



**METANJU DENARJA
SKOZI OKNO**

5 predlogov za manjšo javno porabo

10

- 20 **Plačni dodatki so v Sloveniji že ponarodeli**
Intervju s predsednikom računskega sodišča Tomažem Veselom
- 34 **Zakaj bi še imeli voziško dovoljenje**
Digitalizacija
- 84 **Svet brez bank in brez gotovine**
Prihodnost



RENAULT
PRO+

Dobrodošli v družini Renault.

Izberite lahka gospodarska vozila Renault.



4 leta jamstva.*

4 leta brezplačnega vzdrževanja.*

Brezplačen paket PRO+: leseni pod, parkirni senzorji, radio bluetooth® mp3, tempomat, meglenke, senzorji za dež.**

Motor vašega uspeha in št. 1 v Evropi že vse od leta 1998.

* 4 leta jamstva in 4 leta brezplačnega vzdrževanja vključujeta 2 leti tovarniške garancije in podaljšano jamstvo za 3. in 4. leto ali 150.000 km, karkoli se zgodi prej. Velja ob nakupu preko Renault Financiranja.

**Brezplačen paket PRO+ dobi vsak kupec pri nakupu preko Renault Financiranja. Senzorji za dež ne veljajo pri nakupu novega vozila Kangoo Express. Leseni pod in parkirni senzorji ne veljajo za model Master Šasija. Slike so simbolne. Več na www.renault.si

Renault priporoča

renault.si

Ne izgubljajte energije



energetika
ekologija
ekonomija

INOVATIVNI ENERGETSKI PROJEKTI E 3

– z energetske učinkovitostjo do prihrankov

Družba E 3, energetika, ekologija, ekonomija, d.o.o. je prva v Sloveniji razvila enega najbolj prepoznanih in inovativnih energetskih projektov letošnjega leta: visoko razpoložljiv sistem za ogrevanje in hlajenje dvorca Lanthieri v Vipavi s toplotno energijo površinske tekoče vode.

Projekt je eden od številnih dosežkov družbe E 3 na poti iskanja okolju prijaznih energetskih rešitev, ki uporabnikom zagotavljajo finančne prihranke in nam vsem zeleno prihodnost.

Ko gre za energetiko, ekologijo in ekonomijo, potrebujete zanesljivega partnerja z ustreznim znanjem in izkušnjami, s pravimi kompetencami in referencami. Odločite se za E 3!

Preverite: www.e3.si
Vprašajte: info@e3.si
Pokličite: **05 331 33 00**

NE IZGUBLJAJTE ENERGIJE! ODLOČITE SE ZA E 3!

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:

3. 5. 2016

Distribucija:

Pošta Slovenije

*Medij Glas gospodarstva izdajateljica
Gospodarske zbornice Slovenije, s sedežem
v Ljubljani, Dimičeva 13, je vpisan v
razvid medijev, ki ga vodi Ministrstvo za
izobraževanje, znanost, 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.



18 »Krise je konec. Čas je za akcijo. Odpravite ovire!«

Vrh podjetij v tuji lasti

7 Uvodnik

Poslovna klima

8 Industrija preseneča, trgovina doživlja razcvet

Javna poraba

10 Kako se ministri otepajo manjše javne porabe

Pro et contra

14 Kaj bi bolj prispevalo k višji rasti BDP?

Davčna reforma

17 »Ne jamrajte. Iščite rešitve pri sebi.«

Vrh podjetij v tuji lasti

18 »Krise je konec. Čas je za akcijo. Odpravite ovire!«

Intervju s Tomažem Veselom

20 »Plačni dodatki so v Sloveniji že ponarodeli«

Delo in pokojnine

24 Da strožji inšpekciji, a tudi lažje odpuščanje je nujno

Bela knjiga o pokojninah

27 Pokojninska reforma bo brez več stebrov jalova

Konferenca za MSP

30 Podjetniki bodo lahko vse uredili od doma

Digitalizacija

34 Zakaj bi še imeli vozniško dovoljenje

37 Pametno parkiranje in simulator vožnje na ledu

TOP 50: Elektroindustrijska podjetja

42 Izjemno inovativni, a težko dobro plačajo razvojnike

44 Lani so podirali rekorde, letos se ne mislijo ustaviti

45 TOP 50 podjetij v elektroindustriji

47 Premijski izdelki in blagovne znamke

49 Ključne letošnje informacije za elektroindustrijo

17



Davčne stranpoti

24



Delo in pokojnine

30



Administracija z domačega kavča

42



Elektroindustrijska podjetja



82 10 globalnih trendov v potrošništvu

Turizem

Lesna in pohištvena industrija

50 Kaj mora država storiti z lesarji

Mreženje

52 10 nasvetov za pripravo na mreženje

Nasvet

53 Ali naj začnemo prodajati na tveganem trgu?

1. podelitev Mavričnih pokalov zdravja

56 Kako poskrbeti za zdravje na delovnem mestu

Razpisi

59 Kaj morate vedeti, če želite do razvojnega denarja?

Kodeks

61 Zakon vam nalaga uporabo kodeksa upravljanja

Nov član GZS

72 Hči že skrbi za rast družinskega bisera

Prodajni nasvet

75 Kako prodati svojo storitev stranki, ki vas ne pozna?

Poslovne knjige

77 Priporočamo v branje

Turizem

82 10 globalnih trendov v potrošništvu

Prihodnost

84 Svet brez bank in brez gotovine

SKUPINA GEN: OBLIKUJEMO TRAJNOSTNO ENERGETSKO PRIHODNOST SLOVENIJE

NAŠE POSLANSTVO:

ZANESLJIVO IN PO KONKURENČNIH CENAH OSKRBUJEMO Z NIZKOOGLJIČNO ELEKTRIČNO ENERGIJO IZ TRAJNOSTNIH IN OBNOVLJIVIH VIROV - JEDRSKE IN VODNE ENERGIJE.

USTVARJAMO VREDNOST:

ZA SVOJE DELEŽNIKE USTVARJAMO DODANO VREDNOST, SAJ OBVLADUJEMO CELOVIT KROG OSKRBE Z ELEKTRIČNO ENERGIJO:



GREMO NAPREJ: ►►

Naši strateški razvojni načrti in investicije so usmerjeni v:



V SKUPINI GEN SI PRIZADEVAMO ZA OBLIKOVANJE ZANESLJIVE, NIZKOOGLJIČNE IN KONKURENČNE ENERGETSKE PRIHODNOSTI SLOVENIJE.

Snaga smo več, kot le ravnanje z odpadki

STORITVE ZA PODJETJA



**CELOVITO RAVNANJE
Z ODPADKI**



**UREJANJE
OKOLJA**



**HIŠNIŠKA
OPRAVILA**



**SELITVENI
SERVIS**



**ČIŠČENJE PISARN,
PROIZVODNIH HAL,
OBJEKTOV**



**POMETANJE IN/ALI
PRANJE GARAŽNIH
HIŠ, TLAKOVCEV**

CELOVITO RAVNANJE Z ODPADKI

Kaj storiti z odpadki iz proizvodnje in kaj s tistimi, ki jih ustvarijo zaposleni v času, ko opravljajo svoje delo? Skupaj z vami pripravimo celovit načrt ravnanja z odpadki, prilagojen velikosti vašega podjetja in naravi vaše dejavnosti. Prav pri načrtovanju načina ravnanja z odpadki nastanejo največji prihranki. Za vas uredimo vse – postavimo kesone različnih velikosti za posamezne vrste odpadkov, dodatne posode za posamezne vrste odpadkov, ustrezno označimo infrastrukturo za zbiranje odpadkov, pripravimo navodila za vaše zaposlene o načinu ločevanja odpadkov, skupaj se dogovorimo o najprimernejši frekvenci odvoza posamezne vrste odpadka. Prepričanje, da je ravnanje z odpadki drago, je prepričanje tistih, ki odpadkom ne posvetijo dovolj pozornosti in jih jemljejo kot nujno zlo.

UREJANJE OKOLJA

Smo strokovnjaki za košnjo, obrezovanje, urejanje nasadov, negovanje grmovnic, lotimo se tudi podiranja dreves. Opravil se lotimo strokovno, zato si okolje, v katerem potrebujete našo pomoč, najprej ogledamo. Pri ogledu se pogovorimo o vaših željah in pričakovanjih, ki jih smiselno povežemo z našim znanjem in izkušnjami. Nekatera dela so povsem sezonska, kot je na primer obrezovanje in pomlajevanje grmovnic, druga so periodična, kot na primer košnja. Pri načrtovanju in svetovanju vas seznanimo z vsemi podrobnostmi našega dela, saj imamo skupen cilj – urejeno bivalno okolje.

ČIŠČENJE

Gre za širok pojem in tudi paleta storitev, ki jih ponujamo na tem področju je zelo raznolika. Storitve čiščenja običajno potrebujejo podjetja, ki se po vrsti dejavnosti, ki jo izvajajo, med seboj precej razlikujejo. Naše izkušnje na tem področju so zelo bogate. Čistimo poslovne prostore, proizvodne prostore in hale, pometamo in peremo garažne hiše, tlakovce, proizvodne hale in skladišča. Ponujamo tudi izvajanje hišniških opravil, kar pomeni, da vam na objektu zagotovimo hišnika, ki poskrbi za redna vzdrževalna dela in pomaga pri organizaciji odprave večjih težav (sodeluje z izbranim izvajalcem in vas s tem razbremeni). Ni nujno, da je prisoten vsak dan, periodika izvajanja opravil hišniških storitev je povsem odvisna od vaših potreb in pričakovanj.



Ne potrebujemo več časa. Potrebujemo akcijo!

Kako gre, me je nedavno vprašal visok slovenski uradnik, politik. Gre, dobro. Kako dobro? Pravzaprav še nikoli bolje. Če od leta 2008 naprej odštejemo, ki je bilo rekordno, vse tiste, ki so propadli, potem smo že mnogo nad takratnim rekordom. Kljub temu, da je BDP še vedno nekaj nižji. Podjetja ustvarjajo več, več izvozijo, so manj zadolžena, več je razvoja in dodane vrednosti. Skratka, ti, ki so ostali, so dobri. Slovenija še nikoli ni bila tako podjetniško uspešna.

Zakaj nas (vladajoče politike) potem nič ne pohvalite, se mi je pridušal?

No, sem rekel, imaš res občutek, da nimamo argumentiranih zamer? Kaj pa ste uresničili od svojih predvolilnih obljub? Imamo kaj manjše davke, manj birokracije, več transparentnosti pri javnem denarju, več podpore razvoju? Imate res vi kaj zasluge, da več izvozimo, da so podjetja uspešnejša? Kaj pa ste naredili, spremenili, da si lahko lastite zasluge za boljše rezultate?

No, je rekel, ne moreš mimo stabilnosti, ugleda države, obrestnih mer ... Ok, umirili ste konja, stabilnost je večja, ampak še vedno podobna kot npr. na Poljskem ali Slovaškem, kamor investitorji vstopajo na velika vrata, Slovenije pa se izogibajo. Vendar pa imamo v Sloveniji še vedno razmere, ki kar kličejo pa akciji. Po politični akciji. Pa ne le v gospodarstvu. Od neskončnih čakalnih dob v zdravstvu do katastrofalne infrastrukture. Da razmer v pravosodju, kjer se tajkuni in davčni utajevalci smejejo v brk javnostim in pravni državi, niti ne omenjam.

Problem politikov je, da hitro pozabijo na obljube, na svoj program. Na začetku, ko zmagajo na volitvah, ko pridejo na oblast, najprej uporabijo svojo novo moč, da prikažejo, kako je bilo prej, pred njimi, vse narobe. Potem malo pokombinirajo, premeta-vajo zaposlene, procesov pač ne, in kmalu začnejo uporabljati svojo moč za promocijo ... novega. Kar pa je le nova maska. Sprememb, ki bi res spremenile poslovno okolje, pač nikakršnih.

Koliko časa je potrebno za temeljite spremembe? Je en mandat politične prevlade ene struje premalo? Je politika v Sloveniji zaradi narave volilnega sistema sama svoj ujetnik, ki jo obvladujejo sindikati javnega sektorja, brez vizije in z neprikrito težnjo po vzpostavitvi novega - starega družbenega sistema?

Ves svet se ubada s številnimi podobnimi dilemami. Naj kar naravnost povem. V Sloveniji politične elite na te dileme nimajo pravih odgovorov. Ampak, ne glede na to, se vmes, vsak dan, dogaja globalno gospodarstvo. In tu se naši gospodarstveniki držijo zelo dobro, ne da bi jim okolje pri tem kaj prida pomagalo. In ti naši sporočajo, ja, res nam gre bolje, vendar vas to ne odvezuje od tega, da boljše ukrepate, boljše vodite našo državo. Začenši z davčno reformo, kjer minister s piarjem in lobiranjem skuša prikriti, da vlada ni sposobna izpeljati potrebnih reform, ki bi omogočile na koncu tudi davčno razbremenitev.

In kaj predlagaš, me je izzval omenjeni politik. Čisto preprosto in enostavno, da si pripravite konkreten načrt, z merljivimi kazalci (ki ne bo končal tako neslavno kot Pahorjev semafor), in začnete spremembe uresničevati. Ker smo ljudje pripravljeni podpreti spremembe. Zdravstvena in davčna reforma sta zadnji dokaz za to. Nihče ni zadovoljen z obstoječim stanjem. Spremembe so se najprej pripravljale prepočasi, potem pa so sledile napovedi, da pravih sprememb niti ne bo. Da bomo dobili višje davke in obdržali zdravstveni sistem, kot ga imamo, nepregledno organiziran in z vse nižjimi standardi storitev.

V Sloveniji ne potrebujemo več časa, temveč več akcije. gg

V Sloveniji politične elite nimajo pravih odgovorov na dileme, ki jih ustvarja globalna ekonomija. Ampak, ne glede na to, se globalno gospodarstvo vsak dan dogaja. In tu se naši gospodarstveniki držijo zelo dobro, ne da bi jim okolje pri tem kaj prida pomagalo.

Samo Hribar Milič
Generalni direktor GZS



Foto: Barbara Reya

Industrija preseneča, trgovina doživlja razcvet

Z višjo potrošnjo v storitvenih dejavnostih se vloga le-teh v gospodarski rasti povečuje, kljub velikim pritiskom na cene storitev.

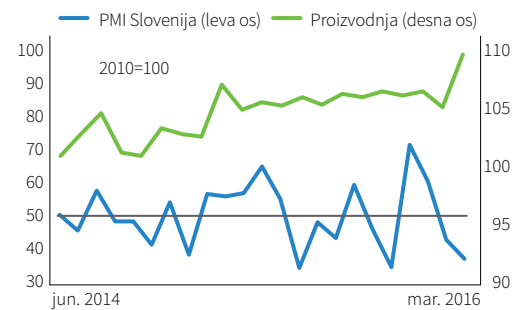
Darja Močnik, Analitika GZS

Višji medletni kazalniki zaupanja: +12 v trgovini na drobno +3 v storitvenih dejavnostih

Industrija je v prvih dveh mesecih letos beležila visoko 6,6-odstotno rast, čeprav so se pričakovanja o prihodnjih gibanjih poslabšala, kar potrjuje indeks nabavnih menedžerjev (PMI). K temu nas napeljuje upočasnitev izvoza v ključnih evropskih izvoznih državah na trge v razvoju.

Industrijska proizvodnja naj bi po oceni Consensus Economics letos porasla za 3,4 odstotka. Tržne storitvene dejavnosti januarja zaznavajo 7,8-odstotno letno rast prihodkov. Najbolj jih poganjajo strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti. Trgovina s prodajo motornih vozil februarja beleži kar 30-odstotno medletno rast prihodkov, letos beležimo tudi dvoštevlično rast registracij novih vozil. [gg](#)

Škarje proizvodnje in napovedi vse bolj razprte.



Vir: Združenje nabavnikov Slovenija

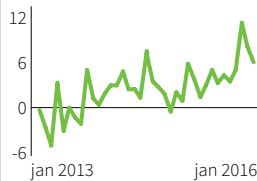
10 ključnih podatkov

Rast izvoza 4,7 %

Krepitev izvoza blaga predvsem z državami izven EU; povečuje se trgovinski presežek.

Rast storitvenih dejavnosti +7,8 %

Letos nadpovprečni prihodki; najvišja rast je v pisarniških in spremljajočih dejavnostih.



Vir: Surs, medletne rasti v %

Porast potnikov v zračnem prometu 26,9 %

Premiki slovenskega turizma se kažejo tudi v transportu, višji je tudi promet blaga na letališču in v pristanišču.

Rast trgovine na drobno 0,3 %

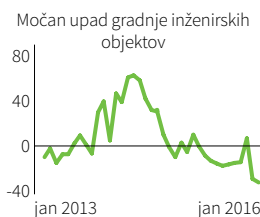
Krepi se predvsem trgovina z neživilni, slabše je v trgovini z motornimi gorivi.

Rast proizvodnje 6,6 %

Močna rast proizvodnje računalniških, elektronskih, optičnih izdelkov, trajnih proizvodov za široko porabo in proizvodov za investicije.

Nadaljnji upad gradbeništva -30,7 %

Med vsemi dejavnostmi kot tudi med vsemi državami EU najslabši trend letos beleži gradbeništvo. Upad je povezan z nizkimi sredstvi iz evropskih skladov in manjšimi vlaganji države.



Vir: Surs, medletne rasti v %

Deflacija -0,7 %

Nižje cene nafte tudi letos najbolj prispevajo k deflaciji. Najbolj se sicer zvišujejo cene telefonskih in internetnih storitev.

Nafta še nizko -36,3 %

Cene nafte Brent so marca le porasle. Cene kovin in materialov so bile v dolarjih nižje za šest odstotkov. Cena železove rude je letos močno zrasla, marca pa tudi cena bakra in cinka.

Op.: V kolikor obdobje ni posebej navedeno, velja letošnje zadnje objavljeno kumulativno obdobje, večinoma (I - II), v primerjavi z enakim obdobjem lani.

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



V povprečju naj bi se v 2016 za toliko zvišale bruto plače javnim uslužbencem (zasebnim le za 1,6%)

+ 3,5 %



Kako se ministri otepajo manjše javne porabe

Reforma šolstva in zdravstva, reorganizacija lokalne samouprave, optimizacija delovanja služb javne uprave in zmanjšanje sredstev za poklicne pokojnine v javnem sektorju bi lahko pripravili prostor za resno davčno reformo.

Nina Oštrbenk

Pri optimizaciji javne porabe so največje težave s spremembami v lokalni samoupravi.

Vlade republike Slovenije se nenehno otepajo resne optimizacije javne porabe, obenem pa nenehno zvišujejo maso plač v javnem sektorju. Letos se vlada spet pogaja s sindikati javnega sektorja, ki zahtevajo odpravo tako imenovanih varčevalnih ukrepov v vrednosti kar 380 milijonov evrov. Koristi od tega bi imelo 160.000 javnih uslužbencev - čeprav že letos doživljamo vnovični plačni balon tudi po podatkih vladnega Urada za makroekonomske analize. UMAR namreč že za letos napoveduje kar 3,5-odstotno nadaljnjo rast plač v javnem sektorju, kar je bistveno več od predvidene rasti plač v zasebnem sektorju.

Po drugi strani GZS in Zbornica davčnih svetovalcev Slovenije predlagata davčno reformo v vrednosti 328 milijonov evrov po dinamični metodi.

»Gospodarstveniki smo predstavili predloge, kako lahko država privarčuje sto milijonov evrov, in verjamemo, da bi država del tega lahko uresničila že letos oziroma naslednje leto. Gre le za 0,6 odstotka državnih odhodkov. V podjetjih, kjer moramo ves čas optimizirati stroške, je ta cilj pet ali deset odstotkov, če želimo biti tudi jutri tu in ostati konkurenčni, zadržati investitorje in omogočiti delovna mesta z višjo dodano vrednostjo,« pravi Peter Jakšič, prokurist podjetja Johnson Controls. Tako, da za državo zmanjšanje javne porabe za manj kot odstotek ne bi smel biti velik problem.

GZS je predlagala ukrepe na petih različnih področjih, na katerih bi država to lahko storila.

Kalupi v državnih financah

Mateja Vrničar Erman, državna sekretarka na Ministrstvu za finance (MF), meni, da so se na vseh področjih, ki jih predlaga GZS, spremembe že začele, a ne verjame, da bi lahko z njimi privarčevali sto milijonov evrov: »Zagotovo moramo delati v tej smeri, ampak vprašanje je, ali te aktivnosti lahko pripeljejo do tako velikega znižanja odhodkov, kot si gospodarstvo želi. Ker je velika večina državnega proračuna vkalupljena v pravice, ki so določene z zakoni in za katere je treba zagotoviti plačila, in ker imamo le pet do deset odstotkov fleksibilnega proračuna (to so v glavnem investicije), si težko predstavljam, da bi to uresničili.« Na vprašanja, koliko bi po njeni oceni lahko, odgovarja: »Težko rečem na pamet.«

Čakamo prve korake

Vrničar Ermanova je bila med razpravo na Vrhu podjetij v tuji lasti, na kateri so med drugim govorili o optimizaciji javne porabe, bolj diplomatska, in je dejala, da takšni ukrepi potrebujejo čas, kot največjo težavo pa izpostavila spremembe v lokalni samoupravi. »Vrničarjeve nismo razumeli, da je nemogoče zmanjšati javno porabo za sto milijonov evrov, ampak da te rezultate težko pričakujemo danes. Zato mi danes pričakujemo prve korake, da bodo jutri vidni že prvi učinki,« o željah gospodarstva pravi Denis Mancevič iz SIJ. Predsednik vlade Miro Cerar pa je gospodarstvenike med razpravo pozval,

Foto: Matjaž Tavčar, mediaspeed.net



Peter Jakšič, Johnson Controls: »Gospodarstveniki verjamemo, da bi država del od sto milijonov evrov lahko privarčevala že letos oziroma naslednje leto.«

217.000

Uslužbenci 240 institucij
javnega sektorja napišejo več
kot toliko poročil letno.



naj bodo potrpežljivi, da bo vlada »pripravila nekaj sprememb v naslednjih mesecih«, konkretnejših obljub pa ni dal.

V nadaljevanju predstavljamo pet področij, na katerih bi država po mnenju GZS lahko zmanjšala javno porabo za sto milijonov evrov, ki so jih med drugim izpostavili tudi podjetniki, ki so sodelovali v anketi GZS:

1. Reforma šolstva

Predlog GZS: Pripraviti akcijski program proti finančnim in drugim anomalijam ter zmanjšati število ali obseg programov, ki proizvajajo nezaposljive kadre.

Trenutno stanje: Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport akcijskega programa še nima, ker analize izdatkov v izobraževanju še niso končane. Glede nezaposljivosti kadrov pa obljublja, da za boljše vključevanje mladih na trg dela načrtuje sistematično spremljanje zaposljivosti diplomantov.

MIZŠ brani visoke stroške

Slovenija je leta 2013 za izobraževanje namenila 6,5 odstotka BDP, kar je 0,4-odstotne točke več kot leta 2008. Po tem kriteriju smo na četrtem mestu v EU in najvišje v skupini držav srednje Evrope. »V družbi znanja je ravno znanje tisto, ki ustvarja dodano vrednost. Prav zato tudi Evropska komisija in OECD opozarjata, da izobraževanja ni mogoče razumeti kot strošek, temveč kot investicijo,« visoke številke zagovarjajo na Ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport (MIZŠ). Dodajajo, da so primerjave le na osnovi obsega sredstev nevzdržne, saj nič ne povedo o številu vključenih v sistem.

»Če je cilj države visoka izobrazbena struktura in vključenost mladih v sistem, potem je logično, da se obseg sredstev povečuje. To pa seveda ne pomeni, da nismo dolžni skrbeti za racionalno organiziranost sistema vzgoje in izobraževanja,« odgovarjajo na MIZŠ in dodajajo, da v zadnjih letih optimizirajo delovanje vrtcev in šol, vendar številko o optimizaciji niso posredovali.

Kdaj bodo končane analize?

MIZŠ trenutno s finančnim ministrstvom in UMAR pripravlja analize izdatkov na področju izobraževanja. Ker te še niso končane – kdaj bodo, niso povedali – tudi niso odgovorili na vprašanja, kakšne so možne rešitve s finančnimi posledicami oziroma kakšen akcijski načrt proti finančnim in drugim anomalijam v izobraževanju imajo.

Prav tako vlada po besedah Ministrstva za javno upravo (MJU) ne razmišlja o spremembah zakona o sistemu plač v javnem sektorju glede preveč izplačanih plač – tako bo ostala omejitev vračila za deset mesecev. Tak kompromis med oškodovanjem javnih sredstev na eni strani in zaposlenimi, ki bi bili v hudi stiski, je namreč podprlo tudi računsko sodišče, pojasnjujejo na MJU.

Spremljanje zaposljivosti šele načrtujejo

Glede nezaposljivosti kadrov pa na MIZŠ odgovarjajo, da »študijske dejavnosti ne moremo zamejiti zgolj na potrebe trga dela in 'produkcijo diplomantov', ki bo ustrezala konkretnim delovnim mestom in s tem delodajalcem, ampak moramo od visokošolskih zavodov pričakovati tudi ustvarjanje novega znanja.« Dodajajo, da za boljše vključevanje mladih na trg dela načrtujejo sistematično spremljanje zaposljivosti diplomantov, kar bo omogočilo lažje prilagajanje študijskih programov potrebam gospodarstva in negospodarstva.

2. Optimizacija in digitalizacija delovanja služb javne uprave

Predlog GZS: Centralizacija sistema nadzora prihodkov in odhodkov s strani MF tudi pri posrednih proračunskih uporabnikih (zavodi, agencije). In sicer s ciljem odprave plačnih anomalij v javnem sektorju na podlagi funkcijske analize javne uprave ter deregulacija predpisov in zmanjšanje potreb po administraciji.

Na ministrstvu za delo niso odgovorili na vprašanje, ali podpirajo znižanje prispevne stopnje za poklicne pokojnine.



Foto: Tadej Kreft

Denis Mancevič, SIJ: »Želimo, da bi vlada optimizirala poslovanje oziroma menedžiranje javne uprave, saj jo potrebujemo, ampak močno in učinkovito.«

18.834

V Sloveniji imamo toliko podzakonskih in predpisov in 810 različnih zakonov. Leta 1991 smo imeli le 356 zakonov in samo 878 podzakonskih aktov.



Ministrica za zdravje napoveduje nadaljevanje skupnih javnih naročil in s tem okoli 20-odstotne prihranke.

V Sloveniji je trenutno sedem prezadolženih občin.



Predsednik vlade
Miro Cerar:

»Vlada bo pripravila nekaj sprememb v naslednjih mesecih.«

Trenutno stanje: Obeta se nov zakon o javnih financah, ki bo omogočal večji nadzor posrednih proračunskih uporabnikov, obljublja na MF. MJU ne bo predlagal akcijskega načrta na podlagi funkcijske analize javne uprave, ampak bo ukrepanje prepustil posameznim predstojnikom organov. Cilj pa je, da bi do leta 2020 za desetino zmanjšali število predpisov v državi.

Večji nadzor nad porabniki javnega denarja

Še letos bo sprejet nov zakon o javnih financah, ki bo na novo uredil področje nadzora posrednih proračunskih uporabnikov, napovedujejo na MF. V osnutku zakona je predvideno, da bi Uprava za javna plačila (UJP) spremljala plačila posrednih proračunskih uporabnikov po posameznih ekonomskih namenih prek plačilnega prometa in pripravljala trimesečna poročila, ki bodo na voljo uporabnikom in občinam, ki so pristojne zanje.

To bo omogočilo večji nadzor finančnih načrtov teh uporabnikov in ukrepanje, če bodo ugotovljene morebitne nenamenske ali nezakonite porabe javnih sredstev, dodajajo na MF.

O smiselnosti obstoja predstojniki

Sicer pa MJU na podlagi funkcijske analize, ki je bila opravljena za 240 subjektov javnega sektorja, ne bo pripravil skupnega akcijskega načrta, na podlagi katerega bi na primer določili, kateri organi so še smiselni in kateri naj se ukinejo. Za izvedbo ukrepov so odgovorni posamezni predstojniki, ki rezultate analize lahko uporabijo za optimizacijo in racionalizacijo, pravijo na MJU. Sami so to storili na področju javnih agencij in upravnih enot, pripravljajo pa tudi ukrepe za zmanjšanje števila poročil – uslužbenci 240 institucij javnega sektorja namreč napišejo več kot 217.000 poročil letno.

20-krat več podzakonskih predpisov

MJU sicer podpira deregulacijo oziroma zmanjšanje števila predpisov – trenutno imamo v Sloveniji 810 zakonov in 18.834 podzakonskih predpisov, leta 1991

pa smo imeli 356 zakonov in 878 podzakonskih aktov. Cilj strategije razvoja javne uprave do leta 2020 je znižati število predpisov za 1.800 oziroma deset odstotkov.

»Gospodarstvo si želi, da bi vlada racionalizirala in optimizirala poslovanje oziroma menedžiranje javne uprave, saj se vsi zavedamo, da jo potrebujemo, ampak močno in učinkovito, zdaj pa ni ne eno ne drugo,« je pogled gospodarstva na javno upravo predstavil Mancevič.

3. Reforma zdravstva

Predlog GZS: Reorganizacija zdravstvene mreže in učinkovitejša javna naročila.

Trenutno stanje: Po analizi zdravstvenega sistema bo potrebna optimizacija mreže bolnišnic, ministrica za zdravje pa napoveduje nadaljevanje skupnih javnih naročil in s tem okoli 20-odstotne prihranke.

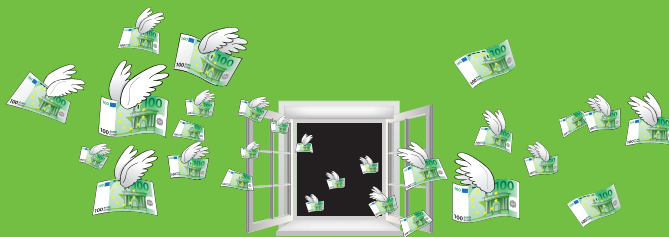
»Kot veste, je analiza zdravstvenega sistema pokazala, da moramo optimizirati mrežo bolnišnic, verjetno bomo morali razmišljati tudi o večji specializaciji bolnišnic,« glede reorganizacije zdravstvene mreže napoveduje ministrica za zdravje Milojka Kolar Celarc. Na njenem ministrstvu dodajajo, da bodo letos že spremenili delovanje službe nujne medicinske pomoči z vzpostavitvijo dispečerskega centra, ki bo omogočil, da bo do bolnika prišla najbližja ekipe nujne medicinske pomoči.

