



glas gospodarstva
februar 2016

Poštšina plačana pri pošti 1102 Ljubljana

2016

PASTI  **PASTI**  **PA**

10 – 25 **Kje vse nas letos čaka negotovost?**

- 26 **Drugi tir bi lahko začeli graditi naslednje leto**
Intervju z ministrom za infrastrukturo Petrom Gašperšičem
- 30 **Ali banke držijo podjetja v smrtnem objemu?**
Pro et contra
- 54 **Kako prihraniti in obvladati stroške za energijo**
Upravljanje z energijo



KREDITI

Pomagamo vam narediti prave korake pri širjenju poslovanja.

Vaše poslovne ideje lahko zaživijo hitreje z našimi ugodnimi krediti. Preverite posebno ponudbo kratkoročnih in dolgoročnih kreditov za mikro podjetja, društva, zavode, podjetnike in zasebnike. Velja do 29. 2. 2016 oziroma do preklica ponudbe.



TESNILA BOGADI

Karantanska ulica 21
2000 Maribor
T: 02 426 04 50,
426 04 52, 426 04 53
F: 02 426 04 51
E: bogadi@siol.net

- **STANDARDNA TESNILA** (*tesnila batov, batnic, vodila ter posebne izvedbe. Po želji in namembnosti vam lahko izdelamo tesnila iz različnih materialov v dimenzijah od Ø 1,5mm do Ø 1500 mm*).
- **IZDELAVA IN SERVIS CILINDROV** (*standardne dimenzije cevi in batnic večinoma na zalogi, izdelava novih cilindrov, popravilo in rekonstrukcija starih cilindrov*).
- **NOVOST - HONANJE CILINDROV** (*do Ø 1100 mm dolžine 5 m*).
- **SERVIS LIVARSKIH STROJEV** (*tudi na terenu*).
- **LASTNA PROIZVODNJA POLIZDELKOV ZA IZDELAVO TESNIL**
- **PROIZVODNJA RAZNIH POLIURETANSKIH IZDELKOV** (*fleksibilne vzmeti, nosilci snežnih plugov, čistilci za valjarje, nalitje viličarskih in raznih drugih koles, valjev in profilov*).
- **PROIZVODNJA POLIURETANSKIH VZMETI ZA ORODJARSTVO**

Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, Ljubljana

**Odgovorni urednik:**

Goran Novković

Izvršni urednik:

Stane Petavs

Oblikovanje:

Samo Grčman

Uredniški odbor:

Grit Ackermann
Marko Djinović
Ariana Grobelnik
Bojan Ivanc
Tomaž Kordiš
Janja Leban
Ante Milevoj
Tajda Pelicon
Petra Prebil Bašin
Igor Zorko

Uredništvo:

Dimičeva 13, Ljubljana
1504 Ljubljana
01 5898 000
glas.gospodarstva@gzs.si

Trženje oglasnega prostora:

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

Tisk:

Present, d. o. o.

Datuma natisa:

10. 2. 2016

Distribucija:

Pošta Slovenije

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

ISSN 13183672

Revija je natisnjena na papirju
papirnice GORIČANE – Sora Matt +, 150g
in Sora Matt 1.1., 80g.
Papirnica GORIČANE ima vzpostavljen
certificiran sistem ISO 14001 in FSC® ter
PEFCTM sistem zagotavljanja trajnega
gospodarjenja z gozdovi.

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne
barve na rastlinski osnovi.



36 Junija želimo sprejeti zakon o vajeništvu

Intervju z Majo Makovec Brenčič

7 Uvodnik

Poslovna klima

8 V prvi polovici leta cenovni status quo

Pasti v letu 2016

10 Kitajska, nafta, Brexit, Grčija: kaj nas lahko najbolj zaboli?

Nasvet za leto 2016

13 Kaj letos pričakujejo nagrajenci GZS

Napovedi 2016

14 Na udaru železova ruda in baker, nafta kmalu navzgor

16 Živilci, čas je za zaloge surovin

18 Cene poslovnih prostorov strmoglavile, a najem bo še naprej privlačnejši

19 V Ljubljani kupcev stanovanj ni več strah ...

22 Iskani: programerji, elektro in strojni inženirji, prodajni predstavniki

23 Slovenski dobavitelji z visokimi pričakovanji

24 Kateri posli v gradbeništvu so na obzorju?

Intervju

26 Drugi tir bi lahko začeli graditi naslednje leto

Pro et contra: financiranje podjetij

30 Banke nasploh nočejo kreditirati podjetij

31 Ali nas mora močno zniževanje kreditiranja skrbeti?

Manifest industrijske politike

32 Vlada še usklajuje, odzvala se bo ta mesec

Reforma zdravstva

34 Alternativa višjim prispevkom za zdravstvo

Intervju

36 Junija želimo sprejeti zakon o vajeništvu

18

Poslovne
nepremičnine

47

Gradbeništvo

62

Družinsko podjetje
KLS v Ferrariju

80

Fitness možganov

19 Bo bančni boj za zdrava podjetja res odpravil kreditni krč?

Kreditiranje podjetij

Davki

40 Kje so še težave z davčnimi blagajnami

GZS v letu 2015

41 Fokus GZS

Nova prostorska zakonodaja

45 Buren odziv gradbene stroke

Gradbeništvo

47 Prednosti nove kolektivne pogodbe gradbenih dejavnosti

Energetika

50 Energetski koncept Slovenije za nov zagon gospodarstva

52 Skoraj pol milijarde evrov investicij v energetiko

54 Kako prihraniti in obvladati stroške za energijo

Družinska podjetja

59 Kar dve tretjini podjetij po eni generaciji propade

62 KLS v Ferrariju, BMW, Audiju, Toyoti, Fordu ...

63 Kakšna so slovenska družinska podjetja

Finančni nasvet

64 Posojilo s fiksno ali variabilno obrestno mero ali kaj tretjega?

Novi član GZS

70 Solvera Lynx: Kupcev jim ni treba veliko prepričevati

Razpisi

72 Kateri razpisi nas kmalu čakajo

Poslovne knjige

77 Priporočamo v branje

Preobrat svetovnega gospodarstva

78 Kaj imata skupnega Kitajska in Amazonija?

Razvedrilo

80 Možgani uspešnih

NAČRTUJEMO PRIHODNOST

Od prve avtoceste, do najnovejših strategij razvoja prometne infrastrukture. Za lepo in uspešno prihodnost skrbimo že več kot 60 let.



PNZ d.o.o., Vojkova cesta 65, Ljubljana

PNZ

Podjetje z izjemno tradicijo, odlikuje predvsem celovitost storitve, od študij in napovedi prometnih tokov, do načrtovanja na področju cestne, železniške, pristaniške, letalske in energetske infrastrukture, konstrukcij, hidrotehnike in prometne ekologije, kar omogoča izvedbo projektov, od same zamisli pa vse do končne izgradnje.



Prihodnost razvijamo z odgovornostjo.

Zaupanje je osnova za vsako uspešno partnerstvo. Z našim poslanstvom smo zavezani naročniku, zato gradimo odnos na medsebojnem zaupanju in dialogu. Izpolnjevanju pričakovanj, strokovnosti in natančnosti namenjamo pozornost, da kvalitetno uresničujemo skupne vizije. Prihodnost gradimo na novih priložnostih, želje prelivamo v grajenje resničnosti.

POMGRAD

Zanesljivi temelji. Celovite storitve.

www.pomgrad.si

Neslutene posledice

Val beguncev, ki preplavlja EU, je izjemen civilizacijsko-politični madež za vse nas. Na eni strani razgalja, da kljub izjemni moči, ki jo ima razviti svet, predvsem ZDA skupaj z EU, nismo sposobni niti zajezi, kaj šele odpraviti vzroke za eksodus milijonov. Na drugi strani pa, da ko postanejo razmere resne, kot pravimo v žargonu, ko »zagusti«, vsakdo v EU vleče na svojo stran. Tisočim uradnikom v Bruslju in v posameznih državah se ne uspe približati niti še tako minimalnemu kompromisu, kaj šele učinkoviti rešitvi. Da bi uredili vsaj medsebojno komuniciranje držav in uskladili postopke potovanja beguncev.

Tako pa je neusklajeno in očitno nekompetentno ravnanje pristojnih resorjev širom EU povzročilo padec temeljnega kamna unije, medsebojnega zaupanja in spoštovanja dogovorjenega. Namesto skupnega iskanja rešitev, za zaprtimi vrati tudi mučnega političnega usklajevanja različnih interesov, je prevladalo medsebojno obtoževanje in ignoriranje; komuniciralo se je kar prek novinarskih konferenc v žargonu, zaradi katerega nas ni le sram, ampak tudi strah. Nesposobnost političnih predstavnikov ni povzročila le strahu in nelagodja med prebivalstvom, temveč tudi ksenofobijo, agresivnost in celo militantnost, zahteve po ustanavljanju privatnih vojska ...

Domine

Neuspešnost reševanja begunske krize bo vplivala tudi na gospodarska gibanja. Prav temeljne vrednote EU, prost pretok, ne le ljudi, so naša ključna prednost pred drugimi deli sveta. Nedavno smo v Ljubljani gostili veliko delegacijo madžarskih poslovnežev, prek 150 jih je prišlo na enodnevni obisk skupaj z madžarskim predsednikom Orbanom. Med drugim smo ugotovili, da se je medsebojna menjava med državama po vstopu v EU več kot podvojila. Madžarska je že pred nekaj leti med našimi zunanjetrgovinskimi partnerji med drugimi prehitela tudi Srbijo in Rusijo. In to brez posebne politične podpore. Izkoristili smo zgolj prednosti, ki jih ponuja EU, in geografsko bližino.

Neusklajeno in očitno nekompetentno ravnanje pristojnih resorjev širom EU je povzročilo padec temeljnega kamna unije, medsebojnega zaupanja in spoštovanja dogovorjenega.

Samo Hribar Milič
Generalni direktor GZS

Slabo delovanje Schengenskega območja ali celo njegova ukinitve bi imela za gospodarstvo neslutene posledice. Ne gre le za bistveno večje stroške – predstavniki prevoznikov so izračunali, da že, če bi za prestop meje tovornjak potreboval uro več časa, bi to našemu gospodarstvu pomenilo vsaj osem milijonov dodatnih stroškov. Zastoji na meji ne povzročijo le enourne zamude, ampak se lahko zavlečejo tudi v nekaj dni in stroški v nekaj sto milijonov. Podobno so tudi v turističnem gospodarstvu opozorili, da če le vsak deseti Italijan ali Avstrijec zaradi daljšega prečkanja meje ne bi obiskala Slovenije, bi to pomenilo preko 55 milijonov evrov turističnega izpada letno. In naprej bi šle po sistemu domin tudi druge težave, povezane s prostim pretokom. Poslovanje po načelu »just in time«, zavarovanja, hitro in fleksibilno sprejemanje odločitev ... In naslednji korak bi bilo odmikanje od enotnega in prostega trga, ščitenje posameznih gospodarstev z nezakonitimi mehanizmi in zapiranje dostopa do posameznih trgov.

Kaj pa je alternativa?

Zato smo na slovensko-madžarskem poslovnem forumu tudi soglašali z zahtevo, da pričakujemo od naših vlad in od Evropske komisije, da zaščitijo temeljne evropske vrednote na zunanjih mejah EU, ne pa z vzpostavljanjem žičnih ograj in drugih tehničnih preprek med državami članicami. Ne delam si iluzij, da bi z zavarovanjem EU na zunanjih mejah prispevali k rešitvi begunskega problema, lahko pa prispevamo k ohranitvi in okrepitvi EU. In s tem tudi upanja za begunce, da bo EU zmogla konsenz tudi z drugimi pomembnimi deležniki, in vzroke begunske krize razrešila v žarišču njihovega nastanka. Ker, kaj pa je alternativa?

P.S.: Begunska kriza ni edini pojav, ki letos povzroča negotovost v globalnem poslovnem svetu. Negotovosti bo v letu 2016 in 2017 veliko. O napovedih, pasteh in nasvetih za leto 2016 si več lahko preberete na straneh 10 do 25. gg



Foto: Barbara Reya

V prvi polovici leta cenovni status quo

Nižje cene surovin se z zamikom vgrajujejo v končne proizvode, veliko bo odvisno tudi od gibanja borznih cen naftnih derivatov in tečaja evra in dolarja.

Darja Močnik, Analitska skupina SKEP GZS

1/5
delež goriv v
strukturi porabe
gospodinjstva

V Sloveniji so se decembra lani cene storitev v primerjavi z decembrom 2014 zvišale za 0,7 odstotka, cene blaga pa upadle za odstotek - predvsem trajnega blaga in blaga dnevne porabe. V letu dni sta se hrana in pijača, ki imata v potrošniški košarici 22,8-odstotni delež, podražili za 1,2 odstotka. Cene goriv in energentov, ki pri nas predstavljajo 13,3-odstotni delež v košarici cen, pa so se decembra medletno znižale za 6,7 odstotka. Slednje pozitivno vpliva na višji razpoložljiv dohodek, spodbuja rast trgovine, zasebne potrošnje ter gospodarstva. Cene v Sloveniji so sicer pod močnim in neposrednim vplivom dogajanja na evrskem območju in pod vplivom cen energentov, saj

je bil negativni prispevek le-teh lani še večji kot v letu 2014.

V evroobmočju je bila decembra na letni ravni zabeležena 0,2-odstotna inflacija, v Sloveniji pa 0,5-odstotna deflacija. V prvem polletju lahko pričakujemo nespremenjene cene, saj se nižje cene surovin z zamikom vgrajujejo v končne proizvode, veliko pa bo odvisno tudi od gibanja borznih cen naftnih derivatov in tečaja EUR/USD. Zadnja gibanja nafte in industrijskih surovin so presenetljiva, cenovni nivoji pa so precej oddaljeni od temeljne cene glede na ponudbo in povpraševanje, delno tudi zaradi vpliva finančnega sektorja pri oblikovanju cen surovin in arbitražnih priložnosti. [gg](#)

10 ključnih podatkov

Padeč gradbeništva
-7,2 %

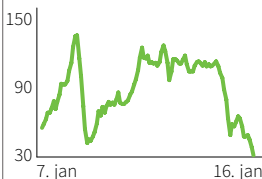
Število starih pogodb se je znižalo za dobro desetino, novih pogodb pa kar za slabe dve petini.



Vrednost opravljenih gradbenih del

Nafta je potonila
-53 %

Cena nafte Brent je padla za 53 odstotkov. Zadnji padec so povzročile težave kitajskega gospodarstva, padci borznih indeksov in nizka poraba energentov v Evropi in Severni Ameriki.



Gibanje cene nafte Brent
Vir: Svetovna banka

Deflacija
-0,5 %

Cene so se lani najbolj znižale v skupini prevoz.

Realna rast bruto plač
0,6 %

Povprečna bruto plača je v I-XI 2015 znašala 1.552,31 evra; razmerje med plačami javnega in zasebnega sektorja je 1,25:1.

Rast izvoza
4,4 %

Ob krepitvi izvoza blaga se dogaja še močnejša rast izvoza storitev, ki nominalno dosega 7,2-odstotka.

Rast storitvenih dejavnosti
3,9 %

Prihodki ostajajo na visoki ravni, najvišje rasti so v kategoriji drugih informacijskih dejavnosti.

Rast trgovine na drobno
0,8 %

Krepi se predvsem trgovina z neživilom.

Rast zaposlenih
1 %

Rast zaposlenih je še posebej zaznati v predelovalnih dejavnostih (kovinarski in gumarski industriji), veliko je agencijskih delavcev.

Rast proizvodnje
4,8 %

Močna rast prihodka je pri prodaji motornih vozil in plovil.



Indeks industrijske proizvodnje

PMI - indeks nabavnih managerjev
60,2 točk

Izraža nadaljnjo rast naročil, proizvodnje in zaposlenih v predelovalnih dejavnostih.

V kolikor obdobje ni posebej navedeno, velja obdobje I-XI 2015 v primerjavi z enakim obdobjem v 2014.



DRI upravljanje investicij, d.o.o.

Kotnikova ulica 40
SI-1000 Ljubljana, Slovenija



info@dri.si
www.dri.si

celovite svetovalne in inženiring storitve
na področju železniške, cestne, komunalne in vodne infrastrukture ter stavb

Kitajska, nafta, Brexit, Grčija: kaj nas lahko najbolj zaboli?

Nestabilni finančni trgi, nafta, geopolitika, neenotna EU, migranti in tleča grška kriza so največja tveganja.

Bojan Ivanc, Analitska skupina SKEP GZS

Daljše obdobje cen nafte na ravni od 30 do 40 dolarjev pomeni velike potencialne napetosti in politične spremembe v Rusiji, Braziliji, Venezueli, na Bližnjem vzhodu ...

**SVET:
2,9 %
rast v 2016**

Konec januarja, v času pisanja tega prispevka, se je na finančnih trgih dogajalo nekaj podobnega kot leta 2008, pri čemer je bil kot sprožilec naveden padec na kitajskem delniškem trgu. Panike na kitajskem finančnem trgu ne moremo enačiti s tisto na ameriški borzi, čeprav je njen vpliv na delniške in surovinske trge obsežen. Sod nafte WTI je celo padel pod 30 dolarjev, od surovin je šlo dobro le zlatu. So torej finančni trgi generator potencialne nestabilnosti za slovenske izvoznike ali višajo stroške zadolževanja države? Ali je Soroseva napoved, da Kitajska zdaj izvažajo svoje finančne težave v svet, pravilna?

Evropa ne deli usode kitajskih delnic

Čas je za trezen premislek o realni vlogi kitajskega finančnega sistema in gospodarstva za ves svet. Decembrska anketna pričakovanja evropskih industrialcev so bila najvišje v zadnjih štirih mesecih in nakazujejo na prihodnjo rast industrijske proizvodnje, novih naročil in izvoza. Visoka vrednost storitvenega sektorja tudi nakazuje na dvig domače potrošnje in obrat v kreditiranju podjetij. Kazalnik zaupanja v gospodarstvo se je v območju evra glede na mesec poprej rahlo povečal za 0,7 točke na 106,8 točke, v celotni EU pa za 1,4 točke na 108,9 točke. V Sloveniji je kazalnik zaupanja v gospodarstvo decembra 2015 znašal 109,9 točke. Brezposelnost je padla na štiriletno dno. Vodilni kazalniki v Evropi tako ne delijo usode s kitajskimi delnicami.

TVEGANJE ŠT. 1: finančni trgi, nafta, geopolitika

Visoke cene nafte in surovin v obdobju 2009 -2014 so bile veliko breme za gospodarstva razvitega sveta, saj so zmanjševale razpoložljiv dohodek potrošnika. Po drugi strani so omogočale ugoden izvozni izkupiček zahodnim multinacionalkam, kar je imelo pozitiven učinek prek zaposlovanja v izvoznem sektorju.

Na ravni Evrope so se izvozno najbolj specializirale Nemčija, Nizozemska, delno tudi Francija, na dobaviteljski ravni so jim sledile srednja Evropa, tudi Slovenija. Dve tretjini slovenskega izvoza v EU se namreč posredno izvozi izven EU v obliki končnega izdelka, zato smo od tega imeli korist tudi mi.

Nizke cene nafte trenutno vidimo kot božjo mano, saj za energente namenimo posredno in neposredno okoli petino potrošniške košarice. Na drugi strani pa daljše obdobje cen nafte na ravni od 30 do 40 dolarjev pomeni velike potencialne napetosti in politične spremembe v Rusiji, Braziliji, Venezueli, na Bližnjem vzhodu ... Finančni zlom katere od teh ekonomij bi lahko dodobra pretresel svetovno gospodarstvo zaradi prepletenosti med realnim (uvoz, izvoz) in finančnim sektorjem (svetovni posojilodajalci).

Precej šibko napoved gospodarske rasti je podala januarja tudi Svetovna banka, ki svetu napoveduje 2,9-odstotno rast v letu 2016, po lanskem 2,4-odstotni, ki je bila pod pričakovanji. Pri nafti je povpraševanje relativno neelastično, medtem ko ponudba



postaja elastična. Z drugimi besedami to pomeni, da je za posamezne članice OPEC v tem trenutno bolj optimalna strategija povečanja ponudbe, saj se izkupiček meri kot zmnožek števila načrpanih sodov in tržne cene. To pojasni, da v ozadju ni neke teorije zarote, temveč zgolj ekonomika. V kolikor bi bilo omejevanje ponudbe uspešna strategija, bi znižanje črpanja nafte prineslo višje cene nafte, vendar je nivo presežne ponudbe trenutno previsok, da bi to bila uspešna strategija.

TVEGANJE ŠT. 2: neenotna EU (migranti, BREXIT)

Socialne napetosti zaradi migrantov spodbujajo politike k večjim investicijam v varnost državljanov in tudi gradnjo novih meja. To spodbuja domače trošenje (državno), vendar viša stroške transportnim podjetjem.

Migranti naj bi potencialno zasedli delovna mesta, za katere ni profilov v Evropi, hkrati pa bodo povečali konkurenco za nizko plačana delovna mesta nasploh, oziroma omejevali rast najnižjih plač. Ksenofobija spodbuja zvestobo domačim blagovnim znamkam, kar je dobro za domače proizvajalce.

Preprečitev izstopa Britancev iz EU je glavni politični projekt EU. Poleti naj bi Britanci izvedli referendum in ne moremo trditi, da je njegov rezultat že danes znan. Zaradi porasta dvomov v politični projekt EU je pričakovati, da si bodo Britanci vnovič zagotovili določene koncesije. Katere, bomo lahko več izvedeli februarja. Ena od perečih je predlog, da državljan EU, ki dela v Veliki Britaniji, štiri leta ne bo deležen socialne podpore.

Druga pereča zadeva je pretiran razrast birokracije, ki naj bi po izračunih Britanske gospodarske zbornice pomenila dodatnih 7,6 milijarde funtov stroškov na leto za britanske delodajalce. Zaradi širitve EU imajo Britanci zgolj še 9,5 odstotka glasov v Evropski komisiji. Zato so pogosto preglašovani. Od 576 zakonskih predlogov, ki so jim britanski evroposlanci nasprotovali, jih je bilo 485 še vedno sprejetih.

Lobiranje britanskih bank

Najmočnejši lobi je morda britansko združenje bank, ki močno nasprotuje davku na finančne transakcije, tudi v EU. Med zagovorniki izstopa Britancev je kar ne-

kaj vodilnih finančnikov, ki s svojimi sredstvi finančno podpirajo kampanjo ter dvomijo v preživetje enotnega evroobmočja, katerega Britanci že sedaj niso člani. Verjetnosti, da Britanci resnično izberejo samostojno pot, pripisujemo 40 odstotkov možnosti, veliko pa bo odvisno od politične volje evropskih kontinentalnih politikov, da privolijo v določene britanske koncesije.

Daljnosežnih negativnih gospodarskih učinkov zaradi izstopa Britancev ni pričakovati, saj potekajo dogovori o tem na visoki diplomatski ravni. Finančni trgi so lahko kratkoročna žrtev, saj lahko podvomijo v obstoj evro projekta, kar lahko ponovno dvigne stroške zadolževanja šibkejših evro držav. Javno finančna slika je sicer tokrat boljša, vendar je breme dolgov še vedno precej nad predkrizno ravno.

TVEGANJE ŠT. 3: Grki ali kaj novega?

Bonitetna agencija S&P je opozorila, da se Grčija še ni izvila iz nevarnosti bankrota, in bo morala v letošnjem letu uveljaviti ambiciozen reformni program, ki vključuje tudi nepriljubljeno reformo pokojninske zakonodaje. Grška problematika bi se lahko tako ponovno vrnila na naslovnice in načela ključna vprašanja glede zaupanja med državami evroobmočju. Manevrskega prostora za dodatno znižanje obresti skorajda ni več, veliko je odvisno od pripravljenosti evroobmočja na morebitni delni odpis dolga. Večina grškega javnega mnenja pričakuje, da bo letos šlo Grčiji slabše, kar pomeni, da bo domače povpraševanje pod pritiskom.

Kljub vsemu se okrevanje nadaljuje

Naj za zaključek zaradi nekaj dreves ne spregledamo gozda: okrevanje v evrskem prostoru in razvitih državah se nadaljuje in tokrat v večji meri temelji na domačem povpraševanju. Tveganja zaradi izvoznega šoka oziroma manjšega povpraševanje v državah v razvoju so tako manj pomembna za naše gospodarstvo. 

Daljnosežnih negativnih gospodarskih posledic zaradi izstopa Britancev ni pričakovati.

84 %
predlogov
britanskih
evropskih
poslancev
preglasovanih

Sveže analitične
informacije in
komentarji.



prva izbira med dobavitelji
specialnih papirjev



GORIČANE

Goričane, tovarna papirja Medvode, d.d.
Ladja 10, 1215 Medvode, Slovenija
T 386 1 58 23 400

www.goricane.si



Kaj letos pričakujejo nagrajenci GZS

Med lanskoletnimi prejemniki nagrade Gospodarske zbornice Slovenije smo povprašali, kako do uspeha v letošnjem letu.

Barbara Perko



Martin Novšak
Gen Energija

»Spremembe so ravno v naši panogi največje, saj so cene energentov zelo nizke in že samo to ima spremenjen vpliv na vse družbe, zato se morajo dinamično prilagajati. V letošnjem letu moramo predvsem poskrbeti za dinamično prilagajanja na spremenjene tržne in okoljske razmere, ki se mora v organizaciji poslovanja prenesti na vse ključne ljudi in na vse zaposlene, da bomo lahko držali tempo teh sprememb.«



Anton Kisovar
Tehnos

»Prisluhniti je treba potrebam trga in ne dovoliti konkurenci, da te prehiti. Ostali bomo le najboljši! Gledati je treba le smučarske skoke in ne poročila. Trdo delo na globalnem trgu, stalno povečevanje izvoza, aktivna promocija ob veliki inovativnosti, dobri sodelavci in ambiciozno zastavljeni poslovni cilji so naš vsakdanjik.«



Tanja Skaza
Plastika Skaza

»Ne dopustite samemu sebi in ekipi, da stagnirata. Iz občasnega kaosa v strukturi lahko nastane dobra sprememba za prihodnost. Uspeh potrebuje dobro vizijo, hitre odločitve ter izredno proaktiven izvedbeni del. Ključnega pomena so ljudje z znanjem in dinamiko, ki jo implementacija zahteva od posameznika oz. ekipe. Nikoli ni prepozno, da začnete znova.«



Jože Štupar
Keko-Oprema

»Sam gledam na to skozi tehnične oči. Delamo dolgoročno na uspehu podjetja, kar pomeni inovacije in kader, ki je sposoben dobre ideje realizirati. Mi imamo specifičen položaj na trgu, saj smo praktično vodilni na svetu in gledamo na to, da imamo vedno nekaj novega, kar drugi nimajo in s tem lahko ohranjamo vodilno pozicijo. Če imaš dober izdelek, se ta sam prodaja.«



Borut Cvetkovič
Radgonske gorice

»Vinogradniki in vinarji smo pri osnovni surovini naših proizvodov odvisni od narave, ki odmerja tako kvantiteto kot kvaliteto pridelka, in bomo najprej potrebovali njeno naklonjenost. Pa tudi veliko pozitivne energije in optimizma v kolektivu, poguma, vztrajnosti, trdega dela. In kanček sreče ... Bodimo odprti za nove stvari, imejmo občutek do kam smemo in ohranjamo osnovne človeške vrednote.«


**Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije**

Gospodarska zbornica Slovenije bo letos že 48. podelila nagrade za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, "slovenske oskarje za gospodarstvo".

Prireditev bo
10. marca 2016
v Ljubljani.

Lani so se z nekaj izjemami za petino pocenile rudnine in minerali, še bolj železova ruda (40 odstotkov). Cene energetskih surovin so se skoraj prepolovile - v evrih za nekaj manj kot tretjino. Rast dolarja proti evru je ublažila padec cen za evropske porabnike. Nižje cene surovin pomenijo nižjo rast za države v razvoju. Od leta 2010 do 2015 se je njihova rast znižala s 7,1 % na 3,3 %, v tekočem letu naj bi rast po oceni Svetovne banke znašala 4 %. Dve tretjini padca cen nafte naj bi bila posledica povečane ponudbe, na kar ima močan vpliv odprtje iranskih naftnih polj. Pripravila: Analitska skupina SKEP GZS

Čile proizvede
1/3 bakra,

Kitajci porabijo
1/2 vsega.



Na udaru železova ruda in baker, nafta kmalu navzgor

Cena nafte bi lahko upadla na 20 dolarjev za sodček, a pri tej ceni večina proizvajalcev ne pokrije marginalnih stroškov črpanja, zato se bodo sčasoma vrnile na raven med 50 in 60 dolarjev.

Stela Mihajlović

»Z nizkimi cenami sta srednje in dolgoročna ponudba nafte ogroženi, saj so se investicije s strani naftnih podjetij močno znižale že lani, letos bo upad še večji. Primanjkljaj nafte bi znal ceno črnega zlata zvišati že v drugi polovici letošnjega leta,« napoveduje Miha Mihalj, upravljalca iz družbe ALTA Skladi.

Najbolj na udaru baker in železo

V zadnjih letih so se globalne proizvodne kapacitete povečevale skoraj izključno zaradi gospodarske rasti na Kitajskem, kar je v zadnjem obdobju privedlo do presežkov, predvsem pri železovi rudi in bakru. Zaradi težav kitajske ekonomije in posledičnega nezaupanja vlagateljev ni pričakovati hitrega okrevanja cen.

»Letos bodo najbolj na udaru cene bakra in železove rude, saj so bile pri teh narejene največje investicije oziroma projekti, ki so že v fazi obratovanja ali pa bodo šele začeli z izkopom,« napoveduje Miha Mihalj. Hkrati pa so nekatere surovine že pod nivojem stroškovne vzdržnosti proizvajalcev, zato veliko prostora za nadaljnji upad cen na daljši rok ni več.

Posledice za slovensko industrijo

Kako bodo ugodne surovinske razmere vplivale na slovensko industrijo? Ali so cene surovin že dosegle dno?

»Zaradi trenutne presežne ponudbe pri posameznih surovinah dodatna kratkoročna znižanja niso izključena,« meni Denis Mancevič, direktor za korporativno komuniciranje Skupine SIJ.

»Za področje proizvodnje primarnega aluminija je dejstvo, da raven prodajnih cen pri več kot polovici proizvajalcev ne pokriva proizvodnih stroškov. Tako je v svetu letno vsaj 30 milijonov ton primarnega aluminija proizvedenega z izgubo. Podobno velja za večino kovin, ki kotirajo na borzi,« pojasnjuje Zvone Banko, vodja strateške komercialne v družbi Talum.

Proti razmeram se borijo tako, da v cenovne modele strateško pomembnih surovin vgrajujejo formule, s pomočjo katerih poskušajo vzpostaviti soodvisnost gibanja nabavnih cen surovin in prodajnih cen končnih proizvodov.

Nekatere surovine so že pod nivojem stroškovne vzdržnosti proizvajalcev, zato veliko prostora za nadaljnji upad cen na daljši rok ni več.



Foto: Depositphotos

»V skupini SIJ proizvajamo jeklarske izdelke za znane kupce, čemur prilagajamo nabavo surovin. Najbolj občutljivi izdelki imajo dodatek za legure, zato po enakih vzorcih kupujemo in prodajamo. V padajočem trendu še posebej pazimo, da optimalno upravljamo z zalogami,« dodaja Mancevič.

Polizdelki iz nafte se kar nočejo poceniti

Uporabljamo veliko termoplastičnih materialov, ki so produkt predelave surove nafte, vendar pa neposredne korelacije med ceno nafte in termoplastov ni - cene materialov se niso znižale toliko kot cene nafte. Ceno termoplastov, ki jih kupujemo za našo proizvodnjo, namreč še vedno najbolj regulira razmerje med ponudbo in povpraševanjem,« pojasnjuje Tomaž Korošec, izvršni direktor za nabavo v Gorenju, podobne izkušnje z zgodovinsko visoko ravno cen plastik pa imajo tudi v podjetju Adria Mobil.

Glede politike nabave surovin je Korošec povedal: »Uporabljamo različne ročnosti in oblike nabavnih pogodb, pogodbe s cenovno ovratnico, ščitenje ali zakup surovin, včasih pa opravljamo tudi strateške nakupe.« V Gorenju so odvisni tudi od drugih surovin, predvsem barvnih kovin in jeklene pločevine.

Karte meša tudi dolar

»Pri barvnih kovinah (baker, aluminij, nikelj) se lahko ščitimo z zakupi, pri pločevini pa imajo na ceno našega nabavnega produkta velik vpliv cene železove rude, odpadnega železa in premoga, kar vpliva na njeno končno ceno. Velik vpliv na naše cene ima lahko tudi nihanje tečaja ameriškega dolarja nasproti evru,« našteva Korošec. Napovedi namreč kažejo, da se bo tečaj gibal proti razmerju ena proti ena.

»Če bodo cene surovin še naprej padale, bomo sproti kupovali materiale po ugodnih tržnih cenah. V primeru rasti cen pa se lahko pri določenih surovinah, denimo aluminiju ali bakru, odločimo, da surovine zakupimo za daljše obdobje, s čimer preprečimo dvig cen polizdelkov, ki jih kupujemo,« pojasnjuje Uroš Zupančič iz sektorja nabave v Adrii Mobil. Zaradi kompleksnosti izdelkov so odvisni od velikega števila surovin - poleg plastike so to še jeklo,

aluminij, les in baker, do določene mere pa tudi od cen elektrike in stroškov dela v posameznih uvoznih državah.

Indeksi nabavnih managerjev

»Približno polovico polizdelkov kupimo v tujini, zato imajo te cene pogosto neposreden vpliv na cene prek povečanih variabilnih stroškov dobaviteljev,« dodaja sogovornik. Prav tako spremljajo indekse nabavnih menedžerjev (PMI) v državah, iz katerih uvažajo polizdelke, s čimer poskušajo uvideti in predvideti spremembe in se nanje pripraviti.

»Seveda pa cene lahko drastično spremenijo nepredvidljivi dogodki, incidenti ali objava izrednega stanja enega ali več proizvajalcev derivatov (force majeure), kot denimo marca lani, ko so se cene termoplastov drastično zvišale. Na to pa žal nimamo vpliva ne mi in ne naši dobavitelji,« je poudaril Korošec. gg

Povprečne spremembe cen surovin v 2015, v USD

	v odstotkih
Kmetijske surovine	-13,0
pijače	-7,7
hrana	-15,4
kava arabika	-18,0
čaj	0,0
kakav	2,5
ječmen	43,0
sladkor	-14,0
Rudnine in minerali	-20,0
železova ruda	-40,0
kositer	-27,0
fosfati	6,6
kalijev klorid	2,1
Energetske surovine	-45,0
nafta brent	-45,0

Vir podatkov: Svetovna banka

PASTI 



Že lani obseg investicij s strani naftnih podjetij močno znižal, letošnji padec pa bo še večji, napoveduje Miha Mihalj, upravljaec iz družbe ALTA Skladi.

Podjetja se nameravajo pred nihanji cen surovin zavarovati s terminskimi zakupi in zakupi opcij, letnimi pogodbami ter vgrajevanjem formul.



Cene kmetijskih surovin so se lani v povprečju znižale za 13 odstotkov, vendar gre za cene v dolarjih, ta pa se je okrepil za šestino, s čimer je padec cen surovin povsem izničil. Merjeno v evrih so bile cene v povprečju celo nekoliko višje. V letu 2016 je pričakovati nižje cene surovin, saj se bo učinek nižjih cen naftnih derivatov poznal pri nižjih stroških obdelave zemlje in transporta. Geopolitične in vremenske okoliščine lahko pomenijo višje padce ali poraste cen, pri čemer je najbolj izrazita prepoved uvoza določenih živil v Rusijo in pa neugodni vremenski pojavi v Mehiškem zalivu. Ugodne cene prevozov tovora spodbujajo mednarodno trgovino s kmetijskimi poljščinami.

Priprava: Analitska skupina SKEP GZS

2 %
nižje cene hrane,

1 %
nižje cene
pijač v 2016

World Bank,
januar 2016

PASTI 

Živilci, čas je za zaloge surovin

Embargo na ruske surovine močno vpliva na evropski trg; četudi se bo letos najverjetneje sprostil, se cenovna in količinska razmerja ne bodo vrnila na staro stanje.

Stela Mihajlović



Foto: Žare Modic

Nizke cene surovin povzročijo izstopanje nekonkurenčnih dobaviteljev, kar zelo hitro privede do upada regionalne ponudbe, s tem pa tudi do skoka cen, meni Aleš Kuhar.

Rusija je okrepila proizvodne kapacitete in se strateško ter konkurenčno okrepila, opozarja Aleš Kuhar, agrarni ekonomist.

Razmeroma nizke cene kmetijskih surovin so povezane z nizkimi cenami energentov, ki so eden ključnih elementov pri njihovi proizvodnji.

»Tako si v tem trenutku živilsko-predelovalna podjetja lahko naberejo zaloge za čas, ko bodo cene surovin zrasle. Nizke cene le-teh hkrati vedno povzročijo - tudi v kmetijstvu - izstopanje marginalnih, nekonkurenčnih dobaviteljev, kar zelo hitro privede do upada regionalne ponudbe, s tem pa tudi do cenovnega skoka,« opozarja Aleš Kuhar. Poleg uporabe finančnih instrumentov svetuje, naj podjetja natančno načrtujejo potrebne količine surovin; neupoštevanje tega jim namreč poveča tveganje na nabavni strani.

