemenito poslanstvo, saj z recikliranjem vode in odpadne plastike ohranjamo naš planet čist in zelen. Že več kot 70 % izdelkov z blagovno znamko Roto vsebuje sekundarne surovine, torej reciklirane polimere. Naši visokotehnološki izdelki, kot npr. motorni čolni, katamarani, kanuji ipd., pa so izdelani iz kompozitov različnih materialov. Reciklirane materiale kupujemo lokalno, prav tako pa sami recikliramo stare izdelke, ki nam jih kupci vrnejo po izteku njihove življenjske dobe,« delovanje opiše direktorica.

Vse več Roto izdelkov, še posebej čistilne naprave, lovilnike olj in maščob nadgrajujejo s funkcionalnimi rešitvami, opremljajo s krmilniki, oddaljenimi

nadzornimi sistemi, spletnimi aplikacijami za uporabnike in umetno inteligenco, ki upravlja procese čiščenja odpadne vode. Pri izdelkih za navtiko, pove sogovornica, intenzivno uvajajo elektromobilnost, ki bo v prihodnosti ključna za razvoj navtičnega turizma na stoječih vodah.

V Rotu izdelke, ki jih kupci vrnejo po izteku življenjske dobe, reciklirajo, reciklirane materiale pa uporabijo za nove izdelke.

Inovativnost je vpeta v vse razvojne procese Pomurskih mlekar, še posebej v razvoj novih izdelkov. »Kot prvi smo v Sloveniji razvili rastlinske napitke kot alternativo mleku, v prihodnjih letih načrtujemo dodatne inovativne izdelke,« napoveduje direktor Anthony Tomažin.

V Cleangradu so znotraj ustanovljene razvojne skupine uspešno zaključili razvoj drsnih vrat za čiste prostore. »Za inovacijo smo prejeli tudi zlato nagrado za

BDP na prebivalca regije (15.448 EUR, 2020) je deseti najnižji med dvanajstimi regijami v Sloveniji. Ob tem je bil za 31 % nižji od povprečnega v Sloveniji (leto 2020).

Pripravila Analitika GZS

inovacijo. Trenutno delamo na treh drugih razvojnih projektih. Naš cilj in zaveza je, da razvijemo vsaj dva nova proizvoda na leto, oziroma naredimo izboljšavo na obstoječih proizvodih,« pojasnjuje direktor Jernej Zupančič.

»V zadnjih letih smo zaključili nekaj razvojnih projektov (LaserFlex - lasersko varjenje, CoboFlex - varjenje s kolaborativnimi roboti, WeldCockpit AI - aplikacija za spremljanje dela na robotih, podprta z umetno inteligenco, itd ...). Sedaj smo na začetku novega razvojnega cikla. O konkretnih projektih ta trenutek še ne bi želel govoriti,« pa pravi Renato Pahor iz podjetja Virs. ■

Ljutomer – podporno okolje za razvoj gospodarstva

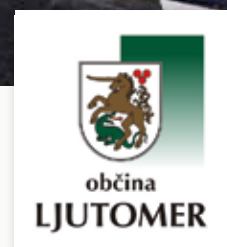
Občina Ljutomer že vrsto let skrbi s prostorskimi načrti, investicijskimi vlaganji in nadzorovanimi posegi v okolje za pripravo ustreznih pogojev za razvoj gospodarstva. Pretekla vlaganja v ureditev poslovno-obrtnih con so bila poplačana, saj so investitorji poskrbeli za nove proizvodne hale ter delovna mesta. Občina Ljutomer je v lanskem letu izvedla širitev poslovne cone ob Kolodvorski ulici v Ljutomeru, kar je bil pomemben korak za nadaljnji gospodarski razvoj in konkurenčnost gospodarstva regije. Površina v velikosti 7044 m² je na voljo vsem zainteresiranim investitorjem, ki želijo pričeti ali razširiti svojo poslovno dejavnost.

Na področju podjetništva se spodbuja zeleno gospodarstvo z uporabo okolju prijaznih proizvodov in tehnologij. Pomembno panogo predstavlja turizem s poudarkom

na blagovni znamki Visit Prekija in smernicah trajnostne mobilnosti, kjer so hoja, kolesarjenje in uporaba javnega potniškega prometa prioriteta. V prihodnosti se načrtuje ureditev postajališč za avtodome in kolesarskih povezav znotraj in zunaj meja občine. V okviru projekta Kolesarska veriga na podeželju je mesto Ljutomer bogatejše za dve kolesarnici in deset koles z avtomatiziranim sistemom izposoje. Občina Ljutomer je kot nosilka bronastega znaka Slovenia Green Destination vključena tudi v novo kolesarsko pot Slovenia Green Wellness Route, ki kolesarje vodi po slovenskih zdraviliščih. Dolgoročni cilj ljutomerske občine je vzpostavitev ponudbe trajnostnega zelenega turizma in v zavesti ciljnih skupin obiskovalcev postati pozicionirana kot zelena, ekološko ozaveščena destinacija za sprostitev ter aktivni oddih.



Da je v Ljutomerski občini dobro podporno okolje za razvoj podjetništva priča tudi letošnja mednarodna nagrada „GLOBALLOCAL“.



CELOVITE REŠITVE "NA KLJUČ" ZA PAKIRANJE, PALETIRANJE IN TRANSPORT



From Idea to Implementation

Ne ponujajo le svojih rešitev, ampak so tudi integrator opreme partnerskih podjetij - Svet je njihov dom - Polovica zaposlenih ima fakultetno izobrazbo

Transpak je podjetje, ki izvira z obrobja Slovenije, iz Murske Sobote, izdelke lastne blagovne znamke - pakirno, paletirno in transportno tehniko - pa prodaja na svetovnem trgu.



Izlagalni in vlagalni stroj za steklenice

CELOVITE IN KONČNE REŠITVE

Od začetnega ponudnika opreme za pakiranje in paletiranje so se razvili v ponudnika celovitih rešitev, kjer izzive svojih strank rešujejo tudi tako, da stopajo v vlogo integratorja. Če ima torej stranka željo, da v njihov predlog rešitve vključijo opremo nekega drugega podjetja, brez težav naredijo tudi to. Tako poskrbijo, da je stranka zadovoljna s kakovostno rešitvijo, hkrati pa dobi celovito rešitev – tako rekoč "na ključ".

REŠITVE V PROIZVODNJI PIJAČ IN HRANE

Transpak je ime, ki se pojavlja predvsem v panogah, kjer se ukvarjajo s proizvodnjo pijač in hrane, pa tudi v kemijski industriji in interni logistiki.

Njihove stranke so nekatere izmed največjih svetovnih pivovarn: AB-Inbev, Molson Coors, Heineken, Carlsberg, Asahi in Guinness ter Radeberger; v proizvodnji hrane pa Unilever, Berglândmilch, Danone in Maspex. Tudi žgane pijače se paletirajo z njihovimi stroji - recimo Irish Distillers, Baileys in Grants.

Tako je Transpakov "doma" pravzaprav Evropa; njihova oprema pa deluje na skoraj že vseh kontinentih, tudi v Afriki - v Namibiji, Tanzaniji, Mozambiku recimo, pa v Južni Koreji ter Braziliji, pa tudi na Karibih in Sejšelih.

Podjetje svetovni trg obvladuje iz Murske Sobote, pomagata pa mu podružnici v Dortmundu in Antwerpnu.

NEMCE PREPRIČALI S KAKOVOSTJO

Podjetje, ki ima sedež v Murski Soboti, je bilo ustanovljeno leta 1998 in se je po besedah direktorja Andreja Frangeža moralo takrat presneto potruditi, da je Nemce, Angleže in Francoze prepričalo, da kupijo slovensko opremo.

Začeli so s štirimi zaposlenimi, danes pa Transpak zaposluje prek 130 ljudi, večino iz Pomurja.

Andrej Frangež: "Začetki so bili skromni; v Slovenski ulici sredi Murske Sobote smo najeli prostore. Tam, kjer je zdaj hotel in danes tam prespijo kakšni naši gosti. Takrat se pošalim, da spijo v moji nekdanji pisarni. Seveda tam še nismo imeli lastne proizvodnje in organizacija dela je bila popolnoma drugačna kot danes. Na začetku smo pripravljali le dokumentacijo, elektro in strojno, ter kupili material. Nato smo dali po naši dokumentaciji delat polizdelke, katere smo potem sestavili v končne produkte. Potem pa – kakor smo kot podjetje rasli – smo dodatno iskali monterje, ki so bili potem pri nas zaposleni. Tudi elektromaterial smo recimo kupili in dali elektro omare vezati ... potem pa se je vse počasi kristaliziralo in dobivalo rep in glavo ter raslo."

Transpak je bil vedno igralec na parketu tujine, nikoli le doma: "Svoje prve izdelke smo poslali v Nemčijo, nato na Nizozemsko; v Sloveniji nikoli nismo veliko prodali. Pa tudi naš moto oziroma cilj je bil vedno: če bomo lahko Nemcem prodajali, bomo lahko prodajali vsem."

TRANSPAKOVE PODRUŽNICE V TUJINI IN NJIHOVE NAJBOLJ ZNANE STRANKE

Podjetju se zdi pomembno tudi, da ima v tujini svoje podružnice. Andrej Frangež: "Imamo svoje podjetje v Nemčiji in podružnico v Belgiji. Pomembni sta zaradi prodaje in fizične prisotnosti na trgu. Imamo pa tudi partnerska podjetja za posamezna tržišča, s katerimi že več let sodelujemo – to pa so Integrated Control Solutions za Anglijo, EZS za Francijo in Upton za Brazilijo. Za nas so pomembni, ker nam pomagajo tudi pri posa-

meznih rešitvah – pri organizaciji in izvedbi montaž ter pri spuščanju v pogon. V Baltskih državah, na Poljskem in v Romuniji ter v Koreji in Rusiji pa imamo predstavništva, ki nam iščejo projekte in odpirajo vrata. Potem pa pridemo mi iz Slovenije, pogledamo, pripravimo predlog in ponudbe in – če pride do posla – celotno izvedbo."

Transpak ponuja celovite rešitve za mnoga znana podjetja v prehranski industriji in industriji pijač in so ponosni, da so z njimi v skupni zgodbi.

Andrej Frangež: "Največji in najbolj stabilen naš trg so države Beneluksa in tam v povprečju prodamo med pet in deset milijoni evrov – vsako leto. Tam je centrala AB-InBeva in Heinekena; InBev je naš največji kupec, tudi Heineken."

NAJVEČJA MOČ TRANSPAKA: PRISLUHNEJO STRANKI

Frangež ne skriva, da je ponosen na svoje ljudi v podjetju: "Res sem ponosen – odkrito povem – na ljudi, ki tu delajo in prepričan sem, da tudi oni verjamejo v podjetje." Največjo moč podjetja pa vidi prav v ljudeh in v tem, da znajo prisluhniti: "Moč Transpaka je v tem, da ima dobre rešitve in je vedno pripravljen poslušati stranko in njene težave ter želje. Pa da rešitev omogoča tudi morebitne naslednje korake – da pustimo odprte možnosti za kasnejše dopolnitve ali nadgradnje, da je lahko na naših linijah napolnjenih ali spakiranih čim več različnih steklenic in paketov."

DELAVCI SO V PODJETJU CENJENI

V Transpaku dela skoraj 30 inženirjev ter prek 50 monterjev, ki skupaj sestavljajo zmagovalne ekipe. Skoraj polovica zaposlenih v podjetju ima fakultetno izobrazbo, znanje se zdi namreč vodstvu podjetja izjemno pomembna večšina, saj lahko le z njim - v kombinaciji z inovativnostjo - konkurirajo na svetovnih trgih.