Snujejo novo dajatev za zdravstvo

Iz resolucije o desetletnem razvoju slovenskega zdravstva, ki jo je Državni zbor potrdil konec marca, še izhaja, da se bo ohranila košarica zdravstvenih pravic, ukinilo pa se bo dopolnilno zdravstveno zavarovanje, ki ga bodo nadomestili s posebno dajatvijo. Predlagani sta tudi razširitev prispevne stopnje za obvezno zavarovanje na vse vrste prejemkov in zmanjšanje razlik v prispevni stopnji. Letos bodo na novo uredili tudi področje koncesij, ki jih bodo podeljevali na javnem razpisu za določen čas.

- 0,6 %

100 milijonov evrov manjša javna poraba bi pomenila le 0,6 odstotka celotne tekoče konsolidirane javne porabe, ki znaša 16,7 milijarde evrov.



Ministrica je napovedala tudi nadaljevanje skupnih javnih naročil, od katerih si obetajo prihranke: »Začeli smo s skupnimi naročili za zdravila za bolnišnice in doslej prihranili okoli dvajset odstotkov.« To je okoli deset milijonov evrov.

4. Reorganizacija lokalne samouprave

Trenutno stanje: MJU je ne načrtuje, na MF pravijo, da z občinami ne bi dosegli soglasja.

Le kdo bo prepričal občine

»Tukaj ne gre le za politično voljo vlade, ampak je treba v spremembo prepričati tudi občine, da bi prišli do sprejemljivih rešitev. Vemo, da občine v tem trenutku niso pripravljene na večje spremembe, če pa vemo, da je zadaj ideja o zmanjšanju števila občin, potem je to še toliko težja naloga,« o reorganizaciji lokalne samouprave meni Mateja Vraničar Erman.

MJU občine le nagovarja

Na ministrstvu Borisa Koprivnikarja te reorganizacije ne načrtujejo, čeprav se zavedajo, »da občinske javne službe za prebivalce niso v celoti organizirane optimalno.« Zato bodo maja pripravili Strategijo lokalne samouprave, ki pa bo le nagovarjala občine, da razmislijo o optimalni organizaciji javnega sektorja na lokalni ravni. Kot možne rešitve MJU našteje sodelovanje v različnih oblikah medobčinskega sodelovanja, racionalizacijo pri izvajanju negospodarskih javnih služb in vključevanje v skupne občinske uprave.

V Sloveniji je trenutno sedem prezadolženih občin, to so: Šalovci, Gornji Petrovci, Komenda, Dol pri Ljubljani, Štore, Litija in Benedikt. Na MF pravijo, da niso pristojni za nadzor na njimi. Na državni ravni ima to pristojnost računsko sodišče, na lokalni ravni pa nadzorni odbori občin: »Enako kot odgovornost za zadolžitev mimo zakonskih okvirov je tudi odgovornost za sanacijo nelegalnih zadolžitev v celoti na občinah. MF jih pri tem lahko usmerja, ne more pa ukrepati.«

5. Zmanjšanje sredstev za poklicne pokojnine v javnem sektorju

Predlog GZS: Znižanje prispevne stopnje in prečiščenje registra poklicev.

Trenutno stanje: Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti (MDDSZ) mora do julija pripraviti novo uredbo z merili in kriteriji poklicnega zavarovanja.

Na MDDSZ niso odgovorili na vprašanje, ali podpirajo znižanje prispevne stopnje za poklicne pokojnine z 9,25 odstotka od plače posameznika na 5 do 6 odstotkov, ker »uradne pobude omenjene spremembe stopnje s strani socialnih partnerjev še nismo prejeli.« Država vsako leto za te pokojnine javnih uslužbencev nameni okoli 50 milijonov evrov. Če bi znižala prispevno stopnjo in izločila nekatere poklice iz registra, bi lahko privarčevala tudi do 40 odstotkov tega zneska. V skladu obveznega poklicnega zavarovanja, ki ga vodi KAD, in v katerem je registriranih 45.000 zavarovancev (dve tretjini sta iz javnega, tretjina pa iz zasebnega sektorja), je 700 milijonov evrov, vsako leto pa ima za 80 milijonov novih prilivov.

(Pre)težka odločitev

GZS si ob znižanju prispevne stopnje prizadeva tudi za prečiščenje registra poklicev, ki so upravičeni do poklicne pokojnine. MDDSZ mora do julija pripraviti novo uredbo, v kateri bodo določena merila in kriteriji poklicnega zavarovanja oziroma poklici, ki bodo še upravičeni do poklicne najemnine. Katere poklice bi lahko izločili, na MDDSZ niso povedali, ker gre za »kompleksno in obsežno tematiko, pri kateri mora sodelovati tudi stroka s področja medicine dela.« Z ZPIZ-om, KAD-om, Kliničnim inštitutom za medicino dela, prometa in športa ter Nacionalnim inštitutom za javno zdravje se zdaj šele lotevajo zdravstvene analize delovnih mest iz registra. ^{gg}

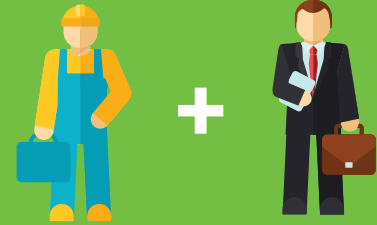
Pozor: Vlada ne razmišlja o spremembah zakona o sistemu plač v javnem sektorju. Tako bodo prejemniki še naprej lahko vračali preplačila le za zadnjih deset mesecev.



Foto: Barbara Reya

Občine ta trenutek niso pripravljene na večje spremembe, če pa vemo, da je zadaj ideja o zmanjšanju števila občin, potem je to še toliko težja naloga,« meni Mateja Vraničar Erman z ministrstva za finance.

A: Predlog davčne reforme GZS in ZDSS, ki bi zvišala neto plačo 570.000 zaposlenim v gospodarstvu in javnem sektorju, državni proračun pa ima izpad prihodka v višini 328 milijonov evrov.



Kaj bi bolj prispevalo

Odprava varčevalnih ukrepov je slabša možnost

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Predlog davčne reforme GZS in Zbornice davčnih svetovalcev Slovenije (ZDSS) je usmerjen h krepitvi zaposlovanja v zasebnem sektorju, saj je BDP od predkrizne ravni nižji za štiri odstotke, število delovnih mest pa je nižje kar za osem odstotkov. Zaradi navedene razlike ocenjujemo, da so stroški rednega delovnega razmerja postali relativno previsoki za delodajalce. Število samozaposlenih je namreč od predkrizne ravni celo nekoliko višje, medtem ko je število redno zaposlenih nižje za 72.000 ljudi.

Celovita razbremenitev stroškov dela obsega pet ukrepov, ki bi spodbudili zaposlovanje, povečali potrošnjo in prispevali k izboljšanju dojemanja Slovenije kot države z ugodnim poslovnim okoljem za domače in tuje investitorje. Aktualna anketa med tujimi gospodarstveniki je namreč pokazala, da so prav stroški dela tisti, ki predstavljajo glavno oviro za tuje investitorje.

Ocenjujemo, da bi razbremenitev stroškov dela povečala neto prejemke 570.000 ljudi in bi pomenila 328 milijonov evrov izpada za konsolidiran proračun. Odprava varčevalnih ukrepov v javnem sektorju bi nedvomno imela pozitiven vpliv na potrošnjo, vendar nižji kot pri predlogu GZS in ZDSS, saj zajema manj ljudi in ima manjši vpliv na končno potrošnjo.

Zaradi višje ravni plač kot v gospodarstvu je tudi mejna nagnjenost trošenja javnih uslužbencev relativno nižja, kar pomeni nižji narodnogospodarski učinek. Prav tako se moramo zavedati, da bi 380 milijonov evrov več izdatkov za javni sektor pomenilo, da bi se obremenitev z davki in prispevki celotnega gospodarstva še povečala. In to prav na račun zasebnega sektorja, ki za te izdatke največ prispeva.

Prav tako je vprašljiva vzdržnost te poteze, saj so kakršnikoli varčevalni ukrepi pri plačah v javnem sektorju običajno začasni in težko dosegljivi, kar je lahko izziv v novi recesiji.

V krizi zadolževanje za plače javnih uslužbencev le dviguje relativno zadolženost Slovenije in dodatno slabi medgeneracijsko solidarnost, kar se je že izkazalo pri zadnji recesiji. Davčna reforma razbremenjuje tudi stroške dela javnega sektorja, s čimer država ob višjih neto plačah javnih uslužbencev privarčuje pri svojih izdatkih (znižanje prispevka delodajalca). Pri razvojni kapici je namreč od 50.800 zaposlenih razbremenitve deležno 60 odstotkov zaposlenih v javnem sektorju. Podoben učinek ima tudi zmanjšanje progresije dohodninske lestvice nad 1,8-kratnikom povprečne bruto plače.

Odprava demotivacije zaposlovanja

Vseeno je naš predlog bolj vzdržen, saj odpravlja glavne demotivacije zaposlovanja in izplačevanja višjih plač v gospodarstvu, niža obremenitev stroškov dela najbolj produktivnih zaposlenih in povečuje razmerje med povprečno in minimalno plačo. Dodatni pozitivni učinki, ki jih nismo mogli oceniti, so zmanjšanje potreb po socialnih transferjih in večja kreditna sposobnost nizko zadolženega prebivalstva. To bi dodatno povečalo zasebno povpraševanje, ki predstavlja polovico BDP. Po naši oceni bi se v prvem letu reforme zaradi tega število delovnih mest povečalo za 3.140, vsako naslednje leto pa še za 3.000. [gg](#)



Foto: Tadej Krefc

Po naši oceni bi se v prvem letu reforme število delovnih mest povečalo za 3.140, vsako naslednje leto pa še za 3.000.

B: Odprava varčevalnih ukrepov v javnem sektorju, ki bi pomenili 380 milijonov evrov večjo javno porabo. Samo za 160.000 javnih uslužbencev.



k višji rasti BDP?

Brezpredmetno tehtanje

Jakob Počivavšek, predsednik KSS PERGAM

Kot pri snovanju vseh politik tudi za to dilemo velja, da bi ob skladnosti različnih politik k rasti BDP največ prispevala kombinacija obeh ukrepov, ki pa imata pomembne različne učinke, vključno z vplivom na javne blagajne.

Davčno reformo v okviru prerazporeditve davčne bremena in razbremenitev dela na račun kapitala (zlasti davka od dobička pravnih oseb) in premoženja (zlasti davka na nepremičnine) smo v okviru socialnega sporazuma podprli in zahtevali tudi sindikati. Najširšo podporo ima uvedba dodatnega dohodninskega razreda med sedanjima 27 in 41-odstotnima stopnjama, glede na distribucijo plač v Sloveniji pa je za doseganje višjega razpoložljivega dohodka pomemben tudi predlog za dvig splošne olajšave.

Socialne kapice ni mogoče uvesti

Na drugi strani so med predlogi GZS trije, ki so po našem mnenju problematični. Socialne kapice po našem mnenju ni moč uvesti, ne da bi bodisi povzročili nenadomestljiv izpad v socialnih blagajnah, bodisi izključili številne, ki pomembno prispevajo k razvoju in višji dodani vrednosti, pa so njihove plače danes nižje od praga, pri katerem se predlaga uvedba socialne kapice. Predlog GZS v tem delu odstopa od ureditve socialne kapice v drugih državah in ne predvideva virov, ki bi izpad nadomestili.

Drugi predlog, ki je sporen, je ukinitvev 50-odstotnega dohodninskega razreda, ki je bolj pomemben s simboličnega kot javnofinančnega vidika v času, ko še vedno veljajo varčevalni ukrepi na področju socialnih transferjev, plač ... Kot tretji pa je predlog za ukinitvev prispevka za poškodbe pri delu in poklicne bolezni, glede katerega ne najdemo razloga za njegovo ukinitvev, hkrati pa bi ta ukrep pomenil relativno velik izpad v socialnih blagajnah.

Sedmo leto varčevanja

Vprašanje odprave varčevalnih ukrepov v javnem sektorju ima za razliko od zgornjih predlogov učinke pretežno na proračun in manj na socialne blagajne, kar je pomembna razlika. Potrebno je upoštevati tudi dejstvo, da so plače v javnem sektorju v zadnjih letih padale in se varčevalni ukrepi podaljšujejo že sedmo leto, med njimi tudi regres za letni dopust, ki je nižji od minimalne plače, kot sicer določa zakon (ZDR). Hkrati je potrebno izpostaviti, da se ocena vrednosti sprostitve ukrepov nanaša na takojšnjo odpravo varčevalnih ukrepov, pogajanja med vlado in sindikati pa potekajo o postopni odpravi v obdobju do vključno leta 2019.

Še bolj pomembna kot finančni učinki ukrepov v javnem sektorju je učinkovitost javnega sektorja, ki je nepogrešljiva za podporo gospodarstvu. Ustrezno nagrajevanje je za doseganje učinkovitosti nujno, ni pa niti edini, niti zadosten pogoj za to.

Problem ocen finančnih učinkov je potrebno izpostaviti tudi v zvezi s predlagano davčno reformo GZS. Medtem, ko je ocena izpada javnih prihodkov lažja, je bistveno bolj vprašljiva napoved povečanja davčnih prihodkov iz naslova davka na potrošnjo in novih delovnih mest. Ne glede na to je povečanje razpoložljivega dohodka (tudi z zviševanjem plač) dobrodošlo zlasti za srednji sloj, ki v največji meri tudi troši in s tem dviga zasebno potrošnjo, ki pomembno vpliva na rast BDP. K temu cilju pa bi prispevale tako nekatere rešitve davčne reforme, kot tudi postopna odprava varčevalnih ukrepov v javnem sektorju.

Tehtanje med spremembo davčne politike ali odpravo varčevalnih ukrepov v javnem sektorju je brezpredmetno, če ne bodo opuščeni stari vzorci ekonomske politike in sprejeti novi koraki industrijske politike s spodbudno fiskalno politiko za nova vlaganja v zaposlene in sredstva, inovacije in nova pametna delovna mesta. Ključnega pomena je tudi razvojna skladnost zasebnega in javnega sektorja. [gg](#)



Foto: arhiv Pergam

Ukinitvev 50-odstotnega dohodninskega razreda je bolj pomembna s simboličnega kot javnofinančnega vidika.

AQUAFILSLO

PREIMENOVALI SMO SE V AQUAFILSLO

Aprila 2016 se je družba Julon d.o.o. preimenovala v AquafilSLO d.o.o. Po 20 letih lastništva skupine Aquafil, ki je z naložbami, vrednimi več kot 100 milijonov evrov, znatno razširila, izboljšala in modernizirala podjetje, je nastopil tudi čas za spremembo naziva. Z novim imenom Aquafil SLO smo kot del skupine Aquafil na globalnem trgu prepoznavnejši, s kratico SLO pa poudarjamo lokalno-nacionalno komponento. Tako se imenujejo tudi družbe v ZDA (Aquafil USA), v Veliki Britaniji (Aquafil UK) in na Hrvaškem (AquafilCRO), podobno pa še Aqualeuna (Nemčija), Aquafil China (Kitajska) in Aquafil Asia Pacific (Tajska).

Skupina Aquafil

Vodilni evropski in pomemben svetovni proizvajalec poliamida 6 za talne obloge in oblačila

Držav 7
Tovarn 14
Celine 3



AquafilSLO je največje podjetje v skupini Aquafil.



Več kot **800** zaposlenih; obrati v Ljubljani, Štoreh, Senožečah in Ajdovščini.



70.000 ton

letno proizvedenih izdelkov (granulat PA6, masterbatch, filamentna preja za tekstil in talne obloge).

1966



2016

Naša zgodovina

- 1 Leta 1966 je v Ljubljani na Letališki cesti Kemična tovarna Moste odprla prvo tovarno za proizvodnjo sintetičnih vlaken v Jugoslaviji (stavba današnjega Aqualona). Tovarno so poimenovali **Julon – jugoslovanski najlon**, ker so se ustanovitelji odločili, da bodo v tovarni proizvajali takrat zelo razširjena najlonska vlakna za tekstil (najlon je drugo ime za poliamid).
- 2 V letih 1973/74 se je proizvodnja razširila na področje vlaken za tekstilne talne obloge.
- 3 Leta 1981 je bila poleg takratne tovarne zgrajena še ena stavba (današnji Ultralon), povečala se je proizvodnja zmogljivost in vpeljana je bila nova tehnologija hitrega pređenja.
- 4 Leta 1995 je **večinski lastnik Julona postala italijanska družba Aquafil**. To je bilo eno prvih podjetij po osamosvojitvi Slovenije, ki ga je prevzel tuji lastnik. Novi lastnik je takoj vložil sredstva v posodobitev in razširitev proizvodnje, preusmeril jo je v izdelavo visokokakovostnih izdelkov in omogočil prodor na nove tuje trge. Kmalu zatem je Julon postal uspešno podjetje tudi v evropskem merilu, hkrati pa se je podjetje Aquafil s to naložbo začelo širiti preko meja Italije.
- 5 Leta 2011 je v Julonu začel obratovati sistem regeneracije ECONYL®: edinstveni industrijski sistem na svetu, v katerem se iz odpadkov, ki vsebujejo poliamid 6 (ribiške mreže, talne obloge, industrijski odpadki), v posebnem postopku regeneracije ponovno pridobi poliamid ECONYL®. Izdelki ECONYL® so popolnoma enake kakovosti kot izdelki, proizvedeni po običajnem postopku, zaradi svojih okoljskih prednosti pa so med kupci zelo povpraševani.
- 6 Leta 2013 se je Julon združil s hčerinskim podjetjem Aquaset in prešel v 100% last podjetja Aquafil.
- 7 V letu 2014 se je družba Julon d.d. preoblikovala v družbo z omejeno odgovornostjo (d.o.o.). Poleg generalnega direktorja Edija Krausa in Giulia Bonazzija, večinskega lastnika skupine Aquafil, so bili v novo, razširjeno vodstvo imenovani direktorji oz. člani uprave: Denis Jahić, Gregor Kranjc in dr. Saša Muminović.
- 8 Leta 2016 se je družba Julon d.o.o. preimenovala v AquafilSLO d.o.o.

Gospodarstvo in vsi zaposleni v njem so najbolj zaslužni za izhod Slovenije iz recesije, smetano pa pobirajo drugi. Zato Vladi RS, ki to aktivno podpira, odločno sporočamo:

Ne jamrajte. Iščite rešitve pri sebi.

Goran Novković, GZS

»Danes so bili pri predsedniku vlade ugledni gospodarstveniki, ki poudarjajo, da mora sveženj davčnih sprememb zajeti tako dohodnino kot nagrajevanja, višji stopnji davkov od dobička podjetij pa tudi gospodarstveniki ne nasprotujejo... Strinjali so se z zvišanjem stopnje obdavčitve dobička s 17 na 20. Finančno ministrstvo bo tako pridobilo 100 milijonov in jih namenilo za znižanje stroškov dela, treba pa bo poiskati ustrezno kombinacijo, ugotavlja finančni minister Mramor.«

Radio Slovenija, 19. aprila 2016

To poročanje Radia Slovenije se je v zadnjem aprilskem tednu pred prazniki zdelo kot veliki uspeh vlade in finančnega ministrstva. V resnici pa je šlo za zavažanje javnosti, kakršnemu že dolgo nismo bili priče. Tistega torka je finančni minister že dobro vedel, da so mu Gospodarska zbornica Slovenije, Trgovinska zbornica Slovenije, Obrtno podjetniška zbornica Slovenije, Združenje delodajalcev Slovenije in Združenje delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije jasno sporočili, da ne bodo že naslednji dan, to je v sredo, prišli ne na sestanek na finančno ministrstvo ne na srečanje vseh socialnih partnerjev, ki je bilo predvideno za četrtek, 21. aprila. Ki so ga nato, le dva dneva po omenjeni izjavi z začetka komentarja, morali odpovedati in prestaviti na majski čas.

Razlogov za to, da se je GZS odločila za takšno potezo, je več. Strnemo pa jih lahko v eno zelo preprosto misel. Potem ko je gospodarstvo skupaj s svojimi zaposlenimi najbolj prispevalo k temu (omenimo le 50-odstotno zvišanje izvoza v zadnjih šestih letih), da je Slovenija splavala iz recesije, veliko ožji interesni krogi pobirajo smetano od tega dosežka.

To potrjuje finančni minister dr. Dušan Mramor sam, ki si je postavil naslednje načelo pri davčnih spremembah. Pravi jim »prestrukturiranje« *»Glavni cilj je zmanjšanje davčne obremenitve strokovnih kadrov, ki so najpomembnejši za podjetja, zmanjšanje davčnih obveznosti pa mora biti izenačeno s povečanjem davčnih obveznosti gospodarstva.«* V praksi to pomeni, da namerava zvišati neto plače nekaj več kot 100.000 zaposlenim, za kar bo z večjim

davkom od dohodkov pravnih oseb od gospodarstva pobral 100 milijonov evrov!

To se dogaja v istočasno, ko sindikati javnega sektorja zahtevajo ukinitve »varčevalnih ukrepov« v vrednosti kar 380 milijonov evrov. Vlada pa tam seveda ne pravi, da bo javnim uslužbencem dvignila plače za toliko, kolikor bo neke drugje v javnem sektorju z optimizacijo privarčevala, temveč jim je veselo že na začetku sporočila, da se bo z njimi pogajala. In se o zahtevah sindikatov že veselo pogaja.

Kako se lahko konča takšno pogajanje, smo videli lani. Lanski odgovor med sindikati javnega sektorja in Vlado RS pomeni že letos med 3,5 in štiri odstotke višje plače javnih uslužbencev. V enem letu! Pri čemer je povprečna bruto plača v javnem sektorju že zdaj za 300 evrov višja kot v zasebnem gospodarstvu. Slovenija je ena redkih članic EU s tako neugodnim razmerjem za zaposlene v gospodarstvu.

Vlada pa pri svojem pristopu še naprej ravna diskriminatorno že pri osnovni pogajalski poziciji. S svojimi javnimi uslužbenci se pogaja, koliko jim bo dala. Podjetjem pa pravi, da morajo sama prispevati toliko več, kolikor bo dala zaposlenim pri plačah več. Mimgrede, davčno prestrukturiranje bo zajelo tudi precej javnih uslužbencev, ki bodo tako nagrajeni dvakrat!

Najbolj obskurno pri tem je, da se izgovarjajo na »javnofinančno konsolidacijo«, ob vseh anomalijah in aferah v javnem sektorju pa ne storijo skoraj nič za optimalnejšo javno porabo. Zadnji primer: kljub aferi zaradi dodatkov vlada ne namerava odpraviti zakonskega določila, ki omogoča vračila preplačanih izplačil javnim uslužbencem le za zadnjih deset mesecev, pa čeprav so jih mnogi dobili za bistveno več časa!

Jasno je, da vlada s takšnimi stališči ne sledi ključnemu družbenemu cilji: povečanju delovno aktivne populacije. V Sloveniji imamo na 1,37 delovno aktivnega prebivalca enega upokojenca. Samo Hrvaška ima slabše razmerje! Avstrija ima bistveno boljšega pa je pripravila obsežno dohodninsko reformo, vredno pet milijard evrov! Predlog GZS in Zbornice davčnih svetovalcev bi zvišal neto plače 500.000 zaposlenim. Mramorjev predlog le 100.000 zaposlenim.

Zahtevamo pošteno davčno reformo! Armada volivcev iz gospodarstva in tudi podjetja jo zaslužijo. gg



Foto: arhiv GZS

Goran Novković:

Zahtevamo družbeno pošteno davčno reformo! Armada volivcev iz gospodarstva in tudi podjetja jo zaslužijo.

100 milijonov evrov potrebuje finančno ministrstvo, da bi razbremenilo plače. Pobralo bi jih - od podjetij!

»Krise je konec. Čas je za akcijo. Odpravite ovire!«

Razvojna kapica, sprememba dohodninske lestvice in optimizacija javne porabe so nujno potrebne, ker si je gospodarstvo zadalo cilj povečati obseg tujih neposrednih investicij (TNI) z 10,5 milijarde na 15 milijard evrov v petih letih.

Nina Oštrbenk

77 odstotkov tujih investorjev v Sloveniji bi se ponovno odločilo za investicijo v Sloveniji.

Najpomembnejše ovire za investiranje v Sloveniji so visoki stroški dela, rigidni trg dela in pomanjkanje jasnih vladnih zavez k spremembam.

Davčna reforma je nujna, če želi Slovenija postati investicijsko privlačna država, so na Vrhu podjetij v tuji lasti izpostavili gospodarstveniki. Forum tujih investorjev pri Gospodarski zbornici Slovenije (GZS) je s tem poslanstvom pripravil Deklaracijo TNI s 24 ukrepi. Po besedah predsednika foruma Vojmirja Urlepa iz Leka je namreč zdaj po koncu krize čas za akcijo, da se odpravijo ovire, s katerimi se soočajo domači in tuji investitorji.

Razbremenitev odvisna od davčnih blagajn

Prva taka ovira je previsoka obdavčitev dela. »Cilj davčne reforme mora biti ustvarjanje pogojev za večje število kakovostnih delovnih mest v gospodarstvu in tega ni mogoče doseči brez razbremenitve stroškov dela iz rednega delovnega razmerja,« pravijo v forumu, v katerem je združenih 30 slovenskih podjetij v tuji lasti.

Kot kaže, se bodo na Ministrstvu za finance tega problema le lotili, saj je tudi državna sekretarka Mateja Vraničar Erman priznala, da je Slovenija na tem področju nekonkurenčna, še posebej pri višjih plačah. Kot možni scenarij za rešitev tega problema je napovedala: »Dejstvo je, da si samo znižanja obdavčitve dela ne moremo privoščiti, ne da bi naredili velike reze v pravice ali zagotovili nadomestne vire, zato pri zmanjšanju obremenitve dela razmišljamo o kompenziranju s sorazmernim dvigom nominalne stopnje davkov od dohodkov pravnih oseb.

Kolikšno bi bilo to zvišanje, je odvisno od učinkovitosti pobiranja javnih dajatev – v tem primeru predvsem od davčnih blagajn. Če bomo pobrali več kot načrtovanih 75 milijonov evrov na leto, bo šla vsa razlika v kompenzacijo za to.«

Za razvojno kapico več časa

Manj naklonjena je uvedbi razvojne kapice, ki jo gospodarstveniki izpostavljajo kot eno od prioritet. Po njenem mnenju bo zanjo potrebno veliko več časa, »ker je treba ob tem prilagoditi cel sistem socialne varnosti,« kar pomeni, da bi to lahko uvedli šele v drugem ali tretjem koraku davčne reforme. Ob tem se, kot pravi, zaveda, da si gospodarstvo želi hitrejših ukrepov z vidnejšimi rezultati, a »naš osnovni cilj je zagotoviti stabilno ekonomsko okolje.«

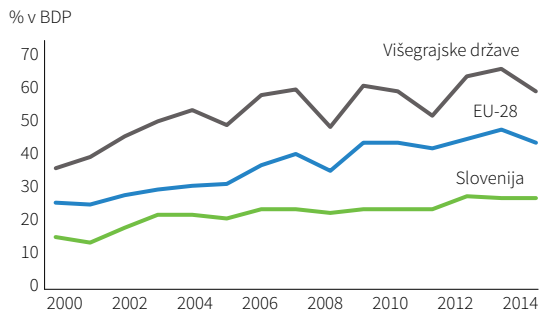
Malo manj zadržan je gospodarski minister Zdravko Počivalšek, ki je ob nujno potrebni davčni reformi, predvsem zaradi previsoke obdavčitve visokih plač, izpostavil še bolj prožno delovnopravno zakonodajo – »podjetja morajo imeti fleksibilnost, da se lahko prilagajajo razmeram na trgu« – in zmanjšanje administrativnih ovir. »Vse bomo naredili za stimulatívno okolje, da bodo podjetja vlagala v Slovenijo. Čez pol leta se lahko spet sestanemo in preverimo, kaj smo naredili,« je optimističen Počivalšek.



Foto: Tadej Kreft

»Vse bomo naredili za stimulatívno okolje, da bodo podjetja vlagala v Slovenijo. Čez pol leta se lahko spet sestanemo in preverimo, kaj smo naredili,« je optimističen gospodarski minister Zdravko Počivalšek.

Slovenija ima relativno in absolutno precej manj TNI v primerjavi s povprečjem v EU in še posebej v Višegrajskih državah.



Cerar bi mini davčno reformo

Tudi predsednik vlade Miro Cerar je med ovirami, ki se jih bodo v vladi najprej lotili, izpostavil visoke davčne obremenitve, potem pa še odpravo ovir pri nabavi zemljišč in tovarniških prostorov, izboljšanje slabe plačilne discipline in zmanjšanje korupcije. Premier si prizadeva za izvedbo tako imenovane mini davčne reforme (kdaj bo, ni želel napovedati) oziroma davčno prestrukturiranje, ki bo sprejemljivo za gospodarstvo in širšo družbo. [gg](#)

6,4 milijona evrov bo na voljo za tuje investicije na razpisu Spirita, ki bo objavljen konec meseca, je napovedal gospodarski minister Zdravko Počivalšek.



V deklaraciji TNI je zbranih 24 predlogov za Vlado RS.



SID - PRVA KREDITNA ZAVAROVALNICA d.d. ZAVARUJEMO TERJATVE

VAS SKRBI, DA KUPEC NE BO PLAČAL?

Več informacij na:
+386 1 200 58 10 ali
www.sid-pkz.si



A close-up portrait of Tomaz Vesel, a man with short brown hair and blue eyes, wearing a dark suit, light blue shirt, and yellow tie. He is looking slightly to the right with a thoughtful expression, his hands clasped in front of him. The background is a bright, out-of-focus window.

Plačni dodatki so v Sloveniji že ponarodeli

*Intervju s
Tomažem Veselom*

Stela Mihajlović, Foto: Barbara Reya

Zaposleni v javnem sektorju se morajo zavedati svojega položaja, da lahko prispevajo k temu, da nam je vsem bolje, sicer naj gredo v zasebni sektor, meni Tomaž Vesel, predsednik Računskega sodišča, s komer smo se pogovarjali o anomalijah v javnem sektorju.

Še sveža je afera z izplačevanjem dodatkov na plače in druge anomalije v visokem šolstvu. Ali gre res samo za sistemski problem ali je vendarle težava bistveno globlja, povezana z vrednotami v visokem šolstvu?

Sistemski problem sploh ne bi smel biti, ker je sistem plačevanja javnih uslužbencev nastavljen tako, da do teh dodatkov ne bi moglo prihajati na dopusten način. Tu gre zgolj za problem vrednot oziroma vrednostnega sistema, ki poskuša nekoliko na silo vzpostaviti nazaj razmere, kot so bile pred leti.