Brez večjih podražitev

»Ker so rahle korekcije cen kmetijskih surovin običajne, je treba spremljati gibanje cen skozi celo sezono. Leto 2016 bo cenovno stabilno, brez večjih podražitev. Izjemi sta ajdova moka, katere cena je poskočila za približno 20 odstotkov, ter sladkor, ki pa je pod EU regulativo in tu tržne zakonitosti ne veljajo v celoti,« pričakuje Enzo Smrekar, generalni direktor Droge Kolinske.

Fizični terminski zakupi

Stabilne cene zagotavljamo s fizičnimi terminskimi zakupi in zakupi opcij ter letnimi pogodbami s fiksnimi cenami,« dodaja Smrekar. Ključna surovina Droge Kolinske je namreč surova kava, ki kotira na borzi, kjer poleg vsakodnevnih sprememb prav tako niso redke

raznvrstne špekulacije, zato lahko cene vrtoglavo poskočijo ali padejo.

Podobno nabavno politiko vodijo v Žitu. »Približno tretjino vseh naših potreb glede pšenice zadostimo z odkupom na domačem trgu, ostalo pa drugje, največ na Madžarskem. Druge surovine, denimo lešnike, kakav, sladkor, riž, zdrob durum, začimbe in podobno večinoma uvažamo s področij, ki so tipična za njihovo pridelavo in je s tem tudi njihova kakovost najvišja,« je povedala Marta Zrimšek, direktorica nabave v Skupini Žito. [gg](#)



Foto: Depositphotos

Razmeroma nizke cene kmetijskih surovin so povezane z nizkimi cenami energentov.

Podjetja naj natančno načrtujejo potrebne količine surovin.

Informatika kot 'Tretji tir' za slovensko industrijo

Evropa je v veliki zagati. Ko izračunamo moč TOP20 svetovno najuspešnejših spletnih podjetij, se izkaže, da jih 83 % pripada Ameriki*, 17 % Aziji*, Evropa pa je ostala na sredini z veliko ničlo. Je ta borba velikanov priložnost za majhne igralce? Zgodba o Davidu in Goljatu nas uči, da je prav majhnost lahko velika priložnost.

Slovenski izvozno usmerjeni informatiki, združeni v sekcijo ZITex ocenjujemo, da je za prihodnjo blaginjo slovenskega naroda izrednega pomena stara jugoslovanska pobuda 'tehnika narodu', ki jo danes ponovno odkrivamo pod krilatico **Digitalna Transformacija**.

Viharni časi v informatiki

V industriji se obetajo velike spremembe. Prva dva cunamija sprememb bosta udarila iz zahoda na avtomobilsko industrijo in logistiko. Najbolj pozorna in spretna podjetja bodo ujela ta val in odsurfala daleč naprej, druge pa bo val preplaknil in potopil. Za preboj skozi te viharne čase bodo poskrbele tri tehnologije, ki bodo našpičile vašo digitalno špico:

- **IoT - Internet stvari** (senzorji, črtna koda, RFID, biometrija ...) je tehnologija, ki omogoča, da v zgodnji fazi zaznamo priložnosti in nevarnosti v realnem svetu, filtrirani podatki pa se posredujejo v analitske zaledne sisteme.
- **Big data analitski sistemi** v Cloudih danes zmorejo iz obilice šuma izločiti signal, vitalne informacije za odločanje pa nato posredujejo mobilnim sodelavcem.
- **Mobilne naprave** v rokah teh sodelavcev, ki se morajo odločati na licu mesta na prvi liniji med policami na terenu med kupci, pa omogočajo distribucijo in agilno odločanje.

Z uporabo teh tehnologij lahko uspešno izpeljemo digitalno transformacijo in prenovimo procese ter predvsem našpičimo in mobiliziramo svoje sodelavce na prvi liniji.

Slovenija lahko z digitalno transformacijo pridobi na treh ključnih področjih:

- Vstopi skozi glavna vrata **Industrije 4.0**, ki jih odpira Nemčija pri impregnaciji mikroinformatike v medsebojno povezljive sestavne dele, ki jih že zdaj uspešno proizvajamo za avtomobilsko in druge industrije najbolj priznanih svetovnih znamk.

Growth is accelerating. More startups with Slovenian founders have raised more capital on global markets last year, than in all preceding years combined.



Chart 1: Financing activity in US Dollars by year from 2006 to 2014

Trend sodobne slovenske podjetniške kulture je jasen: glavni vir blaginje Slovencev se ne nahaja več v surovinah ali trdem delu, ampak v glavah slovenske podjetniške mladine!

VIR: <http://www.silicongardens.si/ecosystem2014/zasurfati>

• **Optimizacija logistike**, ki omogoča dostavo teh sestavnih delov ravno v pravem času (JIT – Just In Time) na proizvodne linije znanih proizvajalcev. Ali še raje prestavimo proizvodnjo kar v Slovenijo, morda v Revoz, kjer že sestavljamo avtomobile SMART ali v Luko Koper, od koder že pošiljamo obilico avtomobilov v svet. S tem maksimalno optimiziramo logistične poti. V logističnih procesih imamo Slovenci ogromno znanja. Kar je v svetu aplikacija Uber, je v Sloveniji na primer GoOpti, ki se je uvrstil v finale Cloud Innovation World Cup z disruptivnim sistemom pametne organizacije prevoza potnikov. To so inovacije, ki lahko Sloveniji pomagajo ujeti prihajajoči val.

• **Vzpostavitev digitalnih uporabniških vmesnikov** do končnih kupcev, ki bodo naše blagovne znamke tesneje povezale s končnimi kupci, s tem pa se izognemo, da bi nas veliki igralci odžagali s trga, kot je Boss spodnesel Muro, HP spodnesel Hermes-Softlab in operacijski sistem spodnesel Nokia.

Tudi velike Goljate od znotraj razjeda strah, saj se vedno bolj zavedajo, da danes vojne ne izgubiš le zaradi okornosti in obsega zunanjih meja (kot so propadla vsa cesarstva), temveč pogosto tudi zaradi notranjosti, kamor se umestijo agilne tehnologije in hitro rastoča moč operacijskih sistemov, ki prevzamejo v svoje roke digitalni uporabniški vmesnik.

Našpičimo se za prihodnost, ki prihaja po hitrem tretjem tiru!

Digitalna transformacija Slovenije, kot si jo predstavljamo Špičaki

Projekt bi moral biti zasnovan na več ključnih plasteh: Vsi Slovenci bi morali v intenzivno šolo učinkovite uporabe informacijskih rešitev doma, v službi in na poti. Naravoslovno usmerjeno mladino bi morali vzgajati v ambiciozne in drzne ustvarjalce novih SW in HW produktov za svetovni trg. Ustanoviti svoje podjetje bi moralo slovenski mladini pomeniti enako, kot je bilo v času panka ustanoviti garažni 'bend'. DURS je s fiskalizacijo pravkar omogočil, da ima vsak Slovenec lahko v svojem žepu 'telefon-blagajno'. Če bi še nekoliko zmanjšali vstopni prag in davke za samostojne podjetnike, bi lahko vsi, brezposelni zagnali svoje mikropodjetje.



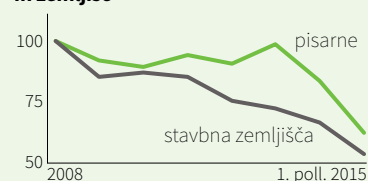
Za prihodnjo blaginjo slovenskega naroda je izrednega pomena stara jugoslovanska pobuda 'tehnika narodu', ki jo danes ponovno odkrivamo pod krilatico **Digitalna Transformacija**.

*https://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_digital_transformation_of_industry_20150315.pdf

Cena kvadratnega metra pisarne je v prvem polletju 2015 upadla celo pod tisoč evrov, in sicer na 900 evrov. Geodetska uprava RS (GURS) sicer ne more oceniti, ali se bo trend padanja cen pri poslovnih nepremičninah zaustavil. Nadaljuje pa se trend padanja cen stavbnih zemljišč. Povprečna cena je namreč dosegla rekordno nizko raven od začetka sistematičnega spremljanja leta 2007.

Pripravila: Analitska skupina SKEP GZS

Velika pocenitev poslovnih prostorov in zemljišč



Vir: GURS; obdelava: SKEP GZS

Cene strmoglavile, a najem bo še naprej privlačnejši

Podjetniki zdaj zaradi prožnosti raje najemajo poslovne prostore.

Nina Oštrbenk

»Trg poslovnih nepremičnin bo še naprej trpel, promet bo nizek,« napoveduje Frano Toš, direktor nepremičninske hiše Interdom, čeprav je po podatkih Geodetske uprave RS povprečna cena kvadratnega metra pisarne v lanskem prvem polletju upadla celo na 900 evrov in čeprav se bo storitveni del gospodarstva kreopil. Slednje naj bi v teoriji pomenilo tudi večje potrebe po pisarniških prostorih.

Velika ponudba

Tudi sodni cenilec in izvedenec Jože Murko se strinja, da so cene najemnin na dnu: »In nič ne kaže, da bi se dvignile, zato ne moremo govoriti o ozdravitvi trga.« Pravi, da je na trgu poslovnih nepremičnin ponudba večja od povpraševanja, tako velika pa je tudi zaradi ravnanja bank, ki dajejo na trg veliko poslovnih nepremičnin, ki so v postopkih izvršbe. [gg](#)

Novih gradenj ne bo

Toš je prepričan, da naložb v nove poslovne nepremičnine ne bo, oziroma jih bo malo. Meni, da nizke cene ne premagajo dejstev, da ni interesa za nakup poslovnih prostorov, da bank ne zanima financiranje poslovnih objektov, da se obeta davek na nepremičnine in da se je spremenila miselnost. »Včasih je nepremičnina oziroma poslovni prostor v lasti podjetja kazal na njegovo trdnost, zdaj pa predvsem pomeni višjo stopnjo kapitala v bilanci stanja in manjši dobiček. Podjetniki zdaj prisegajo na vitko strukturo podjetja in se raje odločajo za najem prostorov, saj so tako tudi bolj fleksibilni. Če jim gre slabo, odpovedo najemno pogodbo, ne pa da jim ostane nepremičnina, ki je ne morejo prodati in jim je le v strošek,« pojasnjuje Toš. Ob tem je prepričan, da so cene najemnin poslovnih prostorov dosegle dno in da je že s temi cenami težko pokrivati stroške in imeti poslovni donos, kaj šele plačati davek, ki se obeta.



Naložb v nove poslovne nepremičnine ne bo, oziroma jih bo malo.

Foto: Depositphotos



Foto: Jure Makovec, mediaspeed.net

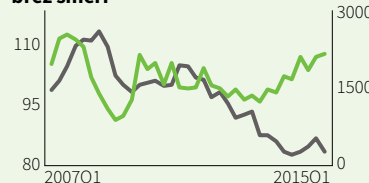
Frano Toš, Interdom:
»Cene najemnin poslovnih prostorov so na dnu.«

Včasih je nepremičnina oziroma poslovni prostor v lasti podjetja kazal na njegovo trdnost, zdaj pa predvsem pomeni višjo stopnjo kapitala v bilanci stanja in manjši dobiček.

Število transakcij s stanovanjskimi nepremičninami v lanskem tretjem četrtletju je bilo za skoraj tretjino višje kot v istem obdobju 2014, kar je bilo najvišje po letu 2007. Cene stanovanjskih nepremičnin so se po treh četrtletjih rasti ponovno znižale, in sicer za 3,5 odstotka. Cene novih stanovanjskih nepremičnin so po podatkih GURS upadle za skoraj sedem odstotkov, cene rabljenih pa za 2,8. Porasle so le cene rabljenih stanovanj (0,4 odstotka), v Ljubljani kar za 3,4 odstotka.<

Pripravila: Analitska skupina SKEP GZS

Cene stanovanjskih nepremičnin še brez smeri



Vir: SURS; obdelava: SKEP GZS

Število transakcij s stan. neprem., desna os
Cene stan. neprem. (tekoče četrtl./povp. leta 2010), leva os

V Ljubljani kupcev ni več strah ...

... v Mariboru pa so cene celo pod lastno ceno gradnje.
Kaj se bo zgodilo letos?

Nina Oštrbenk

STI  **PASTI** 

Povpraševanja in nakupov stanovanjskih nepremičnin bo letos več, napoveduje Frano Toš, direktor nepremičninske hiše Interdom. Razlogi so v odlašanju z nakupi v preteklih letih, optimističnem razpoloženju, manjši brezposelnosti in povečevanju porabe. »Kupcev ni več strah,« strne Toš.

Zakaj se v Ljubljani nova stanovanja cenijo, rabljena pa dražijo? Toš pojasnjuje, da se nekateri stanovanjski projekti iz prejšnjih časov, v okviru katerih ponujajo nova stanovanja, šele zdaj v »stresnih okoliščinah« oziroma jih z zamikom prilagajajo trgu, zato njihova cena pada oziroma se je spustila na normalno raven. Poleg tega je novih stanovanj na trgu malo in vsaka prodaja iz stečajne mase vpliva na znižanje cen.

Ugodna posojilna politika

Jože Murko, do nedavnega predsednik združenja sodnih cenilcev in izvedencev za gradbeno stroko, meni, da je zdaj pravi čas za nakup stanovanja: »Ugodna posojilna politika bank in razmeroma stabilne cene stanovanj predstavljajo ugodne razmere za tako odločitev.« Ob tem predvideva, da se cene stanovanjskih nepremičnin še nekaj časa ne bodo povišale.

Kaj bo na Obali

Toš dodaja, da je nemogoče napovedovati na splošno, kaj se bo zgodilo z nepremičninskim trgom v Sloveniji, ker se regije med seboj tako razlikujejo. V Ljubljani je trg najbolj oživel, v Mariboru sploh ne in so cene pod lastno ceno gradnje, medtem ko so cene na Obali padle. »STI je manj kot v Ljubljani: »Zanimivo bo videti, kako bo s cenami na Obali, ko bodo končali in dali v prodajo večje projekte, kot je Nokturno.« gg

Banke zdaj ponujajo zlasti ugodna posojila s fiksno obrestno mero, medtem ko pri za zdaj nizki spremenljivi obrestni meri obstaja past, da se bo Euribor jeseni začel dvigovati.



2.310 stanovanjskih nepremičnin je bilo prodanih v lanskem tretjem četrtletju, kar je največ po letu 2007.

Foto: Depositphotos

V Situli otvoritev nakupovalnega centra načrtujejo še letos

V stanovanjsko-poslovnem kompleksu Situla so lani prodali večino, skoraj 200 stanovanj. Slaba tretjina jih je že vseljenih, večji del selitev pa pričakujejo v prvi polovici letošnjega leta. Vilharjeva cesta bo tako dobila več kot 500 novih stanovalcev.

Investitor projekta je družba Tridana, d. o. o., njen direktor Žiga Pfeifer pa nam je odgovoril na nekaj kratkih vprašanj v zvezi s projektom.

V letu 2015 ste bili izjemno uspešni s prodajo stanovanj, koliko jih je še na voljo?

Res je, leto 2015 je bilo za nas izjemno uspešno. Prodali smo nekaj manj kot 200 stanovanj od skupno 226. Na voljo je le še 10 % enot, a povpraševanje ne upada, zato pričakujemo, da bodo tudi ta stanovanja prodana v kratkem.

Kakšni so vaši načrti letos?

Situla in s tem tudi Vilharjeva cesta, bo z vsemi vseljenimi stanovanji pridobila več kot 500 novih prebivalcev, zato bomo naše aktivnosti usmerili predvsem v otvoritev nakupovalnega centra. Ponudba v bližnji okolici je zelo okrnjena in na podlagi opravljenih raziskav med prebivalci v neposredni okolici, teh je okrog 15.000, najbolj pogrešajo dobo založen supermarket, restavracijo,

kavarno, lekarno, športno trgovino ali trgovino z oblačili ter različne storitvene dejavnosti, kot so na primer pošta, banka, fitnes, čistilni servis ipd. Osredotočeni smo na to, da zagotovimo ponudbo po kateri je največ povpraševanja in s tem razlogom smo se povezali s strokovnjaki s tega področja, BTC property managementom, ki nam pomagajo pri trženju prostorov. Odprtje nakupovalnega centra načrtujemo s koncem letošnjega leta.

Koliko prostora ste namenili nakupovalnemu centru?

Situla je trenutno edini večji objekt mešane rabe v Ljubljani. Nakupovalnemu centru smo namenili del nizkega in celotno visoko pritličje Situle, ki se razteza po vsej dolžini stavbe vzdolž Vilharjeve ceste in obsega več kot 5000 m², oziroma skupno do 29 enot različnih velikosti. Poleg nakupovalnega centra imamo v Situli v prvem in delno v drugem nadstropju tudi več kot 6000 m² prostorov, namenjenih sodobnim



pisarnam. Vsi prostori so v 3. podaljšani gradbeni fazi, z dokončanim obodom in vsemi instalacijskimi priključki in jih je možno urediti popolnoma po željah najemnika.

Kako se Situla razlikuje od trenutne ponudbe na trgu?

Situla ima kar nekaj prednosti, glavne so tehnična dovršenost stavbe, celovita stanovanjska, poslovna in storitvena ponudba pod eno streho, lokacija objekta ter dejstvo, da se objekt izjemno hitro polni. Situla je bila zasnovana z mislijo na sodobnega uporabnika in omogoča visoko kakovost ter udobje bivanja, s svojo storitveno ponudbo pa bo stanovalcem, poslovnim uporabnikom in vsem obiskovalcem omogočila da svoje vsakodnevne opravke opravijo enostavno, hitro in na enem mestu. Veliko prednost predstavljajo tudi dobre prometne povezave, urejena javna parkirna garaža v kletnih etažah Situle z več kot 170 parkirišči ter umestitev objekta v bližino centra mesta.

TRIDANA svetovanje in investiranje, d. o. o.
Tel: 080 50 06, +386 8 20 56 224
WWW: www.situla.eu

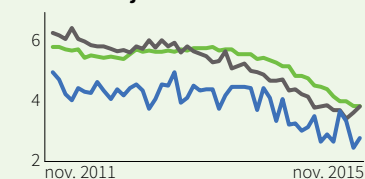


Za 1,1 milijarde evrov oziroma za petino (brez upoštevanja prenosov na slabo banko) se je v prvih treh četrtletjih leta 2015 zmanjšal obseg posojil podjetjem, ki se razdolžujejo tudi v tujini. Slovenske obresti so sicer še vedno višje kot v evroobmočju (za 1,7-odstotne točke), vendar so lani precej upadle. Novembra je obrestna mera na okvirna posojila znašala 3,7 odstotka, kar je 1,3-odstotne točke manj kot leto pred tem. Pri posojilih nad milijon evrov je obrestna mera padla pod tri odstotke, kar je najnižje v zadnjih nekaj letih. Pri nas so v primerjavi z evroobmočjem slabše tudi obrestne mere na vezane vloge podjetij do enega leta. Te so znašale le 0,08 odstotka, kar je trikrat manj kot v evroobmočju (0,21), a depoziti podjetij kljub temu še vedno rastejo. V jesenski anketi Analitske skupine SKEP GZS je okoli tretjina podjetij navedla, da ima težave zaradi pogojev financiranja, skoraj polovica vseh družb pa je za leto napovedala porast investicij.

Pripravi: Analitska skupina SKEP GZS

Za 1/5 dražja cena revolving posojil v Sloveniji, 100 % dražja velika posojila

Obrestne mere navzdol, a nad tistimi v evroobmočju



Vir: Banka Slovenije; obdelava: SKEP GZS

okvirna posojila
majhna posojila
velika posojila

Bo bančni boj za zdrava podjetja res odpravil kreditni krč?

Banke pričakujejo, da se bo trend rasti posojil podjetjem letos nadaljeval. »Strah pred kreditnim krčem je odveč«, pravijo v Gorenjski banki.

Nina Oštrbenk

! PASTI

Uspešna podjetja se razdolžujejo prostovoljno, k čemur jih spodbuja tudi nižja investicijska aktivnost v slovenskem gospodarstvu, druga podjetja pa se razdolžujejo iz lastnih rezerv, razloge za 1,1 milijarde evrov zmanjšanje obsega posojil podjetjem pojasnjujejo v Hypo Alpe-Adria-Bank. V Gorenjski banki dodajajo, da se obseg posojil zmanjšuje predvsem na podlagi dezinvestiranja in prodaje premoženja podjetij v težavah in insolvenčnih postopkih. V NKBM pa pojasnjujejo, da je v nekaterih primerih banka tista, ki predlaga podjetjem, da naj zaradi prezadolžitve sprejmejo določene ukrepe.

Najpomembnejši je denarni tok

Potem ko so v večini bank lani zaznali le manjšo rast posojil podjetjem, pričakujejo, da bo letos kreditiranja več. V Gorenjski banki na težave podjetij zaradi pogojev financiranja odgovarjajo, da se med bankami odvija boj za financiranje zdravih podjetij in dobrih projektov, »zato je strah pred kreditnim krčem odveč.« V Hypu pa dodajajo, da je najpomembnejši pogoj za posojilo zadosten in kakovosten ter stalen denarni tok podjetja.

Vezanih vlog ne potrebujejo

Obrestne mere pri bankah v Sloveniji so lani precej padle. »Padec obrestnih mer je posledica cenejšega zadolževanja, presežka likvidnosti in konkurenčnega boja bank,« pravijo v Gorenjski banki. Dodajajo, da je na drugi strani razlog za nižje obrestne mere na vezane vloge v primerjavi z evroobmočjem dovolj presežnih likvidnih sredstev, zato banke »dodatnih vezanih vlog ne potrebujejo tako nujno oziroma zanje niso pripravljene veliko plačevati.« *gg*

Obseg posojil se zmanjšuje predvsem na podlagi dezinvestiranja in prodaje premoženja podjetij v težavah in insolvenčnih postopkih.

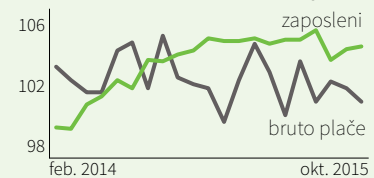


Foto: Depositphotos

Potem ko so v večini bank lani zaznali le manjšo rast posojil podjetjem, pričakujejo, da bo letos kreditiranja več.

V predelovalni dejavnosti so proizvajalci kovin in kovinskih izdelkov v enem letu (od oktobra 2014 do oktobra 2015) zaposlili 1.710 ali za 4,6 odstotka več oseb kot leto prej. Gradbeništvo je kljub upadu gradbenih del v enem letu povečalo število zaposlenih za 214 oseb, kar je 0,4 odstotka več. V zasebnem sektorju je bila plača v prvih desetih mesecih leta 2015 medletno višja za 0,2 odstotka, medtem ko je bila na drugi strani v javnem sektorju rast plač 0,9-odstotna. Pripravila: Analitska skupina SKEP GZS

Hitrejšje naraščanje števila zaposlenih od bruto plač v kovinski industriji



Vir: SURS; obdelava: SKEP GZS

Iskani: programerji, elektro in strojni inženirji, prodajni predstavniki

Letos bo rast plač umirjena, prevladovala bodo prožne oblike dela.

Nina Oštrbenk

Med izobraženimi kadri bodo letos najbolj iskani programerji, elektro in strojni inženirji ter prodajni predstavniki. Med kvalificiranimi delavci so iskani viličaristi, tehnični in gostinski kader.

Za letos vsi sogovorniki napovedujejo rast zaposlovanja. Samo v prvi polovici leta bo na voljo od 3.000 do 4.000 novih delovnih mest, kar pomeni 0,6-odstotno rast zaposlenosti, je v anketi Zavoda RS za zaposlovanje (ZRSZ) napovedalo 3.000 delodajalcev. Med najbolj optimističnimi so delodajalci iz drugih raznovrstnih poslovnih dejavnosti, dejavnosti prometa in skladiščenja, informacijske in komunikacijske ter predelovalne dejavnosti.

Kovinska industrija

Na gospodarskem ministrstvu predvidevajo, da se je število zaposlenih v kovinski industriji povečalo zaradi večjega obsega proizvodnje, saj podatki Urada RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR) kažejo, da je bil obseg proizvodnje medletno večji v vseh srednje-nizko tehnološko zahtevnih panogah, najbolj v kovinski industriji, in v večini tehnološko zahtevnejših panogah z izjemo kemične industrije. Unior kovaška industrija, Talum tovarna aluminija, Arcont, Proizvodnja bivalnih enot in Mariborska livarna so tista podjetja v kovinski panogi, ki so lani največ zaposlovala oziroma so ZRSZ sporočila največ prostih delovnih mest.

Gradbeništvo

Zanimivo je tudi, da je gradbeništvo kljub upadu gradbenih del v enem letu povečalo število zaposlenih. Na gospodarskem ministrstvu sklepajo, da se je povečalo »predvsem zaradi povečane aktivnosti v gradnji stanovanjskih stavb v zadnjih mesecih.« Napovedi za gradbeništvo v letu 2016 so slabe.

»Najbolj zaželeni bodo tehnični kadri, družboslovci pa bodo morali biti prilagodljivi,« za letos napoveduje Miro Smrekar, direktor Adecca Slovenija.

Slednji, Competo, ZRSZ in UMAR se strinjajo, da bodo tudi letos prevladovala prožna oblika dela in da bo rast plač umirjena.

Zakaj takšne plače

V zasebnem sektorju so bile plače v prvih desetih mesecih leta 2015 medletno višje za 0,2 odstotka. »Nizko rast pripisujemo spremembam v strukturi zaposlenih (povečuje se število zaposlenih z relativno nizkimi plačami), težnji po ohranjanju konkurenčnosti in odsotnosti cenovnih pritiskov,« pojasnjuje UMAR, medtem ko je bila na drugi strani v javnem sektorju medletna rast plač 0,9-odstotna »zaradi izplačil zadržanih napredovanj v 2014 in nadaljnje rasti v javnih družbah.«

Za leti 2016 in 2017 UMAR napoveduje umirjeno rast plač – v javnem sektorju zaradi konsolidacije javnih financ, v zasebnem pa zaradi teženj po stroškovni učinkovitosti. »V zasebnem sektorju bo rast plač v letih 2016 in 2017 zaostajala za rastjo produktivnosti dela, saj pričakujemo, da bodo podjetja še naprej stremela k ohranjanju konkurenčnega položaja, rast pa bo zadrževala tudi še vedno visoka brezposelnost,« napoveduje UMAR. gg

3.000 – 4.000

novih delovnih mest bo na voljo v prvi polovici leta 2016, je v anketi Zavoda RS za zaposlovanje napovedalo 3.000 delodajalcev.



»Najbolj zaželeni bodo tehnični kadri, družboslovci pa bodo morali biti prilagodljivi,« za letos napoveduje Miro Smrekar, direktor Adecca Slovenija.

Nad lanskim letom se avtomobilski proizvajalci ne morejo pritoževati; v EU je število registracij novih vozil do konca novembra medletno zraslo za 8,7 odstotka. Tudi v Sloveniji se je število registracij v lasti fizičnih oseb povečalo za 13 odstotkov. Raslo je tudi število registracij komercialnih vozil.

Za letos so napovedi bolj umirjene, kot posledica upada gospodarske rasti na nekaterih velikih evropskih trgih, zlasti v Veliki Britaniji, Italiji in Španiji. Do leta 2020 naj bi se dobički originalnih dobaviteljev končnim proizvajalcem vozil (OEM) povečali za polovico, predvsem na račun razvijajočih se trgov, napoveduje svetovalna družba McKinsey & Company.

Pripravila: Analitska skupina SKEP GZS

6,5 in 30 mrd evrov.

Tolikšni bodo ocenjeni stroški škandala

Dieseldgate.

Del tega bremena bo nosila tudi slovenska dobavna veriga.

Slovenski dobavitelji z visokimi pričakovanji

Kakšne načrte imajo naša podjetja iz avtomobilske industrije in kateri izzivi jih čakajo?

Stela Mihajlovič

V podjetju LTH Castings, ki proizvodnjo v celoti proda avtomobilskim proizvajalcem, letos pričakujejo desetodstotno rast prihodkov. Rast bo v največji meri povezana s potezami v preteklih letih in ne toliko z nadvse uspešnim 2015, ko so prodajo povečali za 20 odstotkov.

»V Hidrii bomo v prihodnjih petih letih v nove inovativne rešitve vložili prek 80 milijonov evrov, večino v Sloveniji,« je povedal Franc Orešnik iz Hidrie, ki je predrazvojni dobavitelj predvsem v avtomobilski industriji. Lani so sklenili nove dolgoročne pogodbe v skupni vrednosti prek 320 milijonov evrov in pričakujejo nadaljevanje avtomobilske konjunkturo tudi v 2016. Veliko stavijo na svoj globalno zaščiteno sistem hladnega vžiga dizelskega motorja s senzorjem tlaka, ki bo izpuste in porabo goriva znižal za do 30 odstotkov; tako bodo avtomobili do leta 2018 v celoti izpolnjevali norme Euro 7. »Prav tako bomo v segmentu hibridnih in električnih vozil letos že pričeli prvi konkretni rasti,« napoveduje Orešnik.

V GKN Driveline imajo za letos že dogovorjena in potrjena naročila, s pomočjo katerih nameravajo ustvariti načrtovano sedemodstotno rast. Lani so povečali obseg prihodkov za 14 odstotkov, predvsem zaradi večje prodaje v Italiji, Braziliji ter pričetka dobav polgredi na Madžarsko.

V podjetju Magneti predvidevajo podoben obseg prodaje na trgih EU kot lani, šibek evro pa bo poskrbel za rast povpraševanja kupcev izven EU. Lansko 13,5-odstotno rast prodaje pripisujejo predvsem dogajanju v avtomobilski in železniški industriji, z novimi tehnološkimi preboji na področju magnetnih materialov pa so pridobili nove posle, katerih serijska proizvodnja bo stekla v letih 2017-18.

V Odelu, kjer proizvajajo zadnje luči za prestižne znamke nemških proizvajalcev, nameravajo letos optimizirati tehnologije in procese za nove serijske proizvode. V 2017 spet načrtujejo povečano rast prihodkov.

»Obseg naročil za prvo letošnje četrletje kaže na rahlo medletno nazadovanje, vendar pa se naročene količine še spreminjajo,« pravi Marjan Trobiš, direktor Boxmark Leather. Vendar jim panožna razpršenost omogoča optimiziranje in hitro prilagoditev na trenutne tržne razmere, dodaja.

So občutili afero Dieseldgate? »Volkswagen bo kratkoročno beležil upad naročil, kar je razvidno tudi iz naših naročil. Zaradi visokih odškodnin bomo prizadeti dobavitelji, prek pritiskov na nabavne cene. Verjamem pa, da bo VW čez čas spet postal vodilni na svetu,« je prepričan Trobiš.

Desetletje izzivov za dobavitelje (OEM)

Dviganje okoljskih in varnostnih regulativ bo zviševalo stroške, saj bodo dobavitelji primorani v razvoj novih transmisijskih tehnologij za doseganje nižjih izpustov. Lahko pričakujejo tudi več delitev platform in več modularnih sistemov. Prilagoditi se bodo morali spremembam v regionalnih in segmentnih vzorcih ponudbe in povpraševanja. Možno bo »portfeljsko neujemanje«, saj denimo prodaja nižjih razredov vozil na razvijajočih se trgih raste hitreje od drugih. Tudi kitajski poprodajni trg bo z 20-odstotno letno rastjo »mešal štrane«.

Enostavna uporaba vozil

Kupci vozil pričakujejo vse več digitalne povezanosti, »infotainmenta«, aktivne varnosti in čedalje enostavnejšo uporabo. [gg](#)

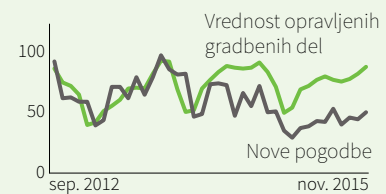
Dobavitelji bodo primorani v razvoj novih transmisijskih tehnologij za doseganje nižjih izpustov.

Kupci vozil pričakujejo vse več digitalne povezanosti.

EU bo v okviru Instrumenta za povezovanje Evrope (IPE) za leto 2014 z 12,7 milijarde evrov podprla 263 prometnih projektov, od slovenskih tudi izvečni tir iz tovarne postaje Koper in nadgradnjo železniške proge Poljčane – Slovenska Bistrica. Sicer pa naj bi se letos v Sloveniji z javnimi in evropskimi sredstvi gradilo za 600 milijonov evrov manj infrastrukturnih projektov kot lani. Po drugi strani bodo podjetja povečevala investicije v opremo in stroje. Kazalnik zaupanja v gradbeništvo je sicer padel na raven iz leta 2013 in je eden redkih sektorjev, ki je lani nazadoval.

Vrednost opravljenih gradbenih del je bila v prvih 11 mesecih preteklega leta za 7,2 % nižje kot v 2014. Pri gradbenih inženirskih objektih je bila nižja za 8,3, pri stavbah pa za 4,6 odstotka. Ob nadaljnjem znižanju zaloge pogodb in vrednosti novih pogodb (-40 odstotkov) v vseh segmentih gradbeništva napovedi za rast ostajajo slabe. Pripravi: Analitska skupina SKEP GZS

V pričakovanju padca



Vir: SURS; obdelava: SKEP GZS

1/2 manj
novih pogodb kot leta 2010.

PASTI ⚠

Kateri posli so na obzorju ?

Slovenija ima v novi finančni perspektivi do leta 2020 na razpolago milijardo evrov ali četrtno manj sredstev kot v prejšnji. Do zdaj je EU potrdila sofinanciranje 20 slovenskih projektov oziroma projektov, v katerih Slovenija sodeluje.

Nina Oštrbenk

UMAR: »Aktivnost v gradbeništvo se je toliko zmanjšala, da je edina, ki zaostaja za ravnmi izpred enega leta.«

52,2 milijona evrov bo v okviru Instrumenta za povezovanje Evrope za leto 2014 dobilo enajst slovenskih projektov.

»V letu 2016 se bodo poglobila negativna gibanja v gradbeništvo, saj je zaradi zaključka črpanja sredstev EU iz pretekle finančne perspektive predviden precejšen padec državnih investicij,« ugotavljajo na Uradu RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). Enajst investicijskih projektov bo sicer financiranih v okviru Instrumenta za povezovanje Evrope (IPE) za leto 2014, a med temi gradbena dela vključujejo le trije projekti. To so izvečni tir iz tovarne postaje Koper (zgradili bodo nov in rekonstruirali obstoječi tir ter postavili elektronapajalno postajo v Hrastovljah), nadgradnja železniške proge Poljčane – Slovenska Bistrica in projekt NAPA4CORE Luke Koper (za potrebe kontejnerskega prometa bodo zgradili tri železniške tire, rekonstruirali in podaljšali obstoječo obalo ter zgradili nov vhod v pristanišče), pojasnjujejo na ministrstvu za infrastrukturo (MzI).

V pripravi štirje projekti

MzI trenutno pripravlja štiri investicijske projekte za sofinanciranje v okviru IPE za leto 2015. Na razpis – rok poteče 16. februarja – bodo prijavi nadgradnjo železniške proge Zidani Most – Celje, uvajanje evropskega sistema za upravljanje železniškega prometa na železniškem omrežju, računalniško in programsko opremljanje Nacionalnega centra za upravljanje

prometa in projekt za nadaljnje uvajanje inteligentnih transportnih sistemov.

Letos in do leta 2020 bo s strani EU sofinanciranih manj investicijskih projektov kot v zadnjih letih. V Službi vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko (SVRK) pojasnjujejo zakaj: »Slovenija v obdobju 2014-2020 razpolaga skupno z okvirno 3,25 milijardami evrov iz evropskih strukturnih skladov in kohezijskega sklada, kar je za milijardo manj kot v obdobju 2007-2013.« Investicije v gradbeništvo se bodo v glavnem financirale iz kohezijskega sklada, okvirno 800 milijonov evrov iz tega sklada pa bo do leta 2020 namenjenih za investicije na področju okolja, prometa in trajnostne rabe energije.

Do zdaj je potrjenih devet projektov, ocenjena vrednost teh investicij je 213,7 milijona evrov, od tega bo EU prispevala 142 milijonov. Tik pred potrditvijo sta dva večja projekta v vrednosti 356 milijonov evrov, za katera bo EU prispevala 129 milijonov (Odvajanje in čiščenje odpadne vode na območju vodonosnika Ljubljanskega polja in avtocestni odsek Draženci – Gruškovje).

»S tem bo dobra tretjina oziroma 270 milijonov evrov kohezijskega sklada praktično že dodeljenih konkretnim projektom,« pravijo na SVRK. Dodajajo, da sta v pripravi še projekta protipoplavne ureditve

porečja Gradaščice do Ljubljane in Selške Sore do Dolenje vasi.

Največji padec obsega dela

Pospeseno zaključevanje projektov, financiranih z evropskimi sredstvi, in izjemno hitro padanje obsega novih naročil,« je zaznamovalo leto 2015, pojasnjuje Jože Renar, direktor Zbornice gradbeništva in industrije gradbenega materiala na GZS, ki pričakuje, da bo lanski padec obsega izvedenih del okoli osem odstoten.