Simon Suhadolnik, ki je pred dvajsetimi leti v podjetju začel na delovnem mestu projektanta v konstrukciji, nato napredoval v vodjo konstrukcije in je zdaj že štiri leta na mestu vodje Tehničnega sektorja Transpaka, pravi, da je eden močnejših argumentov, zakaj delavci prihajajo v Transpak in tukaj tudi ostajajo to, da se počutijo cenjeni in vredni. Suhadolnik: "Da, to se mi zdi pomembno - da te v podjetju, kjer delaš, cenijo. To je tak krog - ti dobro delaš, vodstvo podjetja te ceni in to ti da nov zagon, da delaš še bolje."

POMURSKA REGIJA

»Turistični delavci delamo dobro in v pravi smeri«

Letošnji rezultati in napovedi za jesenske mesece kažejo, da bodo v Pomurju dosegli rezultate iz rekordnega leta 2019.

Barbara Perko

»Leto 2022 v smislu turističnega obiska turistične destinacije Pomurje lahko ocenimo kot zelo uspešno. V prvih osmih mesecih smo zabeležili malce manj kot 217.000 prihodov gostov, ki so ustvarili dobrih 662.000 nočitev. Rezultati so vzpodbudni predvsem zato, ker smo se močno približali rezultatom rekordnega leta 2019. Tudi napovedi za jesenske mesece kažejo trend obiska, s katerim bomo dosegli rezultate iz leta 2019,« ocenjuje **Uroš Kamenšek, predsednik Pomurske turistične zveze**. »Veseli nas dejstvo, da se ponovno povečuje odstotek obiska tujih gostov iz nam tradicionalnih trgov, torej gostov iz Avstrije, Nemčije, Češke, Italije in drugih evropskih držav. Trend ponovne rasti obiska turistične destinacije Pomurje nas navdaja z optimizmom, hkrati pa nam potrjuje, da turistični delavci delamo dobro in v pravi smeri.«

Letošnja poletna sezona v Moravskih Toplicah je bila primerljiva po nočitvah s predkoronskim obdobjem leta 2019. V **TIC Moravske Toplice** so tako delovanje zavoda kot tudi razvoj in ponudbo prilagodili novim izzivom in novi realnosti. »V letošnjem letu se spreminja struktura gostov. Vračajo se tuji gostje, česar smo zelo veseli,« pove **direktorica Sonja Bily**. Po epidemiji se je spremenil tudi radij, ki ga dosegajo gostje, saj najraje posežejo po destinacijah, ki so dosegljive z avtom. »To je nekje 500, največ 700 kilometrov. Za

Avstrijci in Čehi prihajajo k nami Madžari in Nizozemci. Povečuje se delež individualnih gostov,« dodaja.

»Dosedanji obisk je podoben lanskemu, mogoče malo manjši, vendar smo z obiskom na destinaciji Bukovniško jezero in v občini Dobrovnik zadovoljni. Kolikor je letos manj avtomobilov, se je pa glede na lansko leto povečal obisk organiziranih skupin, saj jih lani skoraj ni bilo,« pravi **direktorica Zavoda za okolje in turizem Dobrovnik, Elizabeta Horvat**.

V Pomurju se povečuje odstotek tujih gostov.

Na nove trende so se uspešno odzvali

Pomurje, ki je znano kot termalna, zdraviliška regija, največ prihodov in nočitev ustvari v zdraviliških občinah. Na spremembe trendov v turizmu, ki so tudi posledica pandemije, so se pravočasno in uspešno odzvali. »Turizem je prešel iz t.i. masovnega turizma v individualni turizem. To dejstvo potrjuje tudi obisk turističnih znamenitosti in atrakcij. Med najbolj obiskanimi so območje Goričkega z doživljajskim parkom Vulkanija in gradom Grad, Murska Sobota z regijskim promocijskim centrom Expansio, Otok Ljubinski v Ižakovcih, romanska Rotunda v Selu, Bukovniško jezero z energijskimi



Foto: ZOT Dobrovnik

Z obiskom Bukovniškega jezera so v občini Dobrovnik zadovoljni.

točkami, razgledni stolp Vinarium, celotno območje Prlekije, kjer gostje spoznavajo enogastronomsko bogastvo regije, ki se nadaljuje preko Radgonsko Kapelskih goric vse do Apaške doline,« našteje Kamenšek.

Moravske Toplice so prepoznane kot zelena destinacija za sprostitve v naravi, ki nudi bogato wellness in zdraviliško ponudbo. S standardom Green & Safe sporočajo, da zagotavljajo varna in trajnostna doživetja. Posebno pozornost namenja jo ponudbi aktivnih počitnic, produktu, ki ima v času okrevanja turizma velike priložnosti.

V zadnjem obdobju so med obiskovalci priljubljene kolesarske in pohodniške poti. »V Bike Centru, ki se nahaja v središču Moravskih Toplic, smo letos povečali vozni park klasičnih in električnih koles za izposajo. Poleg kolesarjenja in znamenitosti v največji meri zanima obiskovalce kulinarična in lokalna ponudba. Vse generacije radi obiščejo obe čokoladnici na destinaciji, Posestvo Passero v Tešanovcih, ki poleg izčrpane predstavitve celotnega



Izvir Sv. Vida je med obiskovalci priljubljena točka.

posestva pripravlja občasno tudi čokoladne delavnice, in Hišo Tara v Moravskih Toplicah, kjer poleg čokoladnih predstavijo tudi čebelarke zgodbe,« pove Sonja Bily. Med novimi ponudniki izpostavlja zeliščno kmetijo Vidov brejg, obiskovalce pa vabijo tudi Medičarstvo Jožice Celec

v Ratkovcih, sirarstvo Tinka (sedaj z degustacijskim prostorom v Domanjševcih), Lončarska vas v Filovcih, Magdina hiša v Filovcih ter Časarov mlin v Berkovcih. »Letošnja novost v romanski rotundi v Selu so vodeni ogledi, dopolnjeni s tehnologijo navidezne resničnosti oziroma

ZDRAVILNA VODA BIOTERM

Posebnost Bioterm je **termo-mineralna voda**, ki izvira iz dveh vrtin globine 2.273m in 1.537m. Na izvoru ima med 42 in 51 stopinj Celzija. Voda je čista, brez primesi, visokokakovostna, hiper-termalna, topla ter bogata z natrijem, kalijem in hidrogen karbonatom. **Zdravilne učinke vode** je raziskal in zapisal balneolog, prim. prof. mag., Janez Kraševac, dr. medicine. Priporoča se za **rekreacijske in športne, predvsem pa zdravstvene namene**, saj blagodejno vpliva na ohranjanje funkcionalnosti gibalnega sistema in hrbtenice. V plavanju lahko uživate v **5 notranjih ter 9 zunanjih bazenih**. Prava posebnost med bazeni je **biološki bazen** v sklopu Glamping naselja Sončna dolina, kjer se plavalni pogoji vzdržujejo na povsem naravni način. Največjo priljubljenost med nastanitvenimi gosti pa vsekakor uživa hotelski **bazen v 1. nadstropju hotela Bioterm**. Željni pristnejšega stika z naravo lahko uživajo sončne žarke na **FKK terasi**. Dan v Biotermah poleg plavanja nudi z uživanje v **finski, infra, turški in zeliščni savni, sprostitve v klasični ali ajurveda masaži, kopeli za dvojce in kozmetičnih storitvah**, ob katerih boste dan preživel **zdravo in sproščeno, predvsem pa nabrali novih moči za vedno večje izzive vsakdanjika**. Termalni park Bioterm nudi v času izven sezone med tednom akcijske ponudbe in ugodnosti, ki so dostopne prav vsem generacijam.

ODDIH V BIOTERMAH

Oddih v Biotermah lahko preživite zdravo v različnih komfortnih namestitvah.

Bivate lahko v **4* hotelu Bioterm**, ki spada v shemo trajnostnega turizma in je zgrajen samo z naravnimi materiali. Ponaša se z znaki **„Eko marejica“ in Slovenia green accommodation**, ki sta popolna zagotovitev, da pri svojem poslovanju obratujejo skladno z ohranjanjem narave in ponujajo vso razkošje bivanja na svežem zraku. **Glamping Sončna dolina** na sončni vzpetini v bližini zunanjih bazenov, kjer vile in avanturistični šotori za 2-6 oseb, katerih terase v jutranjih urah obsije sonce, popoldan pa v vročih poletnih dneh nudijo prijetno senco, nudi nepozaben oddih sredi polj, gozdov in vinogradov. Vile, nekatere s kopalno kadjo na terasi, so odprte skozi vse leto, šotori od maja do septembra. **Ponudbo glampinga bogati biološki bazen, možnost najema individualne savne in bližnji ribnik za dodatno sproščanje v naravi**. Zraven pokritega parkirišča za namestitvene goste se nahaja tudi **postajališče za avtodome**, ki je dostopno skozi vse leto in prav tako nudi **možnost koriščenje polpenziona z vključenimi storitvami**.

V letu 2021 so si pridobili znak **Green&Safe**, s katerim so se zavezali spoštovati odgovorne potovalne standarde in svojim ter gostom zagotoviti zdrav in varen oddih v razkošju narave.





Foto: Joži Gašpar

V središču Moravskih Toplic se nahaja Bike center, kjer izposojajo klasična in električna kolesa.

digitalnim AR doživetjem. Plečnikova cerkev v Bogojini je kot arhitekturni presežek v Pomurju v Plečnikovem letu, ko obeležujemo 150-letnico rojstva arhitekta, še bolj zanimiva za ogled,« dodaja Sonja Bily.

Obiskovalce privabljata tudi Expano – regijski promocijski center in Doživljajski park Vulkanija (Grad Grad), na Goričkem največji baročni Grad na Slovenskem s 365 sobami, razgledni stolp Vinarium (Lendava), zanima jih energetska območje z zdravilnimi energijskimi točkami ob Bukovniškem jezeru. Tisti pogumni se odpravijo še v pustolovski park ob jezeru, družine pa obiščejo pravljčni park

ob jezeru. »Opazamo tudi, da Tropski vrt v Dobrovniku, proizvodnja paradižnika Lušt v Renkovcih ter Lončarska vas v Filovcih budita predvsem zanimanje za obisk pri nežnejšem spolu,« pojasni sogovornica.

Ob 150-letnici rojstva arhitekta Jožeta Plečnika je Plečnikova cerkev v Bogojini še bolj zanimiva za ogled.

Da sta Tropski vrt in območje Bukovniškega jezera z energetske točkami, kapelico in izvirom sv. Vida ter pravljčni in pustolovski park približbljeni med

obiskovalci, pritrjuje tudi Elizabeta Horvat iz Zavoda za okolje in turizem Dobrovnik.

Kot najbolj pomembno lastnost Sonja Bily izpostavlja prijaznost in gostoljubje. Po njenih besedah je to tisto, zaradi česar se gostje k njim vračajo. »Gostoljubje je topel sprejem, stik, pozdrav in prikaz medsebojne spoštljivosti. In to je tisto, kar nosi poudarek v naši destinaciji, da je osebni stik ključnega pomena in je trajnostno naravnan,« je prepričana Sonja Bily.

Zeleni in digitalni prehod Pomurja

»Poleg spremljanja kvantitativnih rezultatov in spremljanja samega obiska turističnih točk in atrakcij, smo v »korona« času posebno pozornost namenili tudi spremljanju načina potovanja gostov

V pomurski regiji so v prvem polletju 2022 zabeležili za 276 % več prenočitev kot v prvem polletju 2021, ko so bile v veljavi omejitve poslovanja zaradi covida-19. Hkrati so beležili za 10,6 % manj prenočitev kot v prvem polletju 2019. Število prenočitve tujih turistov letos je bilo za 44 % nižje kot v prvem polletju 2019, število domačih pa višje za 18 %. Delež prenočitev tujih turistov v prvem polletju 2022 znašal 29 % (v 2019 45 %).