Kako komentirate podatek, da kljub aferi nihče ni sprožil spremembe zakona, ki omogoča vračanje preplačanih delov plač zgolj za zadnjih deset mesecev, pa čeprav so jih mnogi izplačevali dlje časa?

Problem je, da je takšno ravnanje po tihem postalo že 'ponarodelo', čeprav ne bi smelo biti tako. Izjemna priložnost za spremembo bo sprejemanje zakona o javnih financah. Takšno pobudo bomo podali tudi mi, ko bo zakon vsaj v javni razpravi. Smo namreč mnenja, da bi morala biti preveč izplačana sredstva povrnjena v celoti. Določilo je smiselno pri tekočih revizijah za preteklo leto, pri daljšem obdobju nazaj pa predstavlja sistemsko potuho javnim uslužbencem.

Pred približno desetletjem je bilo veliko govora o tem, da Sloveniji že vladajo ali pa bodo zavladali tajkuni. Številni njihovi megalomanski projekti so se potem razblinili v prah. Ali Sloveniji danes vlada profesorski lobi?

Težko rečem. Tajkunsko bojazen bi morali pogledati skozi neuspešne osebne zgodbe posameznikov, ki so obsojeni ali razlastnjeni. Bistveno večji problem pa je, da so te neuspešne zgodbe za seboj v prepad potegnile velik del tedaj vitalnega slovenskega gospodarstva. Nastanek teh zgodb je posledica dvojega: eno je povsem navaden pohlep posameznika, ki je presegel vse razumne meje, drugo pa, da Slovenija na prehodu na tržno gospodarstvo ni imela podjetniškega duha in gospodarske personalne infrastrukture, ki bi bila zgrajena skozi generacije. Kar pa se tiče profesorskega lobija oziroma srenje, se mi ta zdi bolj sopotnica teh dogodkov oziroma grabežljivcev in jih po potrebi podpre, skozi različne pravne ali ekonomske presoje.

Kako konkretno urediti sistem, da fakultete ne bodo na nepregleden način financirale tržnega dela svojih, z javnim denarjem financiranih profesorjev oziroma da ti ne bodo povzročali nelojalne konkurence zasebnim ponudnikom na trgu, hkrati pa izkoriščali blagovno znamko fakultete za zasebne posle?

Profesorji hkrati izkoriščajo infrastrukturo in znanje, ki so ga pridobili v javnem sektorju, in na račun blagovne znamke iz javnega sektorja pridobivajo tako imenovane tržne projekte. Že v osnovi je velik problem zakon o zavodih, saj gre v glavnem za ustanove, ki so statusno ustanovljene kot javni zavodi. Zakon ne definira dobro dopolnilne dejavnosti, ki jo je mogoče opravljati, in pa tržne dejavnosti, ki je po našem mnenju sporna. To prinaša niz pravnih, davčnih in računovodskih problemov, v praksi pa pomeni prelivanje javnih sredstev za potrebe izvajanja tržnih dejavnosti in različne oblike nelojalne konkurence.

Če bodo subjekti javnega sektorja zaradi revizijskih in medijskih razkritij bolj previdni pri izplačevanju raznih dodatkov, bodo prej ko slej našli druge načine, kako si izboljšati plače. Kako to preprečiti?

Gre za neke vrste naravno reakcijo. Vedno se skušajo najti obvodi in bolj ko zakonodaja normativno zožuje prostor, težje jih je najti. Obenem pa to privede do tega, da ubija kreativnost in odvrta tiste, ki bi delali v javnem sektorju, kar je spet neproduktivno. Težko se je odločiti za pravo mero; ali popolnoma regulirati to področje ali ga povsem prepustiti trgu? Sam ne zagovarjam pretirane normativnosti, ker vodi v birokratizacijo in ubija duha. Vsi, ki delajo v javnem sektorju, se morajo zavedati svojega položaja, da lahko prispevajo k temu, da nam je vsem bolje, sicer naj si najdejo delo v zasebnem sektorju.

V lanskem poročilu MDS za Ministrstvo za finance piše, da se je število študentov od leta 2000 do 2012 povečalo za sedem odstotkov, število poučevalnega osebja na univerzah pa za 103 odstotke. Ste to že kaj preverili?

Preverjamo problem zaposlovanja mladih, saj mladi podaljšujejo svoj študij, ker jim to omogoča ugodnejši status na trgu dela. Drugi problem so prehodi z zavodov za zaposlovanje v pokoj, takšnih je že skoraj 30 odstotkov.

Tolikšno povečanje pri poučevalnem osebju pa gre pripisati dejstvu, da že nekaj časa nismo na novo določili standardov na vseh ravneh šolstva. Govorimo o učnih in prostorskih standardih ter podobnem, vendar je to tabu tema, ki se je politika noče lotiti. Mi smo se intenzivno ukvarjali s časom, ki je potreben za izvajanja učnega programa v osnovnih šolah, kar bomo razširili tudi na druge strukture, trenutno se ukvarjamo s položajem Univerze v Ljubljani.

Pri aferah javnega sektorja gre za problem vrednot oziroma vrednostnega sistema, ki poskuša nekoliko na silo vzpostaviti nazaj razmere, kot so bile pred leti.

Na Računskem sodišču smo mnenja, da bi morala biti preveč izplačana sredstva povrnjena v celoti.

Nadzoru nad javnimi naročili je treba dati bistveno več pozornosti, saj je njihova vrednost letno skoraj štiri milijarde evrov, kar je približno desetina slovenskega BDP.

Ne pristajam na trditev, da se državnega podjetja ne da voditi enako uspešno kot zasebnega, saj bi bilo v tem primeru treba vse privatizirati.

Glede na BDP dajemo izrazito več denarja za izobraževanje kot v povprečju v EU. Predstavniki univerz in fakultet pa nenehno tarnajo, da je premalo denarja. Mar ni to shizofreno?

Seveda, ta visok delež je deloma povezan s standardi, deloma pa z našo majhnostjo. Imamo izobraževalne ustanove, ki imajo majhno število slušateljev, kar seveda izdatno viša stroške, če želimo zagotoviti najvišje standarde v vseh programih. Ampak to je naša realnost, zato se moramo obnašati še toliko bolj racionalno v vsakem detajlu.

Štiri milijarde evrov korupcije naj bi bilo v Sloveniji po zadnji raziskavi za Evropski parlament. Kje je največ? V zdravstvu ali kje drugje?

Malo me motijo pavšalne navedbe. Korupcija, z nekaj izjemami, vendarle upada. Izpostavil bi prostorsko zakonodajo in javno naročanje, znotraj tega pa nekaj sistemov, ki so posebej problematični in jih zasledujemo – zdravstvo in nizke gradnje. Nekateri ponudniki lahko delujejo predvsem na trgu javnega naročanja, denimo pri naročanju medicinske opreme ali pri nizkih gradnjah, kjer je zanemarljiv del izven javnega sektorja. Tako prihaja do takšnih podvigov, bodisi s pomočjo korupcije ali pa prek kartelnih dogovorov.

Vsi le deklaratorno pristajajo na transparenten trg, ki bi se sam reguliral in bil brez konkurenčnih prepovedi, v praksi pa najprej poskušajo na prva dva načina, šele potem pride na vrsto tretja pot, ki bi jo morala zagotoviti država – to je konkurenčni boj, v katerem uspe najboljši. Javnim naročilom je treba dati bistveno več pozornosti, saj je njihova vrednost letno skoraj štiri milijarde evrov, kar je približno desetina slovenskega BDP.

Slovenija ima v EU največji obseg državnega premoženja v gospodarstvu. Omenili ste že, da je treba prenoviti Lahovnikov zakon. Kako?

Treba se bo odločiti, ali je državno premoženje strateška prednost ali slabost, kaj sploh želimo. Vprašati se moramo, ali je podjetje v javni lasti, lažje ali težje uspešno voditi. Uspešno podjetje je le tisto, ki ustvarja nova delovna mesta in dobiček, za naše razmere pa tudi tisto, ki uspe brez zadolževanja zagotoviti zaposlenost v okolju, kjer je to pomembno. Ne pristajam na trditev, da se državnega podjetja ne da voditi enako uspešno kot zasebnega, saj bi bilo v tem primeru treba vse privatizirati. Treba je ustvariti mehanizme za omogočanje stabilnosti, tudi finančne, ki je primerljiva zasebnemu sektorju. Seveda pa morajo vodje nositi tudi enako odgovornost, kar se pogosto pozablja. Regulacija plač v državnih podjetjih je potrebna zaradi anomalij, ki so se dogajale v praksi.

Kje vse ste zasledili prevelika izplačila (menedžerske plače, svetovalne pogodbe) v državnih podjetjih?

Izpostavil bi DUTB, kjer nas je presenetil obseg neracionalno sklenjenih svetovalnih pogodb in trmasto vztrajanje pri prejemkih izven politike prejemkov, ki jih je določila vlada po tedaj veljavnih težko razumljivih kriterijih. To je reprezentativen primer, kako se ne dela, zato to področje močno nadziramo z revizijami že za leti 2014 in 2015 in ga nameravamo še naprej.

Kako naj državna podjetja, ki imajo na trgu zasebno konkurenco, v državi in globalno konkurirajo, če zanje velja Lahovnikov zakon?

Če imajo delujočo konkurenco na trgu, je smiselno premisliti o privatizaciji. Kjer pa tega ni, je treba premisliti, ali je ta rigidnost res tako usodna za vodenje teh podjetij. Zaenkrat se je kljub temu izkazalo, da je ambicij za vodenje teh podjetij zelo veliko in nisem opazil pomanjkanja resnih in spodobnih kandidatov za vodenje takšnih podjetij. Kar pa se je že kar nekajkrat zgodilo pri kandidaturah za vodenje katere od državnih institucij.

Na primer?

Zadnji primer je večkratno ponavljanje iskanja kadra za fiskalni svet, ki je za nas zelo pomembna institucija.

Kako naj uspešno prestrukturiramo državna podjetja ali podjetja v upravljanju DUTB, če zaradi omejitev ne moremo najeti dobrega menedžmenta? Mar jih ne bilo bolje razrahljati za tržno opravičljive ali sanacijske primere?

Temu načeloma ne bi nasprotovali, če bi bili kriteriji dobro postavljeni, zlasti v podjetjih, ki so v težavah in kjer bi lahko sledila unovčevanja poroštev države, kar bi imelo obsežne javnofinančne posledice. Tam bi pravila lahko nekoliko razrahljali in jih seveda vezali na rezultate.



V Sloveniji imamo prek 210 občin, od katerih ima vsaka svojo upravo, ki pomeni velik strošek. Kako optimizirati stanje? Kakšne anomalije ugotavljate v občinah?

Ker smo v letih 1994 – 98 izpustili duha iz steklenice, je sedaj neracionalno pričakovati, da bo ta duh šel sam nazaj v steklenico, razen z radikalnim posegom v sistem financiranja lokalne samouprave. Bodisi z mehкими stimulacijami, denimo z združevanjem občinskih uprav, lahko pa tudi bolj radikalno, z združevanjem manjših občin, ko bi te ugotovile, da ne morejo zagotavljati pričakovane porabe ali razvoja. Zelo pa dvomim, da bi se to lahko zgodilo prostovoljno. Treba je tudi priznati, da večina slovenskih krajev zaradi obstoja občin danes zgleda bolje.

Skrbijo pa nas nekatere občine, ki poskušajo uveljaviti gospodarsko iniciativo, z ustanavljanjem podjetij ali skozi kapitalske naložbe v obstoječa, čemur ostro nasprotujemo. To počnejo iz več razlogov, denimo zaradi večje zaposljivosti občanov oziroma poskusov revitalizirati tista podjetja, ki so zanje pomembna, in ta cilj kot državljan lahko razumem, vendar skušajo sanirati tudi nesolventna podjetja. Najhuje je takrat, ko si neke strukture v občini prek gospodarske dejavnosti skušajo povečati količino moči; to je treba zamejiti in nekaj primerov smo uspeli preprečiti.

Menim, da je upravljanje hotelov ali proizvodnih obratov stvar gospodarstva, ne pa dolžnost javnega sektorja, kar smo tudi jasno povedali in bili zaradi tega deležni kritik. Ministrstvu za finance in gospodarstvo nas pri tem nista podprli, tako da čakamo na opredelitev vlade oziroma parlamenta skozi zakon o javnih financah, kjer bomo zahtevali, da se to možnost onemogoči. Lahko pa se tudi zapiše, da je takšna dejavnost sprejemljiva, a naj se določijo kriteriji in tudi to, kdo bo saniral podjetje v primeru neuspeha. Kaj bo z dolgom, ali ga bodo razgradili občani s svojimi prejemki ali pa bo morala spet posegati država? Dolg občin, z nekaj izjemami, trenutno ni izrazito velik, v celotni strukturi ne dosega milijarde evrov, vendar narašča.

Pred časom je izbruhnila afera s Panamskimi dokumenti, v katerih se je znašlo tudi pet slovenskih javnih uslužbencev. Ali ima Računsko sodišče sploh kakšna pooblastila, da ukrepa proti njim?

Ne, moram pa reči, da z zanimanjem čakam na razkritje teh imen. Predvsem zato, ker mi afera daje signal, da bi Računsko sodišče moralo priti do podatkov o premoženjskem stanju funkcionarjev. Te ima v tem trenutku Komisija za preprečevanje korupcije, mi pa ne, ker ni zakonske podlage za to, da bi nam jih posredovali. Tako bi videli, kje je veliko tveganje, komu se je premoženje nesorazmerno povečalo in dobili informacijo, da se tam nekaj dogaja, morda prek javnih naročil ali katerih drugih, nemara koruptivnih poslov. Zato bomo poskušali prepričati zakonodajalca, da je smiselno, da te podatke dobimo.



Za konec eno vprašanje, kot državljanu. Se vam zdi bolj prav, da bi odpravili varčevalne ukrepe v javnem sektorju, kot zahtevajo sindikati, s čimer bi javni uslužbenci dobili 380 milijonov evrov več? Ali pa se vam zdi bolj prav, da bi izpeljali davčno reformo, kot jo denimo predlagata GZS in Zbornica davčnih svetovalcev, ki bi stala 328 milijonov evrov, pri plačah pa bi se to poznalo 570.000 ljudem?

Zaradi problematične javnofinančne situacije ne morem zagovarjati ničesar, kar obremeni javne finance, ne kot predsednik Računskega sodišča ne kot državljan. Če pa bi že sprostili omejitve v javnem sektorju, bi to lahko prek povečane porabe spodbudilo gospodarsko rast. Vendar pa bi morali, če bi se že odločili za to možnost, vsekakor odpreti vrata v javnem sektorju, torej omogočiti, da se znebi tistih, ki delajo slabo. A to zahteva veliko politične volje in poguma. Razumemo razloge in predloge, ki jih podajata GZS in Zbornica davčnih svetovalcev, vendar bi bilo potrebno pred takšno odločitvijo preveriti različne učinke te reforme. gg

Skrbijo nas nekatere občine, ki poskušajo uveljaviti gospodarsko iniciativo z ustanavljanjem podjetij ali skozi kapitalske naložbe v obstoječa, čemur ostro nasprotujemo.

Da strožji inšpekciji, a tudi lažje odpuščanje je nujno

Poleg inšpekcijskega nadzora ter vključevanja mladih in starejših na trg dela je potrebno razpravljati tudi o bolj enakomerni obdavčitvi dela.

Samo Kranjec

V okviru nove ureditve na področju dela in pokojnin bi inšpekcija za delo predvidoma dobila večja pooblastila in bi, če bi pri inšpekcijskem pregledu ugotovila, da gre pri samozaposlenih za elemente delovnega razmerja, lahko zahtevala njihovo zaposlitev.

Da bi se povečalo število delovnih razmerij za nedoločen čas, je zakonodajalec pripravljen odpreti zakon o delovnih razmerjih in se pogajati o razlogih, ki omogočajo prekinitve delovnega razmerja. Razloge, ki se ne uporabljajo, kot je denimo razlog nesposobnosti, bi zamenjali z razlogom, ki bi delodajalcu omogočil, da v primeru, ko delavca zaposli in kasneje ugotovi, da ta ne ustreza delovnim zahtevam oziroma pričakovanjem delodajalca, delovno razmerje z njim, za sorazmerno finančno nadomestilo, preprosto prekine.

Regulacija prekarnega dela

Država sicer namerava področje dela in pokojnin urediti s pomočjo dveh dokumentov: Za dostojno delo ter Belo knjigo o pokojninskem sistemu. Po besedah Tatjane Čerin, izvršne direktorice GZS za socialni dialog, Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti v publikaciji Za dostojno delo analizira trg dela, s poudarkom na atipičnih oblikah dela. S spremembami treh zakonov (o inšpekciji dela, delovnih razmerjih in urejanju trga dela) želijo predvsem bolje regulirati področje tako imenovanega prekarnega dela.

Večja vključenost starejših

V zvezi z delovanjem trga dela Čerinova izpostavlja, da se v Sloveniji največja razvojna težava kaže v dejstvu, da imamo premalo delovno aktivne populacije. Mladi vse kasneje vstopajo na trg dela, obenem pa je 54 odstotkov brezposelnih starejših oseb dolgotrajno brezposelnih.

Konkurenčnost slednjih na trgu dela zmanjšuje institut minulega dela. V GZS predlagajo, da se institut minulega dela nadomesti z dodatkom za stalnost. S tem bi bili starejši na trgu dela bolj konkurenčni.

Pogajanja le o paketu

Tatjana Čerin pravi, da naj bi v zvezi z dokumentom Za dostojno delo dobili na mizo predloge zakonskih sprememb, oblikovala naj bi se delovna (pogajalska) skupina. Stališče GZS je, da so se pripravljene pogajati le o celotnem paketu sprememb na trgu dela, se pravi o že omenjenih treh zakonskih predlogih skupaj in v povezavi z napovedanimi davčnimi spremembami. GZS bo zahtevala, da se pogajanja časovno omejijo, saj naj bi se pozitivne spremembe za gospodarstvo čim prej uveljavile. gg

Ključno predvsem zniževanje davkov

Toni Balazič, Mercator: »Podjetja veliko pričakujemo od napovedane davčne reforme, predvsem glede znižanja obdavčitve stroška dela, kar je za delovno intenzivne panoge, kot je trgovina, še posebej pomembno. Zavzemamo se tudi za pomembno skrajšanje vseh zakonskih rokov, da bomo lahko čim bolj odzivni na razmere na trgu. Podpiramo tudi vse aktivnosti, ki odpravljajo administrativne ovire ali jih vsaj blažijo.«

Andrej Božič, Steklarne Hrastnik: »V zvezi s stroški dela in konkurenčnostjo je največji izziv visoka obdavčitev dela in odsotnost socialne kapice. Slednja najbolj vpliva na delovno silo, ki ustvarja dodano vrednost. Opažamo pozitivne premike, ki so začeli veljati s spremembami v novem Zakonu o delovnih razmerjih in Zakonu o urejanju trga dela. Uvajata ustreznejše varstvo pravic delavcev, podjetjem pa zniževanje stroškov dela in poenostavitve postopkov odpuščanja. V Steklarni Hrastnik podpiramo dokument Za dostojno delo, ki promovira izboljšanje zdravja zaposlenih pri delodajalcih.«

Tanja Skaza, direktorica Plastike Skaza:

»Ključnega pomena za stabilno prihodnost sta pravi program in poslovni model, ki te razlikuje od drugih. Pri spremembi poslovnih modelov, kjer so ključni strokovnjaki ter ljudje z znanjem in posledično z visokimi plačami, je nujno potrebno delati na znižanju davkov, večji fleksibilnosti plačilnega sistema, socialni kapici...«



Foto: Tadej Kreft

»Pogajati smo se pripravljene le o celotnem paketu sprememb na trgu dela,« pravi Tatjana Čerin, izvršna direktorica GZS za socialni dialog.

54
odstotkov
brezposelnih
starejših oseb
je dolgotrajno
brezposelnih.



ALI PLAČUJETE MALA IN SREDNJA PODJETJA PREVEČ ZA BANČNE STORITVE?

DELAVSKA HRANILNICA JE NAJUGODNEJŠA IN PO RAZISKAVI REVIJE ALFA
V SEPTEMBRU 2015 TUDI NAJVARNEJŠA BANČNA USTANOVA

POSEBNA PONUDBA SAMO ZA VAS:

- brezplačno vodenje transakcijskega računa 12 mesecev, nato pa za mala podjetja **2,00 EUR/mesec**, za srednja **podjetja pa 4,00 EUR/mesec**,
- elektronsko banko DH-Net **brez stroškov nadomestila** za prvo leto:
- digitalno potrdilo POŠTA-CA na pametnem USB ključku,
- možnost pridobitve **poslovne kartice Maestro in MasterCard**,
- odobritev negativnega limita na transakcijskem računu,
- izvajanje plačilnega prometa z **najnižjimi zneski provizij** (virman plačan prek spletne banke le **0,30 EUR**),
- 0,02% obrestno mero za sredstva na TRR,
- možnost najetja **POS terminalov**,
- brezplačni **polog** (le v primeru edinega TRR v DH, drugače 0,20% od zneska) **in dvig gotovine** na bančnem okencu, **brezplačni prilivi na račun**,
- **zelo ugodne kredite:**
 - **do 5 let**, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,00 %**,
 - **do 10 let**, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,30 %**,
 - **do 15 let**, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,50 %**,
 - **do 20 let**, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,80 %**,
 - strošek odobritve kredita 1% od glavnice, maksimalno 800,00 EUR,
 - strošek vodenja kredita 5,00 EUR/mesec.
- garancijsko poslovanje,
- zavarovanje kreditov in garancij: (hipoteka, solidarno poroštvo, depozit, odstop terjatev).



**OB VAŠEM OBISKU VAS BOMO POSTREGLI
Z VSEMI POTREBNIMI INFORMACIJI IN KAVICO DOBRODOŠLICE !**

Prvi korak do dostojnih pokojnin je zavedanje

Pokojninski sistem v Sloveniji je relativno stabilen. Vendar stabilnost sistema še ne zagotavlja dostojnih pokojnin, poudarja Karmen Dietner, predsednica uprave Pokojninske družbe A, s katero smo se pogovarjali o prihodnosti pokojnin v Sloveniji.

Kakšne pokojnine prejema slovenski upokojevalci, in kakšne so napovedi za prihodnost?

Povprečna pokojnina v Sloveniji je skoraj 10 % pod mejo dostojne višine. Lani je znašala povprečna starostna pokojnina le 60,2 % povprečne neto plače, to je le 609 evrov, skoraj 40% upokojevalcev pa je prejelo pokojnino nižjo od 500 evrov. Upoštevati moramo še, da bodo po zadnji zakonodaji ZPIZ-2 imeli zaposleni, ki se upokojijo danes in v prihodnje, še nižje pokojnine v višini 57,25 % svoje povprečne neto plače, izračunane v povprečju najboljših zaporednih 24 let. Ločiti moramo torej vzdržnost javnega pokojninskega sistema od višine pokojnin, ki jih ta zagotavlja.

Kakšne rešitve so možne?

Prvi korak je zavedanje, ki se že dviguje. V zadnjih dveh letih so se začeli prvi zaposleni upokojevati po novi zakonodaji in so največkrat razočarani, ko dobijo odločbe ZPIZ. Zato se skupaj s podjetji, ki so vključena v naše kolektivne pokojninske načrte, že leta trudimo osveščati njihove zaposlene in jim predstaviti spremembe na področju javnih pokojnin in njihov pomen. Le z osveščanjem lahko dolgoročno spremenimo zavest in pomagamo ljudem na področju varčevanja za obdobje upokojitve. Pri tem je izjemno pomembna vloga delodajalca. Ne le z vključitvijo zaposlenih v kolektivni pokojninski načrt, temveč z načrtnim osveščanjem, kaj jih čaka po koncu aktivnih let, in kako se lahko na to življenjsko obdobje pripravijo.



»Mlajši zaposleni, ki bodo v dodatnem pokojninskem zavarovanju varčevali 40 let, bodo ob upokojitvi lahko prejeli celo višjo dodatno pokojninsko rento, kot bo znašala javna pokojnina,« pravi Karmen Dietner, predsednica uprave Pokojninske družbe A.

Ali lahko pokojninski sistem, ki ne vključuje zasebnega zavarovanja, deluje?

Sistem lahko deluje, vendar bo prvi pokojninski steber v Sloveniji na dolgi rok zagotavljal vedno nižje javne pokojnine. Zaradi sprememb v starostnih strukturah – vedno več bo namreč starejših, ki prejema pokojnine in vedno manj bo mladih delovno aktivnih, ki v sistem plačujejo prispevke – bi morala država, če bi hotela zadržati trenutne višine pokojnin, ki so že danes pod mejo dostojnih pokojnin, pokrivati iz proračuna vedno večjo luknjo, ki bo začela nastajati v pokojninski blagajni. Po projekcijah OECD bo Slovenija leta 2050 brez sprememb v pokojninskem sistemu namenjala že približno 18 % svojega BDP za izdatke povezane s pokojninami. Za primerjavo: povprečje izdatkov držav OECD bo 2050 znašalo le 12 % BDP. Postavlja se vprašanje, koliko BDP bomo kot država spodobni, oziroma voljni nameniti izdatkom za pokojnine, saj povečanje deleža izdatkov za pokojnine pomeni, da drugi porabniki proračuna dobijo manj (šolstvo, zdravstvo ...). Če se bo ta izdelek povečal, se bomo morali v družbenem dogovoru zediniti, katere izdatke bomo zmanjšali, če hočemo imeti dolgoročno vzdržne javne finance.

Z navedeno težavo se soočajo vse razvite države, kjer se povečuje delež starejših in zmanjšuje delež mladih, od Japonske, Nemčije do ZDA. Države so sprejele različne načine spoprijemanja z demografskimi izzivi in večina je začela poleg prilagoditev prvega javnega pokojninskega stebra, ki po navadi zajemajo dvig upokojitvene starosti in delovne dobe, tudi že desetletja nazaj načrtno razvijati drugi in tretji pokojninski steber, v katerih posamezniki samostojno ali ob pomoči delodajalcev dodatno varčujejo za obdobje upokojitve.

Je zanimanje za dodatno pokojninsko zavarovanje veliko?

Približno 60 % zaposlenih v Sloveniji je že vključenih v dodatno pokojninsko zavarovanje, 97 % preko kolektivnih pokojninskih načrtov. Predvsem velika podjetja so kmalu po letu 2001, ko je nastalo dodatno pokojninsko zavarovanje, zaposlene vključila v pokojninske načrte in jim tudi v večini financirajo večino oziroma vsaj del mesečne premije. V naši družbi varčuje že več kot 42.000 zaposlenih, 1.700 upokojevalcem pa izplačujemo dodatno mesečno pokojninsko rento, ki je lani znašala povprečno 123 evrov. To pomeni, da si upokojevalec s povprečno pokojnino 609 evrov izboljša svojo javno pokojnino za 20 %, kar je glede na mladost sistema dodatnega pokojninskega zavarovanja precej. Mlajši zaposleni, ki bo v dodatnem pokojninskem zavarovanju varčevali 40 let, bodo ob upokojitvi lahko prejeli celo višjo dodatno pokojninsko rento, kot bo znašala javna pokojnina.

V naši pokojninski družbi izvajamo kolektivne pokojninske načrte za podjetja in individualno dodatno pokojninsko zavarovanje za posameznike, s katerim lahko vsak samostojno varčuje za pokojnino in ob tem izkoristi davčno olajšavo. Od januarja pa omogočamo tudi izbiro med več kritnimi skladi, v katerih lahko plemenitijo svoje prihranke za dodatno pokojnino. Pri tem posvetimo veliko pozornosti, da zavarovancem svetujemo primerno izbiro kritnega sklada glede na njihovo starost in nagnjenost k tveganju.

Pokojninska reforma bo brez več stebrov jalova

Nov pokojninski zakon bi morali sprejeti najkasneje do konca leta 2018.

Samo Kranjec

»Kakovosten sodobni pokojninski sistem je lahko samo mešani sistem več med seboj dopolnjujočih se stebrov. Vendar morajo imeti ljudje že na začetku svoje aktivne dobe večino informacij, ki so potrebne za sprejemanje dobrih osebnih odločitev,« je prepričan Janez Malačič, profesor na ljubljanski Ekonomski fakulteti. Jasne in izrazite morajo biti tudi spodbude v sistemu, najbolj pa so pomembne tiste za delo in varčevanje.

Zakon do leta 2018

Bela knjiga o pokojninah je predlog, ki bo osnova za pogajanja med predlagateljem, socialnimi partnerji ter strokovno in civilno družbo, ki bodo prek konsenza vodila v nov zakon o pokojninskem zavarovanju. Ob tem Tatjana Čerin, izvršna direktorica GZS za socialni dialog, poudarja, da mora biti zakon sprejet najkasneje do konca leta 2018, še bolje pa bi bilo, če bi bil sprejet v mandatu sedanje vlade.

Potrebno bi bilo tudi enoletno prehodno obdobje, da se Zpiz kot izvajalec ustrezno pripravi na izvedbo, in da se z njim seznanijo tudi zavarovanci, še zlasti tisti pred upokojitvijo. Po napovedi naj bi

zakon stopil v veljavo z januarjem 2020. »Če nam to ne bo uspelo, bo za slovenske javne finance to zelo veliko breme, saj so demografski trendi za Slovenijo izrazito neugodni,« pravi sogovornica.

Ključna finančna vzdržnost

Za delodajalce je po njenih besedah ključna finančna vzdržnost pokojninske blagajne, saj jih v nasprotnem čakajo višje obremenitve. Za njih je tudi ključno dogajanje na trgu dela, saj bi se mladi v trg dela morali vključevati hitreje, in da starejša populacija ne bi odhajala prehitro v pokoj.

»Delodajalci se ob tem morajo zavedati, da bodo imeli več zaposlenih višje starosti, kar bo zahtevalo spremembe pri organizaciji in pogojih dela, promociji zdravja, usposabljanju ... Ključna bo kakovost zaposlenih in ne starost. Zavarovanci pa se morajo zavedati, da bodo delali dlje,« razlaga Čerinova. **gg**



Janez Malačič,
Ekonomski fakulteta:

»Jasne in izrazite morajo biti tudi spodbude v pokojninskem sistemu, najbolj pa so pomembne tiste za delo in varčevanje.«

Foto: Katja Kodba, mediaspeed.net

Ključne novosti v Beli knjigi

- Podaljševanje pokojninske dobe in starosti za upokojitev
- Podaljševanje obdobja za odmero pokojnine s 24 na 34 let
- Enak odmerni odstotek za ženske in moške
- Ukinitve pravice do predčasne in dela vdovske pokojnine, regresa
- Usklajevanje pokojnin se bo določalo različno v treh obdobjih
- Invalidsko pokojninsko zavarovanje bo usmerjeno v rehabilitacijo invalida
- Diferencirana prispevna stopnja za poškodbe pri delu in poklicne bolezni
- Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje naj bi se urejalo s posebnim zakonom
- Razmerje med najnižjo in najvišjo izplačano pokojnino se poviša na 1 : 5.