Poleg obsega se je v prvi polovici 2015 po enoletnem izboljšanju zmanjšala tudi dodana vrednost v gradbeništvu, ki bo letos po napovedih UMAR-ja še

padla. Ta ne napoveduje oživitve prav zaradi padca državnih investicij v gradbeništvo in manj izdanih gradbenih dovoljenj. Renar gre še dlje: »Letos bo eno najtežjih let, kar se tiče obsega posla na trgu, saj podatki o vrednosti podpisanih novih pogodb kažejo na izjemno velik padec obsega dela v letu 2016. Vrednost podpisanih novih pogodb je bila v prvih desetih mesecih leta 2015 manjša za kar 41 odstotkov, na stavbah celo za 51 odstotkov, na gradbeno inženirskih objektih pa za 33 odstotkov manjša kot v enakem obdobju 2014. Vse bolj kaže, da se bodo napovedi o največjem padcu obsega pogodb v gradbeništvu tudi uresničile.« ^{gg}



Vse bolj kaže, da se bodo napovedi o največjem padcu obsega pogodb v gradbeništvu tudi uresničile, pravi Jože Renar iz Zbornice gradbeništva in industrije gradbenega materiala na GZS.

Sofinancirani projekti v okviru Instrumenta za povezovanje Evrope za leto 2014

	Nosilci projekta	Ocenjena vrednost (mio EUR)	EU sofinanciranje (mio EUR)
Izvelčni tir iz tovarne postaje Koper	MZI	24,19	20,56
Nadgradnja železniške povezave Poljčane – Slovenska Bistrica	MZI	42,14	18,41
Izdelava projektne dokumentacije PGD/PZI za dograditev predora Karavanke	DARS	7,46	3,73
ITS na AC omrežju "Crocodile 2"*	MZI, DARS	6,00	1,20
I-HeERO - Harmonizacija eCall - evropski pilot*	Telekom Slovenije, Urad RS za zaščito in reševanje	1,29	0,65
NAPA4CORE - Izboljšava dostopov do pristanišč in zalednih povezav z jedrnimi TEN-T koridorji*	Luka Koper	30,46	6,09
Fresh Food Corridor*	Luka Koper, Adriakombi	0,70	0,21
GAINN4MOS - LNG operacije v pristaniščih*	Luka Koper, Istrabenz Plini	0,55	0,27
Nadaljevanje aktivnosti na 5. železniškem tovornem koridorju*	Slovenske železnice, Infrastruktura	0,20	0,10
FAB CE - Zračna pot od Črnega gozda (Schwarzwald) do Črnega morja*	KZPS	0,31	0,16
Data as a service - Upravljanje zračnega prometa*	KZPS	1,70	0,85
Skupaj		115,00	52,23

Vir: MZI

*partnerski projekt partnerjev iz več držav (pri ocenjeni vrednosti in sofinanciranju je upoštevan le slovenski del investicije).

Ministrstvo za infrastrukturo pripravlja štiri investicijske projekte za sofinanciranje v okviru IPE za leto 2015.

Sofinancirani projekti iz Kohezijskega sklada v obdobju 2014-2020

	Ocenjena vrednost	EU sofinanciranje
Odvajanje in čiščenje odpadne vode Domžale – Kamnik	39,05	23,92
Oskrba s pitno vodo Domžale – Kamnik	11,38	6,94
Oskrba s pitno vodo v porečju Ljubljane (1. sklop)	34,81	21,83
Oskrba s pitno vodo Sodražica – Ribnica – Kočevje	30,82	18,77
Oskrba s pitno vodo Suhe krajine	36,08	20,84
Oskrba s pitno vodo v porečju Ljubljane (2. sklop)	10,69	6,16
Hidravlična izboljšava vodovodnega sistema osrednje Dolenjske	17,95	12,96
Oskrba s pitno vodo Zgornje Save (2. sklop) – Radovljica	1,01	0,61
Oskrba s pitno vodo v porečju Drave (3. sklop)	49,89	29,97
Skupaj	231,70	142,00

Vir: SVRK

A close-up portrait of a middle-aged man with dark hair and blue eyes, wearing a dark suit, light blue shirt, and dark patterned tie. He is looking slightly to the right with a serious expression. The background is a soft, out-of-focus blue.

Drugi tir bi lahko začeli graditi naslednje leto

Intervju s Petrom Gašperšičem

Nina Oštrbenk, Foto: Barbara Reya



»Po grobih ocenah je drugi tir možno poceniti za četrto milijarde evrov.«

Minister pravi, da vedo, kdo bi lahko vložil denar v gradnjo drugega tira. Zdaj se o tem pogovarjajo z Madžarsko.

V začetku leta ste presenetili z napovedjo, da boste ustanovili posebno projektno podjetje za drugi tir. Čigava ideja je bila to?

V okviru delovne skupine smo iskali rešitve in pri javno-zasebnih partnerstvih je pogosta rešitev oblikovanje posebnega projektnega podjetja, v katerem se združijo deleži države in zasebnih vlagateljev. Podjetje je nato zadolženo za to, da projekt izpelje. Odločili smo se, da je v primeru drugega tira to najboljša možnost. Na ta način pospešimo pripravo projekta, ker lahko tako podjetje relativno hitro ustanovimo. V začetku bi bilo podjetje v stoddostni državni lasti, potem pa se z mednarodnim javnim razpisom izvede dokapitalizacija, s katero pridobimo zasebni kapital.

Predvideno je, da bo zakon o drugem tiru sprejet do konca junija. Kaj vse bo določal?

Trenutno je zakon še v osnutku, a v glavnem bo določal, nad čem bo podjetje bdelo in za kaj bo odgovorno pri gradnji in upravljanju drugega tira. Zelo verjetno bo vključeval tudi upravljanje obstoječega tira ter gradnjo in upravljanje dodatnih pretovornih zmogljivosti (tretjega pomola v Luki Koper; op. a.). Slednje zato, ker bomo na ta način lažje pridobili vlagatelje. Zasluge iz železniških projektov je zelo skromen, logistične dejavnosti v pristanišču pa lahko prihodek povečajo. Na ta način bi razbremenili državo in v projekt dobili perspektivnejše partnerje. Zakon bo urejal pristojnosti na osnovni ravni, podrobnosti pa bomo morali urejati s pogodbami, morda celo uredbami. Tudi zadeve glede lastništva. Zakon je pomemben tudi zato, ker sedanji zakon o železniškem prometu določa, da mora biti vsa železniška infrastruktura v lasti države, s tem zakonom pa bomo za ta projekt naredili izjemo.

Odločili ste se za javno-zasebno partnerstvo. Ste že preverjali, kdo od zasebnikov je zainteresiran za ta projekt?

Vemo, kdo bi lahko bili potencialni partnerji. Na vseh srečanjih so potencialni investitorji iz različnih delov sveta, od logističnih podjetij do investicijskih vlagateljev, kot so razni skladi, izražali ta interes. Tudi nekatere države so ga izkazale. Veste za pobudo Madžarske. Tudi druge srednjeevropske države so izrazile interes, da se drugi tir zgradi, preveriti pa moramo, ali bodo pripravljene pri projektu tudi finančno sodelovati.

Ministrstvo za infrastrukturo bo naročilo novo analizo projekta drugi tir. Kdaj boste to storili in kdaj bo analiza končana?

Sklep vlade določa, da je analizo treba narediti. Če nimamo verodostojne in zanesljive ocene investicijske vrednosti projekta, ne moremo izračunati njegove ekonomike. Obstajajo dvomi, ali je sedanja ocena izgradnje drugega tira (1,4 milijarde evrov; op. a.) realna. Vemo, da je narejena na podlagi zelo natančnega projektantskega popisa del, kjer so uporabili cene iz projektov v okviru izgradnje naših avtocest. Cene so lahko precenjene, lahko tudi podcenjene, in to bomo s to študijo preverili. V analizi je treba preveriti tudi možnost racionalizacije projekta in možnih optimizacij. Pri sedaj zastavljenem projektu je na primer predvideno, da bo drugi tir namenjen tovornemu in potniškemu prometu, kar gradnjo draži. Za potniški promet mora biti proga projektirana za hitrosti do 160 km/h, potrebno je zagotoviti več dodatnih servisnih predorov, na to je vezanih tudi več varnostnih in drugih tehničnih zahtev. Ali je vrednost projekta mogoče znižati, je zdaj nevhvaležno ugibati. Po zelo grobih ocenah je mogoče z opustitvijo reševalnih servisnih predorov in z drugimi poenostavitvami prihraniti od 200 do 250 milijonov evrov – več bomo vedeli po končani analizi.

Kaj bo z obstoječim tirom?

V zadnjih letih smo ga toliko modernizirali, da se je kapaciteta pretovora z devet milijonov ton povečala na skoraj 15 milijonov. Ocenjujemo, da bi z izvedbo izvlečnega tira, ki ga bomo začeli graditi že letos, lahko pretovorili 17 milijonov ton letno. Problem je, ker je obstoječi tir v gradbeno-tehničnem pogledu v zelo slabem stanju. Obstaja tveganje, da bodo potrebni večji gradbeni posegi, promet bo takrat treba zaustaviti za daljši čas, kar bi lahko povzročilo velika tveganja za Luko Koper. Potrebno se bo torej odločiti, ali naj ga v naslednjih letih korenito posodobimo ali še naprej le minimalno vzdržujemo. Če bodo potrebna velika vlaganja, bo vsekakor treba razmisliti o tem, ali bi bilo bolj smotno ob zgrajenem drugem tiru zgraditi vzporedni tir, obstoječega pa opustiti.

Če bodo potrebna velika vlaganja v posodobitev obstoječega tira, bo treba razmisliti o tem, ali bi bilo bolj smotno ob zgrajenem drugem tiru zgraditi vzporedni tir, obstoječega pa opustiti.

Vložek zasebnih vlagateljev bi moral biti večji od vložka države, zato da se zadolžitve, ki bi bile še potrebne, ne bi štele v javni dolg.

Kdaj bo objavljen razpis za pripravo omenjene analize?

Pogovarjamo se še o zadnjih podrobnostih in pričakujem, da bo razpis objavljen v nekaj dneh (pogovor je bil opravljen 15. januarja; op. a.).

Kdaj bo analiza končana?

Rezultate moramo vladi predstaviti 30. junija. Ta rok bo lahko dosežen le, če ne bo zapletov pri oddaji javnega naročila.

Zadnja študija o drugem tiru od ITF-OECD ter študija doktorjev Jožeta P. Damjana, Aleša Groznika in Bogdana Zgonca se med seboj zelo razlikujeta. Zakaj tako velike razlike in kaj pričakujete od tretje, ki jo boste naročili?

V študiji bomo določili vrednost projekta, stroškovne učinkovitosti pa ne bomo preverjali. Omenjeni študiji se sicer razlikujeta v dveh pomembnih stvareh. Študija OECD namenoma ni upoštevala makroekonomskih učinkov investicije, ker se po njihovi razlagi tovrstni učinki pojavijo pri vsaki investiciji. Če bi milijardo evrov vložili v cestno infrastrukturo ali hidroelektrarne ali energetske sanacije stavb, bi makroekonomski učinki tudi vplivali na rast gradbeništva, investicij, gospodarstva, zaposlovanja in podobno. Študiji se razlikujeta tudi v tem, kako sta upoštevali eksterne

učinke projekta na razvoju logistike, dejavnosti Luke Koper in Slovenskih železnic. Vsi ti prihodki so bili v študiji, ki jo je naredila Ekonomska fakulteta, precej bolj bogato ocenjeni. Težko rečemo, ali so to realne ocene. Menimo, da bi realnost obeh študij lahko ocenila le neodvisna institucija, kot je svetovalno središče Evropske investicijske banke.

Kolikšna je maksimalna vrednost projekta, da bi ga vlada podprla brez kakršnih koli pomislekov, in koliko vložka pričakujete od zasebnih vlagateljev?

Vlada je pripravljena kapitalsko podpreti projektno podjetje v višini do 200 milijonov evrov. Skupaj z že vloženimi sredstvi v pripravo projektne dokumentacije, za odkupe zemljišč, bi torej delež države v tem projektu znašal 250 milijonov. Vložek zasebnih vlagateljev bi moral biti večji od vložka države, zato da se zadolžitve, ki bi bile še potrebne, ne bi štele v javni dolg. Ključno je pridobiti tudi evropska sredstva. Pričakujemo, da bi lahko dobili okoli 30 odstotkov vrednosti investicije oziroma okoli 300 milijonov evrov. Razliko do končne vrednosti drugega tira pa bo treba pokriti z zadolžitvijo. Projekta ni mogoče izvesti le z zadolževanjem države. Najti moramo rešitev, ki našega javnega dolga ne bo povečala.

Za financiranje drugega tira bo treba povečati delež, ki ga zdaj po koncesijski pogodbi plačuje Luka Koper in povečati uporabnino za železniško infrastrukturo, vsaj na tem novem delu.



V študiji Ekonomske fakultete je financiranje drugega tira predvideno s koncesninami in dividendami Luke Koper, uporabnino Slovenskih železnic in bencinskega centa, ki še ni uveden. Kakšen je vaš načrt?

Nedvomno bo treba čim večji delež pridobiti od podjetij, ki bodo potem izvajala dejavnosti na tej infrastrukturi. Povečati bo treba delež, ki ga zdaj po koncesijski pogodbi plačuje Luka Koper in povečati uporabnino za železniško infrastrukturo, vsaj na tem novem delu. Računamo tudi z večjim dobičkom luke. Če prispevki iz logističnih dejavnosti ne bodo dovolj veliki, bo razliko zagotovila država – seveda je cilj, da je ta delež čim manjši.

Zdi se, kot da Luka Koper ni (bila) seznanjena z idejo o projektnem podjetju za drugi tir. Odzvali so se jezno, da ne morete kar tako ponujati gradnjo tretjega pomola. Kdaj se boste o vsem pogovorili z Luko Koper in Slovenskimi železnicami, da boste imeli enak cilj?

S predsednikom uprave Luke Koper in generalnim direktorjem Slovenskih železnic sem se že na začetku mandata, novembra 2014, peljal po sedanjem tiru od Kopra proti Borovnici in na tej triurni vožnji smo govorili o sodelovanju pri gradnji drugega tira. Pričakoval sem, da bomo tudi vnaprej skupaj iskali rešitev, a je Luka Koper kmalu zatem začela poudarjati, da je to investicija, ki jo mora narediti država, in da pri tem ne vidi svoje pomembne vloge. Tak odnos ni produktiven. Menim, da bo drugi tir bistveno lažje zgraditi, če bomo sodelovali.

Boste gradbeno dovoljenje za drugi tir dobili do konca marca?

Vloga je že oddana, dopolniti jo moramo le še z dokazilom pravice graditi za eno parcelo, ki ga pričakujemo še ta mesec. Potem je realno pričakovati, da v dveh, treh mesecih dobimo gradbeno dovoljenje za celoten odsek drugega tira.

Kmalu boste objavili razpis za novo analizo, pridobili gradbeno dovoljenje, do konca junija pa pripravili zakon. Kaj pa potem?

Že zdaj pripravljamo dokumentacijo za mednarodni razpis za pridobitev zasebnih vlagateljev, saj bi ga radi objavili še letos. V vmesnem času preverjamo interes vlagateljev za vključitev v projekt. To zdaj poteka z Mađarsko. Potem je treba projekt pripraviti na prijavo za razpis za evropska sredstva. Če bo vse to potekalo brez večjih zapletov, se v naslednjem letu lahko že pogovarjamo o začetku gradnje.

Če smo optimisti, se bo torej drugi tir začel graditi leta 2017, če smo pesimisti, pa kdaj – nikoli?

Sem optimist. Navsezadnje drugi tir potrebujemo in drugi tir je prioriteta te vlade.



Vaše osebno mnenje o drugem tiru?

Ta projekt je nedvomno nujen za razvoj Luke Koper in logistične dejavnosti. Zaradi slabega gradbenega stanja obstoječega tira je treba zagotoviti novo železniško povezavo, sicer bo luka izpostavljena prevelikim tveganjem. Vse to pa nima smisla, če ne bo napredka v razvoju Luke Koper. Njena rast pa ni samoumevna. To so poudarili avtorji študije OECD. Konkurenca med severno jadranskimi lukami se krepi in ne bo dovolj le to, da bomo imeli zgrajeno železniško infrastrukturo. Na področju razvoja luke in njene infrastrukture bo nujno potrebno izvesti številne investicije. gg

Realno je pričakovati, da v dveh, treh mesecih dobimo gradbeno dovoljenje za celoten odsek drugega tira.

Banke nasploh nočejo kreditirati podjetij

Jože P. Damijan, Ekonomska fakulteta

Slovenska bančna sanacija je bila draga kot žafran. Bila je uspešna, če jo merimo z odzivom finančnih trgov in da se je Slovenija z njo izognila prošnji za pomoč trojke. Toda sanacija bank je padla na testu kreditiranja gospodarstva. Na vrhuncu, konec leta 2008, so slovenska podjetja pri bankah imela za 20,3 milijarde evrov kreditov, do konca leta 2013 se je z drastičnim procesom razdolževanja ta masa kreditov zmanjšala na 11,5 milijarde evrov, do konca leta 2014 pa še za dodatne 2,3 milijarde evrov. Zmanjševanje kreditov se je nadaljevalo tudi lani, do konca oktobra so krediti podjetniškemu sektorju upadli še za slabih 800 milijonov evrov na vsega 8,4 milijarde evrov.

Problem je očiten: psihološki

Banke imajo očiten problem s kreditiranjem gospodarstva, ki se s sanacijo bank ni rešil. Razloga sta vsaj dva. Prvič, del problema je v zahtevi evropskih institucij, da morajo sanirane banke zmanjšati obseg kreditiranja, ker so dobile državno pomoč. To bo seveda zmanjšalo tržne deleže saniranih bank in znižalo njihovo prodajno ceno. Toda problem je, da zmanjšane kreditiranja s strani domačih bank ne nadomestijo banke v tuji lasti.

Drugi problem je, da banke nasploh nočejo kreditirati podjetij (za razliko od gospodinjstev). Njihov glavni argument je, da dobra podjetja nimajo težav s kreditiranjem, da pa je kreditna sposobnost večine podjetij zelo omejena. Toda resnici na ljubo je problem predvsem psihološke narave. Banke se izgovarjajo, da projekti niso dovolj dobri in da bilance podjetij niso dovolj dobre, pri čemer pa so zelo restriktivne.

Danes je za banke finančni vzvod (merjen kot neto dolg glede na denarni tok) v višini štiri že zgornja meja, pred začetkom krize pa s tem niso imele težav in so posojale tudi pri vzvodu sedem ali več. Pred krizo so bile preveč zaupljive, danes so premalo.

Še se bodo izgovarjale

Katera je prava mera, je težko reči, saj bančništvo temelji na zaupanju. Gre za logične psihološke posledice te velike krize, ki se jih ne da odpraviti na kratek rok, kajti banke se bodo še nekaj časa izgovarjale na svoje (zaostrene) kreditne standarde. Ti standardi se bodo zmeščali šele, ko bo gospodarska rast močnejša in ko

bodo bančniki pozabili na zadnjo krizo. Takrat se bo zaupanje povrnilo in standardi zmeščali. V določeni točki bodo banke postale spet preveč zaupljive in radodarne s krediti in dobili bomo novo finančno krizo.

Toda to vedenje nam danes nič ne pomaga pri reševanju kratko in srednjeročnih težav pri kreditiranju podjetij. In kar je še huje, zmanjšana kreditna aktivnost bank ne deluje negativno samo na gospodarstvo, pač pa tudi na bilance bank. Po eni strani se zmanjšujejo obrestni (in neobrestni) prihodki bank, kar ogroža njihov poslovni rezultat. Po drugi strani se bilance bank slabšajo, ker se zaradi nekreditiranja poslabšuje kreditni portfelj.

Podjetja, ki so prezadolžena, da bi lahko dobila nove kredite za tekoče poslovanje, hirajo, s čimer se njihove obveznosti do bank še poslabšujejo. Banke tako držijo podjetja v smrtnem objemu, medtem ko celotna naveza med bankami in prezadolženimi podjetji drsi nazaj v brezno. Pri tem pa bi v mnogih primerih bilo dovolj že čisto preprosto prestrukturiranje dolgov z reprogramiranjem na daljše obdobje.

Banke so obsedele

Banke so se v procesu sanacije večinoma zadovoljile s tem, da so najslabše terjatve prenesle na DUTB, preostale terjatve do delujočih podjetij pa so zavarovale tako, da so se vsedle na nepremično in premično premoženje podjetij ter njihove kapitalske naložbe. In nato na tem obsedele. Čakajoč, da se situacija reši sama po sebi.

Vendar se ne bo. Banke bodo morale postati bolj aktivne pri prestrukturiranju finančnih dolžnikov, kajti banke so tako zdrave, kot so zdravi njihovih dolžniki. To spoznanje, da lahko banke pomagajo pri zdravljenju svojih bolnikov, pa nikakor noče prodreti v zavest bančnikov. gg



Foto: Saša Despot, mediaspeed.net

Banke držijo podjetja v smrtnem objemu, medtem ko celotna naveza med bankami in prezadolženimi podjetji drsi nazaj v brezno.

Ali nas mora močno zniževanje kreditiranja skrbeti?

Sibil Svilan, SID banka

V letih pred krizo 2003/8 je zadolževanje bank in podjetij doživelo izjemen porast, kar se je v mnogih primerih posledično pokazalo za nevzdržno ali celo ekcesivno, po tem ko so nastopile krizne razmere. Zato je povsem logično sledilo močno znižanje kreditiranja podjetij v krizi. Velik del tega znižanja se sicer nanaša na stečaje podjetij, prenose na slabo banko ter slabitve bank. Tudi če gibanja popravimo za učinke slabitev in prenosov na DUTB, lahko v zadnjih treh letih govorimo o zniževanju kreditiranja na letni ravni desetih odstotkov. Tak padec kreditiranja je, tudi z vidika mednarodnih primerjav, zelo velik.

Ali nas mora močno zniževanje kreditiranja, ki smo mu priča v zadnjih letih, skrbeti? Odgovor je odvisen od izvora krčenja kreditne aktivnosti; če krčenje povzroča omejevanje na strani ponudbe (bank), potem so podjetja dejansko finančno neustrezno preskrbljena. Če pa se podjetja razdolžujejo, ker nimajo potreb po zunanjem financiranju in svojo aktivnost lahko ustrezno podpirajo z lastnimi sredstvi, potem je povpraševanje in upad kreditiranja manj zaskrbljujoč, nasprotno, lahko je celo normalen.

Poglejmo naprej ponudbene dejavnike. Kapital-ska ustreznost bank je visoka, prav tako likvidnost. Obseg vlog v bankah že za 20 odstotkov presega obseg kreditnega portfelja in na ravni sistema ni več potreb po vračanju milijardnih obveznosti, ki jih je bančni sistem pred krizo najel v tujini, da je podprl takratno visoko rast kreditov. Veliko dostopnost do poceni virov v velikem obsegu (ECB sproščanje) se odraža v padcu obresti za kredite podjetjem, celo do te mere, da se vrstijo opozorila o dohodkovnem tveganju bank.

Preveč optimistične banke

Zlasti banke, ki so pridobile dodatna sredstva iz naslova sanacije, so prešle v agresivno cenovno ponudbo, vendar le na segmentu podjetij z dobro bonitetno oceno namesto širjenja kreditne aktivnosti. Zato velja opozoriti tudi na kreditno tveganje. Banke so namreč lahko preveč optimistične pri ocenjevanju komitentov, ki se danes štejejo za dobre, v prihodnje pa bi lahko prešli v težave. To seveda predvsem velja, če bi bile tudi splošne makroekonomske razmere manj ugodne od trenutnih, kar pa še zdaleč ni nemogoče in se lahko zelo hitro zgodi, že v letu 2016.

Srednjeročna kreditna sposobnost

Poglejmo še stran povpraševanja. Najprej dobra podjetja v zadnjih letih neto varčujejo in vračajo sredstva drugim sektorjem, kar kaže na njihovo močno prilagoditev v smeri novih projektov in investiranja, ki ga financirajo sami.

Mnoga so se v krizi tudi soočila, po njihovem mnenju, s prestrogo obravnavo s strani bank in so že zaradi tega skušala znižati svojo izpostavljenost do bank in zdaj zato ne najemajo kreditov. Veliko podjetij pa nima novih projektov, ki bi bili primerni za financiranje. Največkrat pa se omejen dostop do financiranja pripisuje prezadolženosti podjetij. Prezadolženosti podjetij je večplastna, kazalniki pogosto pomanjkljivi, preveč odvisni od tekočih gospodarskih gibanj in tekočega poslovanja podjetij. Tako, kot se je problem prezadolženosti podjetij v krizi pogosto precenjeval, je sedaj potrebna previdnost pred pretiranim optimizmom. Potrebno je vsaj deloma preiti na ocenjevanje kreditne sposobnosti podjetij z vidika vsaj srednjeročne kakovosti njihovega poslovnega modela, tržnih možnosti in organizacijske kadrovske zmožnosti in ne zgolj finančnega vidika.

Analize SID banke kažejo, da je bila lani rast dobičkov predvsem pri visoko produktivnih podjetjih, ki pa se hkrati intenzivno razdolžujejo. Manj produktivna podjetja se ne razdolžujejo, temveč znižujejo svojo aktivnost, zato ni povpraševanja. Slaba podjetja pa kljub razdolževanju ostajajo močno zadolžena.

Najbolj problematična je vsekakor kapital-ska vrzel (kapitalski krč). Naše ocene kažejo na kapital-sko vrzel okoli petih milijard evrov ob upoštevanju le slovenskih podjetij, ki so svoje dolgove zmožna odplačati. Namreč ravno pomanjkanje kapitala kot kazalnika (ne)zdravja in (ne)odpornosti podjetja, banke odvrča od kreditiranja in to skoraj pri polovici slovenskih podjetij.

Seveda je diagnoza kreditnih dejavnikov bolj kompleksna, kot smo jo tu prikazali in se tudi hitro spreminja. Vendar ostaja temeljna usmeritev odgovornega kreditiranja, ki se je še enkrat izkazala v zadnji krizi, in ki je bistvena za finančno stabilnost gospodarstva. Usmerjenost h kakovosti dolgoročne kreditiranja, bolj kot h količini in kratkoročnim donosom. Zlasti pa potreba po financiranju poslovnih modelov predvsem industrijskih podjetij, ki bodo temeljili na izgradnji lastnega kapitala in trajnostnem razvoju. gg



Foto: SID banka

Banke so lahko preveč optimistične pri ocenjevanju komitentov, ki se danes štejejo za dobre, v prihodnje pa bi lahko prešli v težave.

Vlada še usklajuje, odzvala se bo ta mesec

Gospodarstveniki pričakujejo predvsem konkreten načrt vlade. »Za izvedbo ne ostaja veliko časa, ker manifest predvideva učinke že v letu 2016,« pravi Marko Derča (A. T. Kearney), član strateške skupine GZS.

Nina Oštrbenk

25 predlogov iz manifesta so gospodarstveniki predali vladi.



Foto: Barbara Reya

»Prihodnje leto bo skrajni čas za izpeljavo ključnih reform v Sloveniji.«

Samo Hribar Milič, generalni direktor GZS

Konec januarja je potekel rok, do katerega bi se morala vlada odzvati na Manifest industrijske politike (manifest), ki ga je pripravila strateška skupina Slovenija 5.0 pri GZS. »Vlada se bo na manifest odzvala. Trenutno poteka usklajevanje med ministrstvi, ker predlogi manifesta posegajo na delovna področja več ministrstev. Ta so predlogom ukrepov večinoma naklonjena, nekateri ukrepi se že izvajajo,« so sporočili z ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo ter dodali, da se bo to zgodilo februarja, po predvidevanjih nekaterih sredi tega meseca. Tudi na GZS so obveščeni, da koalicija potrebuje več časa za odziv. Temu ne nasprotujejo, ker želijo, da bi bil odziv vlade kakovosten in da bi se ukrepi potem res izvajali.

Načrt mora imeti merljive učinke

Od odziva vladne koalicije pričakujem predvsem zelo konkreten načrt z jasnimi in merljivimi učinki ter odgovornostmi in s čim manj predpostavkami, ki jih ni mogoče obvladovati. Manifest predvideva učinke že v letu 2016, kar pomeni, da za izvedbo ne ostaja veliko časa,« pravi Marko Derča, podpredsednik v A. T. Kearney in član strateške skupine Slovenija 5.0 pri GZS. Dodaja, da celotna izvedba ni odvisna le od vlade in da bo moralo gospodarstvo aktivno izvesti nekatere prioritete.

»Na GZS pričakujemo zelo konkretne odgovore, ali vlada vsakega od 25 predlogov podpira oziroma če ne, ali ima alternativni predlog,« poudarja Samo Hribar Milič, generalni direktor GZS. Podobno kot Derča meni: »Če vlada resnih reform ne bo sprožila v prvi polovici leta, obstaja zelo resna bojazen, da jih sploh ne bo uspela uresničiti. Drugi del mandata vlade, ki bo predvsem predvolilno obarvan, se bliža. Iskanje zgolj kompromisnih rešitev in večje všečnosti pri javnosti bi bila igra z ognjem, ki bi dodatno ogrozila že tako nestabilno konkurenčno pozicijo Slovenije.«

Premiki so, a tudi skrbi

Ob tem pravi, da prvi razgovori na ministrstvih nakazujejo na nekatere premike, pa tudi kritične točke. Med premiki izpostavlja podporo ministrov zlatemu

investicijskemu pravilu (predvideva drsno petletno stabilno financiranje infrastrukturnih projektov), uvedbi testa MSP, vajeništvu in ustanovitvi neodvisne tehnološke agencije ter nasprotovanje še višjim energijskim in okoljskim dajatvam.

Hribar Milič ob tem izpostavlja, da z nestrpnostjo pričakujejo odziv vlade do nekaterih ključnih nujnih sprememb, kot sta razbremenitev plač in omejitev vpisa v programe suficitarnih poklicev. Skrbi ga, ker vlada – kot kaže – ne podpira predlogov gospodarstva, kot so uvedba pogoja, da morajo ekonomski svetovalci na veleposlaništvih imeti vsaj nekaj let izkušenj iz gospodarstva; podpora izobraževanju za deficitarne poklice, vključno s študentsko politiko; jamčenje, da bodo evropska razvojna sredstva namenjena programom in produktom, ki jih bodo slovenska podjetja lahko vnovčila na trgu; zagotovitev boljših koordinacij različnih ustanov pri promociji slovenskih podjetij na tujih trgih in okrepitev ponudbe SID banke za internacionalizacijo gospodarstva.

Kadrovanje na ambasadah

Janez Škrabec (Riko), eden od članov strateške skupine, ob tem konkretno navaja, da bi država morala podpreti sejemske nastope v tujini, kot je nastop na EXPU v Dubaju čez pet let ter prenoviti sistem kadrovanja ekonomskih svetovalcev na ambasadah. »Pogoj za diplomate, ki naj bi prevzeli te funkcije, je izkušnja v realnem sektorju, da so vsaj del svoje kariere bili v podjetjih,« pravi Škrabec. Veliko težav je tudi s pridobivanjem viz, predvsem v zalivskih državah, zato bi morali vizumske režime poenostaviti. Po njegovem bi morala država še pogostejše in več uporabljati sredstva za razvojno pomoč, ki jih druge države uporabljajo za osvajanje trga. »Zato naj finančno ministrstvo na to pomoč ne gleda kot na neobdobje strošek, ampak resnično kot na vstopnico za naša podjetja na te trge. Predpogoj za vse skupaj pa je, da bi vse institucije, ki se v Sloveniji ukvarjajo z internacionalizacijo gospodarstva, oblikovale enoten program (MZZ, SPIRIT, GZS), ga med seboj uskladile in sinhrono izvajale,« zaključuje sogovornik. ^{gg}

Več o Manifestu industrijske politike





Z EVROPSKIMI SREDSTVI DO BOLJŠE ŽELEZNIŠKE INFRASTRUKTURE

Direkcija RS za infrastrukturo v okviru nove finančne perspektive 2014–2020 pričanja z novimi projekti za posodobitev glavnih železniških prog. Glavne železniške proge, ki so del trase evropskih železniških koridorjev morajo izpolnjevati določene TEN-T standarde koridorskega omrežja (nosilnost proge, opremljenost z različnimi signalno varnostnimi napravami, sodobni sistemi komunikacij itd.), ki veljajo na celotnem področju Evrope. Z namenom, da bi lahko uvedli te standarde Evropska Unija preko

različnih programov sofinancira projekte posodobitve. Projekti posodobitve so načrtovani celovito, predvidena je izvedba vrste ukrepov za povečanje zmogljivosti prog, varovanje okolja, izboljšanje prometne varnosti na cestno železniških križanjih in zvišanja varnosti potnikov na območju postaj oziroma postajališč. Projekti posodobitve železniške infrastrukture tako prinašajo vrsto pozitivnih učinkov na prometno infrastrukturo kot celoto, torej tudi na cestno omrežje.

Sanacija ozkega grla na območju Bivja na železniški progi Divača–Koper (izvlečni tir)

Z gradnjo novega tira v dolžini 1,2 km in sanacijo obstoječega bo

- povečana prepustna zmogljivost proge z 82 na 85 vlakov/dan
- povečana prevozna zmogljivost s 14,3 mio na 15,2 mio neto ton/letno

V okviru projekta bodo zgrajeni štirje novi prepusti, dva podvoza in most.

Že odobreno sofinanciranje z evropskimi sredstvi v okviru CEF programa v višini 20,56 mio EUR.

Nadgradnja proge Poljčane–Slovenska Bistrica

Z nadgradnjo odseka v dolžini 3,19 km bo

- povečana zmogljivost proge
- infrastruktura za potnike bolj udobna in varna
- varnost v cestnem in železniškem prometu višja

V okviru projekta bodo zgrajeni podvoz, nadvoz ter posodobljeni postaji Poljčane in Slovenska Bistrica.

Že odobreno sofinanciranje z evropskimi sredstvi v okviru CEF programa v vrednosti 18,40 mio EUR.

Nadgradnja vozlišča Pragersko

Z ureditvijo vozlišča in ureditvijo železniške postaje Pragersko bo

- povečana zmogljivost
- zagotovljeno ustrezno priključevanje na modernizirano železniško progo Pragersko–Ormož–Hodoš
- izboljšana prometna varnost

V okviru projekta bodo zgrajeni trije peroni, dva podvoza ter dve stavbi.

Predvideno sofinanciranje z evropskimi sredstvi v okviru kohezijskih sredstev.

Nadgradnja proge Maribor–Šentilj

Z nadgradnjo obstoječega tira bo:

- zvišana kategorije proge s C3 na D4
- proga usposobljena za hitrosti do 100 km/h
- povečana stopnja varnosti cestnega in železniškega prometa
- povečana prepustna zmogljivost proge (nadgradnja signalno varnostnih naprav)
- omogočeni krajši potovalni časi
- zagotovljena interoperabilnost

V okviru projekta bosta zgrajena predor in viadukt.

Predvideno sofinanciranje z evropskimi sredstvi v okviru kohezijskih sredstev.

ETCS sistem

Vgradnja ETCS sistema (European Train Control System) na tovornih koridorjih železniškega omrežja (Pragersko–Šentilj–d.m. in Zidani Most–Dobova–d.m.) v skupni dolžini 90 km, bo omogočila interoperabilen nadzor in vodenje železniškega prometa.

Predvideno sofinanciranje z evropskimi sredstvi v okviru CEF programa.

Nadgradnja proge Zidani Most–Celje

Z nadgradnjo odsekov Zidani Most–Rimske Toplice, Rimske Toplice–Laško in Laško–Celje v skupni dolžini 26,89 km bo

- povečana zmogljivost proge
- infrastruktura za potnike bolj udobna in varna
- varnost v cestnem in železniškem prometu višja

V okviru projekta bosta zgrajena dva podvoza in posodobljene železniške postaje Rimske Toplice, Laško in Celje.

Predvideno sofinanciranje z evropskimi sredstvi v okviru CEF programa.

LEGENDA KARTE

POSODOBITVE FINANČNE PERSPEKTIVE 2007–2013

- Rekonstrukcija, elektrifikacija in nadgradnja železniške proge Pragersko–Hodoš
- Modernizacija obstoječe proge Divača–Koper (II. faza)
- Nadgradnja proge Dolga Gora–Poljčane
- Nadgradnja odseka železniške proge Slovenska Bistrica–Pragersko
- ETCS sistem na mediteranskem koridorju
- GSM-R sistem na celotnem železniškem omrežju

Več na www.krajsamorazdalje.si

POSODOBITVE FINANČNE PERSPEKTIVE 2014–2020

- Sanacija ozkega grla na območju Bivja na železniški progi Divača–Koper (izvlečni tir)
- Nadgradnja proge Poljčane–Slovenska Bistrica
- Nadgradnja proge Zidani Most–Celje
- ETCS sistem (Pragersko–Šentilj–d.m. in Zidani Most–Dobova–d.m.)
- Nadgradnja proge Maribor–Šentilj
- Nadgradnja vozlišča Pragersko

OBSTOJEČE ŽELEZNIŠKO OMREŽJE



Foto: Depositphotos

Alternativa višjim prispevkom za zdravstvo

Na ministrstvu za zdravje se v luči načrtovanih sprememb zakonodaje lotevajo tudi sistema prispevnih stopenj in osnov. Ali torej obstaja možnost, da boste plačevali višje prispevke?