Pripravila Analitika GZS

DOŽIVITE VULKAN NA GORIČKEM

Pridite v Doživljajski park Vulkanija in se s krtkom Olijem podajte na nepozabno doživetje v središče goriškega vulkana!

Na kraterju nekdanjega vulkana vas čaka doživetje potovanja skozi vulkansko podzemlje, vulkanske igrice, 4D film s posebnimi efekti, sprehod skozi lavino cev s pravimi geodami, spust z dvigalom v središče vulkana in divja vožnja s podzemnim 3D vlakom nazaj na površje. Novost je ogled supervulkanov skozi VR očala ter virtualni geopeskovnik v geološkem muzeju.

POUČNO IN ZABAVNO ZA VSE GENERACIJE

V času jesenskih počitnic tudi vožnje z Olijevim vlakom po vulkanski pokrajini.

Odperti smo tudi 31. oktobra!

 **VULKANIJA**
doživljajski park

Krtek Oli vas že nestrpno pričakuje.

Odpiralni čas:

- april – oktober: torek – nedelja: **10.00 – 18.00**
- november – marec: torek – nedelja: **10.00 – 16.00**

Informacije in najava: • 02/553 10 00
• info@vulkanija.si

Doživljajski park Vulkanija
ZUKD Grad, Grad 174, 9264 Grad

www.vulkanija.si



znotraj destinacije. Ugotoviti smo želeli, ali pravilno razmišljamo oziroma ali pravilno načrtujemo nadaljnji razvoj turizma v regiji,« pojasni Kamenšek. »Rezultati so pokazali, da se gostje gibljejo individualno z lastnim prevozom. Največji porast povpraševanja oz. zanimanja gostov se je pojavil na področju aktivnega preživljanja prostega časa, torej kolesarjenja in pohodništva. Pokazalo se je, da moramo nadaljevati z razvojem kolesarskih poti po celotni regiji, razvijati ponudbo v smeri butičnih in avtentičnih doživetij ter nadaljevati z dvigom izvajanja kakovosti storitev. Poseben poudarek moramo nameniti razvoju kadrov, kajti ravno deficit na področju kadrov lahko v prihodnje predstavlja eno izmed največjih slabosti in nevarnosti.«

Na območju Bukovniškega jezera bodo ponudbo razširili z izposojjo koles in opazovalnico ptic.

V TIC Moravske Toplice se s projekti usmerjajo k zelenemu in digitalnemu prehodu Pomurja. To nameravajo doseči s projekti: Turistični razvoj območja Rimska čarda s koriščenjem geotermalnega potenciala, Večnamenska nizko energetska dvorana, Ureditev središča Moravskih Toplic, Trajnostna mobilnost in sodobne, pametne prometne povezave, Ekonomske poslovne cone (Bogojina, Prosenjakovci),



Vse večji poudarek je na aktivnem preživljanju prostega časa, zato bodo nadaljevali z razvojem kolesarskih poti.

Foto: Jošt Gantar

Digitalna transformacija, Razvoj zelenega, trajnostnega turizma, Obnova in razvoj vzgojno-varstvene infrastrukture, Management odpadnih kopalnih in komunalnih voda, Zagotavljanje dostopnosti do osnovne infrastrukture, Implementacija ukrepov in omilitev negativnega vpliva človeka na okolje ter Razvoj podeželja in podpirne dejavnosti (kmetijstvo, podjetništvo ...).

V Zavodu za okolje in turizem Dobrovnik med projekti, ki jih načrtujejo v prihodnjem obdobju, izpostavljajo kolesarske poti in ostalo infrastrukturo ter ureditev razglednega stolpa na Bukovniškem jezeru. Ponudbo nameravajo med

drugim razširiti z izposojjo koles in opazovalnico ptic.

Izziv prihodnosti je zeleni turizem

Če je turizem našel »izhod« iz zdravstvene krize, je zdaj soočen s krizo v obliki splošne druginje, energetske krize, visoke inflacije in posledično padca splošne kupne moči. »Drugo področje, ki ga nikakor ne smemo zanemariti, je razvoj človeških virov. V času pandemije, ko se je turistični sektor dobesedno čez noč zaustavil, je veliko zaposlenih v turizmu poiskalo zaposlitev v drugih panogah in žal se ti ne nameravajo več vrniti v turizem. Kljub temu verjamem, da bomo s

Krompirjeve počitnice

za male in velike

od 28.10. do 6.11.2022

Animacijski programi:



SILVESTROVANJE

31.12.2022

MARTINOVANJE

12.11.2022

skupnimi močmi uspeli najti rešitev za te izzive. Kajti v turizmu še vedno velja »Turizem smo ljudje«, poudarja Uroš Kamenšek iz Pomurske turistične zveze.

Z njim se strinja Elizabeta Horvat, ki med največjimi izzivi izpostavlja kadrovanje v turističnem sektorju, ohranitev turistične ponudbe in delovnih mest ter prilagajanje potrebam potrošnikov in obiskovalcev.

Goričko mora okrepiti butično turistično ponudbo.

Zeleni turizem je po mnenju Sonje Bily, direktorice TIC Moravske Toplice, največji izziv za prihodnost. »Turistični potenciali okoli močnega termalnega turizma so šport in rekreacija, Natura 2000 ter kulturna dediščina. Območje celotne občine je primerno za krepitev in razvoj pohodništva in kolesarstva ter romarskega turizma. Naselja okoli Moravskih Toplic lahko dopolnijo ponudbo obeh termalnih kopališč s športnimi

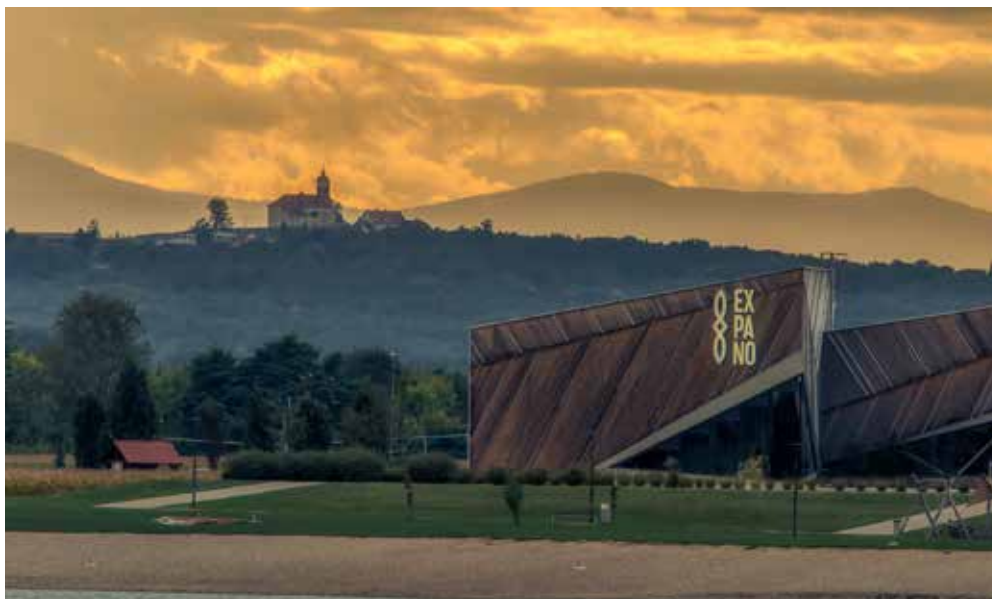


Foto: Aleš Maučec

Med najbolj obiskanimi točkami je tudi promocijski center Expansio.

površinami. Razmah športnemu, kulturnemu in kongresnemu turizmu lahko doda načrtovana večnamenska dvorana v Moravskih Toplicah. Velik potencial nudi območje Goričkega, ki se mora okrepiti z butično turistično ponudbo, pove in

opozori, da bo »uspešnost prilagajanja novi normalnosti odvisna od premišljene usmerjanja nadaljnjih spodbud, kakor tudi od inovativnosti, drznosti in učinkovitosti premikov v še bolj trajnostno in digitalno destinacijo.« ■



INOVATIVNA PLATFORMA ZA DIGITALIZACIJO INDUSTRIJE

Zagotovite višjo razpoložljivost strojev, nižje stroške vzdrževanja in nove vire prihodkov.

ELRAD, D.O.O.

Vztrajno rastejo že dobrih četrto stoletja

V Elrad Electronics, ki svoje izdelke prodajajo vodilnim evropskim proizvajalcem električnih in baterijskih orodij, avtomobilov, malih in velikih gospodinjstvih aparatov, že 26. leto beležijo dvoštevnično rast prodaje.

Elrad Electronics iz Gornje Radgone, ki na trgu deluje 26. leto, je največja in vodilna družba v Skupini Elrad, ki jo sestavljajo visokotehnološka podjetja, katerih glavna dejavnost je prodaja, razvoj in proizvodnja elektronskih sklopov in regulacij. S partnersko povezanimi družbami Elrad ponuja tudi proizvodnjo kabelskih setov in snopov ter kombiniranih izdelkov iz kovine in plastike. So specialisti za elektronike za električno in baterijsko gnana električna orodja. Skupina ima 2.000 zaposlenih, od tega v Gornji Radgoni okoli 550. Imajo razvojni oddelek za lasten razvoj izdelkov.

Izrazita izvozna usmerjenost

So izrazito izvozno usmerjeni, njihov najpomembnejši partner je Nemčija. Leta 2020 so v tujini ustvarili 90 odstotkov prihodkov, leto kasneje 89 odstotkov, trenutne projekcije pa kažejo, da bodo v letošnjem letu izvozili okrog 95 odstotkov proizvedenega blaga.

Celovite rešitve

Svoje konkurenčne prednosti vidijo v zagotavljanju celovitih rešitev – od razvoja do proizvodnje elektronike, vključno z mehaniko. Trgu ponujajo tudi lastno razvite izdelke – »off the shelf«. Značilnost njihovega razvoja elektronike je hitro lansiranje na trg oziroma odlični tako imenovani »time to market«. Krasijo jih tudi zagotavljanje in konstantno ohranjanje vrhunske kakovosti njihovih izdelkov ter odlična in strokovna podpora kupcem pri tehnični prodaji, razvoju in industrializaciji elektronike.

Stabilna rast prodaje

Lansko leto je bilo za Elrad Electronics izjemno uspešno, saj so zabeležili 27-odstotno rast prihodkov od prodaje, in sicer v višini 133 milijonov evrov. Na ravni skupine pa 182 milijonov evrov prihodkov od prodaje iz osnovne dejavnosti prodaje (brez partnerskih družb Elrad Wire System in Dafra).

Elrad Electronics beleži dvoštevnično rast od svoje ustanovitve. Izjema so le leta 2008 in 2009, ko je nastopila globalna finančna in gospodarska kriza ter Covidno leto 2020. Za letošnje leto pričakujejo vsaj 10-odstotno rast prodaje, podobno tudi v letu 2023.