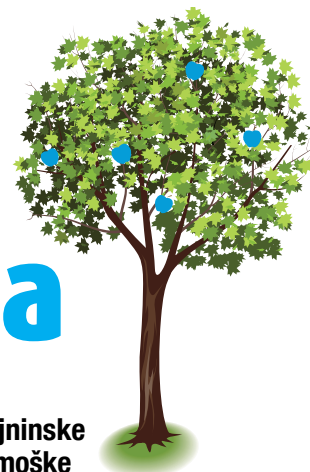
Janez Kranjc, Prva osebna zavarovalnica: »Čimprejšnji sprejem pokojninske reforme je nujen, saj obstoječi sistem dolgoročno ni vzdržen in že danes ne zagotavlja dostojnih pokojnin. Samo ukrepi, predstavljeni v Beli knjigi, težav ne bodo odpravili v celoti. Država bi morala posameznikom jasno povedati, da bodo del odgovornosti za pokojnino morali prevzemati sami in varčevati.«

Peter Krassnig, Skupna pokojninska družba: »Bela knjiga ne prinaša nič konkretnega na področju dodatnega pokojninskega zavarovanja (II. in III. stebri), temveč navaja samo možnosti za nadaljnji razvoj sistema. Na področju davčnih olajšav bi bilo treba ločiti olajšave za kolektivno in za individualno zavarovanje in spremeniti način zagotavljanja davčnih olajšav. Individualno zavarovanje, ki je sedaj slabo prisotno, bi bilo potrebno krepiti, predvsem v povezavi s III. stebrom.«

Borut Jamnik, Modra zavarovalnica: »Dodatno pokojninsko zavarovanje je treba približati predvsem mladim. Ti imajo do upokojitve še mnogo let in si zato pri varčevanju lahko privoščijo bolj tvegano naložbeno politiko, ki je hkrati tudi bolj donosna.«

Boris Dular, Krka: »Pomembno je, da se zaradi podaljševanja delovne dobe in upokojitvene starosti spremembe sprejme dovolj zgodaj in se jih uresniči v daljšem prehodnem obdobju, da jih posameznik ne bo občutil kot preveliko spremembo.«

Na obzorju je nova pokojninska reforma



Vse kaže, da se bodo pogoji za upokojevanje ponovno zaostri. Najnovejši predlogi pokojninske 'bele knjige' so upokojevanje pri 67, odprava predčasne upokojitve, izenačitev pogojev za moške in ženske, uvedba točkovnega sistema in podaljšanje obdobja za odmero pokojnin ter postopen prehod na usklajevanje pokojnin zgolj z inflacijo. To ne pomeni zgolj dejstva, da se bomo upokojevali starejši, temveč tudi, da bodo že tako siromašne državne pokojnine ponovno zdrsnile navzdol.

Kako poskrbeti za dostojno življenje po upokojitvi?

Že sedaj vemo, da državno zagotovljena pokojnina ne zadostuje za dostojno življenje. Če želimo po upokojitvi ohraniti življenjski slog, kakršnega smo vajeni, moramo za primerno pokojnino poskrbeti sami. **Pokojninsko varčevanje AS** je sodobno varčevanje za podjetja in posameznike, ki varčevalcem prinaša številne prednosti in zagotavlja izplačilo dodatne pokojnine.

Kolektivno pokojninsko varčevanje

Vedno več podjetij se odloča za sklenitev pokojninskega načrta za zaposlene. S tem podjetje skrbi za finančno in socialno varnost svojih zaposlenih v tretjem življenjskem obdobju. Za vplačane premije se podjetju prizna **davčna olajšava** pri davku od dohodkov pravnih oseb in pri davku od dohodkov iz dejavnosti, hkrati pa za vplačane zneske ne plačujejo prispevkov za socialno varnost.

Individualno pokojninsko varčevanje

Kdor ne varčuje prek podjetja, se lahko odloči za samostojno varčevanje ali kombinira obe možnosti. Za vplačila se varčevalcem prizna posebna **davčna olajšava do 5,844 % bruto plače**, znesek pa za leto 2016 ne sme preseči 2.819,09 EUR. V primeru kombiniranega varčevanja davčno olajšavo uveljavita delodajalec in zaposleni, vsak za svoj delež vplačil. Vsem tistim, ki med letom vplačajo manj kot znaša davčna olajšava, svetujemo, da z enkratnim vplačilom ob koncu leta vplačajo razliko in tako v celoti izkoristili davčno olajšavo, saj to pomeni, da se vplačana sredstva vrnejo pri izračunu dohodnine.

Novost – skladi življenjskega cikla

Z zadnjo spremembo pokojninske zakonodaje in uvedbo skladov življenjskega cikla je pokojninsko varčevanje postalo privlačnejše tudi za mlajše generacije. Trije **skladi življenjskega cikla**, Drzni, Umirjeni in Zajamčeni, se med seboj razlikujejo po naložbenem cilju in tveganju. Do 50. leta omogočajo varčevanje v naložbah, ki imajo največji potencial dolgoročne rasti, nato sledi umik v bolj umirjeno naložbeno politiko, po 60. letu pa v sklad z zajamčenim donosom. Z naložbami Pokojninskega varčevanja AS upravlja **priznani upravitelj KD Skladi, d. o. o.**

Hitrost se izplača

Varčevanje za dodatno pokojnino je dolgoročno in traja do upokojitve. **Prednost imajo mlajši** zaposleni, ki lahko že z manjšimi zneski privarčujejo dobro pokojnino. Prav zato želimo spodbuditi vse mlade in tiste, ki se prvič zaposlujejo, da izkoristijo to možnost. Seveda pa tudi za ostale ni prepozno, le zneski za varčevanje morajo biti višji. Starejšim zato priporočamo še **varčevanje z življenjskimi zavarovanji**, ki so prav tako davčno ugodna oblika varčevanja z dobo 10 let in več.

Pomembna dejstva

- Pokojninska osnova se niža, upokojitvena starost pa vztrajno viša.
- Življenjska doba se podaljšuje, s tem se višajo tudi življenjski stroški in izdatki.
- Državna pokojnina bo čez nekaj let znašala le še med 40 in 50 odstotki neto plače.
- Za dostojno jesen življenja se priporoča med 70 do 90 % prihodkov pred upokojitvijo.

Misli
naprej



Pokojninsko
varčevanje



www.as.si 080 11 10

Industrija 4.0 je tukaj, mi že iščemo Industrijo 5.0

Integrirajo in izboljšujejo proizvodne procese

»Iščemo rešitve, kako izboljšati učinkovitost proizvodnih procesov in podjetjem povečati vrednost njihovih izdelkov. S svojimi rešitvami omogočamo bolj učinkovito rabo energije in surovin, pomagamo pri integraciji različnih proizvodnih sistemov in pripomoremo k večji izkoriščenosti strojev. Stroj, ki se ga ne da kupiti, si izmislimo in ga naredimo,« na kratko predstavi delovno področje podjetja za avtomatizacijo, energetiko in proizvodno informatiko Inea direktor podjetja, Peter Kosin.

Sogovornik na osnovi izkušenj ugotavlja, da so slovenska proizvodna podjetja v letih krize žal preveč opustila investicije v razvoj, med tem pa so trendi razvoja šli v avtomatizacijo in digitalizacijo oziroma v tako imenovano industrijo četrte generacije. »Industrija 4.0 je sicer nekoliko preveč komercialno postavljen fenomen. Glavna past pri tem je, da brez globljega razmisleka slediš marketinški evforiji, ki poudarja prednosti nove dobe industrializacije. Bolj modro je, da se za optimizacijo proizvodnih procesov odločiš na osnovi skrbno pripravljene koncepta postavitve svojega proizvodnega sistema. Treba je premisliti, kako postaviti sistem proizvodnje, da boste čez nekaj let obvladali celovito informacijsko infrastrukturo. Tako bodo tisti, ki odločajo, dobili pravo informacijo, v pravem trenutku, na pravi način in se bodo lahko hitro odločali, tako da bo proizvodnja tekla res optimalno. Zaostanki pri odločanju zmanjšujejo vrednost izdelka,« razloži direktor ljubljanskega podjetja Inea, ki svojo ponudbo in storitve trži od 'Argentine do Japonske'.

Ni vse v nizki ceni

Pri tem so precej uspešni, saj so s svojo strokovnostjo, vrhunsko izvedbo in prilagodljivostjo naročniku in ugodno ceno, kljub svoji majhnosti, globalno konkurenčni. »Kitajska oziroma nekatere druge azijske države so sicer cenovno ugodnejše, a naročniki že spoznavajo, da smo pri izvaja-



nju integracije in optimizacije proizvodnih sistemov oziroma v kompleksnih rešitvah na opazno višji strokovni ravni. Pri izvedbi naročil imamo na Zahodu tudi večjo kulturo odgovornosti oziroma zanesljivosti. Vse to nam ključno pomaga pri preboju na svetovni trg,« poudari Peter Kosin. Doda, da visoko izobraženi inženirji različne vrste strok, od strojnikov, elektrotehnikov, do strokovnjakov za avtomatiko in računalništvo, svoje inovativne rešitve vedno najprej preverijo v njihovi tako imenovani 'projektni sobi', kjer sisteme oziroma stroje sestavijo in preverijo, ali delujejo tako, kot so si zamislili. »Iz rok vedno damo 100-odstotno preverjeno delujoč sistem,« zatrdi direktor podjetja Inea.

Za energijo več pozornosti

Sogovornik, predvsem pri projektih v Sloveniji, opaža, da v proizvodni industriji premalo pozornosti posvečajo učinkoviti rabi energije. »Pravilno izkoriščena energija vpliva na proizvodnjo, ta pa nazaj na po-

rabo energije. S svojimi rešitvami avtomatiziramo njeno porabo glede na potrebe stroja oziroma proizvodnje. Trenutno se zelo trudimo ozavestiti slovenska proizvodna podjetja, da je smiselno povezati energetiko in proizvodnjo v smislu optimalne porabe energije in izkoriščenosti strojev. Tudi tu se lahko ustvarijo znatni prihranki v smislu 'less is more'. Različne meritve proizvodnih procesov so v večjih sistemih že zelo prisotne, informacij oziroma podatkov meritev je veliko, a jih je treba znati pravilno procesirati,« pove Peter Kosin, direktor podjetja Inea, ki največ deluje v avtomobilski, kemični, farmacevtski in metalurški industriji.

INEA

Podjetniki bodo lahko vse uredili od doma

Podjetja največ napak, ko iščejo vire financiranja, naredijo, ker prijavljajo neupravičene stroške, že začete investicije, med vire financiranja pa navajajo lastne vire brez ustreznih dokazov.

Nina Oštrbenk

Enotna poslovna točka bo v Sloveniji v celoti vzpostavljena do konca leta.

Enotna poslovna točka bo v Sloveniji v celoti vzpostavljena do konca leta. To pomeni, da bodo lahko podjetniki vse – prišli do potrebnih informacij in izvedli vse potrebne postopke – opravili od doma ali iz svoje pisarne po elektronski poti, napoveduje Dušan Pšeničnik, generalni direktor direktorata za notranji trg na gospodarskem ministrstvu.

Enotni digitalni portal je eden od ukrepov, ki jih Evropska komisija (EK) predvideva v okviru strategije enotnega trga, saj je pomanjkanje informacij ena od večjih težav malih in srednjih podjetij (MSP). Vendar pa so za zdaj te enotne kontaktne točke v večini primerov še vedno le v uradnem jeziku države članice in samo del v angleščini, prav tako povsod še niso vzpostavljeni elektronski postopki, njihove pomanjkljivosti izpostavlja Pšeničnik. Cilj EK je, da bi se ta ukrep začel izvajati letos oziroma naslednje leto.

Potni list za storitve

Eden izmed ciljev omenjene strategije je tudi trg brez meja za storitve. To naj bi zagotovili z uvedbo potnega lista za storitve, kar naj bi se zgodilo do konca tega leta, napoveduje Pšeničnik: »Potni list za storitve naj bi postal orodje za lažji dostop do čezmejne-ga opravljanja storitev.« Sogovornik med drugimi pomembnejšimi novostmi iz strategije izpostavlja premik na področju digitalizacije, ki bo omogočal hitrejšo širjenje podjetij na trge EU in globalno, ter ureditev težav z DDV zaradi različnih pravil v državah članicah.

Na Konferenci za MSP, ki jo je aprila pripravila Podjetniško-trgovska zbornica (PTZ) pri Gospodarski zbornici Slovenije (GZS), je poudaril, da je rast MSP in zagonskih podjetij prioriteta te strategije. V PTZ pa ob tem opozarjajo, da morajo biti ukrepi EK za rast in širitev MSP in zagonskih podjetij namenjeni vsem, ne le mladim, inovativnim in tehnološko usmerjenim podjetjem.

Za koga so garancije

Ena od največjih ovir za vsa podjetja, še posebej za MSP, je dostop do virov financiranja, je povedala direktorica Slovenskega podjetniškega sklada (SPS) Maja Tomanič Vidovič. Zato bo sklad letos nudil okoli 137 milijonov evrov različnih finančnih spodbud za MSP. Garancije za bančne kredite namenjajo tistim podjetjem, ki sami nimajo zadostnih jamstev za zavarovanje kredita, mikrokredite pa za hitro kreditiranje manjših likvidnostnih težav.

»Garancije in mikrokrediti so bolj ali manj namenjeni že obstoječim podjetjem za tekoče oziroma nemoteno poslovanje in krepitev podjetniške aktivnosti,« poudarjajo na SPS. Za mlada in novonastala podjetja pa ponujajo zagonske spodbude za ustanovitev podjetja (za zagon inovativnih podjetij, podjetij na problemskih območjih in podjetij, ki bodo okrepile področje predelave lesa) in semenski kapital za hitrejši vstop na trg in širitev na trgu.

Razpisi SPS v letu 2016

Oznaka	Produkt 2016	Višina vloška v podjetje v EUR	Status
P2	Spodbude za zagon inovativnih podjetij	do 54.000 subvencija	V pripravi
P2R	Spodbude za zagon podjetij v problemskih območjih	do 20.000 subvencija	V pripravi
P2L	Spodbude za zagon predelave lesa	do 40.000 subvencija	V pripravi
SK75	Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij	do 75.000 konvertibilno posojilo	Aktiven
SK200	Lastniški vstop za rast inovativnih podjetij	do 200.000 direkten lastniški vložek SPS	Aktiven
P7	Mikrokrediti za mikro in mala podjetja	do 25.000 kredit	Aktiven
P7 sop	Mikrokrediti za mikro in mala podjetja s statusom socialnega podjetja	do 25.000 kredit	Aktiven
P7R	Mikrokrediti za mikro in mala podjetja v regijah	do 25.000 kredit	V pripravi
P1 plus	Garancije SPS za bančne kredite s subvencijo obrestne mere	do 1.250.000 kredit s subvencijo obresti	Aktiven

Napaka podjetij: ne preberejo pogojev

»Najpogostejša napaka vseh podjetnikov, ki se prijavijo na katerikoli razpis SPS-a, je zagotovo ta, da premalo natančno preberejo razpisne pogoje,« pravijo na skladu in kot primere navajajo, da podjetja prijavljajo tudi neupravičene stroške (stroške dela, ki niso upravičeni stroški), že začete investicije, med viri financiranja pa navajajo lastne vire brez ustreznih dokazov (lastni viri, vezani v osnovnih sredstvih, niso likvidni viri financiranja investicije).

Poudarjajo, da je pomembno, da znajo podjetja presoditi, katera finančna sredstva sklada ustrezajo njihovem projektu. »Tukaj je ključnega pomena tudi starost podjetja. Mlada podjetja lahko koristijo vse finančne spodbude SPS-a, že obstoječa podjetja pa ne morejo koristiti sredstev, ki so namenjena začetnim fazam razvoja (zagonke spodbude, semenski kapital), lahko pa koristijo sredstva za likvidno in tekoče poslovanje (mikrokrediti, garancije),« svetujejo na skladu. ^{gg}

Priznanje Pomladni veter

Zaradi zapiranja mej znotraj EU, ki je posledica be-gunske krize, imajo MSP še več težav, za slovenska podjetja pa je prost pretok blaga, storitev, ljudi in kapitala izjemno pomemben, ker kar 76 odstotkov izvoza naredijo znotraj EU. Prilagajanje novim razmeram znotraj evropskega trga je bilo zato v središču 3. Konference za MSP, ki se je udeležilo 120 podjetij. Gea College je na konferenci prejel priznanje Pomladni veter, ker »vzgajajo poslovneže in ne le ekonomiste ter kot izobraževalna ustanova prispevajo k razvoju podjetništva,« Johnson&-Johnson pa priznanje za najboljši načrt promocije zdravja v podjetju.

Več o konferenci



Informacije za podjetja o poslovanju v Sloveniji so na voljo na <http://evem.gov.si>

Informacije o poslovanju v drugih članicah EU so na voljo na http://ec.europa.eu/internal_market

Informacije o aktualnih razpisih so na voljo na SPS pa na <http://www.podjetniskisklad.si>



Pospešite mednarodno poslovanje

Ste izvoznik, uvoznik, vstopate na nove trge, ste posrednik v poslu s tujino? Z izbiro pravega instrumenta, kot so dokumentarni akreditiv, inkaso, garancija, BPO, in njihove številne različice lahko zmanjšate tveganja, poslovanje pa si bistveno olajšate. Prava kombinacija instrumentov zagotavlja tudi večje **možnosti financiranja** vašega posla. Ugodno financiranje lahko ponudite celo svojemu kupcu ali dobaviteljem.

Vsak primer poslovanja je poseben. Vabimo vas, da se obrnete na poslovnega skrbnika ali nas pokličete na **01 425 21 05**.

Dovolite, da vam z dolgoletnimi izkušnjami pomagamo poiskati pravo rešitev in dodatno spodbudo za vaše mednarodno poslovanje.



Iskratelel vodilni med IKT družbami v Evropi

Iskratelel sodi med vodilne evropske proizvajalce in dobavitelje visoke tehnologije oz. infokomunikacijskih rešitev – s prodajno mrežo v 30 državah in prisotnostjo na več kot 50 trgih. 70 let povezuje ljudi, pospešuje posel in dviguje kakovost življenja s pomočjo lastnih tehnologij, ki so plod slovenskega znanja in razvoja. Desetletja izkušenj, znanja, uspešnih projektov in inovacij so najbolj zanesljiv temelj, ki gradi zaupanje partnerjev na treh celinah.

Strategija družbe Iskratelel 2020 se s področja informacijsko-komunikacijskih tehnologij prenaša v druge industrije, zlasti transport, javno varnost, energetiko. Iz klasičnega telekomunikacijskega dobavitelja (ta sicer še vedno ostaja jedrni del poslovanja), se podjetje preoblikuje v razvijalca in integratorja najzahtevnejših infokomunikacijskih sistemov in rešitev na področju omenjenih industrij. Čas za spremembe je pravi, saj se klasične industrije pospešeno digitalizirajo, pri tem pa močno potrebujejo IKT znanja.

Poslovno referenčni center v Kranju – prikaz slovenskega znanja in razvojnih možnosti

Poslovno referenčni center Iskratelel (PRC) je gotovo edini tovrstni v regiji in eden redkih, v katerem sta vizija in strategija podjetja vizualizirani. Ob tem je tudi edini tovrstni center v Evropi, ki je specializiran za omenjena strateška področja. Je prostor, ki je lahko interaktivno delovno okolje za zaposlene, je prostor za razvoj novih poslovnih idej, je testni laboratorij, delavnica,



učilnica, tehnološko središče, razstaveni prostor, prodajno okolje. Omogoča, da kupce prestavijo v doživetja realnih okolij, kjer z njihovimi spoznanji lažje ter bolje razvijajo naslednje generacije rešitev in scenarijev uporabe. V PRC se potrjuje visoko konkurenčno mesto Iskratelel v globalni tekmi tehnoloških velikanov in utrjuje prepričanje, da podjetje sodi med tiste, ki ne le govorijo o preboju na novih tehnologijah ali trgih, temveč besede spreminjajo v dejanja.

Iskratelel s tem potrjuje, da je pravi naslov za strateške in povezovalne razvojne pobude na področju IKT, interneta stvari (IoT) in drugih prednostnih domen, ki so med drugim prikazane v PRC. Daje jasen signal, da je tržni igralec z zavirljivim potencialom za doseganje vidne rasti na svetovnih trgih v naslednjih letih. Slovenija nujno potrebuje takšna podjetja, ki so sposobna lastna in partnerska znanja popeljati na tuje trge, ki ustvarjajo novo dodano vrednost, odpirajo priložnosti za mlade talente ter prispevajo k dolgoročni stabilnosti in blaginji.

Odrpto povabilo slovenski industriji k sodelovanju

V naslednjih nekaj letih bodo novi tehnološki in poslovni trendi, kot so digitalizacija, internet stvari in virtualizacija omrežnih funkcij na trgu povzročili tako velike spremembe, da se odpira prostor za nove inovativne, prilagodljive in celovite ponudnike rešitev. Iskratelel bo za razvoj novih produktov in rešitev v naslednjih petih letih namenil 60 milijonov evrov. Skupaj s partnerji želijo s svojimi rešitvami omogočiti višjo učinkovitost poslovanja in varnost ljudi, okolja in premoženja. V ta namen povezujejo lastne jedrne rešitve z rešitvami mednarodnih in slovenskih partnerjev ter jih umeščajo na svetovne trge.

Zato družba Iskratelel slovenskim podjetjem, ne glede na njihovo velikost – od start-upov, do velikih podjetij, akademskim in raziskovalnim institucijam – pošilja široko in konkretno povabilo k sodelovanju in povezavi na skupni poti do novih verig dodane vrednosti, izvoza domačega znanja na globalne trge, ustvarjanje partnerstev in strateških povezav. S tem se postavlja v prvo vrsto vodilnih domačih prebojnih družb, ki delujejo v duhu in v skladu s smernicami in cilji Strategije pametne specializacije Slovenije. Do leta 2020 želi s podvojenimi prihodki stopiti na pot naslednje slovenske milijardne družbe. Temelje jutrišnjih uspehov lahko gradimo skupaj. Pridružite se!

Temelje **jutrišnjih uspehov** gradimo **skupaj**.

www.iskratelel.com

ISKRATELEL



Ponujamo rešitve za:

- avtomatizacijo proizvodnje in procesov
- racionalizacijo rabe energije in virov
- industrijska Ethernet omrežja
- informacijsko platformo Industry 4.0

Našim OEM in SI partnerjem pomagamo pri:

- povečevanju konkurenčne prednosti
- uvajanju najnovejših tehnologij
- tehnični in inženirski usposobljenosti
- opremi za razvoj in preizkušanje prototipov
- povezovanju z globalnimi podjetji
- iskanju novih tržnih priložnosti

Zastopamo podjetja:

- Rockwell Automation • Allen-Bradley
- Pentair • Hoffman
- Molex
- Panduit
- Prosoft Technology
- Kepware



Zakaj bi še imeli vozniško dovoljenje

Proizvodnja avtomobilov se bo znižala za več kot polovico, saj bodo potrebe po avtih manjše, ker si jih bomo med seboj delili.

Igor Zorko

Posamezne tovarne naj bi bile samostojne, a bi se povezovale med seboj in delovale kot enoten virtualni proizvodni sistem.

Nemčija si je zadala nalogo, da bo center svetovnega virtualnega proizvodnega sistema, ki smo ga do sedaj imenovali preskrbovalne verige z dodano vrednostjo. Posamezne tovarne naj bi bile samostojne, a bi se povezovale med seboj in delovale kot enoten sistem. Nastal bi velik virtualni proizvodni sistem, ki bi se hipoma lahko odzival na potrebe kupcev, razmeram na trgih in optimalno razporejal ljudi, izkoriščal tehnologijo, tovarne, okolja in države. Celotna država ali EU lahko postaneta ena povezana učinkovita tovarna z različnimi artikli.

Prilaganje uporabnikom

S povezovanjem strojev (robotov) z napravami, ki jih uporabljamo ljudje, in s sistemi za upravljanje poslovanja ter partnerjev lahko zagotovimo optimizacijo delovanja pametne virtualne tovarne. Še bolj pomembno pa je, da se ne spreminja samo proizvodni proces, ampak tudi izdelki, ki so vedno bolj prilagojeni potrebam uporabnikov. Če želimo pametne tovarne in izdelke prilagajati zahtevam uporabnikov, morajo

biti avtomobili, hladilniki, telefoni, čevlji, povezani s tovarnami.

Zato so sodobni izdelki polni raznih senzorjev, ki sporočajo podjetjem, kaj se dogaja na terenu in zbirajo ogromne količine podatkov, ki bodo pomagale prodajati njihove izdelke.

Primer Tesla

Tesla je avtomobil, ki je v osnovi drugačen zato, ker je električen, tih, pogon pa ima na vsakem kolesu posebej. A tu se razlike šele začnejo. Prvi človek Tesla motors Elon Musk želi spremeniti družbo in zato potrebuje veliko informacij, s katerimi rešuje izzive ljudi in spreminja njihove navade. Tesla motors je tako bolj IT podjetje kot pa proizvodno podjetje za avtomobile. Zamisli Muska so postale uresničljive, ko so se izboljšale baterije, ko je bila možna internetna povezljivost avtomobilov s tovarno, in nenazadnje, ko so ljudje bili pripravljeni plačati takšne spremembe (poenostavljenno vzdrževanje, delitev baterij, polnjenje).

Kaj je digitalna »motnja na trgu«

Ker lahko z majhno aplikacijo na telefonu ali napravo spremenimo navade celega sveta, teh sprememb ne moremo nadzorovati ali usmerjati s silo. V gospodarstvu se digitalni revoluciji lahko le prilagodimo in jo izkoristimo za dodano vrednost svojim produktom. Zdaj se dogajajo tako velike tehnološke spremembe, da jih podjetja, pa tudi kdo drug, ne dojemajo več kot hiter napredek, temveč že kot pravo motnjo v poslovanju (digital disruption). Slednja odpira številna vprašanja, s katerimi bomo kmalu soočeni:

Kdo bo denimo v prihodnje prodajal avte?

Proizvajalec avta, IKT operater (Apple, Tesla, ...) ali hibridni ponudnik energije.

Kdo bo telekomunikacijski operater?

Telekom, Skype, ponudnik električne energije ali kdo tretji.

Kaj bodo delale zavarovalnice?

Če bomo delili dobrine, le-te ne bomo zavarovali uporabniki, temveč ponudniki, ki bodo tudi njihovi lastniki.

Kaj bo z denarjem in valutami?

Digitalni denar ne bo odvisen od držav, temveč od mreže uporabnikov, ki ga bo uporabljala. Ali potem sploh še potrebujemo banke, ki hranijo denar in upravljajo njegovo vrednost?

Koliko uradnikov bomo rabili?

Ali država potrebuje toliko uradnikov, če lahko več kot polovico njihovih opravil v nekaj sekundah izpelje aplikacija. In to brez tveganja korupcije.

Evidentiranje e-računov

Če bi se elektronsko evidentirali vsi računi, ne potrebujemo več toliko davčnega poročanja in davčni nadzor bi lahko bil skoraj avtomatiziran. Poenostavitve za podjetja bi bile izredne.



Foto: Depositphotos

Kdo bo v prihodnje prodajal avte?

Model uporabe avtomobila

Zakaj ne bi z avtom kupili še energije za njegov pogon, zavarovanje in servisiranje? V bistvu pa avtomobila sploh ne potrebujemo, rabimo le prevoz iz točke A do točke B. To nas pripelje do izposoje avtov, pri čemer se zastavlja vprašanje, ali sta človek, ki nam pripelje avto, in potreben informacijski sistem predraga - taksi ni poceni. Končni cilj je iz izposoje avtomobila preiti na njegovo delitev (sharing) med različne uporabnike.

Delitev predmetov med uporabniki je sicer ena najstarejših navad človeštva. Ni samo moje, ampak je skupno. Avto lahko delimo, če ga vsi lahko odklenemo in če vemo, kje ga lahko dobimo in kdo ga potrebuje. Za to potrebujemo telefon, ki je lahko ključ, orodje za dogovor med uporabniki, hkrati pa nam razkriva tudi trenutno lokacijo avta.

Avto zbira podatke

Snemanje vožnje in cest je zelo pomembna naloga Tesla avtov, saj je naslednji cilj samovozen avto, za kar pa je treba posneti vsak meter ceste ali ovinka z nešteto senzorji vsaj tisočkrat. Samovozeči avto namreč za pametno odločanje potrebuje veliko informacij, denimo, kako se lahko pelje v ovinek v suhem in deževnem vremenu, kako se pri tem počuti uporabnik, kakšna sta asfalt, preglednost ...

Prelom z baterijami

Energija se ceni, saj se njena poraba zmanjšuje. Proizvodnja vetrnih in sončnih elektrarn je zelo odvisna od vremena. Ker pa imamo sedaj baterije, v katerih lahko hranimo energijo, postajajo alternativni viri energije veliko bolj uporabni.

Posledice pametnih električnih avtov, ki bodo vozili sami ali pa jih bomo lahko delili, so zelo velike:

- Mladostniki zaradi prijazne vožnje s Sharing Uber taksiji in samovoznimi avti ne delajo več vozni-



Foto: Depositphotos

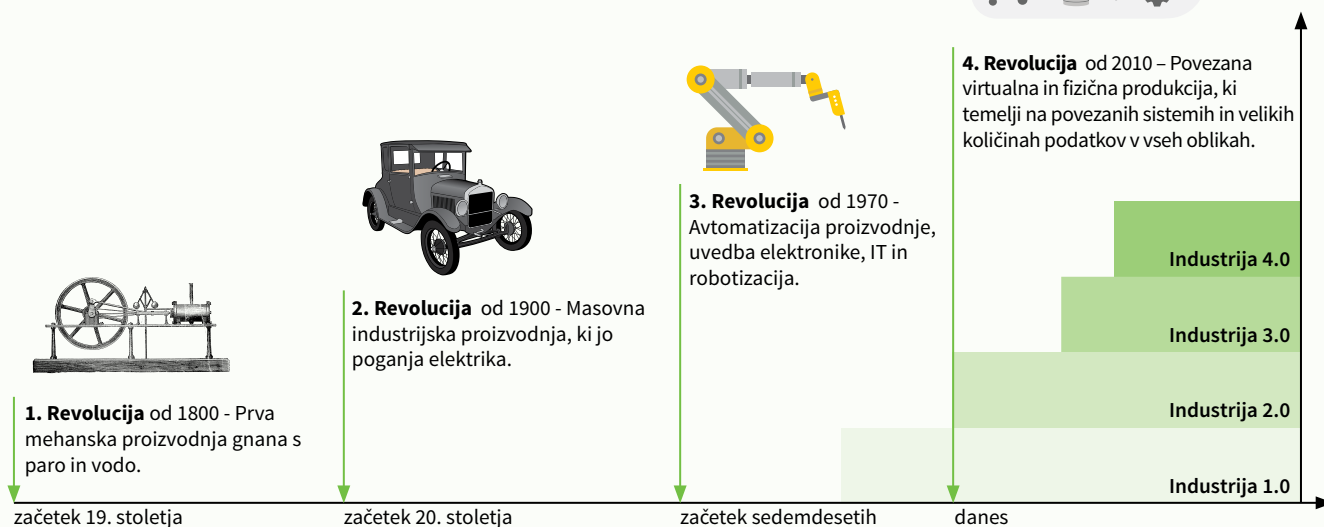
V bistvu avtomobila sploh ne potrebujemo, rabimo le prevoz iz točke A do točke B. To nas pripelje do izposoje in delitve avtov.

skih izpitov. To se že dogaja v Kaliforniji, kjer je število opravljenih voznških izpitov med mlado- stniki upadlo za skoraj polovico.