Andreja Lončar

Velik del ekonomskega bremena kroničnih bolezni predstavljajo posredni stroški iz naslova izgub produktivnosti.

V preveč državno vodenem zdravstvenem sistemu ni pričakovati večje vloge delodajalcev.

Na ministrstvu za zdravje na vprašanje, kakšne spremembe lahko letos pričakuje gospodarstvo, odgovarjajo: "Ministrstvo za zdravje pripravlja zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (ZZVZZ). V sklopu priprav bomo preverili pravičnost prispevnih stopenj in osnov."

Med možnostmi tudi višanje prispevkov

Kakšne konkretne rešitve pripravlja ministrstvo, še ni znano, pri pripravi pa naj bi se oprli na polmilijonsko študijo potrebnih sprememb zdravstvenega sistema, ki jo je naredila Svetovna zdravstvena organizacija (WHO).

Strokovnjaki so oblikovali pet predlogov za povečanje oziroma stabilizacijo finančnih virov zdravstvene blagajne:

- višje učinkovite prispevne stopnje za upokoјence (dodatna sredstva pokrije proračun),

- transferji iz državnega proračuna za otroke,
- splošno povečanje prispevne stopnje (tridestotno povečanje premij za vse skupine prebivalstva),
- širitev prispevne osnove za zdravstveno varstvo na vse dohodke (dodatna dvoodstotna namenska obdavčitev za dohodke, ki niso plača),
- izenačenje prispevne stopnje med zaposlenimi in nezaposlenimi.

Na kratek rok ni pričakovati dodatnih obremenitev

Petra Došenovič Bonča z ljubljanske Ekonomske fakultete, ki je lani sodelovala pri pripravi ločenega predloga zdravstvene reforme skupine ekonomistov, opozarja, da pri peterici predlogov WHO prvi, drugi in peti predlog pomenijo dodatne izdatke iz proračuna, za katere pa ni jasno, kako bi jih zagotovili. Tretji in četrty predlog pa pomenita dvig prispevnih stopenj, kar

- ne glede na to, ali ga plača delojemalec ali delodajalec - draži delovno silo in zmanjšuje konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

Po njenem mnenju se bo ministrstvo sicer v prvem koraku osredotočilo na ostrejšo regulacijo dopolnilnih zdravstvenih zavarovanj. »Ocenjujem, da je med najverjetnejšimi ukrepi boljša regulacija in nadzor dopolnilnega zavarovanja, kar vključuje uvedbo minimalnega škodnega količnika in okrepitev sistema izravnalnih shem. Žal to ne rešuje problema neustreznega mesta prostovoljnega zdravstvenega zavarovanja in ne daje zdravstvenim zavarovalnicam aktivnejše vloge.«

Dodaja pa, da se v tem primeru verjetno vsaj nekaj časa ne bomo pogovarjali o dvigovanju prispevnih stopenj, saj ne bo potrebno nadomestiti izpada tega vira.

Ekonomisti za spremembo sistema

Sogovornica je sicer mnenja, da dolgoročno potrebujemo drugačno rešitev, kot le zagotavljanje dodatnih prispevkov. Na ljubljanski Ekonomski fakulteti so v študiji, ki so jo predstavili sredi lanskega leta, predlagali aktivnejšo vlogo zavarovalnic ter predlog sprememb, ki bi po njihovih besedah namesto dodatnih obremenitev prinesle uravnoteženje razpoložljivih virov s potrebami..

Ob košarici A, ki bi se financirala iz obveznega zavarovanja, bi uvedli košarico B, ki bi jo ponujale zdravstvene zavarovalnice. »Košarico B financiramo iz premij zdravstvenega zavarovanja, ki lahko dodajo dodatna sredstva za zdravstvo, ne da bi povečali stroške gospodarstva in zmanjševali njegovo konkurenčnost,« razlaga.

Po mnenju avtorjev študije ima predlagan sistem več prednosti v primerjavi z obstoječo dodatno obvezno dajatvijo. Zavarovalnice lahko košarico B širijo z drugimi zavarovalniškimi proizvodi in podpornimi storitvami kot del njihove necenovne konkurence. Hkrati bi po mnenju sogovornice v takem sistemu zavarovalnice lahko sodelovale z večjimi delodajalci in investirale v določene zmogljivosti, prilagojene potrebam njihovih zaposlenih. »Takšne pobude bomo v bodoče zelo potrebovali, saj velik del ekonomskega bremena kroničnih bolezni predstavljajo posredni stroški iz naslova izgub produktivnosti in večje vloge delodajalcev ne bo mogoče pričakovati v preveč državno vodenem zdravstvenem sistemu,« še doda Došenovič Bonča. ^{gg}



Foto: EF

Med najverjetnejšimi ukrepi sta boljša regulacija in nadzor dopolnilnega zavarovanja,« meni Petra Došenovič Bonča, EF.

Ready to weld!

CENA
29.900*
EUR



FANUC
ROBOTICS EUROPE
SYSTEM INTEGRATOR

VIRS
varilni in rezalni sistemi
www.virs.si

* Cena zajema osnovni podstavek, robotski manipulator Fanuc ArcMate D1B, robotsko krmljivo R-30iB, varilni izvor Kemppi KempArc 350 in gorilnik Abicor Binzel Abicor A360

Avtomatizacija in robotizacija

Varilni avtomat za izdelavo cilindričnih izdelkov



Varilna robotska celica s H-vrtljivo mizo in dvoosnim pozicionerjem



Linija za varjenje avtomobilskih okvirjev



Več referenc na
www.virs.si

VIRS
varilni in rezalni sistemi



Junija želimo sprejeti zakon o vajeništvu

Intervju z
Majo Makovec Brenčič

Petra Kovič, foto Barbara Reya

Slovenski izobraževalni sistem je potreben spremembe, vendar so razlike pri zamislih, kako te uvesti. Kaj o tem meni ministrica za izobraževanje, znanost in šport Maja Makovec Brenčič? Kako gospodarstvo in izobraževanje, ki sta pogosto na nasprotnem bregu, to sploh lahko storita?

Sredstva, ki jih Slovenija namenja celotnemu sektorju izobraževanja, so četrta najvišja v EU glede na delež v BDP. Delež zaposlenih v izobraževanju v skupni zaposlenosti je v Sloveniji večji kot v EU ter je v obdobju 2000-2013 naraščal hitreje kot v EU. Kako boste optimizirali izobraževanje?

Osredotočili se bomo na sistemske spremembe tam, kjer se bo izkazalo, da ni ustrezne učinkovitosti porabe sredstev. Pa ne samo s finančnega vidika, temveč tudi s kadrovskega vidika ali profesionalizacije kadrov. Zadali smo si tri ključne strateške cilje: pospešiti in razširiti sodelovanje izobraževanja in znanosti z gospodarstvom; odpreti šolski in znanstveni prostor, kar pomeni internacionalizacijo navznoter in navzven; krepiti kakovost, odličnost, nadarjenost na vseh nivojih izobraževalnega sistema.

Kaj bo konkretno imelo gospodarstvo od tega?

Eden od primerov je objavljeni razpis pametne specializacije. Gre za izbor prioriternih področij, kjer po mnenju države in vseh deležnikov lahko dosežemo odličnost, novo dodano vrednost in nova delovna mesta. Ključen je trikotnik: gospodarstvo, izobraževanje, znanost.

Po besedah ministra Dušana Mramorja smo bili po donosnosti razvojnih sredstev najslabši v EU. Vemo, da ste glede financiranja pod močnim

pritiskom javnih raziskovalnih ustanov. S čim konkretno boste stimulirali znanstvenike, da bodo razvijali na trgu unovčljive dosežke?

Imamo tako imenovano TRL lestvico od 1 do 9, ki opisuje stopnjo tehnološkega dozorevanja. Z njo preverimo, ali so s prototipi, razvojem izdelkov, storitev, dosegli cilje. Če niso, s projekti ne morejo naprej. Zdaj pri preverjanju odpiramo tudi, ali lahko razvojni dosežek prenesemo na trg. Ne moremo pa razvoja različnih področij vreči v en koš. Naloga države je, da podpre tiste, ki ustvarjajo konkurenčnost, in ki bodo najbolj prepričljivi v doseganju zastavljenih ciljev. To je ustvariti takšne produkte ali storitve, nove rešitve, ki dosežejo večjo ali nadgrajeno dodano vrednost in okrepiti prenos vrednosti le-teh skozi podjetja, raziskovalne institucije oz. konzorcije na trg. Vsaka razvojna veriga pa potrebuje svoj čas.

Menite, da bi za vzdržno uresničevanje Strategije pametne specializacije morali ponovno vzpostaviti, kot predlaga GZS, samostojno in neodvisno razvojno agencijo – TIA?

Seveda, v duhu, da se sestavimo na način, da vsi skupaj delujemo proaktivno in v interesu vseh deležnikov. Pri tem pa ne smemo pozabiti družbenega inoviranja. Tehnološkega vsi poznamo in ga podpiramo, a za dobro družbe nujno rabimo tudi družbeno inoviranje. Le-to ustvarja boljši svet, tako da na učinkovit način rešuje obstoječe kulturne, družbene, okoljske in ekonomske izzive. V tem hipu še ne govorim o agenciji kot o obliki, bolj imam v mislih usmeritve, ki jim moramo slediti. Ali je agencijska oblika prava ali ne, mora biti dogovor vseh deležnikov.

Naloga države je, da podpre tiste, ki ustvarjajo konkurenčnost in ki bodo najbolj prepričljivi v doseganju zastavljenih ciljev.

Pred časom ste dejali, da ves izobraževalni sistem ni namenjen prenosu aplikativnega znanja. Je to izgovor za nezmožnost prenosa znanja na trg?

Brez bazične znanosti ni napredka. Zato je za nas kot malo državo zelo pomembno, da skrbimo za znanja, ki so za nas ključna. Pomembno je, da tudi svetu pokažemo, da zmoremo na nekaterih področjih preseči svet ali vsaj enakovredno tekmovali.

V gospodarstvu se soočamo z obilico neuporabnega znanja. Torej, vpisujemo mlade ljudi tudi na izobraževalne programe, ki jim ob koncu šolanja ne bodo koristili. Gre za lažno upanje brez koristi za mlade in za družbo. Vaš komentar?

To je splošno mnenje, so pa segmenti izobraževanja, po katerem je veliko povpraševanja in zaposljivost dobra. A na vaše videnje odgovarjam znova z izpostavljanjem pomena bazičnega znanja, s katerim gradimo odličnost in temeljno jedro znanja, ki je opaženo svetu. Na drugi strani pa krepimo instrumente za prenos znanja.

Ali je smel razmislek o sprejemnih izpitih, ki so nekoč bili dobro sito pri izboru najbolj talentiranih za določene poklice? Ali bi omejili vpise? Nekje ste dejali, da »nimate vpliva na načrtovanje vpisa na fakultete, ker se v zadnjih letih v celoti upošteva predloge razpisanih mest, ki jih predlagajo visokošolski zavodi.« Kdo potem usklajuje izobraževalno politiko? Ali je nacionalni interes izobraževanje mladine za poklice prihodnosti ali pa je avtonomija univerze s tem zlorabljena za druge interese?

Zaradi upada generacij so univerze in fakultete že same začele zmanjševati vpise ter sledile usmeritvi, da mora-jo biti vpisna mesta realna. Vlada tudi ni vedno potrdila razpisov, ampak je sledila usmeritvi, da je razpis lahko potrjen, če so zanj potrebe ter da naj se optimizirajo programi, če je število vpisanih zelo majhno.

V kateri fazi je vpeljevanje vajeniškega sistema v Sloveniji?

Zdaj smo v pripravi zakona, v zaključevanju zaveze. Februarja bo pripravljen osnutek. Na normativni ravni naj bi bil zakon pripravljen predvidoma junija. Vajeništvo bo podprto s kohezijskimi viri.

V Sloveniji so izdatki države za visokošolsko izobraževanje leta 2008 znašali 1,2 odstotka BDP, povprečje držav EU pa je bilo 0,8 odstotka. Leta 2013 so tako v Sloveniji kot v EU ti izdatki ohranili ta delež. Koalicijski sporazum pa predvideva dvig obsega financiranja visokošolske javne službe, sistemsko in postopno do leta 2020, kar na dva odstotka BDP. Kdo bo to plačal?

Dva odstotka BDP je bilo opredeljenih za celoten terciarni sektor. Težko je med seboj primerjati različne izobraževalne sisteme po Evropi, zato lahko poudarim, da je naš cilj ohranitev dobrega javnega šolstva, da optimiziramo vodenje in opravljanje procesov izva-



janja izobraževalnega dela tam, kjer je to le mogoče, in da hkrati znotraj celotne šolske vertikale ustvarimo večjo povezanost.

Pregledali bomo srednješolsko področje in sledili cilju izobraziti čim več učencev za tista področja, kjer danes primanjkuje kadra; na visokošolskem področju poudarjamo stabilnost financiranja z vpeljevanjem tako imenovanega razvojnega stebra. Na ta način bomo skušali odpraviti nepravilnosti, ki so se zgodile tudi zaradi pomanjkanja sredstev v preteklosti.

Nemčija že od sredine 70. let prejšnjega stoletja študente izobražuje po principu dualnega študija, kar pomeni, da so študentje polovico svojega študija na fakulteti, drugi del pa v podjetju. Ali je po vaši oceni interes slovenskih podjetij, da bi bili obe strani odgovorni za študijski program?

Oblike dualnega sistema že imamo na ravni srednješolskega, višjega in visokošolskega strokovnega izobraževanja. Imamo individualne učne pogodbe, veliko projektnega dela, poklicnega usposabljanja na delovnem mestu. A takšnega, kot ga imajo v Nemčiji, seveda nimamo in bi ga težko uvedli, saj imata sistema tako različen zgodovinski razvoj kot tudi strukturo gospodarstva. Prav tako je razlika v absorpcijski moči gospodarstva.

Slovenija potrebuje več vsebin o podjetniški pismenosti, podjetniških vsebin in etike v šolah, vsaj od začetka srednje šole naprej. Kdaj jo bomo vpeljali in ali imate dovolj vpliva na šole, da promovirajo obšolske dejavnosti, povezane bodisi z učenjem podjetništva ali tehničnih ved?

Šole so z okrožnicami informirane enako, vodstvo pa je tisto, ki presoja, na kakšen način in katerim dogodkom oz. aktivnostim daje poudarek. Pri tem moramo šoli zagotoviti in ohraniti njeno avtonomijo. Ministrstvo pa ima seveda pristojnost in nalogo, da bdi nad vsebino kurikulumu in da je s šolami v nenehnem dialogu.. gg

Februarja bo pripravljen osnutek zakona o vajeništvu.

Takšnega strokovnega izobraževanja, kot ga imajo v Nemčiji, seveda nimamo in bi ga težko uvedli.

Karierna platforma za zaposlene



Novi izzivi za zavarovalništvo

V zavarovalnici GRAWE so v zadnjih dveh letih krepko povečali število zavarovancev, temu je sledilo tudi intenzivno zaposlovanje, ki se še ni zaključilo. »Razlog širitve je predvsem tržni uspeh, ki smo ga dosegli s svojimi produkti, širjenjem prodajne mreže in skrbjo za ohranitev kakovosti zavarovalnih storitev – tako pri sklenitvi zavarovanj kot pri obravnavanju odškodninskih zahtevkov,« je razložil mag. Božo Emeršič, predsednik uprave GRAWE zavarovalnice, s katerim smo se pogovarjali o poslovanju in trendih v zavarovalništvu.



»Mnogo nas je in naša sloga nam daje moč, da delamo dobro. Naloga vsakogar je, da prispeva svoj del,« je na začetku 19. stoletja dejal nadvojvoda Janez, ustanovitelj zavarovalnice GRAWE. Kot pravi mag. Božo Emeršič, predsednik uprave GRAWE zavarovalnice, d. d., predstavlja izjava poslovno vizijo podjetja, obenem pa jo je možno interpretirati še precej širše.

Kako se področje zavarovalništva spreminja, in kako se na spremembe odzivате v zavarovalnici GRAWE?

Zavarovanje se tako v svetu kot tudi v Sloveniji nenehno prilagaja glavnim trendom okoljevarstvene problematike, globalnega segrevanja, staranja prebivalstva, demografske ekspanzije in globalizacije. Ekstremne vremenske razmere, ki smo jim priča zadnja leta, imajo vedno večje gospodarske posledice, obenem pa jim, ob hitrem pretoku informacij in razširjenosti medijev, posvečamo veliko pozornost. Tudi demografsko staranje prebivalstva zahteva določene prilagoditve. Življenjska doba se podaljšuje, zaradi česar se preoblikuje demografska piramida, ki postaja ožja in višja. Vse to predstavlja nov izziv v zavarovalništvu in oblikovanju naših produktov. Zavarovalnice se seveda na to pripravljamo, reagiramo in delujemo na osnovi predvidevanj škodnih dogodkov. Z vplačili relativno majhnih novih prispevkov oziroma zavarovalnih premij se oblikujejo rezervacije, sredstva, s katerimi se izplačujejo znatne škode. V tem smislu so tudi zavarovalnice soočene z novimi izzivi. V mikroposlovni sferi pa prav zagotovo pomembno spremembo prinaša prehod na režim Solventnost II, ki je v EU predpisan sistem upravljanja zavarovalnic z znatnimi posledicami na dosedanje razumevanje, kaj je, in kaj ni dolgoročno vzdržnost poslovanja v zavarovalništvu.

Na katerih področjih zavarovanj je GRAWE najbolj prisoten?

Iz historično razvojnih razlogov imamo v GRAWE še vedno večji tržni delež na področju življenjskih zavarovanj v primerjavi s področjem premoženjskih zavarovanj. Podobno je tudi v razmerjem premij in strank v portfelju GRAWE zavarovalnice. Vendar se to

razmerje v zadnjih letih zelo popravlja v korist premoženjskih zavarovanj. V zelo uspešnem letu 2015 smo tako izkazovali bistveno večjo rast premoženjskih kot življenjskih zavarovanj.

Zakaj menite, da se to dogaja?

Življenjska zavarovanja in skrb za lastno starost sta področji, ki jima je zagotovo namenjeno vse več pozornosti tudi v Sloveniji. Delež življenjskih zavarovanj v bruto narodnem dohodku in drugi pokazatelj, pogosti za našo dejavnost, nakazujejo, da se tu zavarovalna premija še lahko dviguje. Kratkoročno gledano pa gre Slovenija skozi val post-recesije, ki gotovo vpliva na zavarovanja, saj ljudje vanje manj investirajo. Podoben trend napovedujem tudi ostalim zavarovanjem, ki so povezana s skrbjo za finančno varnost ob starosti, bolezni in podobno.

Kakšni so vaši načrti za prihodnost?

Na področju zdravstvenih zavarovanj v Sloveniji iz strateških razlogov ne delujemo, vendar pa bo to zagotovo področje rasti v prihodnosti. V GRAWE smo v minulem letu za slovensko tržišče pripravili odlične zavarovalne rešitve na področju avtomobilskih zavarovanj, pa tudi na področju zavarovanj malih in srednjih podjetij. V tem segmentu še nismo dovolj dobro znani, zato v prihodnje prav na tem področju v GRAWE pričakujemo intenzivno rast.

Strateško se, tudi zaradi makroekonomskih trendov, usmerjamo k premoženjskim zavarovanjem. Naša ciljna tržna skupina ostaja enaka, kar pomeni, da želimo biti najboljši ponudnik zavarovanj za posameznike, družine, mala in srednja podjetja. V ospredje naših načrtov pa postavljamo prilagodljiv servis in razumevanje potreb naših strank.



Zavarovalnica na **Vaši** strani.

GRAWE PODJETNIK

Premoženjsko zavarovanje,
ki vam povrne škodo
na vašem premoženju po
novonabavni vrednosti.

Da vaše
podjetje
posluje brez
zastojev.

- **INDIVIDUALNOST** – Sami določate osebne potrebe: vrhunska ali standardna zaščita;
- **SERVIS** – Po meri krojena zavarovalna tehnika;
- Poznavanje panog za zaščito vašega podjetja in sodelavcev;
- Zaupajte partnerju, ki že veliko let uspešno dela na vseh področjih zavarovalništva.

GRAWE zavarovalnica d.d.
Gregorčičeva ul. 39 • 2000 Maribor

080 22 40

www.grawe.si



GRAWE

Zavarovalnica d.d.

Kje so še težave z davčnimi blagajnami

Finančna uprava je v približno 3.000 nadzorih v prvih treh tednih po začetku uporabe davčnih blagajn odkrila 255 kršiteljev, ki poslujejo z gotovino, a niso imeli niti blagajn niti vezane knjige računov. Pri tistih, ki blagajne že uporabljajo, pa odkrivajo predvsem tehnične pomanjkljivosti.

Andreja Lončar

Furs ima vsak dan na terenu okoli 55 uslužbencev mobilnih oddelkov in okoli 150 finančnih inšpektorjev.

Globa za velika podjetja se lahko povzpne tudi do 150.000 evrov

Vsak dan je davčno potrjenih okoli tri milijone računov.

S februarjem so na Fursu začeli zavezancem, ki so jih prej le opozarjali, v primeru ugotovljenih kršitev izrekati tudi globe. Te za velika podjetja znašajo tudi do 150 tisoč evrov.

»Vsak dan je davčno potrjenih okoli tri milijone računov,« pravijo na Fursu, kjer od novega leta že izvajajo tudi nadzor zavezancev. Od 2. do 19. januarja so inšpektorji opravili prek tri tisoč nadzorov. V 255 primerih so ugotovili, da zavezanec ni bil vključen v sistem davčnih blagajn. Vsem so za to kršitev izrekli le opozorilo.

Najpogostejše napake

Pri tistih, ki so vključeni v sistem, pa inšpektorji ugotavljajo različne napake. Po njihovem mnenju gre v večini primerov za tehnične pomanjkljivosti oziroma napake na strani zavezancev oziroma njihovih dobaviteljev opreme. »Če pa bomo zaznali, da gre za ponavljajoče se ali zlonamerne napake, bomo pri dotičnih zavezancih opravili nadzor in morebitne zlonamerne napake tudi sankcionirali,« napovedujejo.

Tako najpogosteje ugotovijo, da:

- imajo različni računi enako ZOI številko (gre za zaščitno oznako izdajatelja računa);
- je v kodi s podatki o računu (gre za kodo v obliki QR, PDF417, 128) zapisan napačen datum izdaje in/ali davčna številka izdajatelja;
- znesek davka ni pravilno izračunan;
- so zneski računov, ki so sporočeni v sistem, nižji, kot so dejansko izkazani na računih za potrošnike.

Pomoč na spletu

Da bi zavezancem olajšali prve korake, so na spletni strani objavili kontrolni list za samopreverjanje - podoban je listu, ki ga na terenu uporabljajo nadzorniki Fursa. »To smo storili z namenom, da bi zavezanci lahko sami preverili svojo pripravljenost glede obveznosti davčnih blagajn.«

Na spletu objavljajo tudi glavne zaznane tehnične nepravilnosti na računih, in sicer z namenom, da zavezanci že pred nadzorom odpravijo morebitna neskladja na računih. [gg](#)



Janko Kuhar,
POS Elektronček:
Čas uvedbe prekratek,
zdaj se razmere umirjajo

Za ponudnike opreme za davčne blagajne se po napornih mesecih razmere umirjajo, pravi direktor POS Elektrončka Janko Kuhar. »Čas uvedbe od 1. decembra do 2. januarja je bil prekratek. Delali smo vse praznike, pa še nismo mogli vsem uporabnikom namestiti davčnih blagajn. Zdaj se zadeve umirjajo,« nam je povedal ob koncu januarja. Kot pravi, so na Fursu sicer ažurno odgovarjali na vprašanja in dileme razvijalcev opreme ter strank. V mesecu in pol po začetku uporabe blagajn so opozarjali tudi na morebitne ugotovljene nepravilnosti. Glede napak, ki jih opaža Furs, Kuhar pravi, da gre v večini za težave proizvajalcev opreme. Ti morajo poskrbeti, da ima vsak račun svojo ZOI številko, da je v kodi zapisan pravi datum izdaje računa, da program pravilno izračuna davek in da se višina zneska na izdanem računu sklada s tistim, ki ga program poroča v sistem Fursa. Če je v programu zapisana napačna davčna številka izdajatelja računa, pa je to stvar uporabnika, pravi, saj ta sam vnaša davčne številke zaposlenih.

Več informacij
najdete na
Fursovih
spletnih straneh



Fokus GZS

Poročilo o dosežkih, aktivnostih in novih produktih Gospodarske zbornice Slovenije 2015

DOSEŽKI

BOLJŠE POSLOVNO OKOLJE



72 mio €

manj obremenitev gospodarstva zaradi
preprečitve mini davčne reforme

25,5 mio €

manj obremenitev energetske
intenzivnih podjetij od napovedanih iz
naslova okoljskih in energetskih dajatev

15 mio €

prihranka industriji jekla ter zbiralcem
in predelovalcem odpadkov zaradi
realnejših zahtev za skladiščenje
odpadkov



13 mio €

prihranka za izvajanje javne gospodarske
službe za opravljanje javnih avtobusnih
linijskih prevozov potnikov



10 mio €

manj obremenitev za energetske
intenzivna podjetja zaradi nižjega
prispevka za obnovljive vire energije in
kogeneracijo



10 mio €

olajšav za avtobusna podjetja zaradi
podaljšanja davčnih olajšav za nakup
ekološko sprejemljivih avtobusov

10 mio €

prihranka za lesno panogo, ker bodo
lahko za gorivo uporabljali lesne ostanke
in jih ne bo proti plačilu treba oddajati
kot odpadke

2 mio €

prihranka za stanovanjske sklade zaradi
spremembe Pravilnika o metodologiji
izdelave in izdaji energetskih izkaznic
stavb



2 mio €

prihranka zaradi preprečitve zvišanja
koncesij za vodo



Javno naročanje: prepoved uporabe cene kot edinega kriterija izbire v določenih
dejavnostih, presoja nenormalno nizkih ponudb, bolj sorazmerna porazdelitev
obveznosti in pravic izvajalcev in podizvajalcev

PRAVNA DRŽAVA



**Novela Zakona o gospodarskih družbah
(ZGD-11)**

Poostrena določila v zvezi s
preprečevanjem veriženja družb,
znižanje pretirano zvišanih kazni za
prekrške itd.

3 mio €

prihranka v telekomunikacijskih
storitvah, oskrbi z električno energijo,
plinom in paro, z vodo, pri ravnanju z
odplakami in odpadki, ker računov ne bo
treba izdajati prek davčnih blagajn



Uvedba davčnih blagajn
s 1.1.2016, vključno z akcijskim načrtom
za inšpekcijski nadzor opravljanja
neregistriranih dejavnosti

RAZVOJNI ZAGON

50 mio €

za razvoj lesno-predelovalnih verig
do leta 2020 in ustanovitev
direktorata za lesarstvo



10 - 15 mio €

več investicij v energetske sanacije
večstanovanjskih stavb



10 mio €

za okoljsko infrastrukturo za HE Brežice v
proračunu za leto 2015

6 mio €

potrjenih sredstev za tehnološko
posodobitev lesno-predelovalne in
pohištvene industrije



Večja ponudba posojil

MSP iz posojilnega sklada SID banke
(88,2 mio € v letih 2014 in 2015)

Vzpostavitev samostojne STO

STO je ključnega pomena za
učinkovitejšo promocijo
slovenskega turizma

ODLOČNA PODPORA IZVOZU



2 mio €

za internacionalizacijo podjetij: tržne raziskave, sejemske nastope,
izobraževanje, delegacije, informacijske portale

VPLIV NA ZAKONODAJO TER SOCIALNI DIALOG

SODELOVALI SMO NA:

67 odborih

in delovnih skupinah ministrstev ter
vladnih svetih

20 sejah

Ekonomsko socialnega sveta



VLOŽILI SMO:

amandmaje k
5 zakonom

pripombe in predloge
na
76 predpisov



PRIPRAVILI SMO:

162 stališč,
komentarjev in izjav za javnost

NOVO NA STRATEŠKI RAVNI:



Strateška skupina predstavnikov **podjetij**
v tuji lasti

Slovenija 5.0

Strateška skupina
Slovenija 5.0



Manifest industrijske politike
kot osnovni dokument za industrijski
preporod Slovenije

DOGODKI



INFORMIRANJE ČLANOV



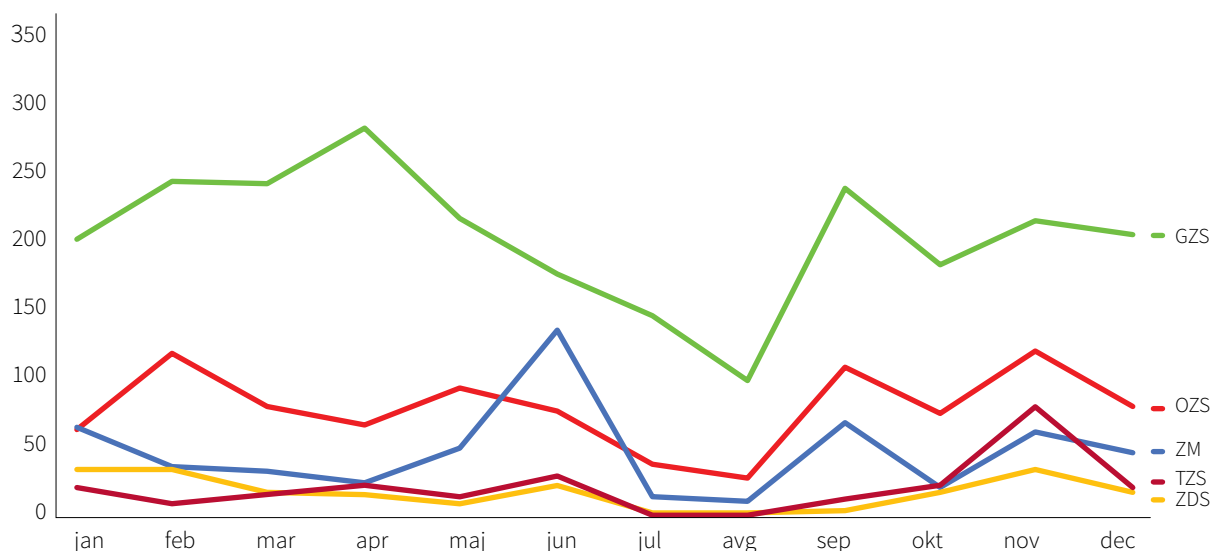
- 15.000** nasvetov članom
- 1.800** pravnih mnenj in pravnih svetovanj članom
- 46** × Poslovni tednik
- 21** × Zakonodajni Kompas
- 4** × e-novice Go International Slovenia
- 10** × angleški bilten Slovenia Business Link
- 300** Video reportaž TV.GZS
- 4** redne in **1** posebna številka Glasa gospodarstva
- e-bilteni in tiskane informacije panog in regij

INTERNACIONALIZACIJA



- 28** izhodnih delegacij
- 9** vhodnih delegacij
- 2** Poslovna zajtrka na GZS
- 7** Poslovnih stikov na GZS
- 9** sredinih mreženj na GZS
- 55** drugih dogodkov s področja internacionalizacije

POJAVNOST GZS IN DRUGIH GOSPODARSKIH ASOCIACIJ V MEDIJIH V 2015



NOVI PRODUKTI

NOVO NA SPLETU

Prenovljen portal GZS	Prenovljena Borza ponudb in povpraševanj	Prenovljen bilten Poslovni tednik GZS	Podjetniški šparovček paket storitev PTZ
--------------------------	--	--	---

NOVI DOGODKI

Sredina mreženja za člane GZS za pridobitev koristnih informacij in kontaktov za uspešno poslovanje na mednarodnih tržiščih	Projekt »Pogovor s svetovalcem« 1-urni pogovor s strokovnjakom za poslovanje podjetja (ZPSD)	WOLF THEISS Ljubljana Arbitration Day regionalni dogodek namenjen dvigu prepoznavnosti arbitraže v Sloveniji in regiji
Strokovni posvet svetovalnega inženiringa (ZSI)	MSP kava novosti regulative v panogi elektronske in elektroindustrije ciljano na MSP (ZEE)	Podjetniški klepeti na Podjetniško trgovski zbornici
Joint UNCITRAL-LAC Conference on Dispute Settlement mednarodna konferenca o reševanju sporov		

NOVE PUBLIKACIJE

Poslovni priročnik Kako uspešno poslovati v Južnoafriški republiki	Poslovni priročnik Kako uspešno poslovati na Bližnjem vzhodu	Študija Vloga podjetij v državni lasti in njihov strošek za državo
Analiza kazalcev podjetja v primerjavi s panogo	Katalog prejemnikov zlatih priznanj za inovacije (v angleščini)	Elektronske novice s področja okolja
Prevodi Ljubljanskih arbitražnih pravil v srbski in nemški jezik	Smernice za arbitre v slovenskem in angleškem jeziku	Standard izvajalcev računovodskih storitev (ZRS)
Prenovljena brošura Kako izbrati kakovosten računovodski servis (ZRS)	Vzorec Pravilnika o opravljanju dela na domu (ZPSD)	Analiza poslovanja panoge transporta in logistike (ZP)



Foto: Depositphotos

Buren odziv gradbene stroke

Ministrstvo za okolje in prostor (MOP) je na pobudo številnih organizacij javno razpravo o gradbeni in prostorski zakonodaji podaljšalo do 19. februarja. Kaj predlagajo v gradbenih in inženirskih podjetjih?

Stane Petavs

Na MOP ocenjujejo, da podaljšana razprava lahko doprinese h kakovosti zakonskih predlogov, ne da bi se pri tem moral spremeniti terminski načrt priprave zakonov - sprva se naj bi javna razprava končala 20. januarja. Kot pravijo, pripombe in predloge pregledujejo sproti, stališče do njih pa bodo zavzeli šele po končani razpravi.

»Veliko pripomb smo prejeli na zakon o pooblaščenih arhitektih in inženirjih v zvezi s predlagano ureditvijo opravljanja dejavnosti na tem področju, kar nekaj pripomb je tudi na status in obseg nalog vodje gradnje iz gradbenega zakona. Poudariti je treba, da kot pripravljavec zakonskega paketa stremimo k pripravi celovitih in kakovostnih rešitev na področju prostora in graditve, pripombe in predlogi ter sodelovanje z različnimi deležniki pa so ključen del tega procesa. Po drugi strani je nujno

tudi zavedanje, da do potrebnih sprememb ne more priti, če se zgolj ohranja sedanje stanje oziroma se to spreminja le malenkostno,« se pred kritikami stroke branijo na ministrstvu.

Kaj pravi stroka

Na Zbornici gradbeništva in industrije gradbenega materiala (ZGIGM) in v Združenju za inženiring (ZING) ocenjujejo, da predlagana osnutka gradbenega zakona in zakona o pooblaščenih arhitektih in inženirjih kljub ciljem, s katerimi se strinjajo in jih podpirajo, z vidika izvajanja gradbenih del nista primerna za uveljavitev. Povsem na novo, predvsem pa nejasno postavljene vloge in odgovornosti ključnih udeležencev v fazi izvedbe gradnje (investitorja, projek-tanta, nadzornika, izvajalca) nas namreč še dodatno oddaljujejo od dobrih praks izvajanja gradbenih projek-

MOP: »Nujno je tudi zavedanje, da do potrebnih sprememb ne more priti, če se zgolj ohranja sedanje stanje oziroma se to spreminja le malenkostno.«

Nejasno postavljene vloge in odgovornosti ključnih udeležencev v fazi izvedbe gradnje nas še dodatno oddaljujejo od dobrih praks izvajanja gradbenih projektov.

tov, kot jih narekuje stroka doma in v tujini. »Še več: ugotavljamo, da bodo gospodarsko zelo škodljive za slovenska podjetja, ki delujejo na trgu gradbenih storitev kot gradbeni izvajalci, podizvajalci ali izvedbe-ni inženiringi.«

Predlagani gradbeni zakon zelo očitno izhaja iz procesa gradnje individualne hiše in izključuje gradnjo vseh drugih objektov (gradbeno inženirskih objektov, infrastrukture, zahtevnejših stavb), ki vrednostno predstavljajo 95 odstotkov slovenskega trga gradbeništva.

Po oceni ZGIGM in ZING osnutka obeh zakonov izhajata izrazito iz potreb članov poklicnih zbornic in sta v nasprotju z nacionalnim gospodarskim interesom in interesi podjetij, delujočih na trgu inženirskih in gradbenih storitev. »Verjamemo, da je potrebno njihov položaj ustrezneje urediti, vendar ne na način, kot ga predlaga ta zakon.«

Gradbenikom povsem stranska vloga

Izrazito velik obseg pooblastil in obveznosti, ki jih gradbeni zakon daje vodji gradnje, po njihovem mnenju v praksi ni izvedljiv in ga ni moč pokriti z ustreznimi jamstvi. To bi privedlo do izjemno povečanih tveganj v procesu gradnje, ki jih niti investitor, predvsem pa izvajalci gradbenih del ne bi mogli prevzemati. Slednjim, ki v procesu gradnje opravijo 95 odstotkov

vrednosti vseh del in dobav na projektu in na koncu tudi z bančnimi jamstvi jamčijo za njihovo kvaliteto, je v zakonu namenjena povsem postranska vloga.