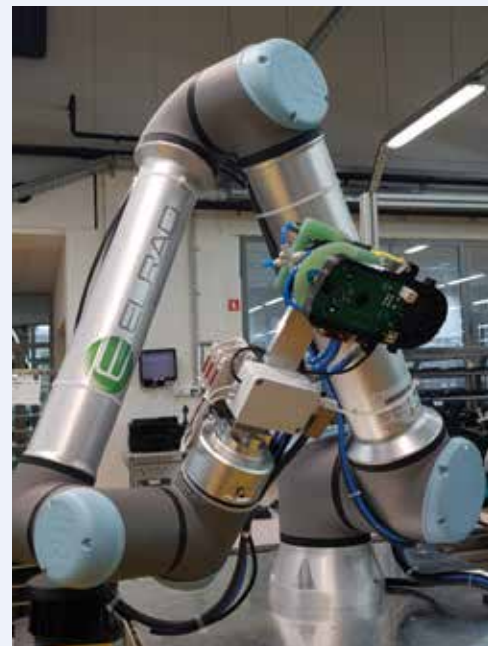
Rast bodo tudi v prihodnosti gradili na odlični podpori obstoječih kupcev (tako imenovani Excellent Customer Service) in s sklepanjem poslov z novimi kupci iz sektorjev z velikimi potenciali. Nadaljevali bodo z uvajanje naprednih tehnologij (robotizacija, avtomatizacija) in sistemov (I4.0, I5.0) v proizvodnji ter premišljeni digitalizaciji (Smart Connectivity) v celotnem podjetju.

V letošnjem letu začnajo z gradnjo dodatnih proizvodnih in skladiščnih prostorov ter prostorov za strokovne službe v skupni površini 1.400 m² na lokaciji v Gornji Radgoni. Pridobljene kapacitete želijo vključiti v obratovanje v začetku drugega četrtnega leta.

Pomemben zaposlovalec in podpornik

Elrad Electronics sodi med največje zaposlovalce v Pomurju, zaradi vztrajne rasti tudi dodatno zaposlujejo. Dobro sodelujejo s sosednjimi podjetji, s katerimi si izmenjujejo dobre prakse, dobre stike imajo tudi z radgonsko občino in lokalno gospodarsko zbornico. Pri izbiri zunanjih izvajalcev storitev in ponudnikov blaga dajejo prednost lokalnim podjetjem. Na različne načine podpirajo in

sponsorirajo projekte lokalnih društev, ustanov in dobrodelnih organizacij. Zelo dobro sodelujejo tudi z izobraževalnimi institucijami v regiji ter z lokalnim uradom za delo.



LESTVICA

Največjih 50 podjetij v pomurski regiji v letu 2021

Rang	Naziv gospodarske družbe, 2021	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2021/2020	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
1	MOL SLOVENIJA d.o.o.	319.911	129,7	0,0	49	17.640
2	CARTHAGO d.o.o.	216.036	99,3	100,0	810	30.852
3	ELRAD ELECTRONICS d.o.o.	137.432	132,8	90,1	545	33.096
4	POMGRAD d.d.	108.628	106,6	5,1	401	17.895
5	GMT d.o.o.	92.457	120,5	43,3	268	12.822
6	ARCONT d.d.	90.156	121,1	98,6	668	26.312
7	FARMTECH d.o.o.	73.578	152,6	92,2	355	18.649
8	Panvita MIR d.d.	67.989	103,7	6,5	316	11.179
9	PANVITA KMETIJSTVO d.o.o.	40.235	109,3	4,4	63	2.955
10	SAUBERMACHER SLOVENIJA d.o.o.	38.663	108,6	1,9	206	13.945
11	POMURSKE MLEKARNE d.d.	38.461	97,7	17,2	149	5.466
12	RADENSKA d.o.o.	37.926	109,3	21,7	228	14.796
13	AGROCORN d.o.o.	35.038	115,5	76,7	23	1.592
14	PLANIKA TURNIŠČE d.o.o.	34.558	101,3	97,2	219	7.198
15	Varis Lendava d.o.o.	32.709	101,6	94,8	248	16.085
16	REFLEX Gornja Radgona d.o.o.	30.009	119,3	45,0	284	11.034



Celostna podpora vašemu poslovanju
na slovenskem trgu

Strokovno svetovanje in organizacija pri ustanovitvi podjetja | Davčno in poslovno svetovanje | Priprava razpisnih dokumentacij in poslovnih načrtov | Privabljanje tujih investorjev v regijo | Računovodske storitve | Organizacije izobraževanj in konferenc

FIRST, Murska Sobota d.o.o., Ulica arhitekta Novaka 9, 9000 Murska Sobota
T: 00 386 2 521 40 50 | E: info@first-ms.si | W: www.first-ms.si

Rang	Naziv gospodarske družbe, 2021	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2021/2020	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
17	TRANSPAK d.o.o.	27.818	116,2	99,6	127	8.853
18	ROSENBAUER, d.o.o.	26.695	74,7	62,6	144	7.392
19	Wienerberger d.o.o.	26.103	112,4	38,1	135	7.475
20	MAKOTER d.o.o.	23.592	126,1	74,9	131	5.299
21	ROTO d.o.o.	22.586	134,4	89,0	18	1.514
22	ELRAD WS d.o.o.	22.042	165,0	87,6	1	390
23	ROTO - PAVLINJEK d.o.o.	21.106	138,1	1,2	153	6.282
24	ARCONT IP d.o.o.	20.368	126,9	26,7	145	6.369
25	VIGROS d.o.o.	20.119	126,9	0,2	74	3.517
26	Murexin d.o.o.	19.459	107,3	27,7	88	6.064
27	CLEANGRAD d.o.o.	18.951	107,2	98,1	187	8.622
28	TKO d.o.o.	18.076	116,6	95,2	186	7.587
29	GEA VIPOLL d.o.o.	17.884	92,5	99,1	131	5.075
30	CODEX d.o.o.	17.712	123,2	83,4	45	3.011
31	Panvita Agromerur d.o.o.	16.896	106,3	1,6	171	5.571
32	DAIHEN VARSTROJ d.d.	16.810	123,9	51,0	134	5.163
33	AVTO ŠKAFAR d.o.o.	15.755	105,8	7,1	28	2.241
34	AVTO RAJH d.o.o.	15.573	124,5	0,8	34	1.627
35	VITAPHARM d.o.o.	14.936	105,9	0,4	14	580
36	POMGRAD - CP d.d.	14.505	109,4	0,0	103	4.112
37	TRGOVINE MS d.o.o.	13.287	69,3	29,7	15	572
38	PARADAJZ d.o.o.	13.199	133,6	5,4	71	4.312
39	FERDINAND POSEDI d.o.o.	12.970	100,6	12,4	26	1.370

NOVO

Sodoben spletni program za mikro in mala podjetja.

S popolnim pregledom
nad vašim uspehom.

☎ 02 534 14 10

✉ prodaja@inin.si



ŽE OD
10⁹⁰ €
NA MESEC



Rang	Naziv gospodarske družbe, 2021	Celotni prihodki, v 1000 EUR	Indeks 2021/2020	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah	Dodana vrednost, v 1000 EUR
40	MEDICOP d.o.o.	12.926	108,1	52,9	116	4.242
41	ROTO Slovenija, d.o.o.	11.849	127,6	71,7	30	1.554
42	RADGONSKE GORICE d.o.o.	11.624	105,9	3,8	124	5.429
43	ŠIFTAR d.o.o.	11.536	134,2	3,2	0	95
44	STRONG & UNIQUE d. o. o.	11.413	60,7	100,0	0	-434
45	GMW d.o.o.	11.326	184,8	0,0	62	2.477
46	BARTING d.o.o.	11.153	126,4	75,2	8	957
47	POMGRAD - TAP d.o.o.	11.101	121,1	0,0	16	1.171
48	VIRS, d.o.o.	10.809	154,2	20,8	39	2.746
49	PanAdria Agro d.o.o.	10.626	172,1	91,2	2	135
50	Panvita d.d.	10.453	102,1	0,1	83	4.395

Vir: GVIn, Ajpes

Opomba: Upoštevanih 50 največjih družb po celotnih prihodkih na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2021, registriranih v pomurski regiji.



Razvito za udobje!

www.planika.si facebook.com/PlanikaTrekking

Planika
TREKKING

BENKOTEHNA



Pohodne rešetke



Stopniščne rešetke



Perforirana pločevina



Ekspandirana pločevina



Varjene in valovite mreže



Okovje za vrata

 BENKOTEHNA

BENKO-TEHNA Puconci d.o.o. | Puconci 403, 9201 Puconci
Tel: 02 5459 650 | Fax: 02 5459 656 | E-pošta: info@benkotehna.si

 080 48 40

www.benkotehna.si

Novice



Foto: arhiv GZS

Člani Kluba nagrajencev GZS so na jesenskem srečanju spoznali paradna konja ribniškega gospodarstva.

Člani Kluba nagrajencev GZS na srečanju v Ribnici

Ribnica je zibelka slovenskega podjetništva in ena od tradicionalnih nosilk slovenskega gospodarskega razvoja. Člani Kluba nagrajencev GZS so si v okviru jesenskega srečanja konec septembra ogledali paradna konja ribniškega gospodarstva – podjetji Riko Hiše, d.o.o. in Yaskawa Ristro, druženje pa zaključili ob kulinarčno-kulturnem programu na Škrabčevi domačiji.

Gostitelj, novi **predsednik Kluba nagrajencev GZS Janez Škrabec**, je poskrbel za odlično organizirano in vsebinsko bogato srečanje. Gostje so na predstavitvi lesene gradnje v Riko Hišah spoznali pot do kakovostnih, individualno oblikovanih, nizkoenergijskih in ekoloških lesenih montažnih objektov. V podjetju Yaskawa Ristro pa so jim predstavili inovativne rešitve za mehatroniko in robotiko za podjetja.

Druženje v Ribniški dolini pa ne bi bilo popolno brez spoznavanja njene tradicionalne obrti. Spoznavali so jo v Rokodelskem centru Ribnica, kjer jih je pozdravil tudi **ribniški župan Samo**

Pogorelec. Nekateri so se pogumno preizkusili tudi v pletenju košare.

Pacienti morajo imeti dostop do kakovostnih in varnih medicinskih pripomočkov

Zbornica ponudnikov medicinske tehnologije in storitev MedTech Slovenija je organizirala prvi forum MedTech Slovenija, ki je največji dogodek s področja medicinske tehnologije in storitev v Sloveniji. Domači in tuji strokovnjaki so govorili o kakovosti in predvsem dostopnosti medicinskih tehnologij in uveljavljanju novih oziroma v tujini že uveljavljenih terapij v slovenski prostor.

GZS – Zbornica ponudnikov medicinske tehnologije in storitev MedTech Slovenija je s svojim nastankom in delovanjem zapolnila pomembno vrzel v slovenski družbi in njeno delovanje presega zgolj interese ponudnikov tovrstne opreme, je v uvodnem pozdravu poudarila **direktorica MedTech Slovenija Polona Mežan**.

S tem se je strinjala tudi **predsednica Zdravniške zbornice Slovenije prof. dr. Bojana Beović**, ko je izpostavila, da si zdravniki želijo, da bi kar največje število

medicinskih pripomočkov uvedli v prakso. Uvajanje mora po njenih besedah potekati na podlagi raziskav, ki zagotavljajo najvišjo možno varnost za pacienta.

K varnosti medicinskih pripomočkov lahko veliko prispeva nov e-portal VIGILANCA, ki je ekskluzivni produkt zbornice MedTech in so ga prvič predstavili javnosti prav na forumu. Namenjen je poročanju o morebitnih zapletih pri uporabi medicinskih pripomočkov ter in vitro diagnostičnih medicinskih pripomočkov. Obenem je namenjen izobraževanju vseh, ki se srečujejo z medicinskimi pripomočki.