- Nova vozila s seboj nosijo tudi električno, ki jo za razliko od nafte lahko porabimo za marsikaj. Polnimo telefone in druge naprave, hiše in tovarne ..., polnimo, ko je električni tok poceni, in ga delimo, ko je drag. Hiše morda ne bodo več potrebovale električnega priključka na omrežje, temveč močne baterije, ki se bodo delno polnile same (foto celice in veter), delno pa prek baterij iz avtomobila.
- Proizvodnja avtomobilov se bo znižala za več kot polovico, saj bodo potrebe po avtih manjše, ker jih bomo med seboj delili. Zdaj stoji na parkiriščih 80 odstotkov vozil. Ceste bodo manj obremenjene, sprostile se bodo parkirne površine, manj bo onesnaževanja, a tudi manj delovnih mest v avto industriji.
- Ljudje bodo več hodili in se več družili, med vožnjo bodo manj sami, kar je tudi pozitivno. Mesta bodo prijaznejša, čistejša ... gg

Zakaj ne bi z avtom kupili še energije za njegov pogon, zavarovanje in servisiranje?

Četrta industrijska revolucija



Virus e-računov se že širi

E-računi so po zaslugi obveznega pošiljanja javni upravi že več kot leto dni med najbolj poznanimi elektronskimi dokumenti v Sloveniji.

Podjetja lahko z uporabo e-računov začnejo praktično takoj in brez dodatnih stroškov, pa se pogosto tega niti ne zavedajo. Namenske programske rešitve za računovodstvo (ERP rešitve), ki jih v podjetjih že uporabljajo, so večinoma zelo napredne in že omogočajo integracijo z mrežnimi operaterji, prek katerih lahko izmenjujejo e-račune. Največ e-računov se izmenja preko omrežja bank in bizBox omrežja, pri čemer bizBox omogoča popolno integracijo in večjo interoperabilnost.

Imamo moderen koncept

Slovenija je glede uporabe e-računov med najnaprednejšimi državami v Evropi. Z uporabo strukturiranih e-računov, visoko stopnjo integracije e-računov v ERP sisteme in druge programe ter podporo omrežnih operaterjev smo postavili moderen koncept, ki po dobrem letu dni že kaže pozitivne rezultate.

Lani smo glede na indeks stopnje digitalizacije DESI, ki ga pripravlja Evropska komisija, pri deležu podjetij, ki poslujejo z e-računi, napredovali kar za

šestnajst mest in se uvrstili na šesto mesto, pri čemer je delež podjetij zrasel iz 5,8 v letu 2014 na letošnjih 16 odstotkov.

Iz e-računov že na druge dokumente

Država je z zakonom (ZOPSPU-A) posredno spodbudila tudi izmenjavo elektronskih računov med drugimi poslovnimi subjekti. Poleg tega se obseg e-poslovanja od trenutno vsesplošno razširjenih e-računov že prenaša tudi na druge poslovne dokumente, ki se uporabljajo v drugih poslovnih procesih (naročilnica, dobavnica, ...).

Veliki prihranki

V poročilu Billentis je ocenjen potencialni prihranek pri izdanem e-računu 59-odstoten glede na papirni račun, medtem ko je prihranek pri prejetem e-računu kar 64-odstoten (6,6 evra pri pošiljatelju in 11,2 evra pri prejemniku za posamezen elektronski račun). Ocene sicer upoštevajo zgolj finančne koristi, če bi upoštevali tudi nefinančne, bi bil prihranek še večji. [gg](#)

Pri izdanem e-računu je glede na papirni račun prihranek 59-odstoten, medtem ko je pri prejetem e-računu kar 64-odstoten.

Zanesljive, kakovostne in varne rešitve. Strokovno svetovanje. Konkurenčne cene.

ELEKTROPOJI

Pripravljeni na Industrijo 4.0

Večja povezljivost, več komunikacij, več nadzora, več zaščite



Spončna oprema in industrijski konektorji



Celovit program vrstnih sponk in industrijskih konektorjev, ki zagotavljajo varnost in zanesljivost spojev v vseh pogojih.

Krmiljenje in avtomatizacija



Izbran program komponent za avtomatizacijo (releji, optosklopniki, senzorske zbiralke in kabli, napajalniki, ločilniki in drugo).

Stikalna in zaščitna tehnika



Širok nabor stikalne in zaščitne tehnike proizvajalca GE (odklopniki, stikala, instalacijski releji, kontaktorji in drugo).



Pametno parkiranje in simulator vožnje na ledu

Anketa: Katere konkretne ukrepe ste v podjetju že sprejeli zaradi digitalne transformacije gospodarstva?

Stane Petavs

BTC: Eden izmed aktualnih projektov je vzpostavitev platforme in mobilne aplikacije BTC City Priložnosti, katere osnovni namen je pomoč poslovnim partnerjem (trgovcem), da na učinkovit način dosežejo obiskovalca in ga seznanijo z aktualnimi ugodnostmi. Mobilna platforma predstavlja neposredno povezavo med obiskovalcem in BTC. Prednost aplikacije je, da partnerji ažurno in v realnem času obveščajo obiskovalce o svojih akcijah.

Med pomembne projekte štejemo še aplikacijsko podporo za spremljanje poslovanja, informacijsko podporo procesom upravljanja poslovnih nepremičnin, informacijsko komunikacijski sistem za energetski menedžment, razvijamo pa tudi sistem pametnega parkiranja v BTC Cityju in uvajamo sistem sledenja blaga v logistiki.

Skupina Triglav: V Skupini Triglav z razvojem in vpeljavo naprednih tehnologij optimiziramo poslovne procese, spodbujamo njihovo preglednost in enostavnost. Primer je poslovni model, ki združuje zavarovalni produkt, vozne navade uporabnikov mobilne aplikacije in inovativno telematsko rešitev. Tovrstno ponudbo – mobilno aplikacijo DRAJV – smo v Triglavu kot prvi v Sloveniji in regiji Adria razvili in ponudili lani. Na področju varnosti v prometu smo lani v sodelovanju z mladim podjetjem Aktivna signalizacija Korun in občinami z aktivnimi opozorilnimi sistemi COPS@road opremili 12 nevarnih cestnih odsekov. Podprli smo razvoj naprednega simulatorja vožnje po ledu, snegu in asfaltu. Gre za najsodobnejšo interaktivno platformo, ki nudi popolno doživetje vožnje, razvili pa so jo v start-upu NERVteh.

Petrol: Eno od pomembnih strateških vprašanj, s katerim se bomo letos ukvarjali na Petrolu, je digitalizacija, ki je pogojena s hitro spreminjajočim se in »disruptivnim« poslovni okoljem. Digitalizacija vpliva na kupce, poslovne modele, razvoj poslovanja, poslovne procese, konkurenco ... Digitalna strategija mora odgovoriti na ključno vprašanje, kako zadovoljiti potrebe vse bolj informiranega in zahtevnega kupca. Ključni dejavnik pri digitalni transformaciji, ki smo ga

prepoznali, je, da predvidimo, kakšne spremembe in trendi se bodo šele pojavili na trgu in se na njih pravočasno odzovemo. V Petrolu izdatno uporabljamo podatkovno analitiko, segmentacijo in delno tudi prediktivno analitiko, saj imamo dovolj kvalitetne podatke, da lahko z algoritmi pridemo do dobrih napovedi. Področje BigData pa bomo močnejše naslavljali v prihajajočih projektih, predvsem v povezavi s senzoriko in IoT koncepti, kajti računamo, da nam bo ta pristop pomagal na poti do boljših storitev za naše stranke. [gg](#)

Digitalna strategija mora odgovoriti na ključno vprašanje, kako zadovoljiti potrebe vse bolj informiranega in zahtevnega kupca.



Foto: Depositphotos

Uvajanje novih IKT tehnologij je še posebej pomembno pri logistiki, pri kateri je ključno pravočasno obvladovanje podatkov.

Medbančni sistem za izmenjavo dokumentov

V Sloveniji od junija 2006 deluje medbančni sistem za izmenjavo e-računov in drugih dokumentov v elektronski obliki. Medbančni sistem E-račun so skupaj s podjetjem Bankart d. o. o., ki je upravljavec sistema, vzpostavile banke v Sloveniji in Uprava RS za javna plačila z namenom uporabnikom ponuditi varen, zanesljiv in učinkovit način izmenjave e-računov med izdajatelji in prejemniki.



V sistem E-račun so neposredno vključene vse banke v Sloveniji in UJP. Izdajatelji in prejemniki e-račune in druge e-dokumente izmenjujejo preko bank z uporabo kanalov, ki jih omogočajo (e-banka, spletni servis, B2B vmesnik ...), izmenjava pa poteka po principu ovojnic in prilog. Ovojnice so standardizirane in vsebujejo vse podatke, ki so potrebni za usmerjanje dokumenta od pošiljatelja do prejemnika. E-računi se v poljubnem standardu (eSlog, EANCOM, EDIFACT, ISO 20022 ...) izmenjujejo v obliki prilog, ki jim je lahko priložena tudi vizualizacija ali drug dokument, na primer podrobna specifikacija računa.

Če je prejemnik e-računa fizična oseba, je standard dogovorjen – uporabljen mora biti eSlog in priložena vizualizacija v PDF obliki. Za vsak izmenjeni e-račun se preko sistema vedno posreduje informacija o dostavi v nabiralnik končnega prejemnika. Tako izdajatelj za vsak poslani e-račun z dostavnico dobi informacijo o tem, ali je bil e-račun dostavljen prejemniku.

Možna tudi izmenjava drugih dokumentov

Poleg izmenjave e-računov sistem E-račun omogoča izmenjavo drugih dokumentov v elektronski

obliki – trenutno so to izjava izdajatelja, e-prijava/e-odjava in e-povratnica. Medtem ko dostavnica podaja informacijo o dostavi dokumenta v nabiralnik, lahko prejemnik povratne informacije pošiljatelju sporoči s pomočjo e-povratnice. Z izjavo izdajatelja se izdajatelj vključi v register izdajateljev in s tem postane viden za potencialne prejemnike e-računov. Register izdajateljev je objavljen na Bankartovi spletni strani in v e-bančnih rešitvah bank. V registru izdajateljev (potencialni) prejemniki e-računov najdejo izdajatelja, od katerega želijo prejemati e-račune. Preko e-banke se s pomočjo e-prijave na prejetje e-računov hitro in enostavno tudi naročijo.

Prednosti medbančnega sistema za izmenjavo e-računov:

- enostavna izvedba plačila v elektronski banki (brez pretipkavanja podatkov ali uvoza datotek, prejetih preko e-pošte);
- enostavno naročanje na prejem e-računov preko e-banke;
- izmenjava e-računov preko že vzpostavljene, varnega, bančnega kanala;
- prejem e-računa neposredno v e-bančni elektronski predal;
- posredovanje povratnih informacij o posredovanju e-računa prejemniku;
- možnost izmenjave e-računov med podjetji v poljubnem standardu.

V prihodnje bo vključenih še več storitev

V kratkem bo preko sistema E-račun omogočena izmenjava e-naročilnice, e-dobavnice, e-opomina, e-dobropisa in e-bremepisa. Omogočeno bo tudi direktno plačilo – ob predhodnem dogovoru izdajatelja in prejemnika bo banka prejemnika na podlagi e-računa samodejno izvedla plačilo na datum valute. Sistem se bo povezal z drugimi omrežji za izmenjavo e-računov v Sloveniji, s tem pa bo izmenjava e-računov možna tudi s pošiljatelji in prejemniki, ki so vključeni v povezana omrežja.



Sodobno poslovanje z dobavitelji

Digitalno, brezpapirno, elektronsko – samo, da je enostavno in hitro

Digitaliziran nabavni proces kot ga pričakuje 4. industrijska revolucija. V poslu je čas denar. Napake so drage. Zamujene priložnosti se ne vrnejo. Podjetje mora biti danes pripravljeno, da se odzove takoj in pravilno. Zato pa potrebuje učinkovite in agilne procese.

Nabavni proces je eden tistih, kjer se skrivajo največje zaloge vrednosti. Zaradi neučinkovitosti lahko:

- ustvarja nerazumno visoke stroške poslovanja;
- povzroča zamude pri dobavi materiala in storitev;
- dosega slabše poslovne pogoje pri dobaviteljih, kot jih ima konkurenca (nižji rabati, krajši plačilni roki ...)
- povzroča napake v poslovnih izkazih in davčnih obračunih.

Digitaliziran nabavni proces

Prava digitalizacija nabavnega procesa vključuje vse postopke, od priprave nabavnega zahtevka do prejema in obdelave računa. Genis je v ta namen ponudil povezano in prilagodljivo rešitev, ki digitalizira vse korake nabavnega procesa:

- e-Pogodbe: register nabavnih pogodb in aneksov;
- e-Naročila: zajem nabavnih zahtevkov, priprava in odobravanje naročil, posredovanje dobaviteljem;
- e-Računi: zajem papirnih in elektronskih računov (PDF, XML), kompletiranje in potrjevanje računov in finančno-računovodska obdelava;
- i-Računi: izdaja in posredovanje računov od dobavitelja h kupcu;
- e-Pisarna: zajem, povezovanje in hramba nabavne dokumentacije (prevzemnice, dobavnice, CMR ...).

Enostavnost in učinkovitost

Pri digitalizaciji poslovanja danes odločajo uporabniki in ne služba za IT, zato jezanje najbolj pomembno, da nove informacijske rešitve omogočajo:

- čim bolj poenostavljeno delo s čim manj ročnega vnašanja podatkov;
- čim večjo avtomatizacijo postopkov s čim manj napakami;
- takojšen dostop do informacij, dokumentov in podatkov;
- učinkovito komunikacija in povezovanje s sodelavci oziroma partnerji.

Z Genisovimi informacijskimi rešitvami za digitalizacijo nabavnega procesa podjetja pridobijo bistvene poslovne učinke, od uskladitve s poslovnimi zahtevami in kratkega časa uvedbe do celovitih zmožnosti in enostavne uporabe. Pri tem je pomembno, da se lahko hitro prilagajajo pričakovanjem dobaviteljev, in da se pravočasno odzovejo na spremembe v procesih in organizaciji.

Digitalni partnerski ekosistem

Genis je podjetjem ponudil privlačno rešitev, s katero poenostavijo pristopanje dobaviteljev pri pošiljanju elektronskih računov. Storitve i-Računi na primer omogoča izdelavo in pošiljanje standardnih računov v XML-formatu e-SLOG, ki se lahko kreirajo tudi na osnovi datotek PDF. Tako izdani računi se praktično takoj prenesejo v rešitev za potrjevanje računov e-Računi. Celoten postopek je avtomatiziran, pri čemer se vsi podatki vnesejo samo enkrat – že pri dobavitelju.

Genis, d. o. o.

Likozarjeva 1 A
4000 Kranj
Telefon: 04/25 19 300
Faks: 04/25 19 315
E-pošta: info@genis.si
Spletna stran: www.genis.si



Genisovi rešitvi e-Računi in i-Računi vzpostavljata zaokroženo digitalno poslovanje v nabavni verigi med kupci in dobavitelji.

Potrjevanje računov prek pametnih telefonov in tablic – kjerkoli in kadarkoli

S pravočasnim potrjevanjem računov do izboljšanja poslovnih procesov

Napredek na področju informacijskih tehnologij nam omogoča delo tudi od doma ali na poti. Po podatkih podjetja Vanson Bourne v srednje velikih evropskih podjetjih z do 50 zaposlenimi izven pisarne redno dela vsaj 25 odstotkov zaposlenih.

Zaradi odsotnosti iz pisarne in mobilnega dela se zaposleni v podjetjih pogosto srečujejo z izzivom pravočasnega potrjevanja poslovnih dokumentov. Za reševanje teh izzivov je SAOP, ponudnik programskih rešitev za računovodske servise, podjetja in javne ustanove, ponudil rešitev Mobilno potrjevanje dokumentov. Nova funkcionalnost omogoča potrjevanje izdanih in prejetih računov prek pametnih telefonov in tablic. V kratkem pa bo mogoče na enak način potrjevati tudi druge poslovne dokumente, kot so naročila ter potni in plačilni nalogi.

Na enem mestu pregled nad vsemi informacijami, potrebni za potrjevanje računov

V podjetjih mora prejeti račun pregledati in potrditi večje število zaposlenih in zgodi se, da ob končni potrditvi ta že prekorači rok plačila, saj računi od podpisnika do podpisnika potujejo prepočasi. Poleg tega pa se lahko papirnati računi v procesu potrjevanja založijo, ali celo izgubijo. »Večina podjetnikov potrjuje račune na lokalnih računalnikih



PROMO Enostavno potrjevanje računov prek tablic in pametnih telefonov.



»Z rešitvijo za mobilno potrjevanje dokumentov rešujemo izziv učinkovitega potrjevanja poslovnih dokumentov in s tem izboljšanja poslovnih procesov,« je povedal Sandi Boršo.

v omrežju podjetja ali pa celo s podpisom na papirnatem računu, kar je zelo zamudno in zato velikokrat negativno vpliva na poslovanje,« je povedal Sandi Boršo, direktor prodaje in trženja v podjetju SAOP.

»Ker želimo uporabnikom olajšati potrjevanje računov in pohitriti proces, smo v SAOP-ju razvili rešitev za njihovo mobilno potrjevanje. Odločevalci v podjetjih imajo zdaj na enem mestu pregled nad vsemi informacijami, ki jih potrebujejo za potrjevanje, predvsem pa to lahko počnejo kjerkoli in kadarkoli, le, da so povezani z internetom. Odkar v SAOP-ju račune potrjujemo elektronsko, so ti potrjeni dvakrat hitreje kot prej,« je dodal Boršo. »Z rešitvijo za mobilno potrjevanje dokumentov rešujemo izziv učinkovitega potrjevanja poslovnih dokumentov in s tem izboljšanja poslovnih procesov.«

Po podatkih podjetja Billentis se z uporabo elektronskih računov v primerjavi s papirnati pomembno zmanjšajo tudi stroški. Pri izstavljanju računov je prihranek v celotnem procesu 57-odstoten, pri prejemanju pa celo 62-odstoten. Kar se tiče samega potrjevanja elektronskega računa v primerjavi s potrjevanjem papirnatega, pa je prihranek pri elektronskem kar 70-odstoten.

Poleg sistema ERP iCenter nudi SAOP tudi blagajniški program za poslovanje z gotovino Saopnet POS in spletni računovodski program miniMAX, ki nudi samodejno knjiženje vseh dokumentov in obračunov ter zagotavlja celovito podporo poslovanju in računovodstvu.

skega računa v primerjavi s potrjevanjem papirnatega, pa je prihranek pri elektronskem kar 70-odstoten.

Za podjetja vseh velikosti, kjer je v potrjevanje dokumentov vključenih več ljudi

Aplikacija Mobilno potrjevanje dokumentov je vpeta v SAOP-jev poslovni informacijski sistem ERP iCenter in razširja nabor funkcionalnosti dokumentnega sistema eRegistrar. Zagotavlja zelo natančno sledljivost ter hiter in enostaven pretok informacij od prejema dokumenta do njegove potrditve, primerna pa je za podjetja različnih velikosti in za javni sektor, kjer je v potrjevanje dokumentov vključenih več ljudi.

Digitalna transformacija: preboji v proizvodnji so tu in zdaj

Industrija 4.0 in priložnosti, ki jih ponuja sodobna tehnologija, postavljajo proizvodnjo na višjo raven.

Naprave so se sposobne pogovarjati med sabo in s poslovnimi informacijskimi sistemi, v zbirkah pa je že ogromno koristnih podatkov, ki omogočajo sklepanje na podlagi preteklih dogodkov in napovedovanje dogajanja v prihodnosti. Pri tem ne gre več samo za digitalizacijo klasičnih procesov, ampak za nove pristope. Danes za rast produktivnosti ne potrebujete vedno novih strojev, objektov in zaposlenih. Podjetje lahko doseže od 10 do 20-odstotkov boljši izplen proizvodnje že samo s takšnim novim pristopom.

Brezpapirna proizvodnja

V papirno vodeni proizvodnji lahko pridobivanje povratnih informacij traja tudi več dni. To je za današnje hitrost poslovanja in intenzivnost dela s kupci nesprejemljivo. Planska služba nima pravih informacij o sproščanju linij, finance ne pridobijo takoj podatkov za fakturiranje, prodaja pa kupcev ne more obveščati o izgotovljenosti naročil in o dobavi. Informacije in dokumenti se v proizvodnjo prenašajo z zamikom, kar ustvarja zamude in onemogoča uveljavljanje sprememb v zadnjem trenutku. Podatki o opravljenem delu se vpisujejo v daljših časovnih intervalih, pojavljajo se napake v podatkih, hkrati pa ni nadzora nad potekom dela in odgovornostjo za napake na izdelkih.

Sistem za brezpapirno proizvodnjo KOPA UTRIP.PRO prek hitrega pretoka informacij že takoj prinese koristi:

- ker kaže transparentno in pošteno celotno sliko stanja v proizvodnji, spodbuja dobro delo (samodejno primerjane normativov in delovne uspešnosti po zaposlenih je vodjem v pomoč pri organizaciji dela in nagrajevanju);

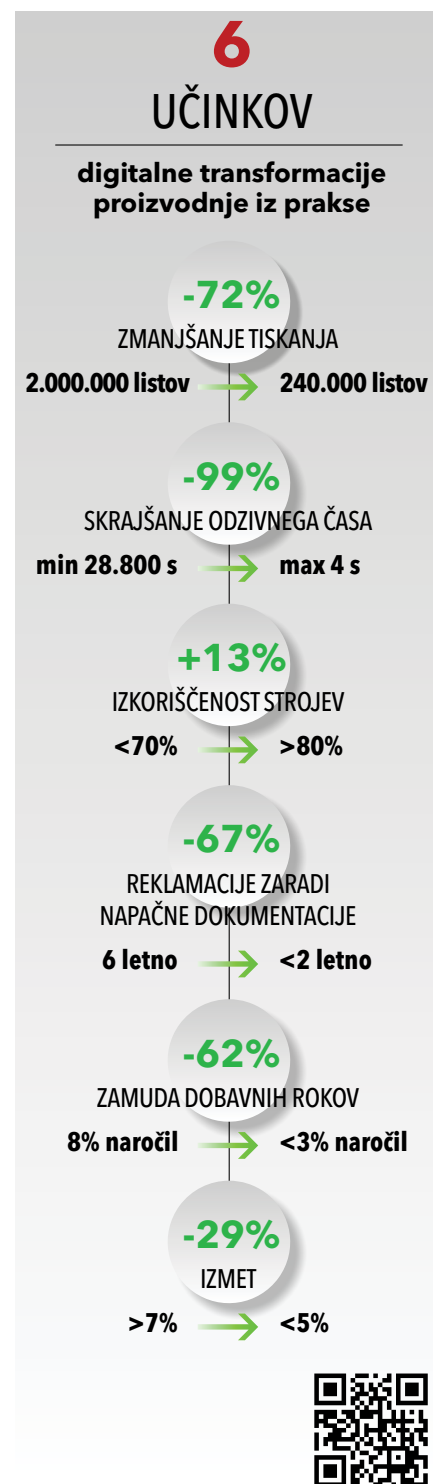
- tehnologija ali prodaja lahko vsak trenutek aktivno poseže v proces (zamenja vrstni red delovnih listov, ali uveljavi tehnološko spremembo na izdelku, saj delavec pridobiva informacije in dokumente sproti na zaslon terminala);
- omogoča učenje na napakah – podjetje ohranja dobre vzorce in ukinja slabe (v sistemu se shranjujejo podatki o parametrih strojev, izmetu, delavcih, opravljenem času ...);
- odkrivanje napak in odgovornosti zanje, ko je proizvodnja v zgodnji fazi in je odprava razmeroma poceni;
- elektronska dokumentacija zniža stroške, digitalizirani podatki iz proizvodnje se takoj in samodejno prenesejo v sistem ERP.

Hitra uvedba za takojšnje poslovne učinke

Dolgotrajni projekti so za podjetje veliko breme. Podjetje KOPA uvede sistem za brezpapirno proizvodnjo v samo nekaj mesecih. Rešitev KOPA UTRIP.PRO je namreč razvita na osnovi najboljših praks iz podjetij z različno proizvodno dejavnostjo. Združuje veliko število standardnih proizvodnih scenarijev, ki se hitro prilagodijo posebnostim poslovanja naročnika. Zaradi modularne zasnove in povezljivosti z različnimi proizvodnimi in poslovnimi informacijskimi sistemi omogoča postopno izgradnjo celovitega brezpapirnega poslovanja v proizvodnji.

KOPA računalniški inženiring, d.d.

Kidričeva 14
2380 Slovenj Gradec
T: 02 88 39 700
F: 02 88 39 777
S: www.kopa.si
E: info@kopa.si



Izjemno inovativni, a težko dobro plačajo razvojnike

Večina uspešnih družb iz panoge le malo svojih izdelkov proda v Sloveniji. Osnovni vir prihodkov so jim tuji trgi.

Andreja Šalamun

Slovenska elektroindustrija je izrazito izvozno usmerjena, je prepričan Iztok Seljak, predsednik poslovodnega odbora Hidrie. »S svojimi inovativnimi in konkurenčnimi rešitvami je prisotna na vseh svetovnih trgih, zato je v dobri kondiciji in je ena od ključnih nosilcev rasti izvoza in s tem rasti BDP Slovenije,« je poudaril in dodal, da upa in verjame, da bo v okviru strategije pametne specializacije »ta velik potencial ustrezno opažen«.

Ni denarja za naložbe

Nekoliko drugače stvari vidi Edvard Reven, generalni direktor družbe Metrel. »Stanje v slovenski elektroindustriji je slabo, denarja za naložbe že nekaj leti ni,« pravi. Pa vendar sami tega ne občutijo preveč. Tako kot večina uspešnih slovenskih družb, ki poslušajo v tej panogi, svoje priložnosti iščejo v tujini in na domačem trgu prodajo zgolj štiri odstotke svojih izdelkov.

Čprav se je slovenski elektroenergetski trg v zadnjih letih zelo približal svetovnim, je na njem še vedno kar nekaj ovir, ki jih morajo podjetja preskočiti. Ena od njih so visoki stroški dela. »Našo konkurenčnost zmanjšujejo obremenitve dela, visok dodaten strošek pa so tudi zadnja povišanja cene električne energije zaradi višje obdavčitve,« je povedala Jožica Rejec, predsednica uprave Domela. Poleg visokih stroškov dela, ki so po prepričanju Jošta Rupnika, generalnega direktorja družbe Ydria Motors, posledica zelo drage države, Rupnik opozarja tudi na nefleksibilnost zaposlovanja in nemobilnost delovne sile.

Domel skuša konkurenčnost, ki jim jo znižujejo visoke obremenitve dela, znova povečati z večjo produktivnosti in sicer za pet odstotkov na leto, z vzpodbujanjem in nagrajevanjem inovativnih predlogov ter z zmanjševanjem drugih stroškov, je povedala Jožica Rejec.

Razvojniki s prenizko neto plačo

Da bi slovenska podjetja postala evropski ali celo svetovni nišni vodje, morajo imeti dobro predrazvojno in razvojno pozicijo, ki zahteva vrh globalne inovativnosti, opozarja Seljak. »Za to pa so potrebni odlični in maksimalno motivirani strokovnjaki različnih usmeri-

tev. A prav v tej kategoriji zaposlenih, žal, naletimo na enormno obdavčitev stroškov dela in s tem posledično nižjih plač,« opozarja Seljak.

Tudi v Metrelu, kjer v raziskave in razvoj vsako leto vložijo približno 1,5 milijona evrov, se v zadnjem času srečujejo s podobno težavo pri kadrovanju, saj jim ne uspe najti kompetentnega inženirskega kadra predvsem za razvojni oddelek. »Žal je ponudbe na trgu v zadnjih letih zelo malo, zato poskušamo perspektiven kader pridobiti že na fakultetah in jih s programom usposabljanja, ki ga izdelamo v podjetju, usposobiti za zahtevano delo,« ukrepe Metrela pojasni Reven.

Vlada se na predloge podjetij slabo odziva

»Država bi morala imeti jasno vizijo in idejo o tem, kako narediti slovensko gospodarstvo uspešno in konkurenčno. Vendar temu ni tako,« pravi Edvard Reven. »Moteča je neodzivnost vlade na predloge gospodarstvenikov, pa tudi brezvoljnost pri prepotrebni reformah in spremembah. Še vedno je čutiti preveliko moč sindikatov, predvsem v javnem sektorju. Manjka nam tudi zrelosti in odločnosti pri kadrovanju sposobnih kadrov v podjetjih v državni lasti in s tem učinkovitejše upravljanje podjetij,« našteje.

Naloga države bi prav tako morala biti zagotovitev ustreznih pogojev za delovanje podjetij in pomoč podjetjem - z ustrežno politiko spodbujanja raziskav in razvoja, da se usmerijo na tista področja, ki so razvojno perspektivna, opozarja Reven in dodaja, da države na tem področju »že vrsto let skorajda ni čutiti«.

Boj med podjetji in državami

Pa vendar tudi v tujini ni vse rožnato. »V osnovi gre za oster konkurenčni boj za tržne pozicije,« pravi Seljak. »Ta nenehno poteka tako med podjetji kot tudi med posameznimi državami, ki se zavedajo multiplikativnega pomena tega, da inovativne in prebojne dejavnosti z visoko dodano vrednostjo ter z njimi povezana delovna mesta zadržijo pri sebi. Pri nas pa se včasih zdi, da je še vedno vse samo po sebi dano. Ni! Preden to ugotovimo v praksi, je treba nujno tovrstno indu-



Foto: Barbara Reva

»Nujno je treba tovrstno industrijo oziroma podjetja načrtno, proaktivno makroekonomsko podpreti,« je odločen prvi mož Hidrie Iztok Seljak.