Predlagani gradbeni zakon tako nikjer ne postavlja pri nas razširjene prakse poslovno tveganih ravnanj investorjev in naročnikov, ter zavarovanja izvajalcev do njih, kar je v Sloveniji eden največjih problemov.

Oba predloga zakonov v naše okolje prinašata rešitve, ki niso skladne z gradbeno inženirsko stroko, hkrati pa slovenska gradbena in inženirska podjetja na domačem trgu postavljata v neenakopraven položaj v primerjavi s tujimi.

Zato zbornica in združenje zavračata predlog gradbenega zakona in ministrstvu predlagata, da opravi analizo slabosti in pomanjkljivosti obstoječega zakona o graditvi objektov (ZGO) in predlaga njegove izboljšave. Temu ustrezno naj se potem prilagodi tudi zakon o pooblaščenih arhitektih in inženirjih. Pri tem sta s svojim znanjem in izkušnjami pripravljeni tudi pomagati.

O glavnih spremembah, ki jih prinaša osnutek gradbenega zakona, smo pisali v decembrski številki Glasa gospodarstva. [gg](#)

Inženiring celovitih
infrastrukturnih projektov
Napredne
infokomunikacijske rešitve



Prednosti nove kolektivne pogodbe gradbenih dejavnosti

Po skoraj dvoletnih pogajanjih je podpisana nova kolektivna pogodba gradbenih dejavnosti (KPGD), uporabljati se je začela v začetku leta. Kolektivno pogodbo odlikujejo določbe, ki pomenijo konkurenčno prednost za delodajalce – člane podpisnic.

Metka Penko Natlačen, Pravna služba GZS

Kolektivno pogodbo so partnerji sklenili z mnogimi sodobnimi rešitvami za nedoločen čas, in to kljub dejstvu, da je ta dejavnost na hudih preizkušnjah. Pogajalsko skupino delodajalcev je vodil Ožbej Marc, delojemalsko pa Oskar Komac.

Najpomembnejše značilnosti nove KPGD

- Splošno pravilo za uveljavljanje pravic na podlagi delovne dobe je le neprekinjena delovna doba pri zadnjem delodajalcu.
- V resnih primerih je možen odstop od minimalnih standardov iz KPGD v dogovoru s sindikatom, in sicer za šest mesecev.
- Razvrščanje delovnih mest v tarifne razrede se ne naslanja samo na izobrazbo. Delodajalec lahko tudi delavca, ki je brez ustrezne izobrazbe, uvrsti v višji tarifni razred, pri čemer se upošteva vse njegove usposobljenosti za delo; dodatna prednost pri zaposlovanju je tudi možen spregled stopnje izobrazbe za eno stopnjo.
- Pri zaposlovanju za določen čas, ki je daljši od dveh let, je pomembna nova definicija projektnega dela: takšno delo mora trajati ves čas dela na projektu.
- Dogovorjena je prerazporeditev obsega letnega delovnega časa na 12 mesecev, kar je najpomembnejše določilo v gradbeništvu.
- Odmera letnega dopusta je omejena na 32 delovnih dni; preostale kriterije za odmero letnega dopusta ureja delodajalec.
- Uvedena je možnost suspenza v pogodbi o zaposlitvi iz razlogov, zaradi katerih se lahko odobri neplačan dopust.
- KPGD glede nedoseganje delovne uspešnosti določa, da lahko delodajalec zaposlenim do petega tarifnega razreda, ko ugotovi njihovo nedoseganje delovne uspešnosti, zmanjša plačo do trikrat letno za največ deset odstotkov; od 6. tarifnega

razreda dalje je zmanjšanje plače za nedoseganje delovne uspešnosti neomejeno.

- Dodatke za posebne pogoje dela KPGD popolnoma preseli na podjetniško raven in se bo delodajalec lahko sam odločal o njih.
- Glede dodatka za delovno dobo sta pogajalski skupini dosegli kompromis, da se za vse sedaj zaposlene delavce ne spremni nič. V presečnem letu 2016 se za zaposlene ugotovi fiksni dodatek za skupno delovno dobo. KPGD opredeljuje prehodno obdobje do leta 2020, v katerem se za novo zaposlene v naslednjih petih letih dodatek za skupno delovno dobo obračuna s padajočim

V resnih primerih je možen odstop od minimalnih standardov kolektivne pogodbe v dogovoru s sindikatom, in sicer za šest mesecev.



Dogovorjena je prerazporeditev obsega letnega delovnega časa na 12 mesecev, kar je najpomembnejše določilo v gradbeništvu.

**Najnižja osnovna
plača za prvi
tarifni razred je
450 evrov.**

Kolektivne
pogodbe



- odstotkom, zatem pa se preneha izplačevati. V presečnem letu vsak delavec pridobi 0,5 odstotka dodatka za delovno dobo pri zadnjem delodajalcu, ki se mu nato vsako leto zviša za 0,5 odstotka.
- Regres za letni dopust je višji od zakonsko predpisane.
- Pri jubilejnih nagradah je delodajalska pogajalska skupina pristala, da te pripadajo samo članom SDGD, vendar lahko delodajalec na podjetniški ravni tudi sam dodeli jubilejno nagrado za vse zaposlene.
- Prenovljeno je poglavje reševanja kolektivnih sporov; na novo pa je uvedena možnost nesodnega reševanja individualnih sporov z arbitražo ali mediacijo, ki sta povsem prostovoljni in, če ne uspe, ima delavec odprto še klasično sodno pot reševanja spora.
- V tarifni prilogi je določena najnižja osnovna plača za prvi tarifni razred 450 evrov in je med nižjimi v Sloveniji. Delavcu v četrtem tarifnem razredu pripada 613 evrov, kar pomeni, da skupaj s preostalimi dodatki ostane njegova plača še vedno znotraj zakona o minimalni plači.

Pomembno vlogo pri izvajanju KPGD bo imela Komisija za spremljanje izvajanja in razlago, v kateri bodo delovali vsi podpisniki kolektivne pogodbe. Ker je kolektivna pogodba živ organizem, bo tako delovanje komisije dragoceno orodje pri opredeljevanju vsebin kolektivne pogodbe v prihodnje. [gg](#)



Foto: Depositphotos



IBE, d.d., svetovanje,
projektiranje in inženiring

www.ibe.si

Ali je planirana investicija stroškovno upravičena?

Ali so projektirane rešitve optimalne?

Ali je terminski plan realen?

Ali bo investicija izpolnila svoj namen?

Ali bo objekt energetsko učinkovit in prijazen do okolja?

Primer uspešnega investicijskega projekta: REKONSTRUKCIJA 400/110 kV STIKALIŠČA RTP Krško, 2008-2014

NAČRTUJEMO PREDNOSTI, USTVARJAMO IZZIVE

na področjih ENERGETIKE, INDUSTRIJE, INFRASTRUKTURE, JAVNIH OBJEKTOV in OKOLJA.

Slovenska energetika je v izjemno zahtevnem obdobju

Kako bi ocenili poslovno leto 2015? Ste dosegli zastavljene načrte?

Skupina GEN je poslovno leto 2015, kljub zaostrenim razmeram na trgu z električno energijo, zaključila uspešno, z uresničitvijo vseh pomembnejših ciljev, med katerimi je najpomembnejši zanesljiva oskrba z električno energijo iz nizkoogljčnih virov po konkurenčnih cenah. K dobrim rezultatom poslovanja je izdatno prispevala Nuklearna elektrarna Krško, ki je presegla načrtovano proizvodnjo. Zaradi slabše hidrologije, še posebej v primerjavi z rekordnim letom 2014, je bila nižja proizvodnja vseh elektrarn skupine GEN na Savi, tako v družbi Hidroelektrarne na Spodnji Savi kot v Savskih elektrarnah Ljubljana. Svojo vlogo pri zagotavljanju stabilnosti elektroenergetskega sistema pa je z zanesljivostjo zagonov tudi letos potrdila Termoelektrarna Brestanica.

Ena glavnih prednosti vaše ponudbe je električna energija iz nizkoogljčnih virov. Kako je sestavljen vaš 'energetski portfelj'?

V skupini GEN proizvajamo električno energijo iz trajnostnih in obnovljivih virov energije – predvsem iz jedrske in vodne energije. Naše elektrarne letno proizvedejo med 5.600 in 6.300 gigavatih ur (GWh) električne energije, kar je več kot 40 odstotkov vse električne energije, proizvedene v Sloveniji. Po oddaji hrvaškega dela električne energije iz NEK znaša delež proizvodnje skupine GEN približno 30 odstotkov vse električne energije, proizvedene v slovenskih elektrarnah. Poleg velikih proizvodnih objektov imamo v skupini GEN v lasti tudi male proizvodne enote. Zaradi zagotavljanja sistemskih storitev za elektroenergetski sistem Slovenije je v skupino GEN vključena tudi plinska elektrarna TEB.

Kar 99,7 odstotka vse električne energije, proizvedene v elektrarnah skupine GEN, je iz nizkoogljčnih trajnostnih in obnovljivih virov. Lahko se pohvalimo, da izpusti ogljikovega dioksida na kilovatro uro, proizvedeno v skupini GEN iz nizko-



ogljčne jedrske in vodne energije, znašajo 3 grame. Povprečje izpustov ogljikovega dioksida na kilovatro uro v Sloveniji pa znaša 460 gramov.

S kakšnimi težavami se spopadate pri delovanju na trgu?

Z gospodarskega vidika je slovenska energetika trenutno v izjemno zahtevnem obdobju, ko tržne cene energije na veleprodajnih trgih padajo, cene električne energije za končne porabnike pa zaradi različnih energetskih politik evropskih držav rastejo. Na drugi strani pa standardi obratovanja elektrarn zahtevajo določena vlaganja in stroške. Takšna situacija je nevzdržna za družbe, ki proizvajajo električno energijo. To pomeni, da se moramo novim, zaostrenim razmeram nenehno prilagajati, in sicer v več pogledih. Prilagajati moramo tako svojo investicijsko dejavnost kot tudi stroške in vse, kar je povezano z odhodki. Zaradi vsega naštetega bo treba torej preučiti vsako investicijo posebej, ali ima zagotovljene vire financiranja in, ali je sploh ekonomsko upravičena. Poleg tega pa bo treba razmisliti tudi o regulaciji trga

oziroma spremembi tržnega principa na evropski ravni, ki bo odražal polno ceno proizvodnih enot, tržno izenačil megavattne ure iz različnih virov in oblikoval trg, ki bo zagotavljal, da bomo v Evropi dosegli tiste cilje, ki smo si jih zadali: zanesljivo oskrbo, okoljsko sprejemljivost in cenovno dostopnost. Da bo elektrika dosegljiva za vse socialne kategorije.

Kakšni so vaši načrti za leto 2016?

Med večjimi razvojnimi projekti skupine GEN v letošnjem letu je poleg nadaljevanja izgradnje HE na spodnji Savi zamenjava plinskih blokov PB 1-3 v Termoelektrarni Brestanica. V letu 2016 se nadaljujejo tudi investicije v tehnološko nadgradnjo NEK, najpomembnejši in hkrati najzahtevnejši razvojni projekt skupine GEN pa ostaja načrtovanje in priprava na gradnjo drugega bloka jedrske elektrarne v Krškem.

Energetski koncept Slovenije za nov zagon gospodarstva

Čeprav nekateri pričakujejo, da bo Energetski koncept Slovenije pomembno vplival na ceno energije, na Institutu Jožef Stefan v to niso prepričani. Lahko pa zaradi njega gospodarstvo dobi nov zagon, pravi Peter Novak, strokovnjak za energetiko.

Andreja Šalamun

Foto: Jure Makovec, mediaspeed.net



Ne glede na EKS je Slovenija že danes obvezana graditi stavbe z izravnano energetske bilanco zmanjšati emisije za 40 odstotkov ter povečati OVE na najmanj 27 odstotkov do leta 2030. To je več kot dovolj,« je prepričan Peter Novak.

Veliko posla bodo imeli gradbeniki, saj bo treba energetske prenoviti številne stavbe, pridobila bodo tudi podjetja v strojno-prodelovalni industriji.

Predvidoma prihodnje leto naj bi v Državnem zboru sprejeli Energetski koncept Slovenije (EKS). Gre za osnovni razvojni dokument, ki bo določil cilje oskrbe z energijo za prihodnjih 20 let, okvirno pa celo za 40 let. Z njim bo naša država dobila dolgoročno strategijo na področju energetike.

A trenutno smo še na začetku. Pred kratkim je ministrstvo za infrastrukturo namreč predstavilo številne pripombe (bilo jih je več kot 1.100), ki so jih dobili na predlog priprave EKS. Z njihovo pomočjo bodo predvidoma do začetka prihodnjega leta pripravili osnutek Energetskega koncepta, vlada pa naj bi dokončno obliko EKS potrdila oktobra 2017.

Z EKS bodo pridobila številna podjetja

»EKS bo zagotovo vplival na podjetja, saj bodo morala preiti na krožno gospodarstvo, sicer ne bodo preživela,« napoveduje Peter Novak, dekan visoke šole za tehnologije in sisteme Vites. Prepričan je, da bodo z EKS pridobile različne panoge. Veliko dela bodo imeli gradbeniki, saj bo treba energetske prenoviti številne stavbe, pridobila bodo tudi podjetja v strojno-prodelovalni industriji, saj bomo potrebovali nove tehnologije za pretvarjanje obnovljivih virov (OVE). Poleg tega bo prehod na nove vire zahteval številna prilagajanja, s čimer bodo imeli največ dela v servisnih dejavnostih in IT-dejavnosti, kjer bodo veliko delali zlasti na področju uvajanja pametnih omrežij.

»Gospodarstvo lahko z EKS dobi nov zalet z osvajanjem novih tehnologij, ki bodo prednostne,« je prepričan Novak. »Druga prednost pa je vse bolj stabilna oskrba z energijo iz domačih virov. Ko se bodo cene energije iz OVE stabilizirale, bodo namreč neodvisne od zunanjih vplivov,« napoveduje.

Pričakovanja so velika

Tudi Andreja Urbančič s Centra za energetske učinkovitost na Institutu Jožef Stefan meni, da je v predlogu EKS nakazanih veliko priložnosti za gospodarstvo.

»Zlasti pa bo pomembna vizija in predvidljivo podpor-

no okolje za razvoj področij učinkovite rabe energije in OVE,« je prepričana sogovornica. Ocenjuje, da bo vpliv novega koncepta na gospodarstvo zelo odvisen od končnega dokumenta.

»Zelo velika so sicer pričakovanja gospodarstva glede učinka EKS na cene energije, a na to vpliva predvsem dogajanje na mednarodnih trgih in davčna politika države, veliko manj pa energetska politika države,« opozarja Urbančičeva. »Velika so tudi pričakovanja, da bo EKS olajšal umeščanje energetskih objektov v prostor, a kot je sedaj zastavljen, razvoja energetike ne bo prostorsko opredeljeval,« dodaja.

Prehodno višja cena elektrike

Energetski koncept drastičnih sprememb ne bo prinesel čez noč. »Slaba plat je v prehodnem obdobju višja cena za energijo, saj so naložbe v OVE visoke, letna proizvodnja pa nizka. Izgradnja akumulacij (vseh vrst) ni poceni,« opozarja Novak. »Prehodno obdobje morajo cenovno pokrivati široka raba in promet, industrija pa mora imeti konkurenčno ceno elektrike.« Prepričan je, da bi bilo treba uveljaviti načelo, da tisti, ki v industriji na enoto proizvoda porabi več elektrike, kot je povprečje v EU, mora ali plačati polno ceno ali pa mu moramo (če je njegov izdelek konkurenčen) s posojili omogočiti modernizacijo. [gg](#)



Slaba plat je v prehodnem obdobju višja cena za energijo, saj so naložbe v OVE visoke, kot v Slovenii že občutimo zaradi visokih subvencij za fotovoltaike.

Rešitev vidimo v koncesijah



GIZ DEE zastopa interese slovenskih elektrodistribucijskih podjetij (EDP), ki imajo več kot stoletno poslanstvo in tradicijo izvajanja distribucije električne energije. V matičnih družbah teh podjetij je zaposlenih več kot 3.000 ljudi, ki skrbijo za kakovostno oskrbo približno 933.000 odjemalcev. GIZ DEE upravlja s 64.000 km dolgim električnim omrežjem, ki predstavlja 96 % celotnega omrežja v Sloveniji, poslanstvo združenja pa ostaja nemotena, kakovostna in učinkovita distribucija električne energije. Kot pravi mag. Bojan Luskovec, predsednik GIZ DEE, lahko z gotovostjo zatrdi, da vseh pet EDP in z njim GIZ DEE to nalogo opravljajo odlično. Z njim smo se pogovarjali o izzivih, ki čakajo združenje.

Julija lani ste prevzeli vodenje Gospodarskega interesnega združenja distribucije električne energije (GIZ DEE) in ob prevzemu dvoletnega mandata dejali, da se slovenska elektrodistribucija nahaja pred številnimi izzivi. Kaj konkretno ste imeli v mislih?

Glavni izziv slovenskih EDP je organizacija, ali raje sprememba trenutne ureditve gospodarske javne službe dejavnosti distribucijskega omrežja, ki je neučinkovita in neustrezna. Naloge gospodarske javne službe namreč formalno izvaja 'posredniška' družba SODO, d. o. o., – ta v resnici zgolj najema infrastrukturo pri petih izbranih EDP, ki zakonske naloge gospodarske javne službe izvajajo v praksi in zagotavljajo zanesljivo oskrbo z električno energijo vsem odjemalcem v Sloveniji. Računsko sodišče že od leta 2009 opozarja, da družba SODO, d. o. o., nima znanja, kadrov in denarja, da bi samostojno izvajala dejavnost. Povzroča zgolj dodatne stroške v sistemu, ki jih na koncu plačujemo vsi uporabniki električne energije. In takšen sistem si v okviru združenja GIZ DEE že več let aktivno prizadevamo spremeniti.



»Optimalna rešitev, ki jo vidimo podjetja, združena v GIZ DEE, je zelo preprosta – predlagamo, da posamezno EDP kot lastnik infrastrukture pridobi izključno pravico (koncesijo) za izvajanje nalog gospodarske javne službe dejavnosti distribucijskega omrežja,« pravi mag. Bojan Luskovec, predsednik GIZ distribucije električne energije.

Odločitev o organiziranosti področja distribucije električne energije je v rokah države, konkretneje vlade in Ministrstva za infrastrukturo. To je v januarju 2016 imenovalo delovno skupino, vezano na način organizacije elektrodistribucijskega sektorja. Kakšne rešitve ponujate vi?

Optimalna rešitev, ki jo vidimo podjetja, združena v GIZ DEE, je zelo preprosta – predlagamo, da posamezno EDP kot lastnik infrastrukture pridobi izključno pravico (koncesijo) za izvajanje nalog gospodarske javne službe. To je glavni cilj, ki ga bo GIZ DEE zasledoval tudi v prihodnje in prizadevali si bomo, da bomo pri tem uspešni. Zakonske ovire ne bi smele biti ovira, da bo vlada prepoznala nujnost prestrukturiranja obstoječega sistema. Navsezadnje je distribucija električne energije lokalnega značaja, takšna je tudi ustaljena evropska praksa. S podelitvijo koncesij bo v Sloveniji zagotovljena dolgoročno učinkovita, zanesljiva in kakovostna oskrba z električno energijo, družba SODO, d. o. o., pa lahko prevzame koordinacijsko vlogo med petimi podjetji, združenimi v GIZ DEE.

In ne samo to, GIZ DEE nudi pomembno podporo domačemu gospodarstvu, saj uspešno uresničuje potrebe po pričakovani kakovostni in zanesljivi oskrbi z električno energijo. S katerimi projekti se GIZ DEE v tem trenutku že lahko pohvali?

Projekti GIZ DEE se nanašajo na standardizacijo in tipizacijo na vseh področjih delovanja, razvojne projekte za uvajanje novih tehnologij v distribucijski elektroenergetski dejavnosti, poenotenje informacijskega sistema in izobraževanje. V praksi to pomeni, da smo pripravili, formalno sprejeli in objavili devet internih tipizacij, ki jih strokovnjaki dnevno uporabljajo pri svojem delu. Skupaj smo dobavili t. i. havarijske stebre in usposobili dve ekipi za njihovo hitro postavitve. Izvedli smo skupni javni razpis za nabavo merilne in komunikacijske opreme in s tem znižali stroške. Aktivno sodelujemo tudi z Elektrotehnično zvezo Slovenije. Naš glavni cilj je delovati tako, da bi bilo čim boljše za naše odjemalce električne energije.

Kar nekaj EDP se v zadnjem času pospešeno ukvarja s t. i. pametnimi rešitvami. Kakšne je v okviru svojega delovanja že ponudil GIZ DEE in kakšne koristi prinašajo za končne uporabnike?

Pametne rešitve (pametna omrežja oz. Smart Grids) so praktično stalnica našega razvoja, saj se omrežje nenehno nadgrajuje. Z uvedbo napredne merilne infrastrukture lahko uporabniku omogočamo številne rešitve, od spremljanja lastne porabe in ukrepanja v smislu učinkovitejše rabe električne energije, do DMS projektov (upravljanje s porabo). V okviru GIZ distribucije električne energije deluje tako projektna skupina, ki si izmenjuje dobre prakse med podjetji. Skupina ima tudi svojo spletno stran: www.giz-dee.si/SmartGrids, na kateri so predstavljeni posamezni projekti in dosežki.

Preberite več: www.giz-dee.si

Skoraj pol milijarde evrov investicij v energetiko

Energetska podjetja smo vprašali, kakšne investicijske načrte imajo?

Stela Mihajlović

108
milijonov evrov
bodo vredne
letošnje
investicije
družbe SODO.

Podjetje **SODO**, javni sistemski distribucijski operater, bo letos v slovensko elektroenergetsko infrastrukturo investiralo skoraj 108 milijonov evrov. Glavne investicije v 2016 bodo obnove, zamenjave in gradnje novih 110-kilovoltnih razdelilnih transformatorskih postaj (RTP) in gradnja novih 110 kilovoltnih vodov. Izvedli bodo tudi skupino investicij v sredjenapetostno in nizkonapetostno omrežje.

ELES za letos načrtuje implementacijo projekta SINCRO.GRID. Gre za pobudo na področju pametnih omrežij in predstavlja skupen projekt prenosnih in distribucijskih podjetij sosednjih držav (ELES, HOPS, SODO, HEP-ODS). S podprojekti v okviru pobude bo moč reševati vse večje napetostne in frekvenčne težave v omrežju, zmanjševati zamašitve ter hkrati omogočiti vključevanje novih obnovljivih virov energije. Vrednost Elesovega dela investicije v obdobju 2016-2020 je ocenjena na 65 milijonov evrov, vanjo pa je vključen tudi projekt SUMO - sistem za ugotavljanje mej obratovanja, ki se že vzpostavlja. Med investicijami so še številne obnove RTP in gradnje daljnovodov, nadaljevali pa bodo tudi z odkupom delov 110-kilovoltnega prenosnega omrežja.

V **Skupini HSE** so med ključnimi letošnjimi projekti zaključek poskusnega in začetek rednega obratovanja bloka 6 TEŠ, izgradnja malih hidroelektrarn ter pridobivanje projektne in okoljske dokumentacije za projekte HE na srednji Savi, pritokih Drave, Soči, Muri in drugih vodotokih. Dolgoročno je večji del investicij namenjenih zagotavljanju varnosti in zanesljivosti obratovanja elektrarn in premogovnika, letošnja vlaganja pa naj bi obsegala dobrih 57 milijonov evrov.

Med večjimi razvojnimi projekti **Skupine GEN** v letošnjem letu je poleg nadaljevanja izgradnje HE na spodnji Savi – trenutno poteka gradnja HE Brežice – zamenjava plinskih blokov PB 1-3 v Termoelektrarni Brestanica. V letu 2016 se nadaljujejo tudi investicije v tehnološko nadgradnjo NEK, v ospredju pa ostajata načrtovanje ter priprava na gradnjo drugega bloka jedrske elektrarne v Krškem. Višina letošnjih investicij družb skupine GEN je ocenjena na 96 milijonov evrov.

Ministrstvo za infrastrukturo RS namerava v letošnjem letu v okviru kohezijske politike pričeti z razpisi iz nove finančne perspektive 2014-2020, ki bodo namenjeni energetski obnovi stavb v lasti javnega sektorja in daljinskim sistemom na obnovljive vire energije. [gg](#)



GEOGRAD, d.o.o., Ljubljana Podjetje za geodetske storitve

Tbilisjska ulica 59, SI – 1000 Ljubljana, tel.: 01/422 82 13, faks: 01/422 82 17 / www.geograd.si / info@geograd.si

PE Kotnikova 27, SI-1000 Ljubljana, tel.: 01/430 12 03, faks: 01/430 12 04

PE Črenšovci, Ulica prekmurske čete 14a, SI-9232 Črenšovci, tel.: 05/992 61 26, faks: 05/992 61 26

GEOGRAD, d. o. o., Ljubljana

je podjetje za geodetske storitve, ustanovljeno leta 1991. Ima izkušen kader in najsodobnejšo opremo.

Opravlja naslednje storitve:



- inženirska geodezija
- geodetske zakoličbe za potrebe gradnje cestnega in železniškega omrežja geodetske zakoličbe pri gradnji predorov
- meritve pomikov terena in objektov med gradnjo in po njej
- izdelava posnetkov terena in podlag za potrebe projektiranja izračun količin opravljenih zemeljskih del
- izmera in izris situacije novega stanja po določilih zakona o graditvi objektov
- geodetski nadzor del pri nizki in visoki gradnji ter pri najzahtevnejših objektih (predori, mostovi, viadukti in galerije)
- terestično lasersko skeniranje objektov in terena
- GPS meritve
- kataster
- ureditev meje
- parcelacija
- izravnava meje
- ugotavljanje dejanske rabe zemljišč
- kataster stavb
- izdelava identifikacijskih potrdil
- izdelava geodetskih načrtov
- kataster gospodarske javne infrastrukture (GJI)

Varnost, zanesljivost in konkurenčnost proizvodnje električne energije

Nuklearna elektrarna Krško je lani proizvedla 5370 GWh električne energije, kar je za 0,7 % več, kot je bilo načrtovano. Z zanesljivim delovanjem je NEK sooblikoval stabilnost slovenskega in hrvaškega elektroenergetskega sistema, rezultatu pa dajejo dodatno vrednost izpolnjeni varnostni kazalci, visoka zanesljivost jedrskega goriva in dosledno upoštevanje vseh upravnih in okoljskih omejitev ter poslovanje v okviru sprejetega gospodarskega načrta. O delovanju NEK smo se pogovarjali s Stanetom Rožmanom, predsednikom uprave Nuklearne elektrarne Krško.

Za varnost je v NEK od začetka delovanja vzorno poskrbljeno, a kot vemo, jo boste še nadgradili. Kako?

Zagotavljanje jedrske varnosti je vedno naša najvišja prioriteta. Zagotavljamo jo tudi s stalnimi posodobitvami opreme in procesov ter sistematičnim usposabljanjem kadrov na podlagi upravnih zahtev, lastnih obratovalnih izkušenj in priporočil mednarodnih strokovnih organizacij. Do zdaj smo uvedli več sto posodobitev in načrtujemo jih tudi v prihodnje. Intenzivno poteka tudi Program nadgradnje varnosti, ki zagotavlja posodobitev in razširitev varnostnih rešitev tudi za primere malo verjetnih nesreč.

Kako visoko je NEK po varnosti v svetovnem merilu?

Lani je Svetovno združenje operaterjev jedrskih elektrarn WANO po obsežnem varnostnem pregledu elektrarne podelilo najvišjo možno skupno oceno za vzornost delovnih procesov, ki so odločilni za zagotavljanje jedrske varnosti in obratovalne pripravljenosti. Tudi zato smo lani gostili številne mednarodne delegacije, ki so nas obiskale po priporočilu združenja WANO,



»Lani je Svetovno združenje operaterjev jedrskih elektrarn WANO po obsežnem varnostnem pregledu elektrarne podelilo najvišjo možno skupno oceno za vzornost delovnih procesov, ki so odločilni za zagotavljanje jedrske varnosti in obratovalne pripravljenosti,« je poudaril Stane Rožman, predsednik uprave Nuklearne elektrarne Krško.

ki našo elektrarno pogosto postavlja za zgled in priložnost za prenos najboljših praks. Zaradi lažjega primerjanja med elektrarnami je združenje določilo tudi skupni kazalec obratovalne učinkovitosti, ki se izračunava z utežnimi vrednostmi desetih kazalcev in ima vrednost od 0 do 100. V NEK smo v tretjem četrtletju 2015 dosegli vrednost 99,49, v četrtem pa kar 99,54.

Za uspešno delovanje elektrarne kot tudi za zagotavljanje varnosti je poleg točno določenih predpisov in postopkov pomemben predvsem kolektiv. Kako pomembni so zaposleni, in kako poteka njihovo usposabljanje?

Zaposleni, opremljeni z ustreznimi znanji, sposobnostmi in veščinami ter ustreznimi vrednotami, so eden ključnih dejavnikov jedrske varnosti, stabilnosti in uspešnosti. Zato v elektrarni skrbimo za dolgoročno načrtovanje, pravočasno zaposlovanje in celovit razvoj zaposlenih, ki jim zagotavljamo sistematično usposabljanje. S prenosom znanj in veščin ohranjamo znanja in vsebine, ki niso zajete v obratovalnih dokumentih. Posebno pozornost namenjamo programom usposabljanja obratovalnega osebja, ki so oblikovani na podlagi veljavnih predpisov in internih postopkov ter potekajo predvsem kot del našega strokovnega usposabljanja na popolnem simulatorju; preverjanja usposobljenosti pa so v pristojnosti komisije, ki jo imenuje Uprava RS za jedrsko varnost.

Kakšni so še načrti za prihodnost delovanja NEK?

Po tem, ko je lani tudi Meddržavna komisija podprla odločitev o podaljšanju obratovalne dobe elektrarne in ko nizkoogljčnost, ki je ena od prednosti jedrskih elektrarn, dobiva v smeri razvoja trajnostne energetike in tudi nedavno sprejetega novega podnebnega sporazuma vedno večji pomen, ostaja naš cilj zagotavljanje varnega in zanesljivega obratovanja elektrarne in konkurenčnost proizvedene električne energije. Pred nami so nadaljevanje Programa nadgradnje varnosti in projekt suhega skladiščenja izrabljenega jedrskega goriva ter osredotočenje na še večje učinke zaposlenih.



Kako prihraniti in obvladati stroške za energijo

S tem, da v svojem podjetju začnete upravljati z energijo in vodo, lahko stroške poslovanja znižate za 5 do 15 odstotkov, pravi Matevž Pušnik z Instituta Jožef Stefan. Za to vam ni treba zaposliti energetskega menedžerja.

Andreja Šalamun

Cene energetskih pregledov se začnejo pri 500 evrih.

Čeprav lahko, kot pravi Bogomil Kandus iz družbe Enekom, prihranke dosežemo že z enostavnimi ukrepi, ki zahtevajo zgolj spremembe pri organizaciji poslovanja, je prvi korak za vsako podjetje, ki želi zmanjšati porabo energije in vode in s tem povezanih stroškov, izdelava bilance porabe po posameznih procesih ali aktivnostih. Pomembno je, da vzpostavite, lahko tudi zelo enostavno, energetskega knjigovodstvo, se strinja tudi Gregor Simonič iz Bureau Veritas. »Zanesljive trende je mogoče napovedati, če so podatki na razpolago vsaj za tri leta,« doda.

»Osnovni korak celostnega pristopa k optimizaciji rabe energije predstavlja kakovosten energetski pregled, ki je vodilo za sistemsko izvajanje ukrepov v nižanje stroška za energijo,« je prepričan Kandus. Ta omogoča energetskega menedžerju, da predlaga implementacijo določenih ukrepov.

»Višina prihrankov je odvisna od trenutnega stanja, dojemljivosti vodilnega kadra (tistih, ki odločajo o investicijah) in odgovornosti ter motivacije zaposlenih. Praksa je pokazala, da se ti prihranki gibljejo med petimi in petnajstimi odstotki,« je povedal Pušnik. S tem se strinja tudi Kandus, medtem ko Simonič navaja še višji odstotek, in sicer do 20 odstotkov. »Odstotek prihranka energije in stroškov je odvisen od tega, na kak način in v kolikšni meri se podjetje že ukvarja z učinkovito rabo energije. Prihranki so običajni predvsem v začetni fazi,« pravi Simonič.

Se energetski pregled splača?

Toda, ali se malim in srednjim podjetjem energetski pregled sploh splača? Njegova cena se namreč giblje od 500 evrov za poenostavljene preglede do nekaj 10.000 evrov za kompleksnejše razširjene preglede.

»Poenostavljeni energetski pregledi so primerni zlasti za mikro in mala podjetja, za srednje velika podjetja pa priporočam izvedbo podrobnejših razširjenih energetskih pregledov,« pravi Matevž Pušnik. Podobno meni Simonič, ki dodaja, da je izvedba pregleda priporočljiva, saj da se iz njega kot izhod pokažejo tudi nekateri organizacijski ali investicijski ukrepi s kratko vračilno dobo. »Oboji zelo hitro dajo rezultate pri prihrankih energije in posledično stroških.«

»Tudi v majhnih podjetjih je nujna vzpostavitev strokovne skupine ali posameznika, ki obvladuje področje rabe energije, ki lahko sam, ali z zunanjo pomočjo, kakovostno obvladuje področje energetike,« opozarja Kandus, ki je prepričan, da lahko sistem

Višina prihrankov je odvisna od trenutnega stanja, dojemljivosti vodilnega kadra in odgovornosti ter motivacije zaposlenih.

Foto: Depositphotos

upravljanja z energijo ne le zniža stroške poslovanja, ampak predstavlja tudi generator dodane vrednosti v poslovnih procesih.

Kot pravi Pušnik, bi vas zaposlitev energetskega menedžerja v povprečju na leto stala okoli 35.000 evrov, lahko pa strokovno pomoč tudi najamete.

Energetski pregled kot finančna naložba

Energetski pregled poda odgovor na vprašanje, koliko lahko organizacija v naslednjih treh do petih letih prihrani na osnovi ekonomsko upravičenih ukrepov, med katere se uvrščajo ukrepi, ki imajo vračilno dobo do treh oziroma petih let, pojasnjuje Bogomil Kandus. »Neposredna vračilna doba energetskega pregledov v 53 organizacijah, na osnovi ukrepov, izvedenih med izvajanjem energetskega pregleda, je znašala osem mesecev,« navede izkušnje iz prakse. To pomeni, da je kakovostno izveden energetski pregled lahko ena od najboljših finančnih naložb.

Sistem upravljanja z energijo je tudi osnovni element zelenih tehnologij, ki se vse bolj integrirajo v poslovne procese organizacij, pravi Kandus. »Podjetja, ki bodo hotela imeti prednost pred konkurenco na globaliziranem trgu in imeti pozitivno (zeleno) javno podobo, bodo zagotovo morala uvesti sistem za gospodarjenje z energijo,« je prepričan Matevž Pušnik. gg

Kam po pomoč?

Na področju upravljanja z energijo v podjetjih se izvajajo različni izobraževalni programi (EUREM, Energetske izkaznice), na trgu obstaja široka ponudba podjetij, ki se ukvarjajo z izvajanjem energetskega pregledov, vpeljavo energetskega menedžmenta in pogodbenega upravljanja z energijo, pravi Matevž Pušnik. Obstaja tudi nekaj spletnih orodij, s pomočjo katerih lahko ocenimo stanje energetske učinkovitosti podjetja. Pušnik izpostavlja evropski projekt CEEM, financiran s programom Central Europe, v okviru katerega je bilo razvito spletno orodje 3EMT za samoevalvacijo stanja energetske učinkovitosti v malih in srednje velikih podjetjih. »Za odgovorne osebe majhnih in srednje velikih podjetij je smiselno, da se udeležujejo energetskega dogodka, kjer se predstavljajo dobre prakse, in osnovno izobraževanje o sistemih upravljanja z energijo,« dodaja Kandus.

Sredstva vložena v energetske preglede (53 organizacij) so se povrnila v osmih mesecih.

Več o
energetskih
pregledih



elmont
KRŠKO

Po poti odličnosti
STROKOVNOST
KAKOVOST
ZANESLJIVOST



Povezani v prihodnost

Ob 25-letnici obstoja je družba ELES na slavnostnem dogodku na Ljubljanskem gradu predstavila novo tehnološko pridobitev v Republiškem centru vodenja elektroenergetskega sistema Republike Slovenije, nov sistem vodenja SCADA/EMS. Ob obeh pomembnih dogodkih za družbo smo se z direktorjem mag. Aleksandrom Mervarjem pogovarjali o poslovanju družbe v preteklosti in prihodnosti in pomenu nove tehnološke pridobitve za slovenski elektroenergetski sistem.