Generalnemu direktorju GZS Alešu Cantaruttiju se zdi ključno, da smo se v Sloveniji začeli sploh pogovarjati o tej tematiki in to vsi, ki smo tako ali drugače vpeti v to področje, od proizvajalcev in ponudnikov medicinske opreme do odločevalcev in seveda uporabnikov, tako zdravstvenih delavcev kot pacientov. »Vsak izmed nas se lahko znajde v vlogi pacienta, zato mu moramo zagotoviti dostop do kakovostnih in varnih medicinskih pripomočkov. Po možnosti doma, v Sloveniji, brez dodatnih naporov za pacienta oziroma stroškov za zdravstveno blagajno,« je poudaril Cantarutti.

Slovenija še vedno na repu Evrope po okrevanju letalskega prometa

Po podatkih Eurostata je imela Slovenija avgusta letos v primerjavi z avgustom 2019 kar 42 % manj letov. GZS – Združenje za promet pričakuje, da bo letalski promet v Sloveniji dosegel raven izpred treh let šele v letu 2026. Ključno težavo vidi v premajhnem številu letalskih povezav z glavnega slovenskega letališča.

Po podatkih evropskega statističnega urada Eurostat je bila Slovenija avgusta letos še vedno na dnu Eurostatove lestvice. V Združenju za promet pri GZS menijo, da je glavni razlog prepočasnega okrevanja letalskega prometa v Sloveniji predvsem pomanjkanje letalskih povezav. Eden izmed razlogov je seveda propad nacionalnega prevoznika Adria Airways, ki je šla v stečaj prav pred izbruhom epidemije covida-19. Družba je namreč imela na ljubljanskem letališču kar 43-odstotni delež, kar bi tudi brez pandemije pomenilo 740.000 potnikov manj. Z izbruhom epidemije pa je bil ta padec kar 83 %. Število rednih destinacij leta 2019 je bilo 29, v letošnjem letu pa 19. Od destinacij, ki jih je upravljala Adria Airways, do tega trenutka še niso nadomeščene linije za Kopenhagen, Prago, Prištino, Skopje, Sofijo, Tirano in Dunaj.

»V Združenju za promet podpiramo vsakršno rešitev, ki bo zagotovila večjo povezljivost Slovenije s svetom, predvsem z destinacijami, ki so za našo državo strateške. Podatki kažejo, da so državne subvencije letalskim prevoznikom v letu 2021 in 2022 učinkovale, zato je GZS predlagala pristojnim institucijam v državi, da podaljšajo ukrep subvencioniranja rednih letov na ljubljansko letališče, dokler letalski promet ne bo popolnoma okrevale,« je poudaril **direktor GZS - Združenja za promet Robert Sever**.

Sever je še dodal, da zbornica ni a priori proti ideji o ponovni ustanovitvi nacionalnega prevoznika – s tem vprašanjem se namreč ukvarja posebna delovna skupina pri Ministrstvu za infrastrukturo – vendar pričakuje, da bodo pristojni pripravili natančne izračune oziroma primerjavo med stroški subvencij in

stroškom ustanovitve in delovanja nove letalske družbe.

Minister Han: prislunili bomo gospodarstvu glede avansiranja pomoči
Člani Upravnega odbora Gospodarske zbornice Slovenije so na seji, ki je potekala 14. septembra po uradni otvoritvi MOS 2022 na Celjskem sejmišču, gostili **gospodarskega ministra Matjaža Hana**.

Minister je člane Upravnega odbora GZS najprej seznanil, da je krizna skupina, za katero so se dogovorili na zadnjem srečanju predsednika vlade in treh ministrov s predstavniki podjetij, ki smo ga 5. septembra gostili na GZS, sestavljena in bo začela z delom. Pojasnil je, da se je vlada primarno lotila regulacije cen energentov, ker bo potrebno glede kapice na ceno energentov, na kar gospodarstvo opozarja že vse od izbruha krize, poiskati rešitev na evropski ravni.

Glede tega je **predsednik GZS Tibor Šimonka** izpostavil, da se vsi zavedamo, da je Slovenija del Evropske unije, vendar ima slovensko gospodarstvo tudi svoje specifičnosti, zato podjetja od vlade pričakujejo, da bo Slovenija znala zaščititi lastne interese.

Minister Han je izpostavil reforme, ki jih mora Bruselj izvesti, kot je reforma energetske politike. Med ukrepi, ki jih pripravlja vlada, je napovedal skorajšnji ukrep čakanja na delo z upanjem, da ga v

praksi ne bo potrebno uporabiti. Vlada je pripravljena prisluniti tudi predlogu GZS za povišanje deleža sofinanciranja stroška električne energije in zemeljskega plina na 50 % oziroma 70 % pri znižanju vstopnega pogoja z 2 na 1,5-kratnik, za kar pa je potrebna sprememba Zakona o pomoči gospodarstvu zaradi visokih povišanj cen električne energije in zemeljskega plina. Minister Han je napovedal novelacijo zakona po hitrem postopku in pričakuje, da bo postopek izveden najkasneje oktobra. Na srečanju s člani Upravnega odbora GZS je minister sprejel tudi pobudo o avansiranju te pomoči ter o možnosti moratorija na odplačilo kreditov.

Papirniška industrija lani prvič preseгла milijardo prihodkov

Združenje za papirno in predelovalno industrijo pri GZS je organiziralo že 25. Dan slovenskega papirništva. Predstavniki podjetij so pregledali poslovanje panoge v luči posledic epidemije, ki je bila za panogo tudi priložnost. Rodili so se namreč novi projekti, pristopi, prodajni in komunikacijski kanali. Lani so se morala podjetja soočiti tudi z veliko rastjo cen celuloze, ki je v drugi polovici lanskega leta porasla kar za 35 odstotkov. Skoraj hkrati so se začele zviševati tudi cene energentov, prevozov ter emisijskih kuponov.

»Tako zahtevnih razmer na trgu ne pomnimo. GZS si že od začetka prizadeva



Upravni odbor GZS je na svoji septembrski seji gostil ministra Matjaža Hana.

za hitre in usmerjene ukrepe, ki bodo v pomoč podjetjem. Industrijske panoge znotraj zbornice so v tem trenutku vse osredotočene na energetske krizo. Take usklajenosti ni bilo že dolgo in prav je tako, saj smo skupaj bolj glasni in uslišani,« je v pozdravnem nagovoru povedal **generalni direktor GZS Aleš Cantarutti**. Papirniška industrija je pred mnogimi izzivi. Stroški varovanja okolja, rabe energije in blažitve podnebnih sprememb bodo v prihodnje še naraščali. Vendar so možnosti za sofinanciranje večjih investicijskih ciklov, ki vodijo v zeleni preboj, na voljo in Cantarutti je podjetja iz panoge pozval, naj jih izkoristijo.

Srečanje je potekalo pod geslom Papir ZDAJ, ker je zdaj čas za uvajanje sprememb, za korake v novo smer, za prehod v zeleno in digitalno, za nova znanja in sodelavce, nove tehnologije in drugačne organizacije, je poudaril **predsednik združenja Leopold Povše**. »Kljub temu da je panoga v 2021 prvič preseгла milijardo evrov prihodkov, so bili rezultati papirnic pod pričakovanimi. Segment embalaže je zaradi povečanega povpraševanja iz predelovalnih dejavnosti ter porasta e-trgovine sicer uspešno zaključil leto. Letošnje leto pa se zaradi poglobljanja energetske krize situacija v panogi poslabšuje, še zlasti v papirnicah, ki so energetske intenzivne,« je še dodal Povše



V papirniški industriji se zavedajo, da je zdaj čas za korake v novo smer, tudi prehod v zeleno in digitalno.

in spomnil tudi na dolgoročne izzive, ki jih zastavlja evropski zeleni prehod.

Petra Prebil Bašin, direktorica Združenja papirne in papirno predelovalne industrije pri GZS, je povedala, da gospodarske razmere že dolgo niso bile tako kaotične in izredne. »Dejstvo je, da je razrešitev krize v rokah odločevalcev in ne gospodarstva. V kolikor ne bo hitro prišlo do spremembe razmer, ocenjujemo, da to lahko ogrozi mnogokatero podjetje in dejavnost, kar bi še dodatno oslabilo samozadostnost EU,« je dodala Prebilova.

Na okrogli mizi z naslovom »Kaj smo počeli zadnja tri leta?« so se ozrli na današnje in prihodnje izzive, kot so energetska kriza, zelena transformacija tehnologije, kibernetični napadi, izguba trgov na vojnem območju ter težave s kadri.

Kulinarično turistična prireditev – Po Primorsko

Na Pogačarjevem trgu v Ljubljani se je v začetku oktobra odvilo kulinarično doživetje »Po Primorsko«. Primorska živilska podjetja in zadruga v sodelovanju z GZS – Zbornico kmetijskih in živilskih podjetij dogodek organizirajo že od leta 2015. Na pokušino so bile izbrane dobrote iz mesnih jedi in mesnin, mlečnih izdelkov, ribjih jedi, testenin, zelenjave in sadja ter sonca polna primorska vina. Zbrane so nagovorili ugledni gostje, med njimi tudi župan Mestne občine Ljubljana. Za glasbeno-zabavni program so poskrbeli Pihalni orkester Marežige in glasbena skupina Ne joči pevec, ki navdušuje z iskrenostjo in energičnim nastopom.

Naj pomurska podjetja leta 2021

Pomurska gospodarska zbornica (PGZ) in Medijska hiša Vestnik sta že šestič zapored pripravili akcijo, v kateri so strokovna komisija, pa tudi bralci, izbrali najuspešnejša pomurska podjetja. Kdo so zmagovalci?



Primorska živilska podjetja in zadruga se že od leta 2015 s svojimi izdelki predstavljajo v Ljubljani.



Foto: Arhiv Pomurske gospodarske zbornice

Pomurska gospodarska zbornica in Medijska hiša Vestnik sta tudi letos organizirali akcijo izbora najuspešnejših pomurskih podjetij.

V kategoriji MIKRO podjetje je zmagovalc **Glasmetail d.o.o.**, ki se ukvarja s steklarstvom in ključavničarstvom.

Komisijo je v kategoriji MALO podjetje najbolj prepričal **Megras d.o.o.**, podjetje, ki mehansko obdeluje kovine.

Med SREDNJIMI podjetji je slavil **Roto Pavlinjek d.o.o.**, proizvajalec izdelkov iz polipropilenov, polietilenov in poliamidov.

Naj VELIKO podjetje je postal **Farmtech d.o.o.**, ki izdeluje in prodaja transportna in gospodarska vozila za potrebe kmetijstva in gradbeništva.

Naj ZAPOSLOVALEC je podjetje **Virš d.o.o.**

Naj podjetje po mnenju bralcev Vestnika pa **Kompas Pomurje za Hotel Belmur**. V tem izboru je sodelovalo 9 podjetij.

Čestitke vsem nagrajencem in nominirancem!

NLB Skupina podpira trajnostne ideje regijskih podjetij

NLB Skupina se s tretjim projektom #Okvir pomoči usmerja v trajnost v najširšem pomenu besede – ne zgolj na okoljski vidik, ampak tudi družbeni in upravljavski. Priložnost želijo dati unikatnim in inovativnim idejam, ki rešujejo izzive trajnosti.

»Tokrat iščemo projekte, ki prispevajo k doseganju in podpirajo vsaj enega od sedemnajstih ciljev trajnostnega razvoja Organizacije združenih narodov in sledijo smernicam Okvirja trajnostnega razvoja NLB Skupine. Vse, kar morajo za sodelovanje storiti podjetja z dobro trajnostno idejo, in podjetja, ki pozitivno, razumljivo in merljivo vplivajo na izboljšanje kakovosti življenja, je, da se do 22. oktobra prijavijo k sodelovanju,« pravijo v NLB.