Foto: Katja Kodba, mediaspeed.net

Edvard Reven, Metrel: »Stanje v slovenski elektroindustriji je slabo, denarja za naložbe že nekaj let ni.«

strijo oziroma podjetja načrtno proaktivno makroekonomske podpreti,« je odločen prvi mož Hidrie.

Bo fotovoltaika spet zaživel?

Z nekoliko bolj specifičnimi težavami in izzivi se sooča družba Bisol, ki posluje v panogi fotovoltaike. Čeprav na domačem trgu prodajo zgolj odstotek svojih izdelkov, jih veseli, da bi lahko po nekaj letih popolnega zatišja na tem področju s sprejetjem uredbe o net-meteringu letos v Sloveniji spet prišlo do »blage talitve«. »Volumni ne bodo niti približno primerljivi s tistimi iz obdobja 2010 – 2012, a pozitivno je že to, da se je država, četudi plaho, spet spomnila tega neizkoriščenega potenciala,« je pojasnil Dag Kralj, član uprave Skupine Bisol.

Je pa Bisol iz neposrečene slovenske fotovoltaične zgodbe kar nekaj odnesel – v zadnjih letih delovanja na najzahtevnejših svetovnih trgih (lani so 99 odstotkov svojih izdelkov izvozili v več kot 60 držav in sklenili eno najuspešnejših let) se je tako prekalil, da lahko na domače dogajanje gleda povsem neprizadeto. »Je pa škoda – s stališča države – tako pri neizkoriščanju tovrstnega energetskega kot tudi zaposlitvenega potenciala, da je branža v zadnjih letih povsem zamrla,« je prepričan Kralj.

V Evropi je resda vedno manj fotovoltaičnih megaprojektov (po več deset ali celo sto megavatov), a je vedno več manjših za lastno oskrbo. [gg](#)



Foto: Depositphotos

S padcem cen fotovoltaike je vedno manj potrebe po subvencioniranju te branže in glavno gonilo investicij je želja investorjev (posameznikov, podjetij) po prihrankih pri stroških za elektriko.

celovite storitve proizvodnje elektronike od ideje do serijske proizvodnje

IntecTIV in **Proplace** sta povezani družbi, ki na slovenskem trgu ponujata celovite storitve proizvodnje elektronike in vključuje tako načrtovanje ter izdelavo tiskanih vezij, kot tudi celotno opremljanje izdelkov in morebitno montažo v ohišje. Za tiste naročnike, ki potrebujejo pomoč pri razvoju izdelka, ponujamo storitev celotnega razvoja izdelka od ideje do serijske proizvodnje.

Lani so podirali rekorde, letos se ne mislijo ustaviti

Da slovensko gospodarstvo okreva, kažejo tudi rezultati družb iz elektroenergetske panoge. Večina vprašanih je lansko leto končala z dobičkom, podobne rezultate pa napovedujejo tudi za letos.

Andreja Šalamun

Skupini Domel je lani uspelo ustvariti sedem milijonov evrov dobička.

Domel: Sedem milijonov evrov dobička

Skupina Domel iz Železnikov je lani ustvarila za 106 milijonov evrov prihodkov od prodaje in sedem milijonov evrov dobička, je povedala predsednica uprave Jožica Rejec. Na tujih trgih so neposredno prodali več kot 85 odstotkov izdelkov, posredno pa še več, saj gre večina izdelkov, ki jih prodajo v Sloveniji, kasneje kot nadgrajen izdelek v tujino. Rast prodaje načrtujejo tudi za letos, in sicer za sedem odstotkov. Predvsem naj bi rasla prodaja izdelkov na novih programih.

Hidria: Letos manjša prodaja in več dobička

Tudi v idrijski Hidrii so lansko leto poslovali uspešno in z dobičkom, je dejal Iztok Seljak, višine dobička pa ni razkril. Skupaj so ustvarili za 215 milijonov evrov prihodkov od prodaje, od tega 90 odstotkov na tujih trgih. Letos pričakujejo manjšo rast prodaje in več dobička, kar, kot pravi sogovornik, rezultati prvih treh mesecev potrjujejo. V naslednjih petih letih želijo povečati prodajo na več kot 300 milijonov evrov na leto, utrditi svoje vodilne položaje v določenih segmentih oziroma tam, kjer še niso vodilni, to postati.

Ydria Motors: Skrivnostni, a nad načrti

V družbi Ydria Motors so bili nekoliko bolj skrivnostni, saj so poslovno leto zaključili konec marca in rezultatov, tako generalni direktor Jošt Rupnik, še ne smejo komentirati. Povedal nam je le, da so presegli prodajo za približno pet odstotkov in da sklepa, da bodo poslovni rezultati nad načrtovanimi. Podobno naj bi bilo tudi letos, razkril pa nam je še, da se ravno zdaj o novih poslih pogajajo in dogovarjajo s pomembnejšimi kupci. Podrobnosti ni želel razkriti.

Metrel: Tudi letos pričakujejo rast

Z lanskim poslovanjem so zadovoljni tudi v družbi Metrel. Kot pravi generalni direktor Edvard Reven, so njihove družbe poslovale uspešno, kar je posledica razvoja novih izdelkov, pa tudi uspešnega uvajanja novih tehnologij in učinkovitega upravljanja internih procesov v obeh slovenskih tovarnah. Prihodki od prodaje v matičnem podjetju Metrel, to je na progra-

mu prenosnih električnih merilnih in testnih instrumentov, so zrasli za šest odstotkov, čisti dobiček pa za enajst. Lani je to podjetje uspelo v veliki meri implementirati najnovejše tehnologije v vseh delih gradnje novih produktivnih rešitev na polju testiranja električne varnosti pri upravljanju zgradb, postrojenj v industriji in energetiki ter pri preverjanju varnosti prenosnih električnih naprav v javni rabi. To je bil nedvomno največji uspeh leta. Tudi letos pričakujejo rast v vseh družbah. Skupaj naj bi ustvarili za več kot 30 milijonov evrov prihodkov od prodaje.

Bisol: Tretjino nad rekordnim letom 2012

V Bisolu so lani imeli dva milijona evrov dobička in slabih 40,5 milijona evrov prihodkov od prodaje, od tega 99,2 odstotka v tujini. Kljub izrednemu konkurenčnemu boju, je bilo leto količinsko rekordno: za 64 odstotkov boljše kot leto 2014 in za 32 odstotkov boljše kot pred tem rekordno leto 2012. Tudi letos so številke zelo spodbudne. Računajo na rast prihodkov vse tja do 60 milijonov evrov. V dveh do treh letih načrtujejo vsaj podvojitev proizvodne zmogljivosti, najverjetneje zunaj Slovenije, lokacijo pa bodo izbrali strateško glede na prodajne priložnosti. [gg](#)

V Bisolu v dveh do treh letih načrtujejo vsaj podvojitev vsaj podvojitev proizvodne zmogljivosti, najverjetneje zunaj Slovenije.



Foto: Depositphotos

Priložnosti so predvsem v zeleni, brezogljični ekonomiji prihodnosti, kjer ima elektrika iz obnovljivih virov pomembno prednost.

TOP 50 podjetij v elektroindustriji

		Čisti prihodki od prodaje, v EUR	Rast prodaje (2014/13), v %	Št. zaposlenih	Dodana vrednost na zaposlenega, v EUR
1.	Gorenje gospodinjski aparati	689.567.104	3,3	4.121	33.606
2.	BSH hišni aparati	270.963.583	-21,2	1.215	42.283
3.	Hella Saturnus	249.844.273	16,5	1.518	30.951
4.	Letrika	193.422.709	2,6	1.469	35.625
5.	Tab	174.694.822	16,2	508	68.644
6.	Hidria Rotomatika	134.288.637	1,6	960	39.703
7.	Kolektor Sikom	128.922.572	5,5	665	60.323
8.	Iskra, elektro in elektronska industrija	103.317.858	6,1	1.165	33.580
9.	Domel	87.434.160	12,8	709	38.937
10.	Iskratec	86.510.672	34,7	525	58.311
11.	Eti	83.846.122	3,0	794	28.215
12.	Ydria Motors	66.645.841	1,1	421	30.264
13.	Iskraemeco	64.388.066	-24,1	801	29.322
14.	Kolektor Etra	61.150.336	8,2	288	60.127
15.	Iskra mehanizmi	59.715.380	-1,5	344	41.427
16.	ITW Metalflex	54.598.260	-9,1	321	46.860
17.	Eta Cerklno	53.518.584	-11,9	815	29.725
18.	Elrad	48.393.775	9,8	327	43.902
19.	Carrera Optyl	48.226.489	22,8	991	22.489
20.	SG Automotive	45.783.150	-14,7	261	31.887
21.	Interblock	42.866.879	81,1	116	155.380
22.	Vip Virant	38.835.326	210,5	171	46.905
23.	Indramat	35.158.325	11,7	218	38.883
24.	Cablex-M	30.760.637	29,0	240	31.289
25.	Hidria AET	29.173.054	-4,3	247	44.432
26.	Bisol	27.528.246	16,9	105	28.147
27.	Kolektor KFH	27.513.878	10,9	64	99.930
28.	Cablex-T	26.730.429	30,0	226	30.576
29.	Letrika Bovec	26.552.000	-11,9	259	25.250
30.	Resistec UPR	23.685.904	0,5	297	25.533
31.	Sumida	23.629.866	3,8	235	32.486
32.	Bartec varnost	21.838.307	0,7	184	43.697
33.	Athos	20.447.828	8,5	106	28.656
34.	Iskra zaščite	20.066.440	5,2	108	63.869
35.	Eurel	20.005.152	-18,9	265	21.315
36.	Ascom	19.868.374	24,6	131	42.531
37.	Fluidmaster	19.439.250	4,5	143	24.392
38.	Gorenje I.P.C.	19.233.810	4,2	679	21.907
39.	Intra lighting	16.341.135	-2,9	107	42.616
40.	Hyla	15.322.053	45,2	38	101.027
41.	Metrel	14.131.659	5,3	180	46.629
42.	S-Y Systems technologies	13.378.112	n.p.	2	182.939
43.	Elvez	12.954.211	9,6	136	26.350
44.	RLS	10.055.199	48,1	83	65.448
45.	Elti	9.958.643	65,9	83	32.855
46.	Intec Tiv	9.588.993	-5,2	85	44.193
47.	Eti Proplast	9.262.652	3,0	127	28.287
48.	Tovarna elektromateriala Čatež	9.036.678	12,2	115	35.669
49.	Rodex	8.642.776	0,3	74	36.273
50.	SMT	8.190.510	-3,6	57	48.459

Op.: Podatki za leto 2014, AJ PES - javna objava; metodologija: Analitika GZS.

Varjenje in rezanje vam oblikujejo po meri

V Virsu profesionalno opremo za varjenje in rezanje naročnikom integrirajo v avtomatizirane in robotizirane procese ter jih povežejo z njihovimi informacijskimi sistemi.

Lendavski Virs se ukvarja z dobavo profesionalne opreme za varjenje in rezanje. Obenem ponuja rešitve za avtomatizacijo in robotizacijo, ki so proizvedene po zahtevah in željah kupcev. »Čeprav smo usmerjeni predvsem na slovenski trg, smo prisotni tudi v nekaterih sosednjih državah. Možnosti za prodor na tuje trge so v naši dejavnosti omejene, saj zahtevajo hitro in učinkovito posredovanje, zato moramo biti blizu svojim kupcem,« razlaga Renato Pahor, direktor Virsa.

Zaposleni ključna konkurenčna prednost

Čeprav so sodobne tehnologije v njihovi dejavnosti izjemnega pomena, Renato Pahor največjo konkurenčno prednost podjetja vidi v znanju in izkušnjah zaposlenih. Ti se nenehno izobražujejo, saj lahko le na ta način sledijo hitremu razvoju v industriji. Kot konkurenčno prednost izpostavlja tudi reference in hitro odzivnost, kar kupci še posebej cenijo.

V sozvočju s četrto industrijsko revolucijo

Njihove sodobne rešitve v okviru avtomatizacije in robotizacije sledijo smernicam, ki jih narekuje tako imenovana četrta industrijska revolucija, za katero sta značilna digitalizacija in internetne stvari. Naprave so med seboj vse bolj povezane in kot celota omogočajo integracijo v obstoječe informacijske sisteme kupcev. Opozarjajo na napake, na potrebo po vzdrževanju, na morebitne zastoje, posredujejo intuitivna navodila za upravljanje z njimi, ponujajo množico statističnih podatkov ... »Na željo kupca so naprave lahko še globlje integrirane v proizvodne in informacijske procese podjetij in prihaja čas, ko bodo stroji prevzemali tudi upravljalvske funkcije. To pomeni, da bodo sposobni izvajati



»Na osnovi rednega in večletnega sodelovanja postanemo partnerji svojih kupcev, saj začitijo, da se lahko zanesejo na nas,« pravi Renato Pahor, direktor Virsa.

proizvodni proces brez posredovanja človeka,« razlaga Renato Pahor.

V Virsu sodelujejo s številnimi znanimi podjetji v kovinskopredelovalni industriji. V zadnjem času največ s podjetji avtomobilske industrije, proizvodnje avtodvigal, proizvodnje izpušnih sistemov, procesne opreme ... V zadnjih letih so zgradili dve liniji za varjenje avtomobilskih podvozij za uveljavljenega proizvajalca avtomobilov. Posamezna linija ima vgrajenih več kot 250 različnih senzorjev za zajemaje podatkov, ki se obdelajo v realnem času in omogočajo posredovanje številnih statističnih podatkov. Vsi zajeti podatki se dokumentirajo in povežejo s serijsko številko vozila.

Zanesljiv partner svojim kupcem

»S sodobnimi rešitvami na področju avtomatizacije in robotizacije smo prepričali številne znane kupce, ki radi sodelujejo z nami, saj skupaj poiščemo najprimernejše rešitve za njihove potrebe. Na osnovi rednega in večletnega sodelovanja postanemo njihovi partnerji, saj začitijo, da se lahko zanesejo na nas,« poudarja sogovornik.

Vse bolj se širijo tudi v projektiranje in proizvodnjo sodobne avtomatizacije in robotizacije varilnih sistemov. Temu namenjajo nove proizvodne prostore in zaposlujejo nove inženirje s področja strojništva in elektrotehnike.

Premijski izdelki in blagovne znamke

Kaj bo do leta 2020 delalo največje podjetje v slovenski elektroindustriji Gorenje?

Stane Petavs

V Gorenju so svoje strateške usmeritve 2016-2020 združili pod naslovom G4: Gorenje Group Grows Global. »Sledimo jim z osredotočanjem na temeljno dejavnost in prodajo na trge zunaj Evrope, predvsem v višjih segmentih. To bomo dosegli s podvojitvijo prodaje v najvišjih cenovnih segmentih in prekomorskih državah.«

Premijske blagovne znamke

Strateški načrt temelji na razvoju premijskih in inovativnih izdelkov ter premijskih blagovnih znamk. Postopno razvijajo in dodajajo nove platforme izdelkov v vseh ključnih produktivnih kategorijah velikih gospodinjstev, kjer so s proizvodnjo pomivalnih strojev postali ponudnik celovite palete izdelkov, vse od kuhalnih aparatov pa do hladilnikov, pralnih in pomivalnih strojev. Premijske platforme izdelkov uporabljata predvsem blagovni znamki Asko in Atag, prva globalno, druga pa v državah Beneluksa. Največ je s ponudbo celovite palete izdelkov oziroma razširitvijo na kuhalne aparate pridobila blagovna znamka Asko, predvsem v Avstraliji, pa tudi v Aziji in Evropi.

Poudarek dizajnu

Ali v Gorenju načrtujejo tudi nove programe (izdelke), morda tudi na segmentih, na katerih zdaj niso prisotni? Kot odgovarjajo, je njihova ključna usmeritev na temeljno dejavnost izdelkov za dom. Poleg velikih gospodinjstev dajejo v Strategiji 2020 poudarek razvoju malih gospodinjstev aparatov, kjer naj bi z večjim poudarkom na razvoju in dizajnu dosegali še višje rasti prodaje. Na to področje sodijo tudi aparati za ogrevanje in prezračevanje ter klimatske naprave.

Zmanjševanje ruske odvisnosti

Večina rasti izhaja iz rasti prometa na področju prekomorskih trgov oziroma trgov zunaj Evrope in globalne premijske blagovne znamke Asko. S tem zmanjšujejo odvisnost od ruskega in evropskih trgov. Poseben poudarek dajejo sodelovanju z industrijskimi strateškimi partnerji, predvsem s korporacijo Panasonic.

Vloga uporabnikov se bo še krepila

In kako ocenjujejo trenutne svetovne trende v elektroindustriji? Poslovno okolje je zelo nestabilno in nepredvidljivo. Zaradi ekonomske krize se je trg gospodinjstev aparatov v Rusiji zmanjšal za 35 odstotkov. »Naša prodaja je sicer upadla bistveno manj kot trg, kar pomeni, da je Skupina Gorenje tržne deleže povečala.«

V Velenju pričakujejo nadaljnjo konsolidacijo v panogi, močan vpliv stroška materiala in nihajnost cen surovin in energentov. Kot opažajo, se uporabnik hitro spreminja, zelo dobro je informiran, saj ima prek spleta neomejen dostop do informacij. Zato se bo njegova vloga pri snovanju aparatov in storitev še krepila.

Tudi v prihodnje bo razvoj aparatov trajnostno naravnano, torej z mislijo na čim manjše vplive na okolje, ob tem pa se performanse aparatov in učinkovitost delovanja z vidika uporabnika ne bodo smele zmanjševati. [gg](#)

V Gorenju pričakujejo nadaljnjo konsolidacijo v panogi, močan vpliv stroška materiala in nihajnost cen surovin in energentov.

Zaradi ekonomske krize se je trg gospodinjstev aparatov v Rusiji zmanjšal za 35 odstotkov.



Foto: arhiv Gorenja

Digitalizacija in povezljivost aparatov (IoT) bosta krepili svojo vlogo pri razvoju tudi v naši panogi, še pravijo v Gorenju.

Brez izboljšav ni rasti

Podjetje Ydria Motors, d. o. o. že več kot dve desetletji v Sloveniji izdeluje male elektromotorje in ventilatorje za proizvajalce bele tehnike in na tem področju so se s kakovostjo, količinami izdelkov in po fleksibilnosti razvoja in proizvodnje uveljavili kot vodilno podjetje v tej industriji.

Z rastjo podjetja prihajajo tudi spremembe. Leta 2002 se je podjetje zato preselilo iz Spodnje Idrije v Podskrajnik pri Cerknici, leto zatem so začeli proizvajati motorje z ventilatorjem za vgradnjo v pečico na vroč zrak. Leta 2011 pa so začeli še s proizvodnjo ventilatorjev tipa GxG, tako da so posegli tudi na področje izdelkov za profesionalno uporabo.

Vpetost v globalni trg

Podjetje Ydria Motors izdeluje motorje, črpalke, ventilatorje in njihove sestavne dele za velike kuhinjske aparate in je ena največjih tovrstnih družb v regiji, ki z matičnim podjetjem ebm-papst iz nemškega Landshuta kupuje za približno 30 milijonov evrov izdelkov, orodij, opreme in storitev. Seveda tak obseg poslovanja prinaša tudi nova delovna mesta. Njihovi izdelki so vgrajeni v aparate visokega in višjega srednjega cenovnega razreda znamk za Miele, Bosch Siemens, Rational in AEG, prisotni pa so tudi v izdelkih srednjega cenovnega razreda, na primer v znamkah Arcelik (Beko) in Vestel. Ker ima lastnik družbe Ydria Motors, nemška družba ebm-papst, svojo prodajno mrežo razpredeno po celem svetu, to pomeni, da so tudi izdelki, ki jih izdelujejo v Podskrajniku, prisotni v gospodinjstvih po celem svetu v pečicah, hladilnikih, zamrzovalnih omarah, sušilnih in pomivalnih strojih ter v različnih prezračevalnih in klimatskih napravah. Del proizvodnje pa je namenjen tudi slovenskemu in hrvaškemu trgu – tako je njihov pomemben domači kupec velenjsko Gorenje.

Inovacije so samoumevne

Vpetost v globalni trg prinaša globalni pogled tudi v razvoj novih izdelkov, ki poteka v njihovem Kompetenčnem centru za razvoj elektromotorjev, ventilatorjev in črpalk za aparate bele tehnike. Kot pravi Rupnik, je prav izmenjava znanja s partnerji iz Nemčije in drugimi razvojnimi inštituti ključno, vendar je v njihovih izdelkih precej slovenskega znanja: »Sami na primer izdelujemo dokumentacijo in aplikacije za nove kupce, velik uspeh pa je tudi postopek plastificiranja, magnetenja in preizkuš-



nja rotorja s permanentnim magnetom, ki smo ga prijaviли na patentni urad. Seveda je pomembno tudi, da smo prisotni že pri zgodnjem razvoju izdelkov, saj najboljše rezultate dosegamo, ko izdelek razvijamo skupaj s končnimi kupci.«

Seveda pa so zahteve po novih funkcionalnostih izdelkov vedno večje, prav tako cenovni pritiski kupcev. »Zato smo primorani svojo konkurenčnost vzdrževati z inovativnimi pristopi,« pravi Rupnik. V okviru nove stavbe bodo tako zgradili tudi tako imenovano gluho sobo, s katero bodo lahko še natančneje izmerili hrup in vibracije v končnih izdelkih. A ne glede na pritiske, podjetje Ydria Motors uspešno ohranja pozicijo v skupini, kot pa pravi Rupnik, jim s stalno rastjo uspeva brzdati tudi pritiske na cene.

Iskanje boljših rešitev

V podjetju se zavedajo, da trenutni uspeh še ni zagotovilo za uspešno prihodnost, zato svoje poslovanje izboljšujejo na treh področjih. Prvo je izboljševanje in racionalizacija vseh procesov v družbi, drugi analize in izboljšave že vpeljanih izdelkov, tretji pa selitev dela proizvodnje na območje, kjer so pogoji poslovanja prijaznejši, cena delovne sile pa nižja. »Vse to so ukrepi, ki nam bodo omogočili nadaljnjo rast. Na področju bele tehnike namreč načrtujemo povečanje prodaje na 100 milijonov evrov v naslednjih petih letih,« je še napovedal Rupnik.

Lani je podjetje Ydria Motors zabeležilo več kot 65 milijonov evrov prihodkov, kot pa pravi Jošt Rupnik, generalni direktor podjetja, v petih letih načrtujejo prihodke povečati na več kot 100 milijonov evrov.

YDRIA
MOTORS

Ključne letošnje informacije za elektroindustrijo

Pregled sprememb in novosti predpisov ter poslovnega okolja EU za podjetja iz elektroindustrije

Marko Bohar, GZS - Zbornica elektronske in elektroindustrije

V procesu vzpostavljanja enotnega trga znotraj EU je elektroindustrija postala ena najbolj reguliranih panog. Direktive in uredbe so obvezne, nenehno se spremlja njihove učinke in posledično se jih tudi stalno dopolnjuje. V zadnjem času so se jim pridružili še pojmi, kot so digitalna industrija, industrija 4.0, krožna ekonomija, energetska učinkovitost, ...

Za mala podjetja

MSP Kava je naslov serije dogodkov, katerih namen je članom GZS ZEE ponuditi pregled ključnih informacij za elektroindustrijo iz EU in slovenskega poslovnega okolja. Ime odraža ambicijo dogodka, da so informacije koristne tudi za mala in srednja podjetja. Dogodek je običajno vsaka dva meseca.

Ključne letošnje teme in informacije:

- Bitkom, VDMA and ZVEI so objavili strategijo in vizijo nemške industrije v okviru projekta "Industrie 4.0";
- Spremenjene direktive EMC, LVD in RED prinašajo zahtevo za proizvajalca, da izvede ustrezno analizo tveganj za vsak produkt;
- SRIP – Strateško razvojno inovacijska partnerstva, nov deležnik poslovnega okolja v Sloveniji;
- 2. verzija osnutka vodnika za prenovljeno LVD direktivo je že na voljo v vpogled članom GZS;
- Vzpostavljen je evropski portal za investicijske projekte, ki podjetjem odpira dostop do široke mreže investorjev in svetovalcev https://ec.europa.eu/priorities/european-investment-project-portal-eipp_en;
- Verzija osnutka vodnika za prenovljeno EMC direktivo je že na voljo za v vpogled;
- Zaključen je dialog o vsebini "Splošne uredbe o varstvu podatkov", sama uredba pa bo najverjetneje stopila v veljavo spomladi 2018. [gg](#)

DOMEL

Trajnostne inovativne rešitve



Naši kupci letno prihranijo toliko energije, kot jo proizvede HE Vrhovo.



100 GWh

Kaj mora država storiti z lesarji

Promocija slovenskega industrijskega oblikovanja v Milanu

Matej Feguš, direktor in lastnik družbe Donar

Nujno je mlade seznaniti s pomenom oblikovanja, arhitekture, urbanizma, načrtovanja družbe.

Ob ponovnem razmisleku o vlogi in pomenu lesne in pohištvene industrije v slovenskem gospodarstvu se pojavlja veliko izzivov in vprašanj. Podjetja, ki s(m)o preživela, že dalj časa pozivamo k dolgoročni sistemski podpori na področju izobraževanja, načrtovanja in predstavitve blagovnih znamk ter industrije same.

Ob propadanju pohištvene in lesno-predelovalne industrije se vedno bolj zavedamo pomembnosti vlaganja v krepitev blagovnih znamk, zato je nujna strateška usmeritev industrije k ustvarjanju dobro oblikovanih končnih izdelkov in blagovnih znamk z jasno dolgoročno vizijo in strategijo. Z odločitvijo, da je les ključna surovina, bi se Slovenija lahko umestila kot država s trajnostno vizijo upravljanja in skrbi do okolja.

SLOVENIA DESIGN | Show room | mi
DESIGN | 2016 | la no

Trije koraki za razvojni zagon

Država je z ustanovitvijo Direktorata za lesarstvo ter državnega podjetja za upravljanje z državnimi gozdovi naredila prvi korak k dolgotrajnemu in sistemskemu reševanju problematike te industrije. Brez jasne vizije, strategije in akcijskega načrta, ki so obenem vključeni tudi v strategijo in razvoj slovenskega gospodarstva, pa to ne ponuja nobene rešitve. In kaj je še treba storiti:

1. Izobraževanje. Nujno je vzpostaviti izobraževalni sistem, saj v sedanjem sistemu mladi na osnovni ali srednji stopnji nimajo možnosti spoznati vloge oblikovanja, arhitekture, urbanizma in s tem načrtovanja družbe. Brez tega je nemogoč kakršenkoli razvoj družbe v smeri razvoja brez škodljivega vpliva na okolje.

2. Oblikovanje. Verjamem, da so rešitve možne le ob vzpostavitvi krožnega gospodarstva in lesne verige, ki bo pohištvenim podjetjem zagotavljala dostop, konkurenčno ceno ter najvišjo kakovost surovine. Nujna pa sta dolgoročno izobraževanje na področju oblikovanja (načrtovanja) in implementacija le tega, saj sta ključna za obstoj in preboj slovenske pohištvene industrije.

3. Promoviranje. Zavedanje, da sta ravno dolgoročno načrtovanje in prisotnost na tujih trgih nujna za prepoznavnost in preboj, je pripeljalo do združevanja podjetij pri predstavitvah v tujini. Uspešen primer tovrstnega nastopa je lanska predstavitev na sejmu 100% Design v Londonu, kjer se je ob podpori GZS – Združenje lesne in pohištvene industrije, Lesarskega grozda in javne agencije SPIRIT Slovenija, širši javnosti pod skupno blagovno znamko Slovenia Design predstavilo devet podjetij. V letošnjem letu so planirani še vsaj trije podobni nastopi - v Milanu, Parizu in Moskvi.



Lanska predstavitev na sejmu 100% Design v Londonu je bila uspešna zgodba.

Foto: Klandija Jarc



Foto: Klavdija Jarc

Razstava v Milanu SLOVENIA DESIGN SHOWROOM 2016

Na predlog GZS in Lesarskega grozda je Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo prek javne agencije SPIRIT Slovenija podprlo showroom v Milanu. Ta bo izveden v sodelovanju z Ministrstvom za zunanje zadeve, Gospodarskim uradom Milano, STO Milano in Italijansko-slovensko gospodarsko zbornico iz Milana. Na enomesečni razstavi bodo sodelovala slovenska pohištvena in z interierom povezana podjetja, ki imajo vrhunsko oblikovane izdelke, oziroma so prejela domačo ali mednarodno priznanje za oblikovanje ali inovativnost. [gg](#)

Več informacij



Milanska razstava bo organizirana med 16. majem in 17. junijem 2016 - v času Triennala Milano, ki letos poteka pod naslovom »21st Century. Design After Design«. Lokacija slovenske razstave je predvidena v arhitekturnem ateljeju na ulici Saffi 9 in se nahaja v starem mestnem jedru v neposredni bližini samega Triennala. Predvidena je udeležba najmanj deset in največ 20 slovenskih podjetij. V okviru razstave so načrtovani vsaj štirje posebni dogodki, ki bodo imeli promocijsko, poslovno ali strokovno vsebino in s katerimi bomo nagovorili italijanske oblikovalce in arhitekta ter trgovske agente in podjetja, ki iščejo nadpovprečne izdelke, primerne za italijanski trg.

Indenna dvigala d.o.o.

Prevale 7
1236 Trzin
Slovenija
Tel.: +386 (0)1 542 14 13
+386 (0)1 320 28 98
Fax: +386 (0)1 542 37 10
E-pošta: info@indenna.si

www.indenna.si
www.indenna.com



Podjetje Indenna dvigala d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 2001. V tem obdobju smo postali eden izmed vodilnih proizvajalcev in dobaviteljev industrijskih dvigal v Sloveniji in regiji. Tržišče nas pozna po zastopstvih priznanih proizvajalcev na področju industrijskih dvigal ter dvižnih komponent. Delujemo, da bi postali vodilno podjetje v regiji na področju **dvižne tehnike - industrijskih dvigal**. Da bi pri tem uspeli, smo odprli podružnice v **Zagrebu, Beogradu, Gračanicah in Skopju** ter organizirali svojo **lastno servisno službo**, ki samostojno pokriva lokalne zahteve ter potrebe.