Kateri so bili največji izzivi ELES v 25 letih delovanja?

Najtežje je bilo obdobje ob osamosvojitvi, saj je bila Slovenija del pretežno do tujine zaprtega jugoslovanskega elektroenergetskega sistema. Mag. Ostož Kristan je takrat zbral ekipo, ki je osnovala delovanje družbe ELES in vzpostavila poslovne relacije s kupci električne energije izven nekdanje Jugoslavije. V devetdesetih so strokovnjaki iz družbe ELES postavili tudi osnove za celotno zakonodajo s področja elektroenergetskega trga v Sloveniji. Drug pomemben mejnik pa je bil leta 2001, ko je bil sprejet drugi paket evropske zakonodaje s področja elektroenergetike. Takrat je ELES kot dotedanji 'single buyer', ki je imel nadzor nad celotno elektroenergetiko, vključno s prodajo, postal to, kar je danes – sistemski operater prenosnega elektroenergetskega omrežja.

Od leta 1991 je torej Slovenija boljše povezana z drugimi evropskimi državami. Kako se takšna majhna država znajde v mednarodnem okolju?

Na področju elektroenergetike ima Slovenija dve prednosti pred povprečno evropsko državo. Prva je njena geostrateška lega med najdražjim (nemško-avstrijskim) in najcenejšim (italijanskim) grosističnim trgom. Druga pa je izjemno močno prenosno omrežje Slovenije, saj lahko ELES s svojimi kapacitetami pokrije



»Na žalost evropska strategija na področju elektroenergetike ni vedno naklonjena majhnim ekonomijam, kot je slovenska.« Tako pravi mag. Aleksander Mervar, direktor družbe ELES, d. d.

štirikratno konično porabo Slovenije. Vendar pa obstaja tudi težava, saj evropska strategija na področju elektroenergetike ni vedno naklonjena majhnim ekonomijam, kot je slovenska.

Zakaj?

Poglejmo na primer proizvodnjo električne energije iz obnovljivih virov. Slovenija je v prvi tretjini evropskih držav po deležu proizvodnje, vendar novih tehnologij ne razvijamo sami, temveč uvozimo. Nemčija, na primer, ki je ena največjih promotork zelene električne energije, v zadnjih 15 letih praktično ni znižala proizvodnje

električne energije v termoelektrarnah, vendar je na račun povečevanja proizvodnje vetrne in sončne energije postala neto izvoznica. Ste se kdaj vprašali, zakaj Nemčija ne podpira nuklearne energije? Ker nimajo domačega proizvajalca, ki bi jo lahko zgradil. Vetrne in sončne elektrarne pa lahko zgradijo sami in tako investicijska sredstva ohranijo v svojem gospodarstvu.

Kaj pa to pomeni za Slovenijo?

Predvsem se je treba vprašati, ali je smiselno subvencionirati proizvodnjo električne energije iz sonca ali vetra, glede na to, da v Evropi že sodimo med države z naj-

višjim deležem zelene energije, ob tem pa nimamo industrije, ki bi takšne proizvodne enote zmogla zgraditi. Na drugi strani pa smo zanemarili neizkoriščen hidropotencial Slovenije, kjer lahko hidroelektrarne gradijo slovenska podjetja, ki znajo izdelati vse komponente razen generatorjev. Treba bo torej doseči konsenz: ali bomo gradili hidroelektrarne na srednji Savi in Muri? Ali drugi blok NEK? Ne glede na vrsto proizvodnje pa trenutno velja, da na svetu ni tehnologije, s katero bi lahko proizvedli megavatno uro električne energije za manj kot 40 evrov na megavatno uro, kar je trenutna tržna cena v Sloveniji. Nuklearna je na primer ne more proizvesti za manj kot 70 evrov za megavatno uro, kar bi pri 8 milijonih megavatnih ur letno prineslo letno 240 milijonov evrov izgube. Za primerjavo TEŠ6 letno naredi 100 milijonov evrov izgube. Res je, da tudi hidroelektrarne niso cenovno konkurenčne, vendar je z vidika celotnega gospodarstva njihovo gradnjo najbolj smiselno spodbujati, tudi prek podpornih shem. Tržni ceni se približuje tudi vetrna energija, vendar pa bi morali najprej intenzivno vlagati v razvoj domačih kadrov in industrije, ki bi zmogla vetrne elektrarne tudi postaviti.

Če sva načela tematiko obnovljivih virov električne energije in s tem razpršenosti proizvodnje, se lahko ustaviva pri novem Republiškem centru vodenja, ki ste ga nedavno prenovili. Zakaj je bila prenova potrebna?

Res je, Republiški center vodenja smo tehnološko povsem prenovili, v prihodnosti pa ga čaka še selitev v novo tehnološko središče v Beričevem. Prejšnji sistem je sicer deloval brez težav, vendar pa je bil po 15 letih uporabe tehnološko že zastarel, pojavljati so se začele težave pri dobavi rezervnih delov in programske podpore s strani proizvajalca. Sistem je dosegel starost, ko bi njegova zanesljivost lahko začela upadati. Načrt nadgradnje se je začel že konec prejšnjega desetletja, ko so že moji predhodniki

začeli pripravljati razpis, ki je, kot zanimivost, vključeval več kot 2.400 zahtev; sistem je tako izjemno kompleksen.

Kakšne novosti pa prinaša nov sistem vodenja?

Z investicijo v najsodobnejši sistem vodenja prenosnega omrežja smo vzpostavili platformo, ki je sposobna prevzeti vse prihodnje izzive s področja razpršene proizvodnje električne energije, vremenskih vplivov in ostalih sprememb, ki se napovedujejo na področju obvladovanja delovanja elektroenergetskih sistemov. V center vodenja je tako sistemsko integriran tudi sistem SUMO, to je sodoben informacijski sistem za podporo sprotnim odločitvam v obratovanju elektroenergetskega prenosnega sistema, ki je plod Elesovih strokovnjakov, znanja Elektroinštituta Milan Vidmar in Fakultete za elektrotehniko v Ljubljani. S tem sistemom lahko v realnem času obvladujemo kapacitete obstoječih daljnovodov, na katere predvsem vplivata temperatura in veter. S pametnim dispečiranjem električne energije tako z istimi prenosnimi potmi lahko prenesemo precej več električne energije, kot če bi se ravnali po fizikalnih principih. Dobili smo torej sistem, ki je zgrajen po najsodobnejših standardih in ima ustrezno garancijsko dobo, tako da smo za naslednjih 10 do 15 let lahko mirni, saj je naše prenosno omrežje v odličnih rokah.

Poglejmo še, kakšne investicije čakajo družbo ELES v bližnji prihodnosti?

V trenutnem načrtu razvoja prenosnega omrežja za obdobje 2015 do 2024 načrtujemo za približno pol milijarde evrov investicij. Glavna, okoli 120-milijonska je investicija v 2 x 400 kV daljnovod Cirkovce-Pince in nova razdelilna transformatorska postaja Cirkovce. Drugi večji projekt je približno 60 milijonov evrov težak prevzem 110 kV omrežja, ki je zdaj v lasti drugih pravnih oseb – predvsem distributerjev in proizvajalcev električne energije. Sledijo

pa še posodobitve razdelilno transformatorskih postaj. Precej sredstev, med 50 in 60 milijonov evrov pa je v tem obdobju namenjenih za projekte pametnih omrežij.

Če se vrneva na problematiko, ki ste jo opisali že prej – ali bodo ta pol milijardni investicijski kolač lahko izkoristila tudi slovenska podjetja?

Dobro vprašanje, s krutim in resničnim odgovorom. Trenutni sistem javnega naročanja in novi ZJP3 lahko povzročita, da dela za slovenska podjetja ne bo, saj moramo vsa naša javna naročila objavljati v uradnem listu Evropske skupnosti, kar omogoči vstop vseh velikih svetovnih ponudnikov. Seveda pa ne smemo pozabiti na pomembno dejstvo, da v Sloveniji, razen podjetja Kolektor ETRA na področju transformatorjev drugih pomembnih proizvajalcev tehnološke opreme za daljnovode visoke napetosti nimamo. Domača podjetja bodo na teh investicijah lahko sodelovala predvsem na področju izdelave projektne dokumentacije, ki znaša približno 5 do 8 odstotkov investicijske vrednosti, in na področju gradbenih del. Če bomo želeli vse te investicije izvesti, se bomo morali zadolžiti za približno 200 milijonov evrov.

Za konec se ustaviva še pri strategiji družbe ELES, prva je bila napisana za obdobje 2011 do 2015. Kaj pa prinaša naslednja?

Strateške cilje, ki smo si jih zadali za obdobje od leta 2011 do 2015, smo v 90 odstotkih dosegli. Nova strategija za obdobje od leta 2016 do 2020, ki smo jo pripravili konec lanskega leta, pa je usmerjena v poslovno odličnost, izpolnjevanje pričakovanj vseh deležnikov – od lastnika, poslovnega okolja, do zaposlenih. Tretja strateška usmeritev so pametna omrežja in predvsem konceptualna oziroma miselna sprememba na področju proizvodnje električne energije, kar sem omenil že na začetku.

Enostavno do energetskih prihrankov



»Odziv na skupno ponudbo električne energije in plina je dober, število kupcev narašča. Trenutno se ukvarjamo predvsem s tem, kako ponudbo dodatno nadgraditi s storitvami, ki pomenijo v očeh kupcev neko novo dodano vrednost.« Tako pravi Bojan Horvat, direktor podjetja Energija plus.

Kljub temu, da se je na trgu električne energije in zemeljskega plina zgodilo nekaj večjih premikov kot na primer avkcija ZPS, združevanje nekaterih ponudnikov energentov, nadaljevanje padanja cen in podobno, so v podjetju Energija plus uspeli pridobiti nekaj pomembnih novih poslov, ki bodo v prihodnje dodatno utrdili njihovo tržno pozicijo.

V Energiji plus so poslovno leto 2015 zaključili v skladu s pričakovanji, saj so veliko večino načrtovanih ciljev dosegli, nekatere pa tudi presegli. Kot je dejal **Bojan Horvat, direktor podjetja Energija plus**, bo konkretnije o uspehu in dosežkih lahko spregovoril, ko bodo znani vsi relevantni podatki, kljub temu pa že zdaj skupaj s sodelavci, ki so pomembno prispevali k doseganju postavljenih ciljev, z veseljem ugotavlja, da je z doseženim zadovoljen. Z njim smo se pogovarjali o poslovanju podjetja in načrtih za prihodnost.

Združevanje različnih virov energij na en račun je postala že kar mantra ponudnikov energije. Kakšne prednosti prinaša združitev dobavitelja električne energije in plina?

Kot vse stvari v življenju ima tudi ta mantra svoje pluse in minuse. Vsekakor je prednost v tem, da kupec prejme le en račun. Na enem mestu ima pregled nad porabo, stroški in vse ostale podatke, ki bi jih sicer imel na dveh ali več dokumentih, pa tudi z enim plačilom uredi oboje hkrati. Vsem, ki imajo možnost dostopa do naših prodajnih mest, pa omogočamo plačilo preko POS terminala z različnimi plačilnimi karticami brez provizije. V Energiji plus smo prepričani, da je prednost izbire enega dobavitelja za več energentov (predvsem za poslovne kupce), tudi v skupnem obvladovanju precejšnjega dela tveganj, kar je zaradi dinamičnih sprememb na trgu energentov v zadnjem času ponovno postalo zelo aktualno predvsem pri zemeljskem plinu. Seveda nekateri razmišljajo tudi drugače in svoje obveznosti

do dobaviteljev raje razpršijo. V Energiji plus poskušamo kupcem odločitev za eno ali drugo možnost olajšati s primernimi nasveti.

Kako lahko stranke same ugotovijo, kakšne prihranke prinese združitev?

Poleg tega, da lahko za vsakogar posebej z veseljem pripravimo izračun prihrankov za posamezni izbran paket, je našim kupcem, obstoječim in potencialnim, na voljo spletni izračun. Ker združevanje prinaša sinergijske učinke in prihranke, se večinoma tisti, ki jim predstavimo ta paket in potencialne prihranke, odločijo za združitev obeh energentov. Kmalu pa bo na voljo tudi posebna spletna stran za vse možne simulacije in izračune, ki bi jih kupec utegnil potrebovati. O tem bomo kupce tudi pravočasno obvestili.

Kako lahko še s pomočjo vašega podjetja posamezniki prihranijo pri porabi energije?

Na spletni strani in na vseh prodajnih mestih so kupcem na voljo številni nasveti za varčno in učinkovito rabo energije. Nasvete objavljamo tudi v obliki kratkih sporočil na radiu, V skladu z energetsko zakonodajo sofinanciramo projekte, ki izboljšujejo energetsko učinkovitost in se aktivno odzivamo na različne razpise ter pobude lokalnih skupnosti, ki iščejo zanesljive partnerje pri realizaciji njihovih ciljev s tega področja.

Kakšni pa so vaši načrti za prihodnost?

V Energiji plus v prihodnje stavimo predvsem na aktivno sodelovanje pri razvoju in implementaciji sodobnih tehnoloških rešitev za učinkovito obvladovanje rabe energije. Prav zato se oziramo tudi po primernih partnerjih, ki nam lahko pri tem pomagajo s svojim znanjem ali pa z ustreznimi že razvitimi rešitvami. Verjetno bo tudi na tem področju leto 2016 za Energijo plus pomembno leto. Prepričan sem, da ga bomo zaključili prav tako uspešno, kot smo zaključili tista, ki so za nami. Z angažiranostjo in inovativnostjo nam bo to nedvomno uspelo.

Kar dve tretjini podjetij po eni generaciji propade

»Družinsko podjetništvo ima velike prednosti, in sicer osebno motivacijo ter identifikacijo z razvojno vizijo,« poudarja Ludvik Toplak, profesor in eden izmed soustanoviteljev Mednarodnega inštituta za družinsko podjetništvo.

Katarina Pernat

V Sloveniji so po podatkih družbe Ernest&Young gonilna sila gospodarstva prav družinska podjetja. Omenjena podjetja, med katerimi gre večinoma za mikro in majhna podjetja z manj kot 50 zaposlenimi, prispevajo 69 odstotkov prodaje in 67 odstotkov dodane vrednosti slovenskih podjetij, zaposlujejo pa 70 odstotkov delovno aktivnega prebivalstva. Prese- neča podatek, ki ga je podala Ekonomska fakulteta v Ljubljani, da okoli dve tretjini družinskih podjetij med prenosom propade.

Pomembna je družinska ustava

»Slabosti družinskega podjetništva so predvsem v slabi nadgradnji, nepovezanosti, posebej pa pri kontinuiteti dela, zlasti če naslednja generacija ne sodeluje pri razvoju. Za prenos med generacijami je pomembna družinska ustava, kako predati podjetje, kar je stalna praksa v tujini,« opozarja Ludvik Toplak, sicer tudi predsednik Alma Mater Europaea – ECM, ki razvija podiplomski magistrski študijski program Družinsko podjetništvo in socialno-tržna ekonomija.

Ključno za uspešno družinsko podjetje je tudi ustrezna izobraženost ustanoviteljev in njihovih naslednikov. »Razvojna stopnja ter novi trendi ter predvsem tuje prakse, ki so pomembne za uspeh, velikokrat prerastejo ustanovitelje. Izobraževanje pa je tisto, ki prinese znanje za nove čase,« še dodaja Toplak.

Več kot polovica v rokah prve generacije

Več kot polovico družinskih podjetij (57,5 odstotka) vodi prva generacija, 37,1 odstotka podjetij vodi druga generacija, v kar 62 odstotkov družinskih podjetij pa sta vključeni dve ali več generacij, še govorijo podatki raziskave, ki sta jo naredila EY in ljubljanska ekonomska fakulteta.

AJM – primer dobre prakse

Med večjimi družinskimi podjetji, ki jim je uspel prenos na drugo generacijo, je zagotovo podjetje AJM – okna, vrata, senčila, ki sta ga pred 25 leti ustanovila Marija in Janez Ajlec. Podjetje vodi mož najstarejše hčere, in sicer Trivo Kremlj.

O prenosu vodenja podjetja na drugo generacijo, je Kremlj za Glas gospodarstva pojasnil: »Predaja je potekala nekako po »naravni« poti, če lahko temu tako rečemo. Funkcijo direktorja podjetja sem prevzel kot dolgoletni direktor prodaje, torej s položaja, ki v našem podjetju pod seboj združuje številne oddelke in je zato precej zahteven. Podjetja sicer ne vodim povsem sam, pač pa skupaj v dogovoru s preostalimi družinskimi člani. Pri nas smo ob predaji vodenja naslednji generaciji na mojo pobudo jasno (re)definirali vloge vseh družinskih članov, tako da ni šlo zgolj za prevzem direktorske pozicije. Menim, da je to, ob jasno določenih pravilih, ključ do uspeha.«

Vsi v podjetju

»Pri nas delamo v podjetju vse tri hčere ter naši partnerji. Vsi si želimo, da zgodbo družinskega podjetja nadaljujejo tudi prihodnje generacije naše družine. Kako pa se bodo odločili naši otroci, za zdaj ostaja še odprto, saj so vsi še premladi, da bi že razmišljali o tem,« nam je povedala Julija Ajlec Težak, najmlajša hči Marije in Janeza, ki je v AJM direktorica prodaje. gg



Foto: Arhiv PTZ

»Pri nas smo ob predaji vodenja naslednji generaciji na mojo pobudo jasno (re)definirali vloge vseh družinskih članov. Ni šlo zgolj za prevzem direktorske pozicije.«

Trivo Kremlj, AJM



Foto: Depositphotos

19,4 odstotka družinskih podjetij v Sloveniji se ukvarja s trgovino na debelo,

74,3 odstotka je starih več kot 20 let,

87,2 odstotka jih letno ustvari manj kot štiri milijone evrov prometa.

Devetnajsto leto Generalija na slovenskem trgu

Generali je postal pomemben partner slovenskemu gospodarstvu

Zavarovalnica GENERALI, d. d., se je slovenski javnosti predstavila v letu 1996, ko je svoja vrata odprla za prve zavarovance. Zaznali smo jo kot zavarovalnico, ki nudi inovativna in hkrati cenovno zelo ugodna avtomobilska zavarovanja. Letos beleži 19. leto delovanja na slovenskem trgu in na svoji poti razvoja je GENERALI, d. d., dokazal, da je zaupanja vreden partner. Več kot 400 zaposlenih s svojim strokovnim znanjem, bogatimi mednarodnimi izkušnjami (s pomočjo več kot 180-letne tradicije Skupine Generali) skrbi za pomemben tržni delež individualnih zavarovancev, pod svojim okriljem pa varujejo tudi marsikatero ugledno podjetje. Kakšno poslovno strategijo so si načrtali, kaj je njihova konkurenčna prednost, kako skrbijo za stranke, kaj vse jim nudijo in še marsikaj zanimivega, nam je razkrila ena redkih vodilnih žensk na slovenskem zavarovalniškem področju - Vanja Hrovat, predsednica uprave GENERALI, d. d.

Močna vpetost v globalno skupino in poznavanje svetovnih trendov Generaliju omogoča kakovostne in sodobne zavarovalne produkte.

'Enostavno in pametno' je moto Skupine Generali, ki jo bo pri zavarovancih popeljal na mesto prve izbire.



»Z znanjem in izkušnjami smo v veliko pomoč podjetjem, ki vstopajo na nove trge ali na njih širijo obseg poslovanja.« Tako pravi Vanja Hrovat, predsednica uprave zavarovalnice GENERALI, d. d.

Generali je na slovenskem trgu v preteklem letu postal polnoleten. Kaj vas je v teh letih zaznamovalo? Razvili ste se namreč v pomembnega igralca na trgu ...

Tako je, preteklo leto je bilo za nas posebno z več zornih kotov. V slovenskem prostoru delujemo že 19 let. V tem času sta nas zaznamovali predvsem uspešna tržna rast in širitev poslovanja. Danes smo trdno zasidrani med največjimi in najboljšimi ponudniki zavarovanj tudi v slovenskem prostoru. Ob konstantnih poslovnih uspehih in stabilnih rezultatih smo se v celotni Skupini Generali v preteklem letu lahko nekoliko bolj posvetili tudi lastni organizaciji, razvoju našega poslovnega modela ter vrednotam in strategiji poslovanja v prihodnje. Za pametnejši in enostavnejši jutri. Želimo namreč postati prva izbira za zavarovance.

Ste del priznane mednarodne Skupine Generali, ene izmed vodilnih svetovnih zavarovalnih skupin. Kako na poslovanje v Sloveniji vpliva vpetost v to okolje?

Kot del močne mednarodne skupine se osredotočamo na zavarovance in njihove potrebe. Razvejanost našega poslovanja na številnih trgih po svetu in njihovo dobro poznavanje nam omogočata oblikovanje odličnih zavarovalnih storitev in produktov s kombinacijo svetovnih trendov po meri posameznika in podjetij, tako pri domačem poslovanju kot v podporo varnemu in učinkovitemu poslovanju na globalnem trgu. Z znanjem in izkušnjami smo v veliko pomoč podjetjem, ki vstopajo na nove trge ali na njih širijo obseg poslovanja. Ne nazadnje smo največja tuja zavarovalnica v Sloveniji, ki ima močno zaledje in podporo trdne skupine, sestavljene iz več kot 500 družb v več kot 60 državah, kjer več kot 78.000 zaposlenih skrbi za kar 72 milijonov strank.

To je ne nazadnje vaša velika prednost pred slovenskimi zavarovalnicami.

Biti del takšne skupine je resnično velika konkurenčna prednost. Med drugim lahko ponudimo ugodnejša in donosnejša razmerja za zavarovance, hkrati pa odlično poznamo uveljavljena evropska in svetovna zavarovanja. Storitve in produkti, ki jih nudimo, so vedno prilagojeni potrebam in željam strank in slovenskemu trgu. Postavili smo trdne temelje, ki jim zaupa vse več strank.

V času hitrega razvoja se tudi vi prilagajate zavarovancem. Omenili ste, da so poleg posameznikov pomembna tudi podjetja. Kako skrbite za njih?

Bistveno pri našem poslu je, da stranke informiramo o pomenu zavarovanja za njihov posel - kaj lahko nekdo s slabim zavarovanjem izgubi, ali z dobrim pridobi. Za te pri Generaliju skrbimo z nenehnim razvojem in nadgrajevanjem storitev za pravne osebe, obrtnike in podjetnike. Paket Podjetnik nudi celostno zavarovanje podjetniške dejavnosti, industrijska zavarovanja zavarujejo celotno premoženje podjetja. V naši ponudbi boste našli tudi odgovornostno zavarovanje za škodo, ki jo zavarovanec povzroči tretjim osebam. Naj omenim še montažna, gradbena in transportna zavarovanja ter kolektivna nezgodna in avtomobilska. Za imetnike solarnih in fotonapetostnih sistemov smo razvili nišni Paket Energija. Zelo aktualno je tudi kolektivno dodatno pokojninsko zavarovanje.

Če se ne motimo, je vaš pokojninski sklad LEON2 vedno med najdonosnejšimi?

Po analizi donosnosti pokojninskih skladov, ki jo občasno pripravijo slovenski mediji, je LEON vedno med najboljšimi. Ob mednarodni podpori nudimo strokovno in učinkovito upravljanje sklada. Bili smo med prvimi, ki smo trgu ponudili kolektivno dodatno pokojninsko zavarovanje kot tudi izbiro med skladi življenjskega cikla. Vsak med njimi s svojo naložbeno politiko skrbi, da zavarovanci iztržijo kar največ. S tem zavarovanjem lahko podjetja poskrbijo, da bodo upokojena leta zaposlenih finančno brezskrbna in kakovostna. Odločitev za LEON-a mnogo pozitivnega omogoči tudi podjetju, med drugim dodatne davčne olajšave.

Generali uspešno posluje, kar kažejo stabilni pozitivni rezultati. S kakšno strategijo se pohvalite?

Naša poslovna strategija je mednarodno naravnana. Leta 2012 je skupina uvedla novo poslovno filozofijo 'Enostavneje in pametneje'. Nov poslovni model je že takrat prevzela celotna skupina. Tako vedno bolj stremimo k enostavnemu in preprostemu delovanju, najbolj pa se osredotočamo na stranke. Te postajajo vse zahtevnejše in si želijo hitre, enostavne in učinkovite obravnave. Naša nova strategija ima za to pravi odgovor.

Začrtana poslovna strategija Generaliju narekuje oblikovanje inovativnih produktov in storitev glede na potrebe in želje posameznega zavarovanca.

Z razvejanim poslovanjem na številnih trgih po svetu in njihovim dobrim poznavanjem je Generali odličen partner tudi izvoznemu gospodarstvu.

Generalijev LEON 2, krovni sklad kolektivnega dodatnega pokojninskega zavarovanja za podjetja, je vedno med najdonosnejšimi v Sloveniji.

KLS v Ferrariju, BMW, Audiju, Toyoti, Fordu ...

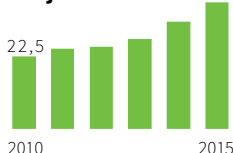
Družinsko podjetje KLS Ljubno, ki ga vodi Bogomir Strašek, je tudi v kriznih letih strmo raslo. Povečuje dobiček in število zaposlenih, investicije pa so v zadnjih desetih letih presegle 70 milijonov evrov.

Katarina Pernat



Bogomir Strašek:
»Nujno je povečati konkurenčnost. O tem se v Sloveniji pogovarjamo le takrat, ko so objavljene lestvice konkurenčnosti držav in je glavna tema, koliko smo padli.«

Prihodki podjetja, v milijonih evrov



Vir: GVIN

KLS Ljubno je v zadnjih desetih letih investiralo 70 milijonov evrov, od razpisov s strani države od tega ni dobilo niti odstotek.

KLS se lahko pohvali, da so vodilno podjetje v proizvodnji zobatih obročev na svetu. Da so prišli do tega, pa radi poudarijo, da so »najboljši, kar se tiče kakovosti proizvodov (delež napak dosega manj kot 1 ppm), fleksibilnosti, pravočasnosti dobav in produktivnosti«

Njihovi izdelki tudi v avtomobilih Ferrari

Mi ne dobavljamo direktno proizvajalcem avtomobilov, smo TIR 2 dobavitelj, vendar pa se naši izdelki vrtilo v vseh poznanih avtomobilskih znamkah na svetu. Naši obroči so v avtomobilih znamk, kot so Mercedes, BMW, Audi, VW, Toyota, Ford, General Motors ...,« še dodaja Strašek.

Krize ne poznajo

Prodaja podjetja KLS Ljubno se je po svetovni finančni krizi dvignila za 160 odstotkov, tako da s krizo niso imeli posebnih težav. »Jaz ne uporabljam rad besede kriza oziroma čas krize. Krize so sestavni del življenja, saj se vsako leto pojavi kakšna kriza. Nam se je v tem času poslovanje zelo izboljšalo. Vlekli smo prave poteze, denar smo vlagali v tehnologijo in prave projekte, skratka bili smo konkurenčni. Imamo tesne vezi z našimi odjemalci, vemo, kako se stvari odvijajo na trgu, tudi kaj delajo naši konkurenti. Vemo, kako smo dobri in tudi to, kaj moramo narediti, da bomo še boljši, da bomo dobili nova naročila. Poslov v tem času nismo dobili zato, ker bi se tako povečala prodaja avtomobilov v svetu, ampak zato, ker smo bili boljši in zanesljivejši od konkurentov. Na trgu imamo izredno visoko stopnjo zaupanja in velik ugled. Ne samo, kar se tiče kakovosti, pravočasnosti dobav in produktivnosti ter cenovne konkurenčnosti, ampak tudi stabilnosti poslovanja,« pravi prvi mož KLS Ljubno.

Podjetje je sposobno samostojnega financiranja investicij in razvoja, brez nekega večjega zadolževanja, njihova velika prednost pa je tudi stabilno lastništvo.

Proti državnim pomočem

Po podatkih Supervizorja je podjetje KLS Ljubno od leta 2008 do letos pridobilo za okoli 590 tisoč evrov subvencij s strani države. »Zadnjih deset let smo

investirali 70 milijonov evrov, pri čemer iz državnih razpisov nismo dobili niti odstotek teh sredstev in nam to tudi ni bilo treba,« pojasnjuje Strašek ter dodaja, da je sam proti državnim – nepovratnim pomočem. »Če hoče država dati, mora nekemu vzeti. Ker smo mi dobro podjetje, ponavadi vzame nam, praksa pa je potem taka, da na koncu v večini primerov državnih pomoči ni rezultatov.«

Čutijo odgovornost do ljudi

Povprečna plača v podjetju je v letu 2014 znašala po javno dostopnih podatkih 1.740 evrov, po podatkih KLS za leto 2015 pa 1.850 evrov bruto, kar je precej višje od slovenskega povprečja.

Strašek poudarja, da je kot uspešen gospodarstvenik velikokrat razočaran nad togostjo predpisov in delom državnih aparatov, ki od gospodarstva pričakujejo, da bo delovalo kot dobro namazan stroj, s svojimi ukrepi in zakoni pa mu mečejo polena pod noge. »Že nekajkrat smo pomislili, da bi podjetje selili v tujino, zaradi boljših pogojev, vendar smo zaradi odgovornosti do okolja in delavcev še vedno tukaj. Je pa ta odgovornost vedno težja. Včasih se vprašamo, kje pa je odgovornost tistih, ki so jih ljudje izvolili, da zagotovijo dobre in ustrezne pogoje za življenje državljanov,« sklene Strašek.. gg

O KLS Ljubno

»Naše podjetje bo letos staro že 44 let. KLS je dobavitelj avtomobilske industrije in je specialist za proizvodnjo zobatih, signalnih in masnih obročev, ki se vgrajujejo na vztrajnike avtomobilskih motorjev. Svoje izdelke prodajamo po vsem svetu in imamo v tem segmentu v Evropi več kot 65-odstotni tržni delež, v svetu pa 16-odstotnega. Zaposluje 230 ljudi, na Ljubnem pa delujemo že od samega začetka,« pove Bogomir Strašek, lastnik in direktor podjetja, ki je marca 2011 prejel tudi nagrado za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke GZS.

Kakšna so slovenska družinska podjetja

Izšli sta nova knjiga Družinsko podjetništvo Slovenija 2015 in raziskava o značilnostih družinskih podjetij v Sloveniji

Mojca Emeršič, Foto: EY Slovenija

V Sloveniji je prek 80 odstotkov vseh podjetij družinskih, kar potrjuje pomembnost teh podjetij za slovensko gospodarstvo. Glavne ugotovitve raziskave sta predstavila vodilni raziskovalec Boštjan Antončič iz Ekonomske fakultete (na sliki desno) in Matej Kovačič (desno), davčni senior manager v EY Slovenija. Več informacij lahko najdete v raziskavi, ki je objavljena na spletni strani EY Slovenija (www.ey.com).

Družinska ustava

V nadaljevanju smo izvedeli več o načrtovanju nasledstva in družinskih ustavah. Temo nam je predstavila Astrid Wimmer (na sliki), ki na tem področju že prek 25 let svetuje avstrijskim podjetjem.

Njeno ključno sporočilo je, da ni univerzalne rešitve pri vprašanih načrtovanja, temveč je proces usklajevanja glede prihodnosti v veliki meri povezan z zaupanjem, učinkovito komunikacijo in dobrimi odnosi.



Slovenske zgodbe uspeha

Ob koncu dogodka so udeleženci prek vtisov in izkušenj lastnikov desetih družinskih podjetij ter njihovih družinskih članov spoznali tudi vsebino knjige Družinsko podjetništvo. V sproščenem vzdušju so svoje zgodbe zaupali:

- Don Don, inovativno pekovsko podjetje, ki v regiji zaposluje 1.500 ljudi;
- AJM, vodilni slovenski proizvajalec stavbnega pohištva;



- Hidex, ki dobavlja in servisira hidravlične sisteme, in ga odlikuje stabilna rast;
- Atelje Dobnik z visoko kakovostno čokolado;
- razvijalci in izvajalci meritev LOTRIČ Meroslovje;
- Elvez, ki uspešno raste v visoko konkurenčnem sektorju avtomobilske industrije;
- Lumar, ki gradi energetske učinkovite hiše;
- integrator visoko tehnoloških rešitev Tenzor;
- avtošola in zasebna visoka šola B&B;
- Termo-tehnika (Kronoterm), ki proizvaja toplotne črpalke.

EY Slovenija je decembra v sodelovanju s Podjetniško trgovinsko zbornico (PTZ) organizirala dogodek za promocijo družinskega podjetništva. Vsako leto EY Slovenija v slovenskem in angleškem jeziku objavi knjigo Družinsko podjetništvo, v kateri so predstavljene navdihujoče zgodbe desetih uspešnih slovenskih družinskih podjetij. Lani je poleg knjige izšla tudi prva raziskava o značilnostih slovenskih družinskih podjetij, ki jo je EY Slovenija izvedel v sodelovanju z Ekonomsko fakulteto v Ljubljani. Na dogodku se je zbralo prek 80 lastnikov in družinskih članov nekaterih najuspešnejših in najbolj prepoznavnih slovenskih družinskih podjetij - med njimi tudi številni člani PTZ. **gg**

V Sloveniji je prek 80 odstotkov vseh podjetij družinskih.



Posojilo s fiksno ali variabilno obrestno mero ali kaj tretjega?

Bojan Ivanc, Analitska skupina SKEP GZS

Izziv za poslovodstvo: »Smo v procesu nakupa novega stroja za družbo v tujini, ki naj bi ga uporabljali približno deset let. Obrestne mere so precej upadle in imamo dobro boniteto. Odločamo se za najem posojila, dilema je, ali vzeti posojilo po variabilni ali fiksni obrestni meri.«

Višina potrebnih finančnih sredstev, potencialni finančni viri, ročnost posojila in variabilnost osnovnega poslovanja (EBITDA) so ključni štirje dejavniki, ki naj vas vodijo pri tej odločitvi.

Finančna potreba

Od višine potrebnih finančnih sredstev je odvisno, ali lahko izbirate tudi med drugimi možnostmi financiranja nakupa. Ker trdite, da imate dobro boniteto, bi prišla v poštev izdaja dolgoročne obveznice, idealno 10-letne, ki običajno pomeni prosto razpolaganje s premoženjem oziroma nepremičninami.

V primeru bančnega posojila je namreč praksa, da je to zavarovano z nepremičninami ali drugimi sredstvi (lahko tudi patenti, obratnimi sredstvi). Pri majhni izdaji (ta vseeno znaša vsaj milijon evrov) bi lahko izdali zaprto serijo obveznic, ki bi jo vpisali dobro poučeni vlagatelji. Ti se namreč soočajo s primanjkljajem donosnih in varnih oblik za nalaganje svojih sredstev v upravljanju. Običajna praksa je, da je kupon fiksni.

Potencialni viri

Potencialni finančni viri so poleg bančnega posojila in že omenjene izdaje obveznice lahko še lastna sredstva (depoziti, kratkoročno finančno premoženje v lasti), ki jih trenutno ne potrebujete za financiranje obratnega kapitala ali varnostno rezervo. Govorimo o tako imenovani »non-core« likvidnem premoženju, kot so imetništvo manjšinskih delnic v lasti, državnih obveznic ...

Vrednotenja delnic kot obveznic na svetovnih kapitalskih trgih so po večletnih rasteh trenutno visoka, zato je zdaj primernejši čas za umik iz teh naložb, kot je bil leta 2009 in 2010. Poleg tega je potrebno imeti v mislih distribucijo finančnih virov. V kolikor ste pri bankah že zadolženi, je smiselno, da diverzificirate vire financiranja z izdajo obveznic.

Ročnost posojila

Ročnost posojila je morda najpomembnejša postavka, ki jo pri odločitvi ne smete zanemariti. V kolikor financirate dolgoročno sredstvo s kratkoročnim posojilom, se izpostavljate nevarnosti, da ne bo podaljša-no ter boste morali sredstvo (stroj) prodati po takrat znani tržni ceni. V kolikor vzamete dolgoročno posojilo ali izdate dolgoročno obveznico, je to seveda dražje, vendar vam znižuje tveganje financiranja.

Kakšne obresti

Pri tem se odpira tudi vprašanje o posojilu s fiksno ali variabilno obrestno mero. Obrestna mera pri prvem je sicer danes nižja, vendar to ne pomeni, da bo temu tako tudi v prihodnje. Kako se bodo gibale obresti v prihodnje, odraža trenutna fiksna obrestna mera, ki je tudi zelo upadla, vendar je od prve višje. Posojilo s fiksno obrestni mero omogoča varnost, predvidljivost pri stroških obresti ter potencialne prihranke v primeru, da bodo osnovne obrestne mere (Euribor) rasle hitreje kot se danes na trgu pričakuje. V kolikor že imate posojila z variabilno obrestno mero, je smiselno, da za vsaj del finančnih obveznosti plačujete fiksno. Finančni trgi so se namreč že velikokrat izkazali za nepredvidljive.