S posebnimi bančnimi ugodnostmi bodo nagradili deset najboljših podjetniških idej iz vsakega trga, kjer poslujejo, hkrati pa bodo finalisti deležni tudi medijske podpore in predstavitve. V projektu namreč sodelujejo partnerji Mastercard, Europlakat in POP TV, ki sta se jim letos pridružila še Bloomberg Adria in družba Deloitte.

Med vsemi finalisti bo v naslednjem krogu strokovna žirija mednarodnih strokovnjakov izbrala tri najboljše regijske zmagovalce, ki na izzive trajnosti, krožnosti in prihodnosti ponujajo najboljše rešitve. Najboljši projekt bo nagrajen s 50.000 evri, drugouvrščeni s 30.000 evri, tretjevrščeni pa z 20.000 evri. Trojici najboljših bo družba Deloitte nudila tudi svetovanje glede vpeljave trajnostnih principov v strateške in operativne procese njihovih podjetij.

Računovodski servisi so katalizator dogajanja v mikro, malih in srednjih podjetjih

V Laškem se je odvil 24. Kongres izvajalcev računovodskih storitev – največji in najpomembnejši izobraževalni in družabni dogodek računovodske stroke v Sloveniji. Letošnji dogodek je bil zastavljen tako, da je iskal in dal odgovore na vse ključne izzive, s katerimi se soočajo v okviru izvajanja



Foto: Krafart

O ključnih izzivih računovodskih servisov so govorili na že 24. Kongresu izvajalcev računovodskih storitev.

dejavnosti, je uvodoma dejal **Aleksander Štefanac, predsednik Zbornice računovodskih servisov pri GZS**. »Skoraj kot mantra izgovarjamo stavek, da so nenehne spremembe edina stalnica. Vendar to, čemur smo priča v zadnjih treh letih, ni ničemur več podobno,« je bil kritičen Štefanac, ki je izpostavil predvsem obdobje epidemije in spreminjajočih se odlokov vlade. Omenil je še problematiko pomanjkanja kadra, ki je po njegovem mnenju med največjimi izzivi za prihodnost računovodske dejavnosti. »Ker se zavedamo, da tudi pri računovodski stroki velja rek »na mladih svet stoji«, smo letos izvedli več aktivnosti, da približamo poklic računovodje mladim,« je zaključil Štefanac.

Generalni direktor GZS Aleš Cantarutti je v pozdravnem nagovoru udeležence seznanil z aktualnimi problematikami, s katerimi se trenutno ukvarjajo na zbornici in poudaril: »Računovodski servisi predstavljajo pomemben dejavnik gospodarstva, zaradi posrednega vpliva na odločitve malih in srednjih podjetij, pa tudi zaradi njihove nepogrešljive vloge v sistemu javnega gospodarskega informiranja.«

S strokovnim delom Kongresa je pričel **državni sekretar na ministrstvu za finance Tilen Božič**, ki je komentiral tudi aktualne spremembe dohodninske zakonodaje. »Spreminjamo zato, ker si takega hitrega koraka izpada javnih sredstev ne moremo privoščiti. Situacija se zaostčuje in zelo pomembno je, da ni več helikopterskega razmetavanja z denarjem, ampak da so ukrepi čim bolj ciljani in da dosežejo tiste, pri katerih lahko naredijo največjo spremembo,« je pojasnil Božič. Ocenil je še, da so računovodje izredno pomemben deležnik, ker poznajo izredno širok nabor mikro, malih in srednjih podjetij. Poznajo njihovo poslovanje in težave, s katerimi se srečujejo, pa tudi priložnosti, ki jih morda ministrstvo ne zazna.

V strokovnem delu konference je **Saša Jerman iz Jerman & Bajuk svetovanje in izobraževanje** predstavila spremembe davka od dohodka pravnih oseb za leto 2022 iz prakse. **Petra Mlakar, davčna svetovalka iz Modri nasvet**, je predstavila predvidene spremembe dohodnine

in vpliv na obdavčitev kapitala. **Andreja Mušič iz Zveze računovodij, finančnikov in revizorjev** je predavala o evidenci zabilančnih sredstev in obveznosti. O aktualnih izzivih evidentiranja in vrednotenja zalog je govorila **Marija Tomc Muc iz Bonus akademija**. Prvi dan kongresa pa je sklenila **Anka Rode iz Zavoda za zaposlovanje** s temo zaposlovanje tujcev, pravice računovodskih servisov.

Drugi dan kongresa se je začel z motivacijskim predavanjem. **Polona Požgan iz podjetja Retorik** je razložila, zakaj je prijazno biti prijazen. Obračun nadomestil pri obračunu plač je udeležencem pojasnila **Ksenija Prosen iz Rocon**. **Dr. Tatjana Stanimirović iz Univerze v Ljubljani** je predstavila nefinančno poročanje – danes in jutri. **Nataša Mištrafović iz NLB** je udeležencem predavala o zelenem financiranju in digitalnem poslovanju v NLB. **Silva Koritnik Rakela, Izobraževalna hiša Cilj**, je v nadaljevanju predavala, kdaj je neopredmeteno sredstvo in kdaj strošek. O DDV, vezanem na prodajo in montažo v tujini ter dobavo in montažo pri nas pa je spregovorila **Tanja Urbanija iz BDO svetovanje**.

Geslo letošnjega srečanja je bilo »V koreninah je moč za rast«. Korenine imajo v naravi posebno vlogo. Pomembne so, ker rastline oskrbujejo s hranilnimi snovmi,

ki zagotavljajo rast in razvoj rastline. Če to apliciramo na zaposlene v računovodskih servisih, so ti korenine oz. znanje in moč, ki svoje stranke oskrbujejo z informacijami, izračuni, poročili, nasveti in ostalimi storitvami. Hkrati so kompetenten sogovornik poslovodstvu podjetij. Storitve računovodstva so nujne za učinkovito delovanje in poslovanje vsakega pravnega subjekta, saj dobro vodena računovodska funkcija zagotavlja pravočasne, točne in ustrezne informacije za odločanje.

Gospodarstvo veliko pričakuje od mobilne tehnologije 5G

Združenje za informatiko in telekomunikacije pri GZS je organiziralo dogodek na temo mobilne tehnologije pete generacije (5G) in njenih prednosti za nove digitalne produkte, storitve in poslovne modele v gospodarskih panogah.

Tehnologija 5G omogoča velike zmogljivosti prenosa podatkov, nizke zakasnitve in omogoča vzpostavitev zasebnih omrežij, takojšno izmenjavo podatkov v realnem času, drastično izboljšuje analitične zmogljivosti, omogoča napredek na področju uporabe umetne inteligence in interneta stvari, kar prispeva k učinkovitosti in optimizaciji delovnih procesov, povečanju produktivnosti in konkurenčnosti organizacij. »Teh priložnosti se na



Brez 5G in interneta stvari ne bo nadaljnje gospodarske rasti in digitalne transformacije gospodarstva.

GZS dobro zavedamo in se s tem ukvarjamo v okviru Gospodarskega strateškega sveta za digitalizacijo. Tudi v strateškem načrtu razvojnega preboja Slovenije, ki smo ga na GZS poimenovali Horizonti prihodnosti, smo zapisali, da bo Slovenija do leta 2030 med 5 najuspešnejšimi državami po Indeksu digitalnega gospodarstva in družbe (DESI)«, je v uvodnem delu poudaril **direktor Združenja za informatiko in telekomunikacije pri GZS Nenad Šutanovac**.

Na dogodku so predstavili stanje razvoja in trende 5G v EU in svetu, zanimive globalne in lokalne primere iz prakse. Izpostavljene so bile prednosti v primerjavi z WiFi omrežji ter poslovne priložnosti, ki jih prinaša tehnologija 5G. To velja tako za industrijska podjetja, logistiko in mobilnost, pametna mesta, javno varnost ter druga področja oz. panoge.

Tehnologije, kot so avtonomni roboti in analize velikih podatkov, omogočajo podjetjem preskok v pametno, na podatkih vodeno prilagodljivo poslovanje oziroma proizvodnjo, je pojasnil **strokovni direktor iz KPMG poslovno svetovanje Matjaž Pušnik**. Podjetja želijo razvijati in

uporabljati lastna zasebna omrežja, da bi lažje izkoristila prednosti konvergen-ce pete generacije brezžičnih tehnologij (5G) in interneta stvari (IoT). Ko podjetja razmišljajo, kateri model zasebnega omrežja 5G naj sprejmejo, imajo dve možnosti: razviti omrežje, ki ga bodo lahko upravljali sami, ali pa sodelovati z obstoječimi telekomunikacijskimi ponudniki, s skupnim upravljanjem omrežja. Do nedavnega so se operaterji počasi odzivali na zahteve podjetij po zasebnih omrežjih, danes pa se intenzivno osredotočajo na ta trg. Pričakuje se, da bodo uvedba 5G, delitev omrežja in novi, varni algoritmi programske opreme podjetjem zagotovili večjo zaščito pred varnostnimi napadi ter močne varnostne protokole omrežja. Tehnologija 5G omogoča višjo raven varnosti podatkov kot obstoječa telekomunikacijska infrastruktura. »Digitalna transformacija mora biti odporna, da bi bila res učinkovita. 5G in internet stvari sta ključni komponenti za nadaljnjo gospodarsko rast in digitalno transformacijo gospodarstva«, je zaključil Pušnik.

Normunds Egle iz DigitalEurope je orisal ambicije Evropske unije, ki želi

postati vodilna pri razvoju in uvajanju omrežja 5G. »Japonska in Severna Koreja vodita na področju, ko gre za uvajanje 5G za potrošnike, vendar pa ju Evropa hitro dohiteva in bi lahko bila ključni akter pri izkoriščanju 5G za podjetja«, je pojasnil Normunds.

Dogodek je zaokrožila okrogla miza z naslovom Iz priložnosti v rešitve s 5G. Sodelovali so **Matjaž Beričič, direktor tehnologije in razvoja v S&T Iskratel, Peter Ceferin, tehnični direktor, Smart Com, prof. dr. Niko Herakovič, Fakulteta za strojništvo, Mojca Jarc, sekretarka v Službi vlade RS za digitalno preobrazbo, Valter Leban, predsednik uprave Kolektor in dr. Mitja Štular, član uprave za tehnologijo, Telekom Slovenije**.

Dogodek so organizirali Združenje za informatiko in telekomunikacije pri GZS, IKT horizontalna mreža in Digitalno inovacijsko stičišče Slovenije. ■

Več novic



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

Cangura, založa in knjigarna, Aero Print

Pobrsajte po največji slovenski spletni trgovini z gradivom za osebno in poslovno rast ter zdravilje in duhovnost! Za vas smo pripravili odličen izbor knjig, kjer vam največji svetovni mojstri za prodajo, marketing in investiranje pomagajo do finančne neodvisnosti.

Z branjem teh knjig boste zagotovo dosegali boljše poslovne rezultate, najmanj podvojili vaše prihodke in dosegli zastavljene cilje. Naučili se boste, kako pravilno vložiti svoj denar in poskrbeti, da vaša denarnica nikoli ne bo prazna.

Učite se od najuspešnejših svetovnih poslovnežev, kot so Brian Tracy, Napoleon Hill, Joe Vitale, Warren Buffet, Robert Kiyosaki, Davis Schwartz in drugi.

Cangura članom Gospodarske zbornice Slovenije nudi ugoden nakup knjig. Ob pripisu kode: GIVERSGAIN vam priznamo stalni 10 % popust na redne cene za registrirane uporabnike

Virtual Pro, Danijel Jerman s.p.