Ukvarjamo se izključno z dvižno tehniko ter na podlagi več kot **1.950** predanih industrijskih dvigal (nosilnosti od 125 kg do 320 t) lahko trdimo, da smo dosegli visoko specializacijo. Strukture naših kadrov pri visoki stopnji izobrazbe in motivacije omogočajo kvalitetne projektne rešitve. Pri snovanju projektov sodelujemo s projektanti/arhitekti ter skupaj rešujemo probleme pri umeščanju dvigala v prostor. Naše rešitve oz. umestitve industrijskih dvigal in prostor največkrat koristijo podjetja, ki so v branžah; **orodjarstvo, predelava plastike, steklarji, strojogradnja** pa vse do **energetike**.

**NI BREMENA,
KI GA NE DVIGNE
INDENNA.**



10 nasvetov za pripravo na mreženje

Zakaj je mreženje med posamezniki ključno za vaše podjetje?

Anja Ilić, Center za mednarodno poslovanje GZS

Letošnji program Sredinih mreženj GZS:

Prekomorski oddaljeni trgi (Južna Amerika, ZDA, Kanada, Avstralija, Nova Zelandija)
1. junij 2016

Zahodni Balkan
14. september 2016

Višegrajska skupina
5. oktober 2016

Zahodna Evropa
2. november 2016

Koristi mreženja se zavedajo na Centru za mednarodno poslovanje pri GZS (CEMP), zato vsako prvo sredo v mesecu organizirajo Sredina GZS mreženja. Namenjena so podjetjem, ki na ta način pridejo do koristnih informacij za uspešno poslovanje na mednarodnih tržiščih. To so strukturirana mreženja, pogovori ena na ena, brez formalnosti in uvodnega programa. Vi izberete sogovornike, mi vam naredimo urnik.

Kot pravi Marko Perič, Goap Nova Gorica, so Sredina GZS mreženja za njih hiter in učinkovit način spoznavanja potencialnih partnerjev in pridobivanja prvih informacij o novih trgih. »Mesečna mreženja so odlična odskočna deska za vsa izvozno usmerjena podjetja.«

Kako se podjetje učinkovito pripravi

1. Zadostno število katalogov

Na sestanke prinesite s seboj zadostno število katalogov predstavitve vašega podjetja in izdelkov.

2. Bodite kratki in učinkoviti

Pripravite kratko in učinkovito predstavitev vašega podjetja in dela. Ne bodite predolgi, saj v nasprotnem primeru ne bo dovolj časa za pogovor.

3. Držite se časovne omejitve

V naprej pripravljene individualne sestanke na mreženjih so časovno omejeni. Držite se teh časovnih

omejitev, običajno so 20-minutne. Dovolj časa, da se predstavite in pogovorite o vaših idejah. Nato prepustite čas tistemu, ki je na vrsti za vami.

4. Oborožite se z vprašanji

Že pripravljena vprašanja bodo olajšala vašo komunikacijo s sogovornikom. Najlažje bo, če si vprašanja pripravite v naprej in si jih zapišete, da jih ne pozabite.

5. Informirajte se o sogovorniku

Razlogov, zakaj ste si izbrali določenega sogovornika na mreženju je več, preberite si informacije o njegovi organizaciji, storitvah in izdelkih. Kako vam ta lahko pomaga in kje so vaše skupne točke. Sogovornik bo nedvomno zadovoljen, če bo zaznal, da že veste veliko o njegovi dejavnosti.

6. Vizitke

Ne pozabite na zadostno število svojih vizitk in ne pozabite vzeti vizitke od sogovornika. Koristno je, če si na zadnjo stran pridobljene vizitke napišete datum in dogodek, kje sta se srečala.

7. Pripravite se na večurno mreženje

Bodite pripravljene, da boste sestankovali tudi do več ur. Potrpežljivost je ključnega pomena. Pozorni bodite na število prijavljenih sestankov. Če imate časovne omejitve, to navedite že ob prijavi. Poleg tega so voda, prigrizek in odmor ključni elementi, na katere posameznik na dan dogodka velikokrat pozabi.

8. Zapisujte

Pogovor »Pametni pišejo« ni brezpredmeten. Zapisujte si pridobljene informacije.

9. Mreženje z udeleženci

V naprej pripravljene sestanke na mreženjih so zelo učinkoviti, vendar se kljub temu ne pozabite pomrežiti in spoznati tudi z drugimi udeleženci dogodka.

10. Follow up

Mreženja potrebujejo tako imenovani »follow up«. Napišite elektronsko sporočilo in pokličite vašega sogovornika, s katerim sta se spoznala.

Vsakič druga regija

Od septembra lani smo izvedli že šest Sredinih GZS mreženj. Afriški trgi, Bližnji vzhod, bližnji trgi, nemško govoreči trgi, Azija ter Rusija so bile že na našem meniju. Skupno smo gostili prek 350 udeležencev ter opravili več kot 700 individualnih sestankov. Torej več kot sto sestankov na eno mreženje. [gg](#)



Foto: Anja Ilić

Na enem mreženju se zgodi več kot sto sestankov.

Ali naj začnemo prodajati na tveganem trgu?

Bojan Ivanc, Analitike GZS

Izziv za poslovodstvo: »V naši družbi se lotevamo vstopa na nov trg zelo strateško, zato smo izkoristili več informacijskih kanalov, kot so gospodarska diplomacija, dogodki mreženja Centra za mednarodno poslovanje pri GZS in obiski pomembnih sejmov. S preučevanjem smo se ukvarjali zadnja tri leta in temu namenili 5.000 ur dela. Ocenili smo, da je trg za nas dobičkonosen, če bo valutno razmerje ostalo nespremenjeno. Pri tem smo upoštevali, da je evro v zadnjem letu izgubil tretjino vrednosti, zato ne more več veliko pasti.«

Odgovor: Vaš način iskanja novega trga je pravilen, saj ste si za vse faze preučevanja vzeli veliko časa. Veliko podjetij namreč dela napako, da analizam ne nameni zadosti časa. Prav je tudi, da del analize trga prepustite tretji stranki, saj lahko ekipa, ki se loteva raziskovanja določenega trga, podleže nekaterim vedenjskim vzorcem. Tako začne sčasoma iskati potrditve za vstop na trg in presojo o tveganjih z manjšo mero kritičnosti.

Variabilna nagrada

Zato je tudi smiselno, da se za notranjo ekipo oblikujejo spodbude, ki jim v primeru dobičkonosnega poslovanja na določenem trgu v obdobju treh do petih let omogoča izplačilo večjega variabilnega dela pri plači ali morda druge oblike nagrajevanja, kot je izobraževanje na priznani šoli. Stroškov raziskovanja trga (notranjih ali zunanjih) ne smete upoštevati pri izračunu ekonomike vstopa na trg, saj spadajo v del potopljenih stroškov (sunk costs). Na ta način imate kot podjetje iskreno pobudo, da se o vstopu na trg odločate na podlagi izsledkov analize. Tudi odložitve vstopa je povsem legitimen scenarij, saj je izguba denarnih tokov najhujša za podjetje.

Nekoliko preseneča vaša ocena, da je trg dobičkonosen, če bo valutno razmerje ostalo nespremenjeno. Predvidevam, da je učinek valutnega nihanja na dobičkonosnost velik, saj imate stroške predvsem v evrih, prihodke pa v lokalni valuti, ki je po vaših navedbah v zadnjem obdobju precej izgubila.

Večje tveganje, višja cena

Za lažjo predstavo vzemimo, da je to Rusija. Pri oceni bodoče dobičkonosnosti je treba upoštevati tudi tveganje države in valute. Z drugimi besedami: nepredvidljivost je treba do določene mere vključiti v ceno končnega izdelka, ki je zato višja. V nasprotnem primeru se namreč nizka dobičkonosnost v dobrih letih sprevrže v visoko izgubo v slabih.

Partner, s katerim sodelujete, vam lahko ponudi dobro odkupno ceno, vendar je zaradi lokalnih tveganj tudi on tvegan partner. V primeru Rusije je strošek zavarovanja valutnih gibanj relativno visok, zato je smiselno v večji meri zahtevati plačila kupcev v dolarjih, na datum računa ali pa plačevati večji del stroškov v lokalni valuti (naravni ščit). Do katere mere je to možno, veste zgolj sami.

Zavestno tveganje

Na drugi strani se strateško lahko odločite za nakup poslovnih prostorov zaradi njihove nizke cene v evrih in izkoristite umik nekaterih zahodnih družb iz Rusije. V tem primeru se zavestno izpostavljate tveganjem, zaradi katerih se drugi umikajo, in sicer z jasno vizijo, da si zgradite tržni delež v času lokalne krize. V primeru višje prodajne cene lahko zavestno sprejmete daljše plačilne roke ruskih kupcev, pri čemer je odločitev odvisna od vaše sposobnosti pridobivanja poceni dolžniških virov v Sloveniji, s katerimi financirate svoj obratni kapital v Rusiji.

Na tveganih trgih je tako predvsem pomembno sodelovati z dovolj velikimi partnerji z dobro boniteto, saj je neplačana dobava najdražja. Pri izračunu profitabilnosti pa vseeno na dolgi rok upoštevajte določene pribitke na prodajno ceno, ki naj odražajo valutno in državno tveganje. gg



Foto: Tadej Kreft

Na tveganih trgih je predvsem pomembno sodelovati z dovolj velikimi partnerji z dobro boniteto.



O padcu optimizma v razvitih državah si lahko preberete v novih **Tekočih ekonomskih gibanjih**, april 2016. Optimizem vodstvenih kadrov o globalni ekonomiji v 2016 se je znižal, medtem ko so ugodna pričakovanja za svoje družbe ohranili. Pozitivni pogledi menedžerjev v razvitih državah so se precej bolj znižali kot pri tistih v državah v razvoju, po ravni optimizma pa so si podobni.

Z novim zakonom nas vlada vrača 100 let v preteklost



Če želimo razumeti prihodnost, moramo poznati preteklost. Pred več kot 100 leti so v Ljubljani delovala samo zasebna pogrebna podjetja. Vendar pa občani in mestna oblast z njihovim delom niso bili zadovoljni, saj so skrbeli le za lasten zaslužek. Zato je mesto zaščitilo občane in javni interes tako, da je 1. 8. 1914 ustanovilo naše podjetje ŽALE.

Pokopališča niso le prostor žalovanja in spomina, temveč tudi pomemben element kulturne dediščine. Slovenska pokopališča imajo na tem področju vsekakor kaj pokazati, med njimi pa so vsekakor najpomembnejše Ljubljanske Žale. O pomenu pokopališč in pokopališki dejavnosti sami smo se pogovarjali z direktorjem podjetja ŽALE, d. o. o. in predsednikom sekcije za pogrebno in pokopališko dejavnost pri Zbornici komunalnega gospodarstva, mag. Robertom Martinčičem.

Kako se Žale vključujejo v mednarodne mreže pokopališč, in kako pomembne so tovrstne povezave?

V Združenju pomembnih evropskih pokopališč ASCE (Association of Significant Cemeteries in Europe) sodelujemo že vse od njegove ustanovitve, torej od leta 2001. Mestna občina Ljubljana je bila tudi ena izmed ustanovnih članic združenja. Takšne mednarodne povezave so pomembne zaradi izmenjave izkušenj in širjenja dobrih praks. S pomočjo ASCE tudi osveščamo javnost, da pokopališča

niso več samo ograjeni prostori, namenjeni pokopavanju in spominu na umrle, ampak so mnogo več: kulturna dediščina, parki in turistične znamenitosti. So prostori, kjer se prepletajo sedanost in preteklost, umetnost in narava. Dejansko so pokopališča muzeji na prostem.

Kako skrbite za pokopališča z vidika kulturne dediščine, in kako jih turistično promovirate?

Vsa naša pokopališča so vpisana v register nepremične kulturne dediščine

na Ministrstvu za kulturo. Zaradi tega na pokopališčih veljajo posebni varstveni režimi, ki določajo varovanje ambientalne in arhitektonske celovitosti pokopališča ter umetniškega in kulturno-zgodovinskega pomena posameznih grobov. Plečnikove Žale so tudi kulturni spomenik državnega pomena in imajo Znak evropska dediščina iz medvladne iniciative. Vsako leto v njihovo obnovo vložimo pol milijona lastnih sredstev. Nesprejemljivo pa je, da je vzdrževanje enega najpomembnejših kulturnih spomenikov v državi izključno na plečih mestnega pogrebne podjetja. V projektu 'Pot evropskih pokopališč ASCE' sodelujemo že od leta 2002, v projektu 'Dnevi dediščine evropskih pokopališč ASCE' pa od leta 2004. Vsako prvo soboto v mesecu, od marca do oktobra, organiziramo vodenja po kulturni dediščini pokopališča Žale. Konec maja oziroma na začetku junija so vodenja tradicionalno brezplačna in sicer dvakrat dnevno.

Ko slišimo besedo Ljubljanske Žale, pomislimo le na osrednje pokopališče, vendar v Ljubljani obstaja še precej drugih pokopališč. Kako te vključujete v svojo mrežo?

V MOL upravljamo z 18 pokopališči. Od največjega pokopališča Žale, na katerem je 43.000 grobov, do najmanjšega pokopališča Šentpavel, na katerem je le 27 grobov. Pri tem v gospodarski javni službi ustvarjamo izgubo, ki jo pokrijemo iz dobička tržnih dejavnosti. Tako občani ne občutijo posledic te izgube. Vsa pokopališča namreč vzdržujemo po enakih standardih, ne glede na velikost, oddaljenost ali lastništvo pokopališča. Na enak način vlagamo lastna sredstva tudi v pokopališko infrastrukturo, od pol milijona do milijona evrov letno.

ŽALE, d. o. o. ima kot pogrebno podjetje že več kot stoletno zgodovino. Kako se je spremenil pomen pogrebnih podjetij in upravljavcev pokopališč v zadnjem stoletju?

Na začetku prejšnjega stoletja so pogrebno dejavnost izvajala samo zasebna pogrebna podjetja, s pokopališči pa je upravljala cerkev. Ščasoma je družba spoznala, da takšna delitev ni dobra, saj gre za eno samo dejavnost. Zato po drugi svetovni vojni pokopališče upravlja en sam upravljavec, ki izvaja pogrebe in vzdržuje pokopališče. Vse to po veljavni zakonodaji izvaja kot gospodarsko javno službo, torej v javnem interesu. Javna podjetja smo

postala servis za občane. Vse delamo izključno v dobro naših strank, obiskovalcev pokopališč in lastnika – lokalne skupnosti. V ospredje je postavljeno še varstvo okolja, varstvo kulturne dediščine in družbeno odgovorno delovanje.

Vedno pogostejše so težnje po liberalizaciji pogrebne dejavnosti. Kakšen je vaš pogled na privatizacijo pogrebne dejavnosti? Ali ta morda prinaša dobrodošle spremembe vsaj na področju manjših pokopališč v manjših krajih?

Če želimo razumeti prihodnost, moramo poznati preteklost. Kot rečeno, so pred več kot 100 leti v Ljubljani delovala samo zasebna pogrebna podjetja. Vendar pa občani in mestna oblast z njihovim delom niso bili zadovoljni, saj so skrbeli le za lasten zaslužek. Zato je mesto zaščitilo občane in javni interes tako, da je 1. 8. 1914 ustanovilo naše podjetje ŽALE. Več kot 100 let smo delovali v javnem interesu. Zdaj pa nas predlog novega Zakona o pogrebnih in pokopališki dejavnosti vrača za 100 let v preteklost. Predlog je pripravljen v nasprotju z odločbo Ustavnega sodišča RS, ki izrecno določa, da gre za dejavnost, ki jo zaradi pietetnih, zdravstvenih in sanitarno-higienskih razlogov ni možno izvajati na prostem trgu in ne sme biti odvisna od trenutnega tržnega interesa. S predlogom zakona se poskuša legalizirati nezakonito in neustavno stanje v manjšem delu Slovenije. Sistem, ki deluje le v nekaterih manjših krajih, se poskuša vsiliti večinskemu delu Slovenije in večjim mestom. Predlog zakona je pripravljen tudi v nasprotju z javnim interesom. Enovito dejavnost deli na dva dela in pogrebno dejavnost daje na prosti trg. In to zgolj samo zato, da bodo zasebna pogrebna podjetja lahko služila. Javni interes je urejeno pokopališče, kakovostno in pietetno opravljena storitev, nizke cene in vpliv na proračun lokalne skupnosti. Pri javnih podjetjih ne gre za monopol, temveč za najbolj optimalno organiziranost dejavnosti. Zaradi takšne organiziranosti je do zdaj dobiček iz drugih tržnih dejavnosti, tudi tržnega dela pogrebne dejavnosti, pokrival izgubo v GJS – pokopališki dejavnosti, in tako omogočal nižje grobnine oziroma višji standard vzdrževanja pokopališč, nižje cene pogrebno, financiranje obnove in razvoja pokopališke infrastrukture. Na ta način mi zdaj dobiček dajemo nazaj občanom. Tega po novem ne bomo mogli več početi, zasebniki pa bodo dobiček obdržali zase.

Posledice, ki jih bo v večje kraje prinesel nov zakon, bodo pogubne. Povišale se bodo cene, pokopališča pa bodo začela propadati. Seveda pa je v manjših občinah, predvsem zaradi majhnega števila pogrebno, lahko organiziranost tudi drugačna. Prav zaradi raznolikosti občin v Sloveniji bi morali odločitev o tem, kakšno obliko organiziranosti želijo imeti, prepustiti občinam. Še posebej, ker je ta dejavnost po Ustavi RS in Zakonu o lokalni samoupravi povsem v njihovi pristojnosti. Prav vse tri skupnosti občin (SOS, ZOS in ZMOS) predlaganemu zakonu nasprotujejo. Izgovor za uvedbo te spremembe je slab, saj naj bi to povišalo kakovost. Dejstvo pa je, da se zasebna pogrebna podjetja ne ukvarjajo se s kakovostjo. Z njo se ukvarjamo samo javna podjetja.

Podjetje ŽALE, d. o. o. se ponaša z odlično boniteto AAA. Kaj to pomeni za pogrebno podjetje?

Zaupanje in verodostojnost sta danes redki lastnosti. Kot prejemniki tega certifikata uradno spadamo med najzanesljivejše in najuspešnejše slovenske poslovne subjekte. Vendar pa je za nas bolj kot boniteta pomembna kakovost. Da gremo po poti kakovosti, smo se odločili že pred 20 leti. Smo prvo podjetje v tej dejavnosti v Sloveniji, ki je pridobilo več mednarodnih standardov. Prvi certifikat ISO 9001 smo tako dobili že leta 2000, leta 2006 še ISO 14001, leta 2007 OHSAS 18001 in leta 2015 ISO 27001. Poleg tega imamo polni certifikat Družini prijazno podjetje. 12. aprila 2016 smo na slovesni podelitvi Priznanj Republike Slovenije za poslovno odličnost PRSPO, ki je najvišja državna nagrada za dosežke na področju kakovosti in odličnosti poslovanja, prejeli dve priznanji: mednarodni certifikat 'Recognised for Excellence – 4 star' in diplomu za uvrstitev v ožji izbor med tri finalistice.



Kako poskrbeti za zdravje na delovnem mestu

Skupinske vadbe sproščanja in priprave na maraton (Javni holding Ljubljana), dodatek za nekadilski dan in kritje stroškov zamenjave očal (Karmen, Lukovica), organizirana vadba med delovnim časom (Nucleus plus), sodelovanje pri Europi Donna (Petka Pušnjak Stričič, Slovenska Bistrica).

Majda Dobravc, GZS-Zbornica poslovno storitvenih dejavnosti, Tanja Malič, GZS-Zbornica računovodskih servisov

En evro vložen v promocijo zdravja na delovnem mestu, se prek manjših stroškov in večje produktivnosti povrne vsaj 2,5-krat
(Vir: Center za promocijo zdravja, KIMDPŠ, UKC Lj).



Zaradi narave dela v podjetjih storitvenih dejavnosti so stres, preobremenjenost, časovne stiske in s tem tudi neredna in nezdrava prehrana ter premalo gibanja vsakodnevni pojav, ki vpliva na telesno in duševno zdravje zaposlenih. Največ dela se odvija v zaprtih prostorih in tudi prek običajnega delovnega časa. Prikrit prezentizem je med zaposlenimi v storitvenih dejavnostih celo bolj pogost pojav kot absenzizem.

Najboljše prakse

Če ne poskrbimo za primerno delovno okolje, dovolj gibanja, zdravo prehrano, počitek in obvladovanje stresa, se je posledicam težko izogniti. Promociji zdravja na delovnem mestu in skrbi za zdravo življenje je namenjena vrsta podpornih programov Zavoda za zdravstveno zavarovanje, med njimi tudi projekt Na mavrici zdravja, ki se osredotoča na podporo in razvoj aktivnosti za izboljšanje kakovosti delovnih mest in dobro počutje v storitvenih dejavnostih.

»Mavrični pokal zdravja« je tako namenjen odkrivanju, nagrajevanju in promociji najboljših praks zdravja na delovnem mestu v storitvenih dejavnostih.

Nagrajenci

Prvi Mavrični pokali zdravja so bili podeljeni marca, prejeli pa so jih:

- Javni holding Ljubljana,
- Karmen, Lukovica,
- Nucleus plus, Trzin,
- Petka Pušnjak Stričič, Slovenska Bistrica.

Objava najboljših praks

Na spletni strani projekta bomo objavili primere najboljših praks, ki bodo ostalim podjetjem v storitvenih dejavnostih olajšale uvedbo ukrepov za svoje zaposlene.

Ciljna javnost projekta:

59.656
zaposlenih v
42.977
podjetjih

Javni holding Ljubljana

V Javnem holdingu Ljubljana z več kot 200 zaposlenimi so se promocije zdravja lotili celostno in na številnih področjih, da se v aktivnosti res lahko vključuje čim več zaposlenih. Poskrbeli so za zdravo prehrano, preventivne zdravstvene preglede, gibalne in športne aktivnosti med delovnim časom v obliki 15-minutne skupinske vadbe sproščanja in pravilnega dihanja med delovnim časom z inštruktorico joge in zunaj delovnega časa, vključno s pripravami na maraton. Posebno pozornost z vrsto prijaznih ukrepov namenjajo usklajevanju poklicnega in osebnega življenja zaposlenih in so tudi dobitniki certifikata Družini prijazno podjetje.

So inovativni in so aktivnosti nadgradili tudi z odgovornostjo do okolja in se lotili sajenja dreves.

Karmen, Lukovica

V družinskem podjetju Karmen skrbijo za čim bolj optimalne delovne pogoje glede na naravo dela. Delujejo v premišljeno ergonomsko opremljenih in prijetnem počutju zaposlenim prilagojenih svetlih prostorih s premišljeno razporeditvijo opreme, ki zagotavlja minimum gibanja na delovnem mestu. Promovirajo redne preventivne zdravstvene in še posebej okulistične preglede, zaposlenim pa krijejo tudi stroške zamenjave očal. Uvedli so »dodatek za nekadilski dan«, s katerim kadilce za opustitev kajenja stimulirajo z denarno nagrado za izpolnjen nekadilski dan.

Podjetje Karmen si je po oceni Komisije prisluzilo največje število točk na natečaju, zato je prejelo še veliki prehodni Mavrični pokal zdravja.

1. podelitev Mavričnih pokalov zdravja

Foto: arhiv Nucleus plus



Nucleus plus, Trzin

V Nucleus plus namenjajo veliko pozornost komuniciranju in razvijanju dobrih odnosov med zaposlenimi. Z anketo so ugotovili, da med zaposlenimi obstaja tveganje zaradi pojava stresa in so temu prilagodili aktivnosti: za boljše obvladovanje stresa so organizirali več delavnic in uvedli organizirano vadbo v okviru delovnega časa (5-10 minutna skupinska vadba za raztezanje, vaje za oči in vaje proti bolečinam v hrbtenici). Zaposlenim je stalno na voljo sveže in suho sadje in oreščki, s čimer razvijajo bolj zdrave prehranjevalne navade.

Foto: arhiv Petka Pušnjak Strižič



Petka Pušnjak Strižič, Slovenska Bistrica

Promocijo zdravja razumejo kot širše poslanstvo in so osveščanje posameznikov za redno izvajanje fizičnih aktivnosti razširili zunaj podjetja. V letu 2014 so pristopili k organizaciji 2. teka in hoje za upanje skupaj z Europo Donno – Slovenskim združenjem za boj proti raku dojk. Na ta način so poleg ukrepov za ohranjanje in varovanje zdravja (redno gibanje, samodisciplina, skupne športne aktivnosti) uvedli tudi ozaveščanje o pomenu preventive.

Projekt
Na mavrici
zdravja



Eko sklad
Slovenski okoljski javni sklad
Eco Fund
Slovenian Environmental Public Fund

UGODNI KREDITI

občanom in pravnim osebam
za različne okoljske naložbe
3M EURIBOR + 1,3 %

z možnostjo pridobitve tudi nepovratnih sredstev za naložbe učinkovite rabe energije in rabe obnovljivih virov energije!

lokalnim skupnostim
za različne okoljske naložbe
3M EURIBOR + 1,0 %

NEPOVRATNE FINANČNE SPODBUDE

občanom za naložbe v večjo energijsko učinkovitost in rabo obnovljivih virov energije v eno, dvostanovanjskih stavbah in posameznih stanovanjih ter za skupne naložbe pri obnovi starejših večstanovanjskih stavb

občanom in pravnim osebam za naložbe v električna vozila za cestni promet

lokalnim skupnostim za nakup novih vozil za javni potniški promet na degradiranih območjih in za gradnjo skoraj nič-energijskih stavb splošnega družbenega pomena

Gorenje projekt osvaja nove trge

Gorenje projekt je v zadnjih štirih letih za različne naročnike izpeljal nekaj zelo zahtevnih projektov s področij intralogistike in urejanja materialnih tokov v proizvodnji in skladiščih.

Leta 2000 je ekipa Gorenja začela analizirati materialne tokove v podjetju in oblikovala najustreznejšo rešitev za svoje logistično skladišče. Pridružila so se jim tudi druga slovenska podjetja z znanjem in bogatimi izkušnjami na področju logističnega poslovanja. Po postavitvi skladišča je logistična ekipa inženirjev Gorenja nadaljevala s svojim delom in od takrat izpeljala številne projekte v farmacevtski in kemijski industriji, proizvodnji pohištva, izdelavi fasad in sten pa tudi maloprodaji blaga. Leta 2010 smo se organizirali v podjetje Gorenje projekt in se specializirali za posebne, zahtevne rešitve, ki zahtevajo veliko inženirskega znanja. Tega vključimo že v fazo pred podpisom pogodbe s potencialnimi kupci, kar je naša konkurenčna prednost. Poskušamo prepoznati težave, zaradi katerih naročniki razmišljajo o prenovi svojih skladiščnih zmogljivosti in jim ponuditi najboljšo rešitev. Ker so to dolgoročne naložbe, ki potekajo vsaj 15 do 20 let, smo pri načrtovanju tudi prilagodljivi in omogočamo različne spremembe v prihodnosti, če poslovanje naših strank to zahteva.

V Gorenju projekt deluje tudi oddelek energetike, v katerem smo se specializirali za izvedbo projektov kogeneracij oziroma kotlovnice na lesno biomaso ter hidromehanske opreme in oddelek gradbenega inženiringa.



Domače znanje prepričuje zahtevne naročnike

Naši projekti se delijo na svetovalne in izvedbene, pri katerih skladišče zgradimo po sistemu 'ključ v roke'. S tem kupcu ponudimo možnost komuniciranja samo z enim izvajalcem, ki prevzame odgovornost za celotno izvedbo projekta. Zato smo v Gorenju projekt pred tremi leti organizirali tudi program gradbenega inženiringa, ki nam nudi veliko podporo pri izvedbah projektov z gradbenim delom.

Pri izvajanju projektov poskušamo vključiti tudi druga slovenska partnerska podjetja iz naše skupine:

Iskra Impuls, d. o. o. iz Kranja, Gorenje Gaio, d. o. o. iz Šoštanja in APS, d. o. o. iz Ljubljane, sodelujemo pa tudi s tujimi specializiranimi podjetji. Naša ponudba vključuje avtomatska regalna dvigala, statična dvigala ter različne vrste transporterjev in vozičkov. Ne glede na koncept skladišča je to vedno vodeno s programsko opremo, ki omogoča delovanje skoraj brez napak, saj v naših sistemih kupcem zagotavljamo 99,8-odstotno zanesljivost delovanja sistema. Informacijski sistem za interno logistično upravljanje smo razvili s podjetjem APS, d. o. o. Združuje funkcionalnosti WMS, MES in MFC sistemov, kar omogoča popoln nadzor nad stanjem zaloga in popolno sledljivost materialnega toka.

Uspešni na tujih trgih

Še posebej smo ponosni na projekt druge faze avtomatskega regalnega skladišča za Dubai Duty Free v Združenih arabskih emiratih, ki smo ga zaključili leta 2012. Projekt smo izvedli z lokalnim partnerjem, ki je bil generalni izvajalec. V Gorenju projekt pa smo bili odgovorni za materialni pretok v skladišču, kjer smo morali upoštevati tudi materialni pretok prve faze, ki jo je izvedlo nemško podjetje že v letu 2007. To je bil še poseben izziv, projekt pa smo končali celo pred načrtovanim rokom, s čimer je bil naročnik še posebej zadovoljen. Delovanje skladišča je tesno povezano z delovanjem letališča Dubai International Airport, kjer so konec leta 2012 odprli nov terminal za potniški promet.

Zaradi dobro izpeljanega projekta na težko dostopnem tržišču Emiratov se nam je odprl trg za nova naročila. Tako smo v letu 2013 povečali nabor izdelkov na velika transportna dvigala za skladišče zabojnikov in do danes vgradili dve transportni dvigali na novem letališču World Central Airport v Jebel Aliju, medtem ko dve transportni dvigali in dva transportna vozička za letališča Muscat in Salalah v Omanu še pripravljamo.

Zaključujemo tudi montažo avtomatskega regalnega skladišča za investitorja v Tveru v Ruski federaciji, kamor smo od aprila 2015 odpremili 2.500 ton regalne konstrukcije s 140 tovornimi vozili ter še 40 tovornjakov z regalnimi dvigali in transportno opremo. Rok za predajo delujočega skladišča končnemu kupcu je začetek avgusta 2016, vendar načrtujemo končno predajo vsaj en mesec pred rokom. Izzivi tega projekta so bili v izjemno zahtevnih statičnih razmerah zaradi vetra in obtežitve snega, saj gre za samonosilno regalno konstrukcijo. Zaprta je s fasadnimi paneli, kjer je paletni del skladišča visok 40 metrov, sistem za zabojčke pa 23 metrov. Tako visokega samonosilnega sistema z zabojčki na tržišču še nismo zasledili, zato smo tukaj orali ledino.

Kaj morate vedeti, če želite do razvojnega denarja?