Stabilnost poslovanje

Variabilnost poslovanja je tista, ki prav tako prispeva k odločitvi o fiksni ali variabilni obrestni meri. V kolikor bo pričakovana EBITDA zaradi nakupa stroja nihala podobno kot poslovni cikel v Evropi, je smiselna uporaba variabilne obrestne mere, saj bo ECB vodila takšno denarno politiko, ki bo nižala Euribor v primeru recesije v Evropi. To sicer ni povsem fiksno pravilo, saj lahko nenaden porast cen surovin ECB prisili k višanju centralne obrestne mere z namenom umirjanja inflacije ob hkratnem gospodarskem upadu. V primeru stabilno rastoče EBITDA je najbolj oportuna odločitev fiksna obrestna mera.

Odgovor: Izberite posojilo s fiksno obrestno mero, pred tem pa razmislite, če se lahko financirate tudi brez bančnega posojila. [gg](#)

Če ste v bankah že zadolženi, je smiselno, da vire financiranja razpršite z izdajo obveznic.

Več o strokovnih publikacijah analitske skupine SKEP pri GZS



Za bolj konkurenčen železniški promet

Po desetletjih mačehovskega odnosa države kot lastnice javne železniške infrastrukture v Sloveniji se v zadnjih letih izvajajo večji investicijski projekti, ki bodo v prihodnosti zagotovili učinkovit in konkurenčen prevoz potnikov in blaga s čim nižjimi stroški in s tem izpolnili evropsko zahtevo po interoperabilnosti omrežja.



PROMO

Največja naložba je trenutno rekonstrukcija, elektrifikacija in nadgradnja proge Pragersko-Hodoš, ki je del mednarodnih koridorjev. Aprila, ko bodo dela predvidoma končana, bo proga omogočala hitrosti vlakov do 160 km/h. V okviru projekta se posodablajo tudi nivojski prehodi in podhodi na železniških postajah, izvaja pa se tudi elektrifikacija.

Drugi večji projekt je uvedba digitalnega radijskega sistema (GSM-R). V železniškem prometu je ključna ovira za prosti pretok blaga in potnikov tehnična neenotnost med železniškimi infrastrukturami posameznih držav. Odpravlja jo enotni evropski sistem za upravljanje železniškega prometa ERTMS, ki ga sestavljata evropski sistem vodenja vlakov ETCS in GSM-R. Ta bo na celotnem železniškem omrežju v RS vzpostavljen predvidoma do konca leta. Z njim povezan je projekt uvedbe sistema ETCS, ki bo omogočal vožnje

interoperabilnim vozilom. Sistem smo začeli vgrajevati na progi Hodoš-Sežana/Koper, dela pa bodo končana prav tako do konca leta.

Na progi Divača-Koper potekajo obnovitvena dela na tirih postaje Koper tovarna. Dela vključujejo tudi posodobitev voznega omrežja in signalnovarnostnih naprav. Končana naj bi bila do julija letos.

Obsežna investicijska dela so tudi na progi Zidani Most-Šentilj-državna meja. Posodobljena proga bo omogočala vožnjo težjih vlakov z nosilnostjo 22,5 t/os. Ob povečani prepustnosti in prevoznih zmogljivostih se bo skrajšal vozni čas, nižji bodo stroški investicijskega vzdrževanja in omogočena bo vožnja interoperabilnim vozilom. V sklepni fazi so že odseki Slovenska Bistrica-Pragersko in Dolga Gora-Poljčane, v pripravi pa odsek Zidani Most-Celje, Poljčane-Slovenska Bistrica in postaja Pragersko.



Rail Cargo Carrier
Member of ÖBB

Rail Cargo Carrier, d.o.o.
Member of Rail Cargo Group
Metelkova ulica 7, SI -1000 Ljubljana
www.railcargo.com

Za razvoj logistike storimo premalo

Dobra prometna infrastruktura je eden od temeljnih pogojev za poslovanje, ne pa edini: »Tako opažamo, da se ob ozkem osredotočanju strokovne in širše javnosti na težavo drugega tira, hote ali ne hote pozablja tudi na druge elemente prometne politike, ki bi pripomogli k povečani konkurenčnosti, prepoznavnosti in učinkovitosti slovenske logistike,« opozarja Rok Kopal iz skupine Europacific.

»Razvoj slovenske logistike je zavrt pod vplivom politikov, tajkunov in lobijev, s tem pa so onemogočene tudi konkurenčne prednosti naše geostrateške lege. »Z njihovo pomočjo propada infrastruktura, z njihovo pomočjo so propadla, ali so bila na kolena spravljena največja slovenska logistična podjetja, vendar za ta dejanja še nihče ni odgovarjal,« poudarja Rok Kopal iz skupine Europacific.



Resolucija o prometni politiki Republike Slovenije iz leta 2006 dokaj dobro analizira stanje in nakazuje tudi na druga področja prometne politike, ki jih bo nujno urediti, da bo slovenski logistični sistem deloval brezhibno in bomo z njim lahko v večji meri izkoristili prednosti geografske lege države, dosegli

maksimalne ekonomske učinke, poleg tega pa tudi sledili okoljskim in širšim družbenim ciljem. Prav tako Strategija razvoja prometa v Republiki Sloveniji iz lanskega leta jasno opredeljuje, kaj je, poleg izgradnje infrastrukture, treba storiti, da bo slovenska logistika postala konkurenčna in naše naravne danosti optimalno, a tudi pametno izkoriščene.

A kot pravi Kopal, se pogosto zdi, da teh dokumentov marsikdo od odgovornih sploh ni prebral. Napisane in sprejete strategije razvoja in resolucije, dobre ali slabe, ostajajo le kos papirja, v praksi pa se ne zgodi skoraj nič. Že vlada sama na primer ugotavlja, da se je leta 1995 sprejeti Nacionalni program razvoja Slovenske železniške infrastrukture izvedel le 25-odstotno, zato v Europacificu postavljajo vprašanje o t. i. nadgradnji sistema. »Kdaj bomo v Sloveniji dobili zakonodajo in/ali podzakonske akte, ki bodo omogočili in spodbudili razvoj logističnih središč, pospešili preusmeritev tovarov s cest na železnico, sprostili trg storitev železniških prevozov, omogočili sodobno organizacijo in vodenje prometa,« se sprašuje Kopal, ki opozori še na predvidljivo in enostavno poslovno okolje, kakovostne javne storitve in druge velike obljube zadnje koalicijske pogodbe, ki ostajajo neizpolnjene.

**Novogradnja, obnova
železniške infrastrukture**

Gradimo modro pot

»Več kot 60 letna tradicija dela na železniški infrastrukturi, profesionalni odnos, naj sodobnejša tehnologija, strokovna znanja in izkušnje, sofisticirani progovzdrževalni stroji in visoka operativnost naših delovnih skupin, vse to nas odlikuje in postavlja na prvo mesto med slovenskimi gradbenimi podjetji za novogradnjo in obnovo železniške infrastrukture.»



SŽ-Železniško gradbeno podjetje Ljubljana d.d.



T: +386 1 291 2205 szzgp@sz-zgp.si
F: +386 1 291 3280 www.sz-zgp.si

Železnica narekuje razvoj pristanišča

Leto 2015 je bilo za Luko Koper eno najuspešnejših doslej, hkrati pa se je v tem letu iztekla petletna strategija družbe, zato smo pripravili dva nova strateška dokumenta: strateški poslovni načrt 2016–2020 in poslovno strategijo do leta 2030. Začrtali smo si ambiciozno pot ob upoštevanju lastnih izkušenj in rezultatov ter zunanjega poslovnega in institucionalnega okolja, ki pomembno zaznamujeta naše poslovanje.

Luka Koper je lani dosegla pomembne zgodovinske mejnike: skupni pretovor je znašal 20,7 milijona ton, našteali smo za 790.734 TEU (kontejnerskih enot), prvič smo presegli 600.000 enot pretovorjenih avtomobilov, rekordni so bili tudi čisti prihodki od prodaje. Rast načrtujemo tudi letos, saj predvidevamo preseči 21 milijonov ton skupnega pretovora. Še naprej si obetamo rast pri kontejnerjih, saj se je Koper dodobra utrdil kot največji kontejnerski terminal v Jadranu, poleg tega je kontejnerizacije blaga v porastu povsod po svetu. Nadaljevanje pozitivnih trendov pričakujemo tudi pri vozilih, predvsem zaradi novega posla z evropskim proizvajalcem prestižne znamke avtomobilov.

Obdobje 2016–2020 bo za Luko Koper naložbeno zelo intenzivno, saj načrtujemo za **300 milijonov evrov naložb**, od katerih bosta dve tretjini namenjeni v kontejnerje, ostalo pa za zapolnitev kapacitet za pretovor avtomobilov, tekočih in sipkih tovorov. Na kontejnerskem terminalu že zdaj potekajo številni gradbeni projekti: podaljšujemo in gradimo nove železniške tire za sprejem daljših vlakov in pripravljamo vse potrebno za vgradnjo novih mostnih dvigal za hitrejše razkladanje vagonov. Leta 2017 bodo operativna tudi štiri nova obalna dvigala, ki bodo kos največjim kontejnerskim ladjam z nosilnostjo do 20.000 TEU. Do leta 2020 tako načrtujemo dvig kapacitete iz sedanjih 950.000 TEU na **1,3 milijona TEU na leto**.

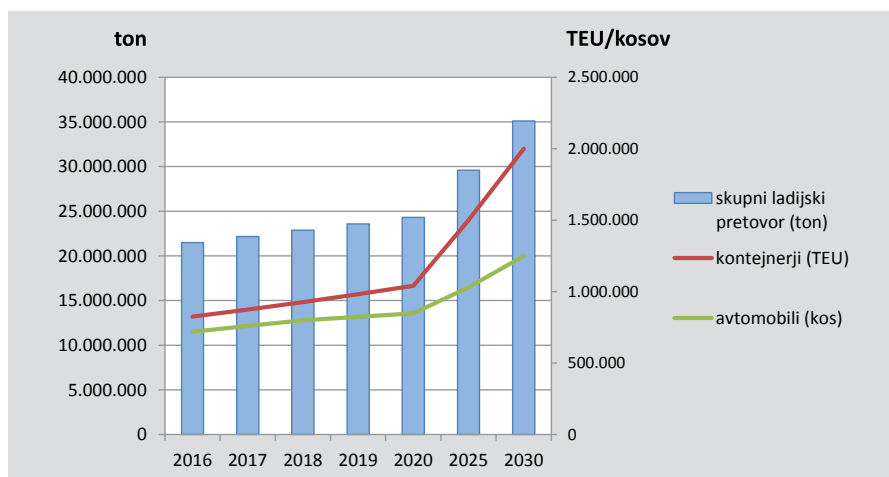


Kljub priložnostim, ki jih nudi poslovno okolje, predstavlja veliko neznanko **pravočasna izgradnja dodatne železniške povezave** z zaledjem in nadaljnje posodabljanje obstoječe enotirne železniške infrastrukture na relaciji Koper–Divača. Okoli 60 odstotkov blaga potuje iz oziroma v pristanišče po tirih, pretežno na trge srednje in vzhodne Evrope, zato konkurenčnost in prihodnost pristanišča temelji na zanesljivih in rednih železniških povezavah.

Z namenom boljše preglednosti prihodnjih odločitev smo proučili dva scenarija, ki prideta do izraza po letu 2020, ko naj bi presegli zgornjo mejo prepustnosti obstoječe enotirne proge med Koprom

in Divačo. Prvi je **razvojni scenarij**, po katerem bo dodatna železniška povezava pravočasno vzpostavljena in bo pristanišče lahko izkoristilo tržne potenciale in intenzivno vlagalo v nove zmogljivosti pristaniške infrastrukture. Drugi scenarij je alternativen in predvideva, da železniške zmogljivosti enotirne proge določajo zgornjo mejo pretovora pristanišča. Po tem omejenem scenariju bodo razvojne naložbe aktualne le do leta 2020, potem pa se bodo razpoložljive pristaniške zmogljivosti le še zapolnjevale in prerazporejale. Dolgoročno bi to pomenilo stagnacijo pristanišča, kar bi negativno vplivalo na celotno slovensko logistiko.

Projekcija pretovora do leta 2030 po razvojnem scenariju:



Varnost cestnega prometa in varnost pri delu

Sodoben tempo življenja od nas zahteva, da veliko časa preživimo na cestah. Najnovejša tehnologija omogoča cenovno dostopnejša vozila in premagovanje daljših razdalj v krajšem času, to pa posledično pomeni povečanje števila vozil v prometu in večjo verjetnost za udeležbo v prometni nesreči.

Z dogodki, ki potekajo pod sloganom VOZIMO PAMETNO, krepimo ozaveščenost delavcev na področju prometne varnosti, jih seznanjamo s cilji, ki smo si jih zadali na omenjenem področju, ter z vizijo podjetja o dosegu številke nič pri usodnih prometnih nesrečah.

Po podatkih Evropskega sveta za varnost prometa se kar 60 % nezgod pri delu s smrtnim izidom zgodi na cestah v prometnih nesrečah. Velik del teh nesreč se zgodi v času prihajanja na delo in vožnje domov, stroški, ki jih ima delodajalec zaradi prometnih nesreč, pa so ogromni. Sem ne spadajo le očitni stroški (popravilo avtomobila, zavarovalniški zahtevek, zavarovanje avtomobila ...), ampak tudi prikriti stroški, kot so administrativni stroški, izguba ugleda podjetja v javnosti, začasna možnost težav pri sklepanju pogodb, stroški nadomeščanja delavcev med bolniškim dopustom, odsotnost zaposlenih zaradi sodnih postopkov in morebitni sodni stroški. Vsi postopki zaradi prometne nesreče preprečujejo osredotočenost na temeljno dejavnost podjetja in povzročajo druge zakasnitve pri sklepanju poslov ali komuniciranju s strankami.

Prometna varnost je del prometne in delovne zakonodaje

Z Zakonom o varnosti in zdravju pri delu se določajo pravice in dolžnosti delodajalcev in delavcev v zvezi z varnim in zdravim delom ter ukrepi za zagotavljanje varnosti in zdravja pri delu. V sklop zagotavljanja varnosti in zdravja pri delu spada tudi področje prometne varnosti, saj zaposleni na različne načine preživijo na cestah veliko časa.

Pri zagotavljanju varnosti in zdravja pri delu sta izjemnega pomena tudi ocenjevanje tveganja vseh nevarnosti, ki so jim delavci izpostavljeni v cestnem prometu in usposabljanje delavcev za varno in zdravo opravljanje dela. Naloga delodajalca je, da delavcu omogoči varno delovno okolje, kamor sodi tudi ustrezno opremljeno in varno vozilo.

Avto je postal mobilna pisarna

Javna agencija RS za varnost prometa organizira različne preventivne dogodke za večjo varnost v cestnem prometu. Dogodki so namenjeni podjetjem in drugim organizacijam, ki se zavedajo, da so zdravi in zadovoljni zaposleni eden izmed ključnih dejavnikov uspeha podjetja in želijo s preventivnimi ukrepi in aktivnostmi zagotoviti varnost zaposlenih tudi v cestnem prometu. Zavedati se moramo, da večino časa

Koristi za zaposlene in za podjetje, ki ima dobro urejeno politiko prometne varnosti, so predvsem:

- manj izgubljenih delovnih dni zaradi odsotnosti zaposlenih;
- manj število službenih vozil na popravilu;
- manj izgubljenih naročil in morebitnih poslovnih priložnosti;
- zmanjšanje tveganja za poklicne bolezni voznikov;
- zmanjšanje stresa zaposlenih, izboljšanje zadovoljstva z delom in produktivnosti;
- nižji stroški za gorivo in vzdrževanje vozil ter manjši vpliv na okolje;
- manj porabljenega časa za administrativno delo zaradi preiskovanja prometnih nesreč;
- manj izgubljenega časa zaradi prerazporeditev dela;
- izboljšanje splošne podobe podjetja v javnosti;
- manj zamud in večja zanesljivost ter posledično večje zadovoljstvo strank pri prevoznih podjetjih;
- manjša možnost, da so ključni zaposleni kaznovani z odvzemom vozniškega dovoljenja;
- manj stroškov zaradi zavarovalnih zahtevkov zaposlenih ali tretjih oseb, udeleženih v prometni nesreči, ter manj stroškov zaradi sodnih postopkov;
- varna vožnja zaposlenih tudi izven službenega časa in prenos znanja na družino, prijatelje in znance.

preživimo v službi in v avtomobilih, uporaba cest pa postane del vsakdanjih opravil vsakega posameznika. Vsakdanje opravilo lahko opišemo kot mobilno delo, kjer je prevozno sredstvo pisarna za zaposlene. Zato je nesprejemljivo, da ta dnevna navada pripelje do poškodb ali smrti kateregakoli udeleženca v prometu.

Avtor: Vesna Marinko



JAVNA AGENCIJA
REPUBLIKE SLOVENIJE
ZA VARNOST PROMETA

Če imate za nas kakšno vprašanje, bomo veseli vašega klica (01 478 8961), ali elektronskega sporočila (info@avp-rs.si), oglejte pa si tudi našo spletno stran (<http://www.avp-rs.si/>), kjer boste našli odgovore na večino vprašanj.

Redna obnovitvena in vzdrževalna dela so pogoj za varne in pretočne avtoceste

K večji varnosti in pretočnosti prometa ob postavljeni zavori lahko bistveno pripomoremo uporabniki sami, in sicer z upoštevanjem prometnih predpisov, prometne signalizacije, pravilno razvrstitvijo pred zavoro in strpnostjo v primeru zastoja. Ravno tako lahko neupoštevanje prometnih predpisov, prekratka varnostna razdalja, nepotrebno prehitevanje in menjava prometnih pasov pred in v zavori, oviranje prehitevalnega pasu s strani tovornjakov, neupoštevanje pravila zadrge hitro privede do nesreče in velikih zastojev.



Primerjava delovnih zapor in zastojev (vir: Analiza gibanja prometa in ukrepi za povečanje pretočnosti AC/HC) je pokazala upad oziroma v zadnjih dveh letih konstantno razmerje.

ALI STE VEDELI?

Da navkljub povečanju povprečnega dnevnega prometa v času obnovitvenih del beležimo manj zastojev, kar je posledica sprejetja vrste ukrepov za povečanje prometne varnosti in pretočnosti, med drugim:

- v času obnovitvenih del se v vedno večji meri uporabljajo zapore z dvema pasovima v obeh smereh;
- izvajanje del je natančno načrtovano, in sicer v času, ko je prometnih tokov manj;
- vzdrževalna dela se izvajajo tudi ponoči, ko je to s tehničnega vidika možno;
- uporabniki se v vedno večji meri v primeru zastoja pravilno razvrščajo (preventivna akcija 'REŠI ŽIVLJENJE');
- veliko napora posvečamo informacijskim sistemom, to so na primer spremenljivi portali, prometni portal www.promet.si, Twitter, Facebook, mobilna aplikacija DarsPromet in operaterji Prometno-informacijskega centra (PIC) preko telefonskih števil 1970, (01) 518 85 18; avtomatski odzivnik na številki 080 22 44 ter javljanje v radijske postaje in podobno.

ALI STE VEDELI?

- Da so slovenske avtoceste že starejše od 40 let? Prvi odsek med Vrhniko in Postojno smo predali prometu leta 1972.
- Da so avtoceste kar 4,5-krat varnejše od glavnih cest in 7,3-krat varnejše od regionalnih cest?
- Da je bil ob izgradnji prvega odseka povprečni dnevni letni promet (PLDP) približno 8.000 vozil na dan, danes, 40 let kasneje, pa povprečni dnevni letni promet na tem odseku povprečno vsak dan že presega 50.000 vozil?
- Da je slovenski avtocestni sistem prometno obremenjen s tovornimi vozili? Povprečno dnevno beležimo tudi do 8.000 tovornih vozil.
- Da je v Sloveniji stopnja motorizacije 1,9 prebivalcev/osebno vozilo? Pri tem največ prometa prevzemajo avtoceste, hitre ceste in glavne ceste, kjer se odvije skoraj 64,7 % prometa na 21,8 % dolžine celotnega državnega cestnega omrežja, prometne obremenitve pa se še naprej občutno zvišujejo.
- Da se zaradi majhnosti države ob večjih dogodkih motnje prenašajo v sosednjo državo in obratno? Zato ohranjamo nenehen kontakt z nadzornimi centri v sosednjih državah.
- Da se število klicev v Prometno-informacijski center nenehno povečuje? Leta 2011 je bilo v centru sprejetih 87.122 klicev, leta 2014 pa že 145.065, kar pomeni 18,5-odstotno letno povečanje števila klicev. Ob taki rasti lahko v letu 2015 pričakujemo že več kot 150.000 klicev.



In ne pozabite - z neupoštevanjem pravil vožnje po avtocesti ogrožate sebe in sopotnike, druge uporabnike in delavce podjetja Dars, d. d.

Srečno in varno na poti želi

DARS

Z vedno večjimi prometnimi obremenitvami, s staranjem zgrajenih avtocest in dograjevanjem avtocestnega omrežja raste tudi obseg potrebnih obnovitvenih in vzdrževalnih del.

Kupcev jim ni treba veliko prepričevati

Podjetje za energetske storitve Solvera Lynx se je po zadnji menjavi lastnika stabiliziralo in pridobilo prvi večji posel v tujini. Prav internacionalizacija poslovanja je tudi razlog, da so se včlanili v GZS. O tem in kako bodo v prihodnje zniževali stroške za energijo, smo se pogovarjali z izvršnim direktorjem Arnejem Mislejem.

Stane Petavs

Izkazalo se je, da strojevodje pod enakimi pogoji porabijo zelo različno količino energije, zato se zdaj usposablja za varčnejšo vožnjo.

Na katere dosežke vašega podjetja ste najbolj ponosni?

Dosežek je, da je ta ekipa ostala skupaj, v zadnjem obdobju pa, da smo dobili prvi večji posel energetskega managementa v tujini, in sicer v Avstriji. To je krona naših večletnih prizadevanj. Podjetje je bilo ustanovljeno leta 2002, vendar je šlo skozi turbulentne čase, menjali so se lastniki, šele v zadnjih mesecih so se razmere stabilizirale. Dejavnost podjetja energetskega managementa je bila sicer vse skozi ista, ni pa bilo enotne strategije in vizije, v katero smer peljati razvoj podjetja.

Katere so bile vaše največje napake in kaj bi danes naredili drugače?

Ildeja posla je bila že v začetku dobra, če ne bi bilo vseh teh lastniških sprememb, drugih napak ni bilo. Usmeritev v vse, kar je povezano z obvladovanjem energije, je izjemno dobra, samo razvoj zamuja, predvsem vstop na tuje trge. Tako kot ima Microsoft že vse skozi Windows, ima naše podjetje informacijski sistem GemaLogic, iz katerega izhajajo vse programske rešitve, od energetskega upravljanja procesov v industriji (Talum, SIJ) do varčevanja z energijo v stanovanjskih stavbah. Ena od zanimivejših stvari, ki smo jo razvili, je sistem za porabo energije vlakov. Izkazalo se je, da strojevodje pod enakimi pogoji (dolžina vlaka, trasa, lokomotiva ...) porabijo zelo različno količino energije, zato se zdaj usposablja za varčnejšo vožnjo. Že omenjeni posel v Avstriji je energetskega managementa v osmih velikih bolnišnicah.

Kako se prilagajate tako različnim strankam?

To ni problem, ker imamo skupno programersko ekipo, ekipo za elektroniko, ki razvija tipala za beleženje porabe energije, in močno ekipo inženirjev, managerjev, ki se spozna na porabo energije za različne namene.



Arne Mislej, izvršni direktor Solvera Lynx

Foto: Katja Kodba, mediaspeed.net

Kaj je v vašem poslu najtežje?

Najtežje je priti do kadrov, predvsem programerjev. Povpraševanje po njih je zelo veliko; ne zavedamo se, kako močna je Slovenija na tem področju, od podjetij Outfit7, Zemante, do novih manjših tehnoloških podjetij. Ta problem rešujemo z nenehnim iskanjem kadrov in vzagajanjem lastnega kadra, ki se začne v študentskih letih.

Kateri posli so najbolj donosni, od katerih si največ obetate v prihodnje?

Najbolj sladek posel je razvoj programskih rešitev za naročnike in njihova implementacija, pri katerih tudi ni posebnih stroškov z nabavo opreme. Poiskala so nas namreč tuja podjetja, katerim na naši platformi razvijamo programsko opremo. Ker je na splošno težko vzpostaviti takšno programersko ekipo, lahko pri teh storitvah postavimo zelo dobro ceno.

Naredili smo virtualno elektrarno za zagotavljanje tercialne rezerve električne energije.

Kakšna bo IT podpora pri upravljanju z energijo čez 10 let?

Trend gre v smer, kjer se tudi mi veliko »igramo«. Naredili smo virtualno elektrarno za zagotavljanje tercialne rezerve električne energije. Včasih smo imeli za sekundarno oziroma tercialno rezervo električne energije denimo termoelektrarno Brestanica, ki se jo je po potrebi zagnalo, zdaj pa s programsko opremo povežemo večje število srednje velikih proizvajalcev in porabnikov električne energije. In ko nastopi kriza pri dobavi, se z matematičnimi modeli razpošlje signale, kdo lahko zmanjša porabo, kdo poveča, in kar na enkrat se ustvarijo kilovati moči, ki so realni. Ta moč namreč ni virtualna, ampak je zbrana iz omrežja, ki ga mi postavimo. Pri tako imenovanih pametnih omrežjih se gre zdaj v sekundno zagotavljanje podatkov, včasih je bilo dovolj 15-minutno, in čez deset let bo vse povezano v realnem času, od elektrarne do žarnice.

Kako podjetja dojemajo vse hitrejšo digitalizacijo poslovanja, za katere rešitve jih najtežje prepričate?

Vsi se vedno bolj zavedajo, da je energija strošek, in ko si podjetja ali pa bolnica izračuna, da v letu ali dveh lahko amortizira takšno investicijo, se zanjo tudi odloči. Ni jih potrebno prav veliko prepričevati.

Kaj se vam trenutno zdi največji problem slovenskega gospodarstva?

Slovenski problem je še vedno »majhnost v glavah«. Velika težava je, ker so številna podjetja kapitalsko neustrezna, tako ne vedo, kako se naj širijo, saj so hkrati zaprta do tujega kapitala. To govorim v povprečju, da ne bi komu delal krivice. Tudi svet ni več svet ene, dveh ali treh hitrosti, temveč je svet mnogih hitrosti. Tisti, ki so dobri, vozijo v svoji smeri zelo hitro in suvereno, zanesejo se nase in svoje delo ter so tiho. Takšnih je vse več in nas tudi držijo pokonci.

Zakaj ste se včlanili v GZS?

Glavni motiv je internacionalizacija. Na slovenskem trgu še vedno ustvarimo največ prihodkov, zato je zdaj skrajni čas, da gremo na tuje trge. Opažamo namreč, da so naše rešitve dobro sprejete, posel v Avstriji smo dobili v konkurenci globalnih ponudnikov. To pomeni, da smo bili doslej preveč sramežljivi. Program zbornice za internacionalizacijo je zelo soliden ter koristen in enostavno moraš biti del njega. Ne moreš hoditi po zbornici, če nisi njen član. [ggs](http://ggs.si)

»Program zbornice za internacionalizacijo je zelo soliden ter koristen in enostavno moraš biti del njega.«

Članski center
GZS



Več informacij v Članskem centru GZS:
https://www.gzs.si/o_gzs/clanski_center
T: 01 58 98 105, F: 01 58 98 100
tanja.jamnik@gzs.si

Strateško
logistično upravljanje.

Razvojne
rešitve skladiščenja.

Vrhunska
transportna izvedba.



Logistični center BTC

Letališka 16, 1000 Ljubljana

T: 01 585 11 88, F: 01 585 10 07

E: logisticni.center@btc.si

www.logisticni-center.si

Kateri razpisi nas kmalu čakajo

S strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo in Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport smo decembra dobili prvi pregled razpisov za nepovratna sredstva v letih 2016/17.

Kristina Kočet Hudrap

Za vavčerje za mala in srednje velika podjetja bo na voljo 53 milijonov evrov.

Za raziskave in razvoj bo v prihodnjih letih skupaj na razpolago 461 milijonov evrov nepovratnih sredstev. Za investicije se ne pričakuje nepovratnih sredstev, temveč kredite s subvencionirano obrestno mero in garancijo države.

Letošnji osnovni pogoji

Delež sofinanciranja bo pri velikih podjetjih 25, srednje velikih 35 in pri malih in mikro podjetjih 45-odstoten. Projekti morajo pokrivati celovitost raziskav, razvoja in inovacij. Sredstva se bodo tekom celotne finančne perspektive delila glede na vzhodno in zahodno kohezijsko regijo.

V Sloveniji bodo merila razpisov skladna in primerljiva z Obzorjem 2020.

1. Relavanca – usmeritev v Strategijo pametne specializacije ter prispevek k operativnemu programu.
2. Odličnost – jasnost, ustreznost ciljev, koncept, ambicioznost, mednarodne reference in potencial ter preboj.
3. Učinek – rezultati glede na cilje javnega razpisa, inovacijska sposobnost, konkurenčnost, razširjanje rezultatov.
4. Kakovost izvedbe – delovni načrt, kadri, naloge, struktura upravljanja, upravljanje s tveganji in inovacijami, sposobnost izvedbe.

Pri vseh razvojno raziskovalnih razpisih so upravičeni stroški razdeljeni na stroške plač zaposlenih, zunanjih izvajalcev in na pavšalno financiranje.

Koliko denarja bo letos

Letos se za aktivnosti razvoja in raziskav pričakuje okoli 12 milijonov evrov nepovratnih sredstev. Po evalvaciji prvega leta se pričakuje korigiran razpis, ki bo nadaljevanje aktivnosti iz letošnjega leta in sicer v višini 78 milijonov. Naknadni razpis bo podprl projekte za obdobje med leti 2017 do 2020.

Podpora malim

Na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo za letos napovedujejo naslednji sveženj ukrepov:

- Eureka (razvoj in raziskave med državami) v višini 17,5 milijona evrov;
- dopolnjevanje razpisa SME Instrument v višini 18,1 milijona evrov;
- podporo manjšim razvojnim projektom v višini 16,6 milijona evrov;
- izvedbo petih pilotnih in demonstracijskih projektov (12,75 milijona evrov);
- podporo strateškim partnerstvom (10,5 milijona evrov);
- vavčerje za mala in srednja velika podjetja (53 milijonov evrov);
- podporo internacionalizaciji malih in srednje velikih podjetij (87 milijonov evrov);
- in VEM točki ter podporno okolje za start up podjetja.

Razvoj e-storitev

Na Ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport pa so izpostavili ukrepe:

- spodbujanje raziskav, razvoja in inovacij e-storitev ter mobilnih aplikacij;
- aplikativne raziskave, ki predstavljajo nadgradnjo aplikativnih projektov ARRS;
- Mladi raziskovalci v gospodarstvu (2017 – 2020);
- razvojno infrastrukturo (skupne naložbe javno raziskovalnih organizacij in podjetij);
- demonstracijski center znanosti (2016 – 2017). [gg](#)

Prvi razpis iz Strategije pametne specializacije

Ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport ter gospodarski razvoj in tehnologijo sta konec januarja v Uradnem listu RS (št. 6/2016) objavili prvi skupni razpis v okviru Strategije pametne specializacije (S4) v skupni vrednosti 67 milijonov evrov. Razpis je namenjen spodbujanju raziskovalno-razvojnih in inovacijskih programov oziroma projektov konzorcijev (podjetij) za razvoj novih produktov in tehnologij na prednostnih področjih S4. Podpira vse aktivnosti, od industrijskih raziskav in eksperimentalnega razvoja do preboja na trg.

Država bo internacionalizacijo malih in srednje velikih podjetij podprla s 87 milijoni evrov.

POSLEDICA MOREBITNEGA RAZPADA SCHENGENA NA TRANSPORT IN TURIZEM

Če bi vsak tovarnjak za prečkanje meje potreboval zgolj uro več, bi to slovenskemu gospodarstvu pomenilo vsaj osem milijonov evrov več stroškov. Če bi se zgolj vsak deseti Italijan in Avstrijec odločila, da zaradi daljšega časa za prečkanje meje ne bi obiskala Slovenije, bi to letno pomenilo več kot 55 milijonov evrov turističnega izpada.

Za slovensko gospodarstvo je zato pomembno, da država podpre vse rešitve na evropski ravni, ki krepijo varnostno situacijo na zunanjih mejah ter zaščitijo interese slovenskega gospodarstva na notranjih mejah.

Morebitni razpad enotne notranje meje Schengenskega območja ne prinaša nič dobrega. Pomeni tako večje ovire za prost pretok ljudi in blaga kot tudi dodatne javno-finančne stroške povezane z nadzorom meje.

Dodatni policijski nadzor ima podobne ekonomske posledice kot uvedba carin, saj povečuje zahteve po času za uvoz in izvoz blaga. Slovenija je močno vpeta v mednarodne trgovinske tokove - izvoz blaga in storitev predstavlja 78 odstotkov BDP, uvoz pa 69,5 odstotka. Slovenski saldo menjave s tujino je lani po začetni oceni znašal 8,7 odstotka BDP, kar nas uvršča takoj za Nemčijo in Nizozemsko. Prost pretok blaga in storitev oziroma neoviran in hiter dostop znotraj evropskih trgov je ključen za slovensko gospodarstvo, saj kar tri četrtine izvoza ustvarimo z državami EU.

Ponašamo se s konkurenčnim logističnim sektorjem, ki je lani ustvaril 770 milijonov evrov zunanje trgovinskega presežka. V kolikor bi vsak tovarnjak za prečkanje meje potreboval zgolj uro več, bi to za Evropo pomenilo tri milijarde evrov dodatnih stroškov, za Slovenijo pa vsaj osem milijonov.

Med izvozniki storitev je imel večji izvoz le turistični sektor. Ta bi ob razpadu Schengena prav tako lahko utrpel škodo, sploh zaradi manjšega obiska dnevnih turistov iz Italije in Avstrije. Če bi se zgolj vsak deseti Italijan in Avstrijec odločila, da zaradi daljšega potrebnega časa za prečkanje meje ne bi obiskala Slovenije, bi to letno pomenilo več kot 55 milijonov evrov turističnega izpada.

Spremljajte
stališča in
komentarji GZS
o aktualnih
tematikah.



LETO 2016 JE SKRAJNI ČAS ZA UKREPANJE

Gospodarska gibanja, ki jih spremlja tudi Analitska skupina SKEP GZS, za letos res nakazujejo rahel optimizem, vendar je hkrati zadnji čas, da država izpelje nekatere nujne naloge. Sicer bo Slovenija izgubila konkurenčne prednosti, ki jih ta hip še ima. Ključno pri tem bo zmanjšati, ne pa povečati javne porabe.

Letošnje leto je skrajni čas za izpeljavo ključnih reform v Sloveniji. Če jih ne bomo izpeljali, bo v predvidljivih letih 2017 in 2018 za kaj takšnega bistveno manj možnosti. Katerih je šest ključnih področij?

1. Davčna reforma

Po zlomu davčne »antireforme« je v letu 2016 nujna razbremenitev stroška dela rednih delovnih razmerij. Za hitrejši razvojni zagon so ključni uvedba razvojne kapice v prvi polovici leta, dodatno redefiniranje dohodninske lestvice, znižanje okoljskih in energetskih dajatev ter ohranitev razvojnih in investicijskih olajšav.

2. Zdravstvena reforma

V noveli zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju pričakujemo predvsem redefinicijo košarice pravic v zdravstvu, omejitev trajanja prejemanja nadomestila v breme delodajalca, znižanje višine nadomestila za poškodbe in bolezni izven dela, uvedbo čakalnih dni ter omejitev višine regresnih zahtevkov s strani zavoda za zdravstveno zavarovanje.

3. Kreditiranje podjetij

Podjetja še vedno opozarjajo na težave pri financiranju poslovanja, saj imajo banke zelo restriktivne pogoje kreditiranja. Zato na GZS pričakujemo celovito rešitev za financiranje mikro in malih podjetij in nadaljnjo odpravo kreditnega krča, zlasti zato, ker je od tega odvisna tudi krepitev dobičkonosnosti bank.

4. Infrastrukturne naložbe

Največjo krizo letos pričakujemo v gradbeništvu in z njim povezanih panogah. Že v letu 2014 je GZS pripravila program Kako do novih delovnih mest, kjer je opredelila tako področja, kot tudi vire in ovire pri zagonu strateških infrastrukturnih investicij. Bencinski cent po našem mnenju ni rešitev, saj pomeni dodatno dajatev.

Vlada naj najde druge vire in modele financiranja.

5. Reforma javne uprave

Funkcijska analiza javne uprave je potrdila pričakovane anomalije v organizaciji javne uprave, pri birokratskih postopkih, podvajanju podpornih funkcij, pa tudi pri neracionalni mreži ustanov. Že v prvem četrtletju pričakujemo akcijski načrt za odpravo pomanjkljivosti in optimizacijo delovanja javne uprave. Prvi ukrepi bi morali v praksi zaživeti že v drugi polovici leta.

6. Pokojninska reforma

V prvi tretjini leta pričakujemo Belo knjigo pokojninskega sistema, torej analizo obstoječega stanja z reformnimi predlogi. Poudarjamo nujnost čim prej uskladitve teh predlogov s socialnimi partnerji. Zagotovo bo potrebno uvesti kasnejše upokojevanje, večje število delovno aktivne populacije v starostni skupini od 55 do 64 let ter boljše razmerje med delovno aktivno populacijo in upokojenci.