Smo podjetje, ki se ukvarja z izdelavo naprednih in unikatnih vizualizacij in virtualnih rešitev. Nudimo: - Izdelavo virtualnih sprehodov - Storitve na področju Virtualne resničnosti (VR) - Izdelavo naprednih virtualnih salonov in trgovin - Izdelavo arhitekturnih vizualizacij (video animacije, 360 render, virtualna prenova in oprema stanovanj...) - Izdelavo 3D animacij prototipov - VIDEO PRODUKCIJA (produktni video, korporativni video, reportažni video...)

Za člane GZS nudimo 20% popust pri naročilu vseh naših storitev.

Igrače za otroke, Irena Žagar s.p.

Združujemo slovenske ustvarjalce, zato vam v naši spletni trgovini ponujamo uporabne, brezplačne slovenske igrače za velike in majhne otroke. Igrače, ki spodbujajo otrokovo razmišljanje in aktivno udeležbo pri domačih opravilih. Otroke želimo spodbuditi k razmišljanju, zato preproste stvari spremenimo v igro. Kupite in podarite naše uporabne in kreativne igrače.

S kodo GZS10 izkoristite 10% popust na vse izdelke. Podprite mlado slovensko podjetje in decembra podarite otrokom kreativne slovenske igrače. Za povpraševanje in ponudbo večjih količin naših izdelkov sem vam na voljo na: maja@igracezaotroke.si

Stališča

GZS obžaluje, da je sporna izjava ostala v noveli zakona o pomoči gospodarstvu (6. 10. 2022)

»Na GZS smo razočarani nad tem, da je v noveli Zakona o pomoči gospodarstvu zaradi visokih cen električne energije in zemeljskega plina, ki jo je sprejel Državni zbor, ostalo določilo, ki od prosilcev za pomoč zahteva podpis izjave, da upravičenec cene svojih proizvodov oziroma storitev, zaradi dviga cen električne energije in zemeljskega plina, ni dvignil za več kot 10 %. Podjetja, ki so člani GZS, tako izjavo razumejo kot nezaupnico gospodarstvu in kot nerazumno birokratsko omejitev, ki bo marsikatero podjetje odvrnila od prošnje za pomoč,« je sprejem novele komentiral **predsednik GZS Tibor Šimonka**.

Vsako podjetje mora kot dober gospodar zagotoviti stabilno poslovanje, zato je povsem normalna podjetniška praksa, da poskušajo višje stroške pretopiti v višje cene. Vendar na poslovanje podjetij danes ne vplivajo le višji stroški energentov, ampak tudi višji stroški materiala in dela. Zato v tem trenutku ni jasno, kako bo država na podlagi te sporne izjave preverjala deleže stroškov energentov v ceni izdelka oziroma storitve.

Ne razumemo, zakaj ministrstvo za finance, ki je predlagatelj te določbe, pri njej vztraja, četudi ta ni del začasnega okvira Evropske komisije in je ta ne predpisuje. Sporna izjava predstavlja še dodatno omejitev, saj podjetjem onemogoča, da bi vsaj tisti del povišanja cen energentov, ki ni krit z državno pomočjo po tem zakonu (torej do dvokratnika dviga cene električne energije in zemeljskega plina), vključila v prodajno ceno svojih izdelkov ali storitev.

GZS že od samega začetka tvorno sodeluje pri pripravi ukrepov za pomoč gospodarstvu. Neprestano poudarjamo,

da mora biti ta pomoč hitra in ciljana, tako kot je vlada to storila za pomoč gospodarstvu. Kljub obljubam, ki so bile dane že spomladi, pa danes še vedno nimamo jasnega okvirja pomoči za gospodarstvo. Krizna skupina, za katero smo se predstavniki gospodarstva in vlade dogovorili na srečanju 5. septembra, je sicer z delom začela prejšnji teden, vendar se bojimo, da rešitve ne bodo pripravljene do konca meseca, kot je bilo sprva rečeno. Medtem pa so podjetja v stiski, ker ne morejo načrtovati poslovanja, saj ne znajo predvideti stroška energentov. Nekatera že omejujejo proizvodnjo, kar se bo prej ali slej poznalo tudi na trgu dela, če država ne bo sprejela ukrepov subvencionirane čakanja na delo oziroma skrajšanega delovnega časa.

Država, ki ima tako visoko stopnjo industrializacije, kot jo ima Slovenija, bi morala bolj zaupati in prisluhniti gospodarstvu. Zavedati bi se morala, da je pomoč gospodarstvu posredna pomoč prebivalstvu, ker gospodarstvo financira pomoč prebivalstvu in ker ohranitev podjetij pri življenju pomeni tudi ohranitev delovnih mest.

GZS proti predlaganim spremembam na področju dohodnine (28. 9. 2022)

GZS nasprotuje predlaganim spremembam novele zakona o dohodnini, kljub nekaterim rešitvam, ki prispevajo k večji izenačitvi obdavčitve različnih oblik dela.

Spremembe v predlogu novele zakona o dohodnini imajo pomemben – v veliki večini negativen – vpliv na gospodarstvo, predvsem prek večje obremenitve dohodnine posameznikov z višjimi dohodki, ki so že sedaj davčno najbolj obremenjeni. GZS se zavzema še naprej za oblikovanje rešitev, ki bi predstavljale razbremenitev rednih delovnih razmerij, ker bi bila to najboljša zaščita pred drugimi oblikami

pogodbenih razmerij, ki temeljijo na ugodnejši davčni obravnavi. Hkrati bi to naslavljal izziv odliva izobraženih državljanov Slovenije v tujino.

Kot je bilo predstavljeno že na Ekonomsko socialnem svetu, vodstvo GZS nasprotuje parcialnim spremembam v predlagani noveli zakona, ki nevtralizirajo pričakovane ugodne učinke na splošno obremenitev dela, ki bi jih na podlagi marca sprejetega novega zakona o dohodnini bili deležni vsi zavezanci.

GZS nasprotuje prekinitvi načrtovane dinamike dviga splošne davčne olajšave po letu 2023, ponovnemu povečanju davčne stopnje v najvišjem dohodninskem razredu na 50 %, odsotnosti uskladitve davčnih razredov z inflacijo ter povečani obdavčitvi nagrade iz naslova poslovne uspešnosti pri nadpovprečnih dohodkih. Vodstvo GZS je tudi zelo kritično do ponovne uvedbe davčno diskriminatorne rešitve na področju obdavčitve prodaje delnic fizičnih oseb skladu lastnih delnic, ki pomeni potencialno spremembo lastništva številnih izvoznih, razvojno naravnanih in družbeno odgovornih družb. GZS je Ministrstvu za finance pred časom v duhu produktivnega sodelovanja posredovala kompromisni predlog, da se v novelo doda izjema, ki omogoča ugodnejšo davčno obravnavo v primeru pridobivanja lastnih deležev oziroma delnic z izključnim namenom, da jih družba ponudi v odkup delavcem družbe v višini 10 % vseh delnic ali deleža. Predlog GZS žal ni bil upoštevan.

Energetska kriza: GZS nezadovoljna s predlogom novele zakona o pomoči gospodarstvu (23. 9. 2022)

GZS je na seji ESS opozorila, da je v predlog novele zakona o pomoči gospodarstvu zaradi visokih povišanj cen električne energije in zemeljskega plina vključen

bistveno krajši nabor sprememb, kot ga je gospodarstvo pričakovalo in minister za gospodarski razvoj in tehnologijo napovedoval.

Predvsem je GZS razočarana, da je bil delež pomoči s 30 na 50 % zvišan le pri enostavni pomoči ter da vstopni prag ni bil znižan na 1,5-kratnik dviga cene električne energije in zemeljskega plina. GZS pnovno izpostavlja nujnost, da se iz novele črta sporna izjava upravičenca glede vključitve dviga stroškov električne energije in zemeljskega plina v končne cene svojih proizvodov in storitev. Predlog GZS so podprle druge delodajalske in gospodarske organizacije in združenja, ki so člani ESS.

ESS obravnaval predlog davčnega paketa (23. 9. 2022)

ESS je bil seznanjen z izsledki strokovnega odbora ESS za davčne spremembe. Čeprav je bil dosežen napredek, ostaja jasno stališče GZS, da predlogu novele zakona o dohodnini nasprotujemo.

Pripombe GZS k Predlogu Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju (19. 9. 2022)

GZS je v okviru javne obravnave na pristojno ministrstvo posredovala pripombe k Predlogu Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju. Predlagali smo predvsem možnost priprave sektorskih Smernic za določitev okvirnih kriterijev za izbiro izvajalcev po dejavnostih, in sicer predvsem v dejavnostih gradbeništva, živilsko-predelovalne industrije, računovodskih servisov ter na področju elektronske opreme in komunikacij. Na tej podlagi bi se bolj spoštovalo značilnosti posameznih sektorjev.

Pripombe GZS k predlogu Zakona o spremembah in dopolnitvah ZIL (19. 9. 2022)

GZS je na pristojno ministrstvo posredovala pripombe k predlogu Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o industrijski lastnini. Pripombe k posameznim členom se nanašajo predvsem

na pospešitev postopkov podeljevanja patentne zaščite, preprečevanju izogibanja neusklajene ureditve podeljevanja patentov in postopkov v Sloveniji in na evropski ravni ter zagotavljanju večje pravne varnosti gospodarskim subjektom.

GZS proti obvezni božičnici (12. 9. 2022)

Na GZS menimo, da je zakonska ali kakršna koli pravna obveznost izplačila nagrade za poslovno uspešnost, t. i. »božičnice«, ki bi izhajala na podlagi sklenjenega delovnega razmerja, nesprejemljiva. Takšne rešitve tudi primerljive države ne poznajo. Zato takšnega predloga na GZS ne podpiramo. ■

Stališča GZS



Poslovni nasvet pred vašimi vrati

Brezplačno svetovanje in pomoč pri iskanju mednarodnih partnerjev za:

- proizvodnjo ali distribucijo vaših izdelkov,
- dostop do novih trgov,
- tehnološke rešitve za rast inovacij v vašem podjetju,
- sodelovanje pri raziskovalno-razvojnem projektu.



www.een.si
#EENCanHelp



Napovednik

17. oktober 2022 – Ljubljana

4. konferenca Industrija prihodnosti

V Cukrarni v Ljubljani bo potekala konferenca z naslovom »Industrija je ženskega spola«. Na okrogli mizi bodo udeleženske spregovorile o uspešnosti žensk v industriji v kriznih časih ter o tem, kako z večjim vključevanjem žensk v ekipe do prebojnih inovacij.

18. oktober 2022 – Ljubljana

Plačni model elektroindustrije

Konferenco organizirata GZS – Zbornica elektronske in elektroindustrije in Sindikat kovinske in elektroindustrije Slovenije. Namen konference je predstavitev stališč mešane strokovne skupine delojemalcev in delodajalcev do sprememb plačnega modela elektroindustrije širšemu krogu zainteresiranih ter njihova nadgraditev s predlogi udeležencev v smeri realno izvedljivih rešitev, prenosljivih tudi na druge panoge.

19. oktober 2022 – Rimske Terme

Konferenca reciklažne industrije 2022

Sekcija zbiralcev in predelovalcev kovinskih in nekovinskih odpadkov bo v središče postavila novo okoljsko ustavo in iskala odgovor na vprašanje, ali omogoča zeleni prehod ali je cokla razvoja. Gospodarski subjekti stremijo k uspešnemu opravljanju svoje dejavnosti, upoštevajoč predpise. Ker se zavedajo odgovornosti do okolja, v katerem delujejo.

20. oktober 2022 – Ljubljana

Obisk turške poslovne delegacije

Pričakujemo obisk približno 20 predstavnikov turških podjetij iz različnih sektorjev. Na GZS bomo organizirali poslovno srečanje med turškimi in slovenskimi podjetniki s poudarki na bilateralnih razgovorih (B2B) med zainteresiranimi podjetji.

20. oktober 2022 – Velenje

10. regijsko srečanje podjetnikov

SPOT svetovanje Savinjska – Savinjsko-šaleška gospodarska zbornica in Sekcija računovodskih servisov pri Savinjsko-šaleški gospodarski zbornici (SŠGZ) vabita na 10. regijsko srečanje podjetnikov.

24. oktober 2022 – Ljubljana

Scenariji poslovanja v 2023

Ob ustanovitvi Inštituta za strateške in gospodarske raziskave (ISGR) GZS vabi k udeležbi na vsebinskem dogodku, kjer bo predstavljen pogled makroekonomske stroke na izzive poslovanja v prihodnjem letu. Glavni ekonomist GZS bo predstavil svojo jesensko napoved ter opredelil tako optimistični kot pesimistični scenarij gospodarskih gibanj. Na okrogli mizi se bo s predstavniki UMAR, Banke Slovenije in SID banke odkrito pogovoril o izzivih energetske krize in vplivih le-te na makroekonomska gibanja.

25. oktober 2022 – Ljubljana

PEACOC spletna akademija e-poslovanja za gradbene izvajalce

Na konferenci bomo gradbene izvajalce seznanili s pomenom digitalizacije poslovanja v gradbeništvu. Predstavili bomo novo brezplačno spletno akademijo za samostojno usvajanje e-poslovanja. Predstavili bomo politiko digitalne preobrazbe podjetij. Na dogodku bodo ponudniki storitev e-poslovanja in digitalnih tehnologij predstavljali orodja na tržišču in bili na voljo za vaša vprašanja.

26. oktober 2022 – Nova Gorica

Strokovni posvet z Upravno enoto Nova Gorica: Pridobitev enotnega dovoljenja za prebivanje in delo

Na posvetu bomo izvedeli vse o postopku pridobivanja in izdaje enotnega dovoljenja za prebivanje in delo (vložitev vloge, e-vloga, pogoji za pridobitev in potrebna dokazila), podaljšanju enotnega dovoljenja za prebivanje in delo ter pisni odobritvi za spremembo delodajalca in še veliko drugih pomembnih informacij.

26. – 28. oktober 2022 – spletni dogodki

Spletni B2B razgovori s kitajskimi dobavitelji

Tridnevni poslovni dogodek, ki bo potekal med 26. in 28. oktobrom letos, bo osredotočen na b2b online srečanja s preko dvajsetimi podjetji iz vzhodne obalne province Zheijang oziroma mesta Jiaxing, ki je poznano tudi kot rojstni kraj svile. Sodelovali bodo kitajskimi sogovorniki, ki delujejo na področjih tekstila in tekstilnih izdelkov, izdelkov za dom, vrt in prosti čas.

28. oktober 2022 – Ljubljana

Izzivi kibernetске varnosti – od groženj do implementacije ukrepov

Na konferenci bodo priznani strokovnjaki osvetlili trenutne izzive s predavanji o aktualnih trendih kibernetских groženj in predstavili dobre prakse izvajanja ukrepov kibernetске varnosti.

16. – 17. november 2022 – Malmö, Švedska

Nordic Organic Food Fair

Predstavniki slovenskih podjetij s področij ekološke hrane, pijač, naravne kozmetike, zdravstva in trajnostnega življenja vljudno vabljeni na organizirana mednarodna poslovna srečanja, ki bodo potekala ob robu strokovnih sejmov Nordic Organic Food Fair in Eco Living Scandinavia, 16. in 17. novembra 2022 v švedskem Malmöju. ■

Koledar
dogodkov GZS





38. SLOVENSKI KNJIŽNI SEJEM

www.knjizni-sejem.si

KnjizniSejem

38_slovenski_knjizni_sejem2022

NOVA LOKACIJA

GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE

22. 11. - 27. 11. 2022

E-KNJIŽNI SEJEM

22. 11. - 4. 12. 2022

VSTOP PROST!



Mesto v gosteh: Rogaška Slatina



Država v fokusu: Španija



Gospodarska
zbornica
Slovenije



DELO



EVROGRAFIS

JAK
JAVNA
AGENCIJA ZA
KNJIGO RS

mojaleta.si
Čas, poln življenja.

Radio
Ekspres
Nepobito glasbo

RTV SLO | Radio
Slovenija | ARS

Zbornica knjižnih založnikov
in knjigotržcev

Študent

REPORTER

ringaraja.net

Slovenska železnica
GREMZVLAKOM

TAM TAM

3K
Križanke & Uganki

ODPORNOST

Za brezskrben prehod v zimske mesece

Jesen je čas sprememb – dnevi so vedno krajši, vreme vedno bolj kislo, temperature vedno nižje – vse to pa za naše telo predstavlja nemajhen stres, sploh če se zgodi iznenada, kot se je letos. V pripravi na zimo je zato dobro, da se malce bolj posvetimo svojemu imunskemu sistemu.

Jerneja Srebot

Veliko lahko naredimo z zdravim življenjskim slogom

Krepak imunski sistem je ključen predvsem pri virusnih obolenjih, kot sta denimo gripa in prehlad, pa tudi nova koronavirusna bolezen, saj za te bolezni nimamo zdravila. Dolžina bolniškega staža je zato odvisna predvsem od stanja našega imunskega sistema.

Ta je sestavljen iz dveh delov – prirojena imunost je tista, ki je prisotna in aktivna že od rojstva, tista, na katero lahko vplivamo, pa je pridobljena imunost. Oba dela sestavljajo različni tipi belih krvničk, vsak od njih pa ima v telesu posebno nalogo – najsi gre za uničevanje virusov, bakterij, večjih parazitov, sproščanje vneta odziva ali tvorjenje protiteles.

Ker je stanje imunskega sistema odvisno od velikega števila dejavnikov, se med posamezniki lahko pojavljajo kar precejšnje razlike, tudi če gre za povsem zdrave ljudi. Pri svoji genetiki in starosti sicer nimamo besede, lahko pa vendarle vplivamo na gibanje, količino spanca, predvsem pa na prehrano.

Hrana naj bo raznolika in bogata s hranili

Prehrana ima na delovanje imunskega sistema velik vpliv, zato je pomembno, da se prehranjujemo raznoliko in uravnoteženo. Hranilna podhranjenost je eden glavnih krivcev za nepravilno delovanje

imunskega sistema in s tem večjo dovzetnost za okužbe, kar se pogosto kaže v državah v razvoju. Na portalu **Prehrana.si** pa opozarjajo tudi na drugo skrajnost: »Kot tudi drugod po svetu, tudi pri nas, veliko težavo predstavlja prekomerna telesna masa, ki je pogosto posledica uživanja energijsko bogatih živil, ki pa so obenem hranilno revna, kar privede do večjih maščobnih zalog. Te se nalagajo okrog pasu in prispevajo h kroničnim vnetnim procesom, ki izčrpavajo naš imunski sistem.«

Prehrana, ki pomaga pri krepitvi imunskega sistema, vsebuje predvsem veliko zelenjave, sadja in oreškov ter živil, ki so bogata z omega-3 maščobnimi kislinami, odsvetovane pa so nasičene maščobne kisline. Nekatera živila pa imajo še posebej prepoznan koristen vpliv – to so česen, čebula, šitake gobe, ingver, probiotični izdelki, kot sta jogurt in kefir, ter živila, ki

vsebujejo oranžne pigmente oz. karotenoide (korenje, buče, sladki krompir, kaki, melone in zelena listnata zelenjava).

Poskrbimo za vnos vitamina D

Raznolika prehrana je pomembna tudi zaradi zadostnega vnosa vitaminov in mineralov, ki sestavljajo celice imunskega sistema. Dokazane učinke za zdravo delovanje imunskega sistema imajo vitamini A, D, E, C in B6 ter folna kislina, baker, cink, selen in železo.

Pri prehranskih dopolnilih naj bo vodilo zmernost, med novembrom in aprilom pa le poskrbimo za dodajanje vitamina D.

Tudi tu pa velja, da več ni nujno bolje. Prevelike količine teh mikrohranil lahko naredijo več škode kot koristi, zato se predvsem pri jemanju prehranskih dopolnil raje držimo zmernosti. Izjema je vitamin D, ki ga naše telo sicer proizvede dovolj ob vsakdanji izpostavljenosti sončni svetlobi, težava pa postane v zimskem obdobju zaradi nizke intenzitete sončnih žarkov in krajšega dneva. V nacionalni raziskavi Nutrihealth so celo ugotovili, da ima kar 80 % odraslih Slovencev pomanjkanje vitamina D med novembrom in aprilom, zato strokovnjaki v tem času priporočajo njegovo dodajanje. ■



Foto: Depositphotos

Excellent SME Slovenia

Certifikat največje odličnosti.
Samo najboljši ga lahko imajo.

excellent-sme.gzs.si

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

AGENCIJA PROMAL D.O.O.

ATLAS FINANCE d.o.o.

AVTO MEDIJA d.o.o.

AVTOSERVIS, JANEZ JANŽE S.P.

Billev farmacija vzhod d.o.o.

BONAJO d.o.o.

CE-MED d.o.o.

DAMJAN MIZORI S.P. KJE-SI

DAR d.o.o.

EKAMANT d.o.o.

EKOSEN, d.o.o.

ELESPROM INŽENIRING d.o.o.

FINES d.o.o.

FIRST, Murska Sobota d.o.o.

GPO d.o.o.

GRS d.o.o. Trbovlje

INOTHERM d.o.o.

INVEC-REMACON d.o.o.

K&K PLASTIKA MATEJA KOSMAČ KRUŠEC
S.P.

KORONA d.d.

KRISTINA BABNIK CONTO s.p.

KURNIK TRANSPORT d.o.o.

LIRA, d.o.o.

Lupit Pole d.o.o.

MAVARI d.o.o.

MEDIA-IMPEKS d.o.o.

MILAX d.o.o.

MOGA d.o.o.

Odvetniška pisarna Tadej Vodičar, d.o.o.

Parsis, d.o.o.

PC7 d.o.o.

peform Vitanje d.o.o.

PINACEA d.o.o.

PLANEN, d.o.o., Škofja Loka

PREVENT&DELOZA d.o.o.

PRIBERGPS d.o.o.

PRO - BIT, Kranj, d.o.o.

PROPLUS inženiring, projektiranje d.o.o.

RACI d.o.o.

S-INVEST d.o.o.

ŠIŠKO steklarstvo d.o.o.

SON d.o.o. Vinica

TABOR TRADE d.o.o.

TEHROL d.o.o.

TIKO PRO d.o.o.

VIVA - PROJEKT d.o.o.

VIZIJA RAČUNOVODSTVO d.d.

VRC d.o.o.

WILLY STADLER d.o.o.

Lek d. d.



Vsak med nami je edinstven.

**Sprejemati in spoštovati želimo posebnosti,
drugačne sposobnosti in izkušnje vsakogar
med nami.**

Skozi raznolikost gradimo zaveznitva in si prizadevamo za odpravo vseh oblik diskriminacije. Ustvarjamo vključujoče delovno okolje, v katerem smo lahko najboljši in zvesti sami sebi. In še naprej skupaj premikamo meje znanosti ter medicine.

Smo Novartis. Soustvarjamo medicino.

 **NOVARTIS** | Reimagining Medicine



ZVEZA ZA ŠPORT INVALIDOV SLOVENIJE
SLOVENSKI PARALIMPIJSKI KOMITE