Vedno korak pred konkurenco



www.siscor.si

Avtomobilska industrija se vedno sooča s hitrimi spremembami, ki jim mora slediti tudi industrija embalaže. Kot je dejal Matjaž Bergant, direktor podjetja SISCOR, so v podjetju na tem področju uspešni, saj je embalaža vedno lažja, bolj enostavna za sestavljanje, obenem pa zagotavljajo tudi spremljajoče storitve, na primer dobavo JIT (Just In Time), ki je postala ključna za vitko in učinkovito industrijo. Z njim smo se pogovarjali o sodobni embalaži za avtomobilsko industrijo.

Kakšno embalažo vi ponujate avtomobilski industriji?

V podjetju SISCOR smo specializirani za 7-slojno valovito lepenko, ki uspešno nadomešča dražjo in okolju manj prijazno leseno embalažo. Izdelujemo embalažo po naročilu, razvili pa smo tudi veliko standardnih rešitev. Dve od teh sta Quick-frame® in GLT kontejnerska embalaža. Quick-frame® je v višino nastavljiva škatla, ki nadomešča lesene okvirje. Trenutno je dobavljiva v dimenziji 1200x800 mm. GLT embalaža pa je posebej prirejena za pošiljanje s kontejnerji, saj je dobavljiva v dimenzijah, ki so deljive z dimenzijami kontejnerja. Tako je vsak kontejner v celoti izkoriščen.

Kaj pa nosilnost takšne embalaže?

Nosilnost je povsem primerljiva z leseno embalažo. GLT v dimenziji 2280x1140x1150 mm na primer lahko obtežimo s 4,6 tone.

Je takšna embalaža primerna za prekomorski transport, saj so pogoji med transportom zelo zahtevni?

Seveda, vsi rezultati testiranja nosilnosti so pridobljeni pri 90-odstotni relativni vlažnosti. Poleg tega je za te namene izdelana valovita lepenka 'nassfest', kar pomeni, da jo lahko za 24 ur potopimo v vodo, pa posamezni sloji kljub temu ne bodo odstopili.

Kaj pa plastična embalaža?

Plastični zaboji in palete se uporabljajo tako za interno kot za eksterno logistiko. Na tem področju zastopamo nemškega proizvajalca Auer Packaging. Proizvajalci plastične embalaže imajo običajno zelo dolge dobavne roke, zato imamo večino dimenzij v standardnih barvah vedno na zalogi.

Siscor je v večinski lasti nemškega proizvajalca embalaže TRICOR AG. Kako vaši lastniki gledajo na zahteve slovenskih kupcev?

TRICOR dobavlja svojo embalažo celotni nemški avtomobilski industriji, zato dobro pozna zahteve naših strank v Sloveniji, ki prav tako uporabijo našo embalažo za pošiljanje blaga nemški avtomobilski industriji. Pravzaprav je Siscor pogosto nekaj korakov pred lokalno embalažno industrijo, ravno zaradi močne povezave z nemško embalažno branžo.



GLT kontejnerska embalaža

TRICOR dobavlja svojo embalažo celotni nemški avtomobilski industriji, zato dobro pozna zahteve strank v Sloveniji, ki prav tako uporabijo našo embalažo za pošiljanje blaga nemški avtomobilski industriji.



»Siscor je pogosto nekaj korakov pred lokalno embalažno industrijo ravno zaradi močne povezave z nemško embalažno branžo.« Tako pravi Matjaž Bergant, MBA, direktor podjetja SISCOR, d. o. o.

Kljub temu je na slovenskem tržišču verjetno težje prodajati, že zaradi velikosti podjetij v primerjavi z nemškimi podjetji?

Pravzaprav to ne drži. Vedeti moramo, da tudi velika nemška podjetja zahtevajo manjše dobave ob točno določenem času, tako da se ne dobavljajo vedno celi kamioni embalaže. Zato tako pri proizvajalcu kot tudi pri nas skoraj ni več prodajnih pogovorov brez omembe spremljajoče logistike in skladiščenja. Mi nekaterim našim strankam dobavljamo tudi 50 ali manj embalažnih enot hkrati.



Quick-frame.com®
Heavy duty corrugated packaging

SISCOR d.o.o., Struževo 90, 4000 Kranj
Tel.: 04 257 56 81 / Fax : 04 257 56 82
E-pošta: info@siscor.si
www.siscor.si



LANI SPET VELIKO OSEBNIH STEČAJEV

Število začetih osebnih stečajev je eksplodiralo že leta 2014, ko je nad potrošniki bilo začetih 3.892 stečajnih postopkov, kar je za 4,5-krat presegalo število stečajev v letu pred tem. Lani pa je bilo nad potrošniki začetih rekordnih 4.004 osebnih stečajev. Kar zadeva gospodarske subjekte, so podatki o začetih insolvenčnih postopkih nekoliko bolj spodbudni, ugotavljajo v Prvi bonitetni agenciji.

Nad njimi je bilo namreč lani začetih 1.289 insolvenčnih postopkov, od tega največ stečajev (1.152), 124 poenostavljenih prisilnih poravnjav in 13 prisilnih poravnjav. Skupno število insolvenčnih postopkov se je tako v primerjavi z letom 2014 znižalo za enajst odstotkov. Kljub temu pa je število stečajnih postopkov zraslo pri samostojnih podjetnikih, in sicer za pet odstotkov.

PRI JAVNI PORABI V DRUŽBI GRČIJE, KUBE IN SIRIJE

Slovenija je po raziskavi ameriške ustanove Heritage Foundation in časnika Wall Street Journal na lestvici ekonomske svobode 2016 med 178 državami zasedla 90. mesto. Uvrstitev Slovenije se je poslabšala za dve mesti in to predvsem zaradi prevelike državne porabe, pri kateri je prejela najnižjo oceno na svetu, enako kot Grčija, Kuba in Sirija. Slabše smo bili ocenjeni tudi na področju trga dela. Slovenija se sicer uvršča v svetovno povprečje, oziroma med države z zmerno ekonomsko svobodo. Na podlagi indeksa ekonomske svobode so najsvobodnejše države na svetu Hongkong, Singapur in Nova Zelandija. Lestvica je bila pripravljena na podlagi podatkov iz obdobja julij 2014 do julija 2015.

ZA NEPOŠILJANJE PODATKOV O POSLIH Z NEPREMIČNINAMI DENARNE KAZNI

Za evidenco trga nepremičnin (ETN) je treba poročati o tistih sklenjenih kupoprodajnih poslih z nepremičninami, za katere je bil obračunan DDV, in o najemnih poslih s stavbami in deli stavb, ne glede na to, ali je DDV obračunan in ali je lastnik nepremičnine pravna ali fizična oseba. Zakonski rok za poročanje je do 15. dne v mesecu, za posle sklenjene v preteklem mesecu. Analiza vnosov v ETN kaže, da mnogo najemodajalcev oziroma prodajalcev nepremičnin ne poroča, ali pa to stori z velikim zamikom. Zato je Geodetska uprava RS letos poostrila nadzor in kršitve ustrezno sankcionira. Za opustitev oziroma nepravočasno poročanje so predvidene denarne kazni od tisoč do 10.000 evrov za samostojnega podjetnika oziroma pravno osebo in do 1.500 evrov za odgovorno osebo.

GOSPODARSTVENIKI NAVDUŠENI NAD SLOVENSKO-MADŽARSKIM FORUMOM

Medsebojna menjava med Madžarsko in Slovenijo se približuje dvema milijardama evrov in obstaja močna volja za še močnejše in še bolj prijateljsko sodelovanje, je na slovensko-madžarskem poslovnem forumu povedal generalni direktor GZS Samo Hribar Milič. »Oboji čutimo velike prednosti in priložnosti skupnega evropskega trga, zato skupaj pozivamo politike, da naredijo vse za enoten evropski trg. Nujno je, da EU močnejše zaščiti svoje zunanje meje, saj bi z notranjimi mejami razbili največjo vrednoto EU.« GZS je z Nacionalno gospodarsko hišo Madžarske podpisala sporazum o sodelovanju. Ključni cilj je izmenjava informacij in izkušenj ter promocija poslovnega in investicijskega sodelovanja med podjetji. Na forumu so bili tudi bilateralni razgovori med predstavniki slovenskih in madžarskih podjetij.

Foto: Anja Ilčič



Vinko Zorko, Elan: »Dogodek ocenjujem kot zelo koristen, saj se je odzvalo zelo veliko število podjetij. Na individualnih sestankih smo pridobili šest obetavnih stikov. Organizacija je bila odlična, zlasti angažiranost GZS za organizacijo sestanka z gospodarskim ministrom.«

Tomaž Beravs, Osebni identifikacijski sistemi (M-SOS): »Forum je bil odličen, saj je mreženje omogočilo spoznavanje novih potencialnih poslovnih partnerjev. Sama GZS nam je že večkrat omogočila, da smo se lahko predstavili tudi na mednarodnih dogodkih. Aplavdiramo GZS za dogodke, kot je današnji.«

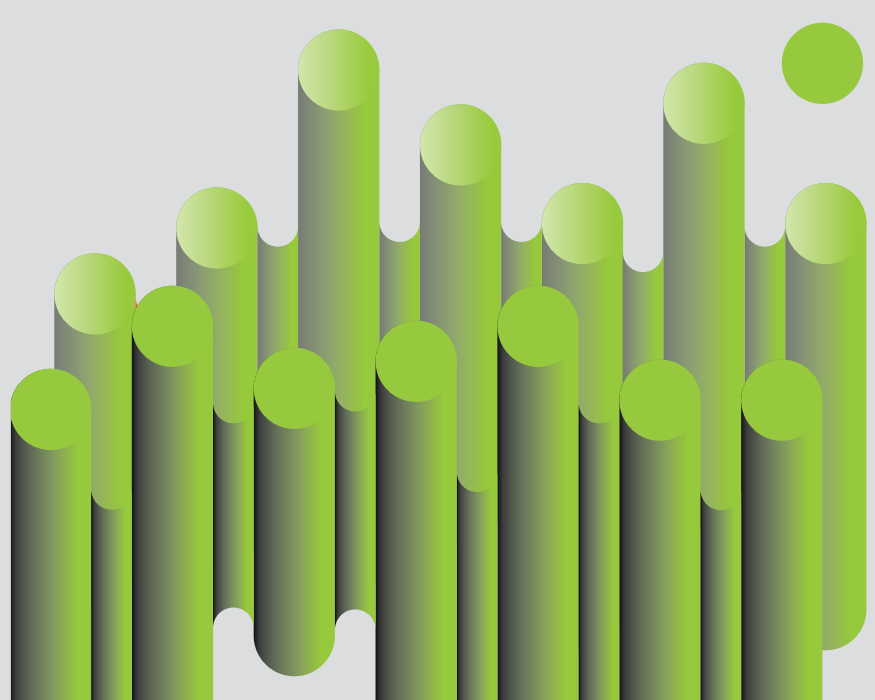


Ekspanzija
Razvoj in inovacije
Znanje
Razvoj
Profitabilnost
Rast
Tradicija
Varstvo okolja
Likvidnost
Učinkovitost
Investicije
Blagovna znamka
Gospodarski oskarji
318 nagrajenih gospodarstvenikov
48 let
22 nagrajenih gospodarstvenic
Družbena odgovornost



Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije

Podelitev
48. Nagrad
Gospodarske zbornice
Slovenije
za izjemne gospodarske
in podjetniške dosežke
bo 10. marca 2016 v
Ljubljani.



Priporočamo v branje

Izbor poslovnih knjig knjižarne Konzorcij

Bojana Zarnik in Aleksej Ulčnik



Kevin M. Ryan, Rob "Spider" Graham
Taking Down Goliath: Digital Marketing Strategies for Beating Competitors with 100 Times Your Spending Power

Palgrave Macmillan

Premagati Goljata

V preteklosti so v marketingu štejele le velike blagovne znamke, ki so privabliale pozornost tako kupcev kot strokovnjakov. V zadnjem času pa se je za male spremenilo na bolje - danes je mogoče uspešno tekmovali z blagovnimi znamkami, ki dosegajo stokratnik kupne moči vaše. Pod pogojem, da vlagamo v ustrezno strategijo. Pričujoča knjiga je orodje, s katero boste to naložbo lahko izpeljali.



Samir Parikh
The Consultant's Handbook: A Practical Guide to Delivering High-value and Differentiated Services in a Competitive Marketplace

Wiley

Svetovalčev priročnik

Priročnik svetovalcem prinaša ključne veščine, s katerimi se bodo lahko učinkovito soočili z izzivi v številnih poslovnih situacijah. V pomoč bo tako začetnikom kot izkušenim svetovalcem ne oziraje se na področje njihovega delovanja. Temelji na avtorjevem znanju in izkušnjah, ki si jih je nabral pri pomoči svetovalnim podjetjem, da se uveljavijo na trgu.



Nik Kinley, Shlomo Ben-Hur
Changing Employee Behavior: A Practical Guide for Managers
Palgrave Macmillan

Spremeniti obnašanje zaposlenih

Spreminjanje obnašanja zaposlenih je pomemben del nalog vsakega managerja: da ti izboljšajo svoje delovanje, imajo boljše odnose s sodelavci, ali prenehajo z neželenim delovanjem. Ta knjiga prinaša preproste, a učinkovite tehnike za spremembo obnašanja, ki jih strokovnjaki z različnih področij uporabljajo že leta, z njihovo pomočjo pa bodo lahko managerji izboljševali učinkovitost svojih zaposlenih.



Pedro Franco
Understanding Bitcoin: Cryptography, Engineering and Economics
Wiley

Razumeti Bitcoin

Knjiga finančnim izvedencem prinaša celovit vpogled v kriptografijo, tehniko in ekonomski razvoj bitcoina ter drugih kriptovalut. To izčrpno, a razumljivo delo celovito raziše ekonomsko upravičenost in tehnološke prednosti bitcoina ter predstavi razloge za in proti različnim ekonomskim šol v zvezi z njegovimi možnostmi preživetja.



Kerr Inkson
Understanding Careers
Sage Publications Ltd

Razumeti kariere

Drugo izdajo knjige odlikuje interdisciplinarnost in celovitost pri obravnavanju področja kariernih študij. Združuje tako ključna teoretična znanja in vrhunske raziskave kot prakso - slednje v obliki 50 študij primerov iz številnih držav. Novo poglavje - Kariere v praksi - vsebuje dele o osebnem razvoju, kariernemu svetovanju in organizacijskih praksah.



W. Steven Brown
13 Fatal Errors Managers Make and How You Can Avoid Them
Berkley Books

13 usodnih napak managerjev

Da se počutijo krive, da so zaposlenim raje prijatelji kot šefi, da ne priznajo, da so za nekaj odgovorni, da različne ljudi vodijo na enak način, da ne postavijo enotnih poslovnih ciljev, da podrejene raje nadzirajo, kot bi jih navduševali ... so le nekatere od trinajstih usodnih napak, ki jih delajo managerji. Knjiga jih uči prepoznati probleme in se jim izogniti še preden so nastali. In jim svetuje, kako postati učinkoviti vodje ter na kakšen način lahko izvajajo najboljše iz zaposlenih, podjetja in sebe. [gg](#)

lipbled®

Pesem gozda v vašem
domu ...

www.lip-bled.si

UDOBJE,
TRAJNOST
IN TOPLINA



NOTRANJA VRATA - LESENA OKNA - VHODNA VRATA - PARKETI, LAMINATI - POHIŠTVO

Kaj imata skupnega Kitajska in Amazonija?

Podjetnik Zhang Chenui je v preteklosti prodal 70 odstotkov proizvodnje igrač v tujino. Ta delež se je zmanjšal na deset odstotkov, na drugi strani pa se je potrojila prodaja na domačem trgu.

Že četrto leto zapored globalna trgovina raste počasneje kot v preteklosti, ko je bila rast večinoma več kot sedemodstotna, zdaj pa je komaj dvoidstotna. V preteklosti je trgovina rasla vsaj dvakrat hitreje kot BDP, zdaj ga komaj lovi. Strokovnjaki v OECD in WTO so zaradi hitre upočasnitve rasti svetovnega gospodarstva zaskrbljeni in razmere v svetu ocenjujejo za zelo krhke.

Brazilijska

Kako gre svetovnemu gospodarstvu, se kaže v industrijskem parku v Sao Paulo, kjer ima Mercedes-Benz proizvodnjo tovornih vozil. Na tisoče vozil je parkiranih in se na njih nabira prah. Pravzaprav celotna proizvodnja zadnjih petih mesecev, na tone mrtvega kapitala. Ko so brazilski rudniki železove rude in bakra svojo proizvodnjo prodali Kitajski in je bilo potrebno zgraditi ceste, železnice in elektrarne, so potrebovali Mercedesove tovornjake. Zdaj je razcveta konec, trg tovornih vozila pa se je zmanjšal na polovico. Mercedes je proizvodnjo zmanjšal le na eno izmeno in je globoko v rdečih številkah. Brazilijska je na tleh in nič ne kaže, da bo v bližnji prihodnosti kaj boljše.

Po koncu hladne vojne je zavladalo prepričanje, da se blagostanje ustvari tako, da se odprejo meje, da ni ovir za blagovne tokove. Kitajci, Rusi, Indijci in mnogi drugi so vstopili v tržno gospodarstvo in omogočili morje dodatne poceni delovne sile in potrošnikov. Nova svetovna politična razmerja so omogočila podjetjem prenos proizvodnje v prekomorske dežele, saj so bili tako stroški dela kot transporta nizki. Istočasno pa se je odprl množičen trg novih potrošnikov, ki so bili željni zahodnih izdelkov.

Gospodarstvo je imelo od miru v svetu dobiček. Četrto stoletje kasneje od nekdanjih časov ni veliko ostalo. V Aziji se je naložbeno okolje podražilo, gospodarstvo je postalo bolj zrelo, države so se osamosvojile svoje vloge dežel nizkih stroškov in se preusmerile na domače povpraševanje.

Vsega preveč tudi na Kitajskem

Ta proces ne poteka brez težav. Kitajska težka industrija je leto za letom gradila prevelike proizvodnje zmogljivosti. V letu 2014 je proizvedla več kot sedemkrat toliko jekla kot v začetku tega stoletja. Danes ima vsega preveč: pristaniških terminalov, letališč, na novo zgrajenih naselij. Če Kitajska proizvaja manj jekla, zaidejo v stisko tudi rudniki v območju Amazonije, ki ji dobavljajo surovine.

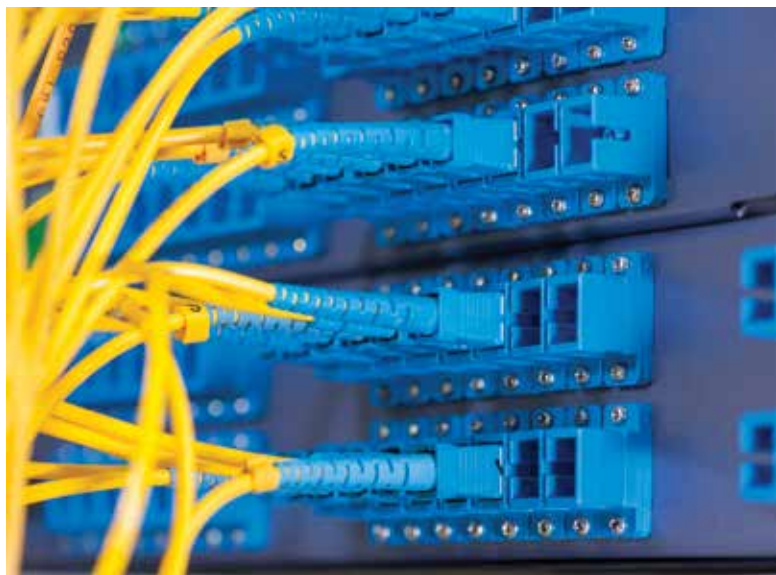


Foto: Depositphotos

Podatki se okoli planeta pretakajo brez ovir, vendar pa ne spodbujajo trgovanja, prej nasprotno.

Globalizacija se ne zmanjšuje, postaja le digitalna in nevidna. Globalizacijska tekma se ne dogaja več na svetovnih oceanih, temveč v računalniških centrih.

Svet izgublja odprtost

Ali je svetovna rast že dosegla zgodovinski vrh? Krizni dogodki kažejo, kako dobre in varne pridobitve postajajo vprašljive. Svet izgublja na odprtosti. V Evropi države, da bi ustavile migrantske tokove, znova postavljajo mejne zapornice. Masovne usmrtitve v Savdski Arabiji so arabski svet spet pahnilo v nemire. Rusija je vse bolj izolirana. Na Bližnjem vzhodu in v severni Afriki ekonomski potencial uničujeta IS in al-Quaida. Brazilijska je v recesiji, ZDA se trudijo, da bi postale neodvisne od uvoza energentov. Na Kitajskem od začetka leta padajo borzni tečaji in vlečejo navzdol tudi tečaje v Nemčiji in drugje po svetu. Nemčija že čuti posledice, saj je močno odvisna od izvoza.

V mestu Carajas se s 4,2 milijarde ton železove rude nahaja največji železov rudnik na svetu. Deset tisoč delavcev tam gara. Vprašanje je le, kdo sploh še potrebuje rudno bogastvo? Brazilija, Indonezija, Južna Afrika in drugi dobavitelji surovin se bojujejo s težavami zaradi prevelikih zmogljivosti. Pred leti so vlagali v širitev proizvodnje in se zanjo zadolžili, večinoma v dolarjih. Prevelike zmogljivosti oziroma ponudba sedaj pritiskajo na cene. Tona železove rude je pred petimi leti stala 180 dolarjev, danes manj kot 40 dolarjev.

Kitajska

Kitajsko gospodarstvo je v transformaciji. Več desetletij je izvoz generiral gospodarsko rast, zdaj pa je država spremenila smer: želi oživiti domači trg, več vlagati v storitve in tehnologije, pa tudi v razvoj domačih proizvodov. Podjetnik Zhang Chenui je v preteklosti prodal 70 odstotkov svoje proizvodnje igrač v tujino. Ta delež se je zmanjšal na deset odstotkov, na drugi strani pa se je potrojila prodaja na domačem trgu. Podobno je s številnimi drugimi podjetji na Kitajskem. Pametni telefoni Xiaomija iz Pekinga so enako atraktivni kot konkurenčni izdelki Samsunga iz Južne Koreje. Tudi za torbice Junda iz Dongguana in druge izdelke velja, da je »Made in China« v modi.

Ali počasnejši tehnološki napredek lahko skrči globalno trgovanje?

Svet politično razpada, tehnološko pa se sve bolj združuje. Podatki se okoli planeta pretakajo brez ovir, vendar pa ne spodbujajo trgovanja, prej nasprotno. S 3D tiskom lahko podjetja izdelajo izdelke tam, kjer jih tudi potrebujejo. Izdelkov ne bodo več sestavljala iz delov, ki so izdelani na različnih koncih sveta, in jih potem prevažala domov. Kmalu jih bo možno na želeni lokaciji izdelati iz enega kosa.

Ali bodo potem podjetja izdelke spet izdelovala le doma? Če bo postal 3D tisk običajni način proizvodnje, lahko eksistenčno ogrozi logistični sektor.

Nemčija

Pri pomorskem prometu se najbolj kaže izguba moči globalizacije, pravijo v bremenskem Inštitutu za morski promet in logistiko. Vsak mesec zbirajo podatke o pretovoru iz 81 pristanišč po svetu. Že eno leto gre trend navzdol. Veliko ladjarskih podjetij je prenehalo voziti med Azijo in Evropo. Transport na teh poteh stane le polovico toliko kot pred šestimi meseci.

ZDA

Na sedežu družbe UPS za letalski tovor v Louisville (Kentucky) stoji na stotine 3D-tiskalnikov, ki 24 ur na dan izdelujejo izdelke. Stranke, kot sta denimo GE Aviation ali Whirlpool, UPS-u naročijo material ter pošljejo specifikacije izdelka in 3D tiskalnik naredi izdelek. Špediterji iščejo nove poti, razen UPS, tudi FedEx, DHL in TNT poizkušajo vstopiti v posel s 3D tiskom. Adidas testira projekt »Futurecraft«, kjer bo kupčeva noga izmerjena v trgovini, 3D tiskalnik pa bo proizvedel superge po meri.

Namesto prevažanja kontejnerjev po oceanih se okoli sveta pretakajo podatki. Noben carinik jih ne vidi in nobena statistika jih ne upošteva pri izvozu ali uvozu.

Nevidna globalizacija

Mogoče je odgovor najti v glasbeni industriji. V preteklosti so tiskali zgoščenke in jih pošiljali po svetu. Danes si uporabniki izberejo posamezne pesmi iz zgoščenke in jih snamejo iz spleta ali pa se naročijo na »streaming« storitve. Namesto prevažanja kontejnerjev po oceanih se okoli sveta pretakajo podatki. Noben carinik jih ne vidi in nobena statistika jih ne upošteva pri izvozu ali uvozu.

Globalizacija se torej ne zmanjšuje, postaja le digitalna in nevidna. Globalizacijska tekma se ne dogaja več na svetovnih oceanih, ampak v računalniških centrih. ^{gg}

Povzetek članka iz revije Spiegel, ki je bil objavljen 9. januarja (št. 2), je pripravila Grit Ackermann.



Foto: Depositphotos

Pri pomorskem prometu se najbolj kaže izguba moči globalizacije.

Možgani uspešnih

Fitnes možganov ni le reševanje križank

Nina Oštrbenk



Foto: Depositphotos

Za možgane ni dovolj, da se udobno namestimo v fotelju in leta in leta rešujemo križanke ali vaje iz priročnikov.

Možganski fitnes je urjenje spomina in pozornosti, koncentracije, sproščanja, je učenje tehnik pomnjenja. Vse te dejavnosti pa pozitivno vplivajo na pomnjenje, ustvarjalnost, komuniciranje, odpravljanje stresa in na boljše počutje, pravi Jasmina Lambergar, mednarodna certificirana trenerka spomina.

Na delavnicah zaposlene in podjetnike uči, kako si zapomniti bistveno več različnih podatkov, z njimi izvaja umske in gibalne vaje za boljšo koncentracijo, in sicer sede, stoje, med hojo, pogovorom, pisanjem, ob zvokih in v tišini. »Trening možganskega fitnesa ima takojšnji učinek na spomin, vendar zahteva redne aktivnosti. Možganski fitnes izvajamo na poti

Možganski fitnes izvajamo na poti na delo, z dela, na delovnem mestu, doma in med prostočasnimi dejavnostmi.

na delo, z dela, na delovnem mestu, doma in med prostočasnimi dejavnostmi,« pravi Lambergarjeva.

Poslušajte radio potiho

In kako poteka tipična vaja možganskega fitnesa? Pozornost med pogovorom s sogovorniki lahko izboljšate z vajo poslušanja – radijski sprejemnik utišajte do stopnje, ko komaj slišite besede, a kljub temu poizkušajte razumeti vsako besedo. »Tako se urimo v poslušanju, kar vpliva na kvaliteto komuniciranja s sodelavci ali strankami,« pravi trenerka spomina.

Pri drugi vaji se na primer udobno namestite in v prostoru izberite nek predmet ali določeno točko na steni. Dobro minuto poizkušajte ostati v istem položaju in zanemarite vse, kar se dogaja okoli vas, zvoke, govorjenje, hrup, šume in tudi vse druge predmete. »To vajo večkrat dnevno ponavljamo in s tem se navadimo preusmerjati pozornost na samo tisto, kar počnemo, motnje iz okolja pa posledično bistveno manj negativno vplivajo na koncentracijo pri delu.«

Kako povečati storilnost?

»Z obvladovanjem stresnih situacij in aktivno udeležbo v procesu pomnjenja lahko učinkovito vplivamo na koncentracijo, izboljšanje sprejemanja in vnosa informacij, zapisa spominskih sledi in priklica. Z vajami izboljšamo pozornost, kratkoročni in dolgoročni spomin, kar neposredno vpliva na našo čustveno odzivnost, vedenjske spremembe in fiziološke odzive, zmanjšamo neželene izostanke, zamude, napake pri delu in seveda bistveno zmanjšamo upad kognitivnih sposobnosti,« o tem, kako povečati storilnost na delovnem mestu svetuje, trenerka spomina. In dodaja, da je ključnega pomena za zaposlenega, ki želi postati najboljši, motivacija. Sicer pa je po njenih besedah za uspešnost pri delu primarno to, da se zavedamo pomena pomnjenja oziroma izboljšanja spomina.

Stres povzroča motnje spomina

Najpogostejše motnje spomina na delovnem mestu povzroča stres. Ta je sicer lahko »v določenih situacijah izziv, večinoma pa obremenitev, ki vodi v notranjo



Foto: Depositphotos

S stresnimi situacijami se uspešneje soočimo, če poznamo tehnike sproščanja in koncentracije.

napetost, tesnoba, strah, izgorelost, zmanjšanje storilnosti, pretirano uživanje psihoaktivnih substanc in posledično do motenj v spanju, v napredovanje bolezni, kot so zvišan krvni tlak, srčno žilne bolezni in motnje v procesu pomnjenja. To se kaže v upadu ko-

gnitivnih sposobnosti: težave s pozornostjo, koncentracijo, spominom in učenjem novih vsebin.

Slabše pomnjenje ima za posledico spremembe na področju odnosa do sebe, do drugih in do dela: slabšo sposobnost komuniciranja, odločanja, prepoznavanja, povezovanja in končno tudi manjšo storilnost,« pojasnjuje Lambergarjeva.

Opozarja, da se med stresom izločajo stresni hormoni, ki lahko povzročijo težave pri motoriki, racionalnem mišljenju, kratkoročnem spominu, vohu in izražanju osebnosti: »Pri kroničnem stresu in povišanem kortizolu je potrebno zdravljenje, saj visok krvni tlak poveča verjetnost za nastanek demence.« Dodaja, da se s stresnimi situacijami uspešneje soočimo, če poznamo tehnike sproščanja in koncentracije.

Reševanje križank ni dovolj

Lambergarjeva poudarja, da je možganski fitnes treba izvajati pod strokovnim vodstvom, tudi zato, »da treniramo tiste segmente, v katerih smo šibki.« Vendar je vaje treba izvajati tudi doma, ker se bomo tako spomnili več, bolje, hitreje, z manj truda, pri delu naredili manj napak, nesreč, površnosti, bolj bomo kreativni in učinkoviti. »Ni dovolj, da se udobno namestimo v fotelju in leta in leta rešujemo križanke ali vaje iz priročnikov,« zaključí sogovornica. gg

Udobno se namestite in v prostoru izberite nek predmet ali določeno točko na steni. Dobro minuto poizkušajte ostati v istem položaju in zanemarite vse, kar se dogaja okoli vas.



Iz osrčja Slovenije po vsej Evropi.

Hitro, varno in zanesljivo.

www.dbschenker.com/si

Schenker d.d.
Brnčičeva 51, 1231 Ljubljana - Črnuče
tel: +386 1 5885 700
e-pošta: si.sm.lju.prodaja@dbschenker.com

DOGODKI GZS

**6.-18.
februar**
Velenje

Usposabljanje mentorjev v podjetjih

Savinjsko-šaleška gospodarska zbornica (SŠGZ) v sodelovanju z GZS - Centrom za poslovno usposabljanje organizira dvodnevno delavnico za usposabljanje mentorjev praktičnega usposabljanja z delom in mentorjev praktičnega izobraževanja (PAUM – pedagoško-andragoško usposabljanje mentorjev v podjetjih), ki bo 16. in 18. februarja v prostorih SŠGZ v Velenju. Cilj delavnice je usposobiti udeležence za izvajanje mentorstva pri praktičnem izobraževanju ali usposabljanju z delom na določenem strokovnem področju.

**16.
februar**
GZS

Na GZS prihaja zunanji minister

Gost Upravnega odbora GZS bo minister za zunanje zadeve Karl Erjavec, ki bo predstavil aktualne politične razmere znotraj EU in odziv Slovenije na posledice begunske krize, prav tako pa bo spregovoril o naših odnosih s sosedi, diplomatski in konzularni mreži ter sodelovanju slovenske diplomacije z gospodarstvom po svetu.

4. marec
GZS

Kreativnost se lahko zgodi tudi vam – če si le želite

Trojček je namenjen vodjem in posameznikom na vseh ravneh, ki ste pripravljeni in željni spreminjati sebe in svojo okolico v družbo z višjo dodano vrednostjo. Tokrat smo združili tri vidike kreativnosti, od usmerjenega generiranja idej z uporabo divergentnega in konvergentnega razmišljanja, do dizajnerskega pristopa, ki omogoča inoviranje in razvoj podjetnosti.

5. april
GZS

Konferenca za mala in srednja podjetja

Rdeča nit letošnje MSP konference je prilagajanje novim razmeram evropskega trga. Kakšna je prihodnja strategija notranjega trga EU? Kaj morebitni ukrepi pomenijo za majhna in srednja podjetja? Katere so ovire, s katerimi se spopadajo slovenska podjetja v tako imenovanem čezmejnem sodelovanju? Kakšna je prihodnost schengenskega območja in kaj vse to pomeni za gospodarstvo?

8. april
GZS

Naredite več, porabite manj

Trojček iz cikla Kreativnost in vodenje je namenjen vodjem in posameznikom na vseh ravneh. Tokrat smo združili tri vidike vodenja, od ozko usmerjenega na posameznika, malo širše na tim ter v najširši obliki – na organizacijo. Vsi trije sklopi so sestavljeni iz seminarskega in delavniškega dela.

Koledar
dogodkov
GZS



Višja strokovna šola

Vabimo vas na VPIS v višješolski strokovni študij:

**inženir informatike | inženir gradbeništva | ekonomist
poslovni sekretar | inženir varovanja**





Najboljši ga že imajo
Pridobite ga tudi vi!
excellent-sme.gzs.si

Zadnji prejemniki certifikata Excellent SME Slovenia

AGM, JANEZ PUNGERČAR s.p.
BRUNARICA PROJEKT FRANC OBOJNIK S.P.
TEVIS d.o.o., Ljubljana
LESTOR d.o.o., Kamnik
PIRC INTERNATIONAL d.o.o.
VUČKO TOURS ŽELJKO VUKOJEVIĆ S.P.
CSO ORMOŽ d.o.o.
SERVOKOM GLUHODEDOV, d.o.o.
"IRENA" ČISTILNI SERVIS RITONJA JOŽEF S.P.
GASILEC d.o.o.
STROKA PRODUKT d.o.o.
SISCOR d.o.o.
SPL LJUBLJANA d.d.
ALMA, finančne, tehnične in poslovne storitve d.o.o.
OMNIMODO, d.o.o.
PR, šport in trgovina, d.o.o.
STORKOM ŠTORE d.o.o.
STEKLARSTVO MIRAN VIDMAR s.p.
ALUTECH d.o.o.
VITANEST d.o.o.
SPECOM d.o.o.
GOSTILNA PRI LOJZETU KAVČIČ KATJA s.p.
RIKO KOR d.o.o.
SPIT d.o.o. Nova Gorica

PRIJATELJ KNJIGOVOODSTVO d.o.o.
SENČILA, PREMRL STOJAN s.p.
PLIMA d.o.o.
RIKO EKOS d.o.o.
Blejski otok, d.o.o.
HIP HOP 3 d.o.o.
AGRO MOBIL, d.o.o.
STRAMEX-PET d.o.o.
GMI, inženiring in vzdrževanje, d.o.o.
BELTA d.o.o.
SVEPO d.o.o., Tržič
KZ TREBNJE z.o.o.
KLIMA PTUJ d.o.o.
ROBS d.o.o.
DAGRI INŽENIRING d.o.o.
INTER DISKONT d.o.o.
LARTING d.o.o.
PROFARM KOŠENINA d.o.o.
JATIS d.o.o.
MZG, d.o.o., Grosuplje
MG INŠTALATERSTVO d.o.o.
SKRIVNOSTNI NAKUP d.o.o.
INTRADE d.o.o.
RAČUNOVODSTVO D&D d.o.o.

NOVI TRANSPORTER. DOKAZANO NAJBOLJŠI TRANSPORTER.



**Podjetniški bonus
do 4.000 EUR.***

Mednarodni dostavnik leta 2016.

Novinarji iz 24 evropskih držav so soglasno izbrali **Volkswagen Transporter** za **mednarodni dostavnik leta 2016**. Prepriča s številnimi inovacijami, naprednimi asistenčnimi in multimedijskimi sistemi ter najnovejšimi Euro 6 motorji.

Praznujte z nami! Izkoristite podjetniški bonus s prihrankom do 4.000 EUR*.

Za več informacij in testno vožnjo se oglasite pri izbranem trgovcu Volkswagen Gospodarska vozila. **Novi Transporter. Eden in edini.**



**Gospodarska
vozila**

Emisije CO₂: 239–149 g/km. Kombinirana poraba goriva: 10,3–5,7 l/100 km. Emisijska stopnja: Euro 6 in Euro 5. Emisije NO_x: 0,2581–0,0390 g/km. Število delcev: 42,4–0,0083 x 10¹¹. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. *Podjetniški bonus do 4.000 EUR (z DDV) velja za omejeno število vozil in modelov Transporter. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana. Slika je simbolna.