Pomembno je poznavanje Slovenske strategije pametne specializacije S4

Kristina Kočet Hudrap

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo nas je v letošnjem letu razveselilo s prvim »valom« objav razpisov za nepovratna sredstva namenjenim za podjetja. Večina podjetij je bila nad pogoji razpisov vidno razočarana. Vendar če pogledamo širšo sliko vseh dokumentov, ki so podlaga za razpise, bomo bolje razumeli razpisne pogoje.



Večina podjetij je bila nad letošnjimi pogoji razpisov vidno razočarana.

A poznate pametno specializacijo

Vedno, ko se prijavljate na razpise (nacionalne ali mednarodne), je potrebno poznati cilje razpisnika. Kaj si razpisnik želi doseči, kakšni so njegovi cilji? Večina slovenskih razpisov namenjenih podjetjem, v finančni perspektivi 2014 – 2020, bo namenjena doseganju ciljev Slovenske strategije pametne specializacije (SPS). Veliko se je v preteklih mesecih slišalo o strategiji. Vendar jo sploh poznamo?

Poslanstvo SPS-a je, da slovenska podjetja na prednostnih nišnih področjih pridejo od sledilcev v soustvarjalce globalnih trendov. Ko prijavljate raziskovalno razvojni projekt na razpis v Sloveniji, od vas pričakujejo, da bodo tehnološki dosežki vašega projekta predstavljali pomembne preskoke in popolnoma nove rešitve.

Vaša inovacija naj temelji na najnovejših raziskovalnih rezultatih in tehnoloških dosežkih. Ni več dovolj, da ste najboljši v Sloveniji. Prek razpisov želi naša država spodbuditi inovativna podjetja, da v določenih segmentih postanejo vodilna v EU ali širše.

Cilja SPS

Ključna cilja SPS sta dvig dodane vrednosti na zaposlenega in povečanje deleža visokotehnoloških rešitev v izvozu. Kot že prej omenjeno, je pomembno, da s svojim ciljem dosežete cilje razpisnika. Končni produkt prijavljenega projekta mora na srednji rok pomagati podjetju k dvigu trenutne dodane vrednosti na zaposlenega in mora biti zanimiv za tuje trge.

Kje imajo podjetja težave

Glede na pridobljene izkušnje od začetka leta smo pri podjetjih opazili, da imajo največje težave pri pripravi vsebine za:

- analizo ciljnih trgov – podjetja morajo poznati ciljne trge izven Slovenije, kakšna je tam konkurenca, ali gre za rastoči ali padajoči svetovni trg, kako bo podjetje vstopilo na te trge...
- stanje tehnologije v svetu – glede na prijavljen projekt na razpis je treba poznati trenutni razvoj tehnologije v svetu na področju, v katerega naš projekt sodi.

Kaj mora pokrivati vaš projekt

Poleg zgoraj opisanih usmeritev so pomembna tudi prednostna področja SPS. V kolikor je v razpisu zapiisan cilj, da bodo podprli projekte iz prednostnih področij, mora vaš projekt pokrivati eno izmed področij:

1. Zdravo bivalno in delovno okolje
 - 1.1. Pametna mesta in skupnosti
 - 1.2. Pametne zgradbe in dom z lesno verigo
2. Naravni in tradicionalni viri za prihodnost
 - 2.1. Mreže za prehod v krožno gospodarstvo
 - 2.2. Trajnostna pridelava hrane
 - 2.3. Trajnostni turizem
3. (S)Industrija 4.0
 - 3.1. Tovarne prihodnosti
 - 3.2. Zdravje - medicina
 - 3.3. Mobilnost
 - 3.4. Razvoj materialov kot končnih produktov

V triletнем obdobju (2016 – 2018) bo na tej osnovi letno izvedenih več kot 750 milijonov evrov razvojnih naložb. [gg](#)

Analiza ciljnih trgov podjetjem povzroča največ težav.

V triletнем obdobju (2016 – 2018) bo na tej osnovi letno izvedenih več kot 750 milijonov evrov razvojnih naložb.

Noži s Prevalj režejo po celem svetu



Letos v oktobru bo podjetje TRO – rezalna orodja razstavljalo na sejmu K v Düsseldorfu, ki je največji in najpomembnejši sejem za plastiko in gumo na svetu, na katerem se bo predstavilo 3.200 razstavljalcev iz 50 držav. Podjetje bo predstavilo novosti zadnjih dveh let. Kot pravijo v podjetju, se že veselijo stika z obstoječimi kupci in tudi z novimi potencialnimi partnerji, ki jih bodo vsekakor navdušili.



TRO – rezalna orodja, d. o. o. je sodobno podjetje, ki je bilo v preteklosti poznano predvsem kot zelo kakovosten proizvajalec lesno-predelovalnega orodja, danes pa so strateški dobavitelj industrijskih nožev najzahtevnejšim evropskim proizvajalcem strojev, ki od svojih dobaviteljev zahtevajo najboljšo kakovost v dogovorjenem roku in konkurenčno ceno.

Največji del proizvodnje in prodaje predstavljajo industrijski noži za plastiko in reciklažo, noži in rezila za les in lesno industrijo, noži za kovinsko industrijo in noži za papirno industrijo. Podjetje je preživelo veliko padcev in vzponov ter se uspešno spopadlo z gospodarsko krizo. Septembra leta 2013 je podjetje dobilo novega strateškega lastnika, ki je usmerjen v razvoj in dolgoročen obstoj proizvodnje industrijskih izdelkov na Prevaljah. Podjetje je glede na širok nabor izdelkov in kupcev strateški dobavitelj industrijskih nožev in rezil proizvajalcem strojev, ki so najbolj zahtevni kupci na svetovnem trgu in pričakujejo od svojih dobaviteljev le najboljšo kakovost, pravočasnost dobav in konkurenčne cene, pravi direktor podjetja Sebastijan Suhovršnik: »Za kupce nismo zgolj dobavitelj, temveč tudi podpora na področju tehničnega znanja in izkušenj pri načrtovanju in izdelavi novih strojev oziroma opreme ter sodelujemo v razvoju.«

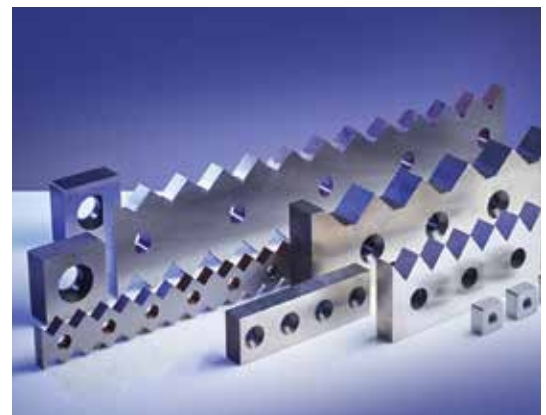
Vedno korak naprej

V podjetju TRO – rezalna orodja nenehno vlagajo v posodobitev strojne opreme, informacijskih tehnologij, izobraževanje zaposlenih, razvojno-raziskovalno delo ter spodbujamo inovativno klimo. Leta 2014 so po dolgih letih začeli nov investicijski cikel, ki vključuje investicije v višini več kot 5 milijonov evrov do leta 2018. Večji del investicij predstavljajo stroji za mehansko obdelavo, brušenje in termično obdelavo izdelkov, ki ima pomemben vpliv na visoko obrabno obstojnost, žilavost in rezilnost izdelkov. »Zavedamo se, da imajo različne panoge specifične potrebe po nožih, in zato z razvojem iščemo materiale in različne nanose, ki so najboljši za določene predelave materialov ter podaljšujejo življenjsko dobo naših izdelkov;« poudarja Suhovršnik, ki dodaja, da z novo opremo in boljšimi pogoji dela izboljšujejo kakovost izdelkov, povečujejo proizvodne kapacitete ter z nenehnim vlaganjem v izobraževanje in usposabljanje zaposlenih dvigujejo strokovno usposobljenost sodelavcev, kar pomembno vpliva na pripravljenost sprejemanja izzivov in obvladovanja sprememb.

»Za naše podjetje je pomemben posameznik, še posebej cenimo ljudi s podjetniško miselnostjo, ki z zagnanostjo in inovativnostjo pripomorejo k boljšim izdelkom in k boljši organizaciji poslovanja.«

Optimizacija procesov

V podjetju se zavedajo, da pretekli uspehi niso zagotovilo za uspešno prihodnost, zato v podjetju stremijo k nenehnemu razvoju in izboljševanju procesov, s ciljem doseganja zadovoljstva in vračanja odjemalcev ter zagotavljanju vrhunskega nivoja kakovosti izdelkov. »Kakovost je naš način dela, ki ga posredujemo vsem sodelavcem, tako da jo poznajo, razumejo, izvajajo in vzdržujejo na vseh ravneh,« poudari Suhovršnik. V podjetju imajo jasno definirano in učinkovito izvajanje odgovornosti za kakovost (kontrola kakovosti, ISO 9001 ...). Stalno izpopolnjevanje in usposabljanje kadrov za obvladovanje procesov prodaje, razvoja, proizvodnje in kontrole pa jim omogočata vgrajevanje kupčevih zahtev in želja v proizvode.



Kakovost je na prvem mestu

Zanjo skrbijo s sledljivostjo, obenem pa so izdelki, izdelani iz vrhunskega orodnega jekla, ki je proizveden v izključno evropskih jeklarnah, kar podjetje loči od cenejših konkurentov. »Dokaz je kakovost, da pa se zadovoljni odjemalci vračajo k nam že več kot 20 let, pa je ključna tudi 15-odstotna letna rast v zadnjih letih. Enako rast pa načrtujemo tudi v prihodnje,« zagotavlja direktor podjetja TRO – rezilna orodja. Izdelke prodajajo v 55 državah, največ v države zahodne Evrope in ZDA. Kot pa še pove Suhovršnik, pa vidijo neizkoriščene priložnosti v Rusiji in Bližnjem Vzhodu, kamor so se začeli intenzivneje obračati letos.

Zakon vam nalaga uporabo kodeksa upravljanja

Prvo poslovno poročilo z referenčnim kodeksom že prihodnje leto

Igor Knez, Pravna služba GZS

Zadnja sprememba Zakona o gospodarskih družbah določa, da morajo družbe, ki so zavezane revidiranju, v svoje poslovno poročilo vključiti izjavo o upravljanju družbe kot poseben oddelek poročila. Pri tem morajo upoštevati »referenčni kodeks«, ki je javno dostopen. Prvo takšno poročanje z dodatno izjavo bo potrebno leta 2017. Kodeksov je lahko tudi sto in več, saj se vsaka družba sama odloča, kateri kodeks, ki je javno dostopen, bo uporabila.

Kaj so bistveni poudarki

- Kodeks je namenjen srednjim in velikim nejavnim družbam (družbam, ki ne kotirajo na borzi), lahko pa ga uporabljajo tudi druga podjetja.
- Uvaja načelo »Spoštuj ali pojasni«, kar pomeni, da je treba navesti, katerih določb kodeksa družba ni upoštevala, in pojasniti odstopanje od posamičnih priporočil kodeksa v izjavi o upravljanju.
- Če družba ne upošteva priporočil kodeksa, sankcij ni, saj lahko uporablja za svoje potrebe boljši pristop, kot pa je splošno predviden z referenčnim kodeksom.
- Kodeks ima več vsebinskih področij, kot so razmerje med družbo in družbeniki, sestava nadzornega sveta, delovanje in sestava organov vodenja ...
- Vsako vsebinsko področje je zaradi raznolikosti družb glede na pravno obliko, obseg in kompleksnost poslovanja sestavljeno iz dveh ravni (osnovne in napredne). Napredna je predvidena za velike družbe.

Pot do lažjega financiranja

GZS, Združenje nadzornikov Slovenije in Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo smo želeli ponuditi enega izmed takšnih kodeksov. Zato smo se skupaj odločili, da naredimo kodeks, ki bo resnično prispeval k izboljšanju praks in hkrati omogočil tudi izboljšanje financiranja ter investicijskega potenciala slovenskih družb.

Kodeks upravljanja nejavnih družb bo luč sveta ugledal sredi maja, pri čemer so ga že danes podprle številne organizacije v Sloveniji, kot sta Slovenski poslovni klub in Ameriška gospodarska zbornica.

3 koraki uporabe kodeksa

1. Preverite ali ste zavezani k vključitvi izjave o upravljanju družbe v svoje poslovno poročilo.
2. Če ste, potem izberite kodeks, ki ga boste uporabljali v ta namen in je javno objavljen (denimo Kodeks upravljanja nejavnih družb, nosilci katerega so GZS, MGRT in ZNS).
3. Po točkah in poglavjih posameznega izbranega kodeksa pripravite izjavo o upravljanju družbe po načelu »Spoštuj ali pojasni« (»Spoštujemo točko 4.2 Kodeksa«, ali »Ne spoštujemo točke 4.2 Kodeksa, ker ...«).

Pot do ekonomske učinkovitosti

Dobro korporativno upravljanje je pomemben gradnik tržnega gospodarstva, pri čemer ne gre za cilj sam po sebi, temveč je predvsem sredstvo za ekonomsko učinkovitost, vzdržno rast in finančno stabilnost družbe.

Do danes so bili v globalnem merilu najbolj razširjeni predvsem kodeksi upravljanja za borzne družbe, medtem ko so za nejavne družbe takšni kodeksi noviteta. Gre za modernizacijo avtonomnega urejanja korporativnega upravljanja, še posebej, če upoštevamo, da je vsaj v Sloveniji več kot 99 odstotkov vseh družb nejavnih.

Vsako podjetje si samo izbere kodeks, ki ga bo uporabljalo. Lahko je to interni kodeks multinacionalke, kodeks iz drugih držav, lasten ali kodeks pripravljen s strani domačih ali tujih organizacij. ^{gg}

Izmed približno

71.000 gospodarskih družb v Sloveniji, jih le približno

50 kotira na borzi vrednostnih papirjev.

Kodeks je namenjen srednjim in velikim nejavnim družbam, lahko pa ga uporabljajo tudi druga podjetja.



Foto: Tadej Kreft

Igor Knez, GZS:

»Z uporabo kodeksa bodo dobre prakse korporativnega upravljanja lahko prepoznale tudi banke in po vsej verjetnosti dajale ugodnejša posojila.«

Več o kodeksu



Piščancem bolj prijazna reja

Včasih je treba za napredek spremeniti pogled. V Perutnini Ptuj so se odločili dvigniti merila kakovosti na trgu z vračanjem k tradicionalni domači reji perutnine, ob upoštevanju novih pristopov v reji. Kot prvi veliki rejec v Sloveniji uvajajo napreden standard piščancem prijazne reje, s katerim so postavili nova merila na področju kakovosti in na področju odgovornega ravnanja ter zagotavljanja najvišje kakovosti, ki temelji na skrbi za boljše počutje živali.

V Perutnini Ptuj so uveljavili nov standard piščancem prijazne reje, ki se vrača k reji perutnine, kot smo jo poznali včasih, ko so se kokoši prosto sprehajale po dvoriščih kmetij. Pri uveljavljanju novih standardov so imeli velik vpliv rejci perutnine in njihove družine, ki v domačem okolju skrbno spremljajo zdravje in počutje svojih živali. Rejci Perutnine Ptuj so manjši od farm evropskih proizvajalcev in si prizadevajo za kakovostno in odgovorno rejo, ki jo sodobni potrošniki vedno bolj cenimo. Standardu premium piščančje reje se je že zavezalo 20 rejcev, njihovo število pa nenehno narašča.

Razlike pri novem načinu reje so res velike

To opažata tudi rejca Anica in Ivan Kolar iz podravske vasi Drbetinci, ki se z rejo perutnine ukvarjata že več kot 36 let. Za nov način reje sta se odločila med prvimi, predvsem zaradi dobrobiti živali. Ob podpori Perutnine Ptuj sta veliko investirala v nadgradnjo rejnih površin. V rejni objekt sta vgradila okna, ki zagotavljajo veliko dnevne svetlobe, postavila pohodne elemente za še več gibanja in zgradila zunanji nadstrešek, ki se razprostira vzdolž celotnega objekta. Kot pravita, je razlika očitna: »Piščanci so živahni in lepše priraščajo. Več gibanja se kaže v drugačni konstituciji in drugačni teksturi mesa, ki je takšna kot pri domačih kokoših, ki so se pasle po dvorišču. Piščanci so tudi veliko bolj zdravi, njihove noge so močne, živali pa poskočne in igrive, to pa pomeni, da se dobro počutijo.«



Tehnološke spremembe na objektih so očitne, saj so hlevi v notranjosti opremljeni s plezali, imajo velika okna in zunanje nadstreške, ki predstavljajo več kot petino skupne rejne površine.

Predelani hlevi za boljše življenjske pogoje

Drugi izmed kooperantov Perutnine Ptuj, ki se je odločil za rejo perutnine v okviru standarda premium piščančje reje, je Stanko Jurkovič, ki je v rejo perutnine vpet že od otroštva. Danes znanje predaja koliškimi rejcem in jih spodbuja k novemu načinu reje: »Uživam pri svojem delu, saj sem rad na zraku in delo z živalmi me veseli. In, čeprav je dela z novim standardom več, sem zadovoljen, da se živali počutijo bolje.«

Sam proces razvoja nove reje namreč zahteva precej več dela in dokaj visoke investicije rejcev in Perutnine Ptuj. Tehnološke spremembe na objektih so očitne, saj so hlevi v notranjosti opremljeni s plezali, imajo velika okna in zunanje nadstreške, ki predstavljajo več kot petino skupne rejne površine. Piščanci se tako več gibljejo in na svežem zraku ter ob dnevni svetlobi neomejeno brskajo po kakovostnem nastilju, podobno kot kokoši na kmečkem dvorišču.

»Menim, da bodo taki hlevi v prihodnosti postali standard,« pravi eden od rejcev Janko Šega. »Živalim je zagotovljeno sonce, svež zrak, gibanje, kakovosten nastilj, notranji elementi pa poskrbijo še za dodatno obogatitev njihovega življenjskega okolja.

Ta višja kakovost se pozna celostno, tudi na končnih izdelkih in mislim, da jo potrošniki že prepoznavajo. Prav zato smo se premium reji zavezali na dolgi rok.«

Kakovost in okus za odgovorne potrošnike

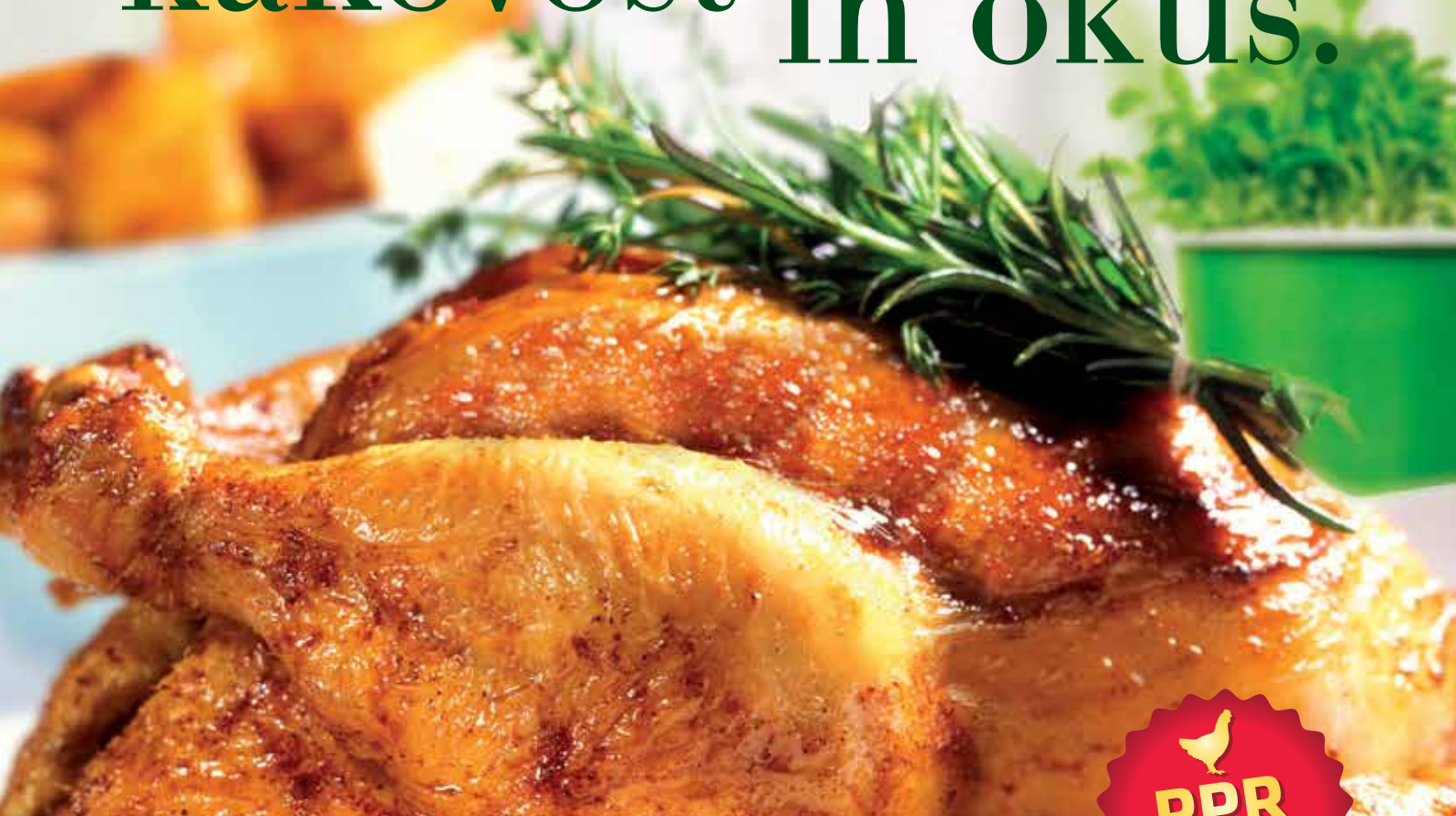
Z značko novega standarda so zaenkrat označeni izdelki linije Natur Premium, ki zagotavlja najvišjo kakovost, naraven okus in jamstvo, da so bili piščanci rejeni v boljših pogojih. Linija je namenjena zahtevnemu sodobnemu potrošniku, ki se zavestno odloča za višjo kakovost in jo razume celovito, zato ga zanima tudi ozadje pridelave.





Natur
PREMIUM

Odlična
kakovost in okus.



Včasih moramo stopiti majhen korak nazaj, da lahko naredimo dva velika naprej. Tako se tudi mi vračamo k značilnostim tradicionalne domače reje perutnine, da vam lahko ponudimo kakovost, ki postavlja nova merila. Kakovost, zaradi katere vam bo kuhanje v veselje in vsaka jed v užitek.



Globalna miselnost na lokalnem trgu

Century 21 je kot globalna nepremičninska blagovna znamka prisotna v 80 državah po vsem svetu in združuje več kot 100 tisoč zaposlenih, ki se srečujejo na mednarodnih konferencah in tam izmenjujejo primere dobre prakse. Močna globalna prisotnost prinaša tudi dostop do investitorjem, kar močno olajša dostop do prodajalcev in kupcev nepremičnin.

V podjetju Century 21 Slovenija vabijo vse morebitne posrednike ali potencialne partnerje na informativno predstavitev v regionalno pisarno podjetja, kjer lahko še bolj podrobno spoznajo način delovanja in ekipo.

Century 21 deluje po sistemu franšizinga, ki prinaša nepremagljivo konkurenčno prednost za vse, ki vstopijo v poslovni model. Kot pravi direktor podjetja Century 21 Slovenija, franšizojemalcem ponujajo izjemno podporo pri vodenju marketinga, pravnih vsebin, vodenju podjetja, izobraževanja in coachinga: »Matično podjetje Century 21 zagotavlja 24-urno podporo pri našem delu in nam pomaga z bogatimi izkušnjami pri razvoju podjetja. Vsako franšizojemalca znotraj našega sistema deluje samostojno, vendar ne sam, saj ima vedno ob sebi na voljo našo strokovno ekipo.«

Dvig kakovosti nepremičninskega poslovanja

Podjetje je v Sloveniji in na Hrvaškem začelo delovati lani z nakupom 'master' franšize, marca letos pa je tudi uradno nastopilo na trgu. Kot pravi Goričan, so na slovenskem nepremičninskem trgu videli velik potencial na področju izboljšanja kakovosti nepremičninskega posredovanja, ki ga želijo dvigniti na visoko raven in se predstaviti kot podjetje z odlično kakovostjo servisa: »Na slovenski trg vstopamo z jasno zastavljenimi cilji in vizijo. V roku enega meseca smo odprli že dve franšizni pisarni, glede na izkazan interes in konkretne dogovore pa bomo do konca leta odprli še osem lokacij, s katerimi bomo pokrili večino slovenskega trga.«

S celovito obravnavo do uspeha

Century 21 prinaša svež veter na slovenski nepremičninski trg v obliki visoki ravni storitev in močni mednarodni prisotnosti, ki strankam prinaša izjemno promocijo nepremičnin tudi v tujini. »Stranka je pri nas deležna celovite obravnave, ne zgolj nepremičninskega posredovanja,« pravi Goričan. V okviru podjetja je tako vzpostavljen tudi finančni center, ki pomaga pri urejanju financiranja za stranke in zavarovalni center, ki s primernimi zavarovalnimi rešitvami poskrbi za njihovo socialno in premoženjsko varnost. Vsem strankam je na voljo tudi pravna pisarna, ki jih varno vodi skozi postopke nakupa ali prodaje nepremičnine.



Kot je dodal Goričan, se v podjetju udeležujejo mednarodnih konferenc in sejmov in skrbijo za stike z investitorji, ki jim predstavljajo aktualne projekte in nepremičnine v Sloveniji: »Naši posredniki so deležni licenčnih izobraževanj, ki so osnovana na podlagi več 40 letnih izkušenj s področja nepremičninskega posredovanja in slovijo kot ena najboljših na svetu.«

Tujina je izziv, ne ovira

»Vse oglase svojih strank oglašujemo tudi v tujini na najbolj obiskanih nepremičninskih portalih. Želimo jim približati globalno miselnost,« pravi Goričan, ki je prepričan, da se kupec njihovih nepremičnin ne nahaja zgolj na lokalnem trgu, ampak je prisoten tudi globalno. Vse oglase objavljajo tudi na njihovem spletnem portalu century21global.com, ki je z več kot tremi milijoni unikatnih obiskovalcev najbolj obiskan nepremičninski portal na svetu.



Standardizirana prilagodljivost novih Efaflex hitrotekočih vrat

Vsako podjetje, ki pri svojih logističnih procesih potrebuje hiter pretok blaga in ljudi, se zaveda, kako pomembno je zanesljivo ter hitro odpiranje in zapiranje vrat. Ker pa so odprtine, ki jih vrata zapolnjujejo, pogosto nestandardne, so v podjetju Efaflex predstavili nova hitrotekoča rola vrata, zasnovana po konceptu 'bottom-up', ki prinaša fleksibilnost vgradnje in delovanja.

Kot je dejal Andrej Mazej, vodja razvoja v Efaflexu, so nov koncept sodobnih hitrotekočih rola vrat zasnovali na podlagi več kot 40-letnih izkušenj in zahtev nemške, predvsem avtomobilske industrije. Nova vrata so predvsem namenjena vgradnji v visoko frekventne logistične procese za prehod blaga in ljudi. Fleksibilna zasnova še posebej dobro podpira integracijo v transportne trakove in visokoregalna skladišča, primerna pa so tudi za potrebe visoko frekventnega pretoka blaga v klasičnih skladiščih in logističnih centrih, frekventnega pretoka ljudi in oseb v okviru logističnih ali industrijskih delovnih procesov ter zaščito manj nevarnih delovnih mest z visokim taktom delovanja, kot so na primer varilne celice.

Od manj k več

Nova hitrotekoča vrata so zasnovali po principu od manj k več (bottom-up), kar pomeni, da se načrtovanje za kupca začne z osnovnimi komponentami vrat, ki jih nato lahko nadgradijo z dodatnimi funkcionalnostmi. »To omogoča zelo fleksibilno nadgradnjo produkta po specifičnih zahtevah kupca,« je razložil Mazej. Gre za koncept, ki se vedno pogosteje uveljavlja, narekujejo pa ga nižanje stroškov proizvodnje in zalog ob hkratnem povečevanju fleksibilnosti, vse krajši dobavni roki, povezovanje tehnologij ter internet stvari in drugi sodobni trendi, ki prinašajo bolj učinkovite logistične procese znotraj podjetja.

Prilagodljivost

Ker je vsaka odprtina za vrata drugačna, lahko v Efaflexu vrata izdelajo hitreje in ceneje po zaslugi standardizacije in modularnosti. Vrata odlikuje že dobro znana dinamičnost hitrotekočih vrat Efaflex, obenem pa je zasnova enostavna, robustna in estetska z izjemno majhnimi vgradnimi merami, ki omogočajo kar najboljši izkoristek prostora. Še posebej pa je dobrodošla izjemna fleksibilnost pri postavitvi pogonskega motorja, ki je pri konkurenčnih rešitvah predstavljal

največji izziv za načrtovalce. »Ob upoštevanju omejenih prostorskih zmožnosti smo zato vrata zasnovali tako, da lahko pogonski motor vgradimo z leve ali desne strani, ali pa ga vgradimo pred navijalni boben na različne načine,« poudarja Mazej. Dokaz, da so to vrata, ki jih je resnično mogoče enostavno prilagoditi dani situaciji, pa je tudi konformna zastopnična zaključna letev, ki kot edinstvena na trgu ustreza varnostnim kriterijem po EN13241-1 in omogoča izjemno prilagodljivost logističnim zahtevam stranke. Osnovna izvedba vrat deluje brez kompleksnih sistemov za prenos ali izravnavo energije, ki bi bili podvrženi obrabi. Aluminijasta vertikalna vodila širine zgolj 6 centimetrov pa poleg estetike omogočajo gladek tek zapiralne ploskve in s tem dolgo življenjsko dobo vrat tudi pri zelo visokih frekvencah delovanja. Zapiralna ploskev je izdelana iz prečno stabilnih materialov, ki zagotavljajo funkcionalnost vrat tudi v blagem prepihu, ki jih ne vrže iz vodil. Obenem pa so vrata dobro odporna proti naletu, saj izbita zapiralna ploskev ali zaključna letev ne povzročita mehanskih poškodb na vratih. Pri načrtovanju novih vrat so v Efaflexu upoštevali, da gre za del logističnega procesa, ki je izjemno obremenjen, zato so vrata zasnovana tako, da je njihovo vzdrževanje minimalno, tudi po zaslugi trajno mazanih ležajev. Ker pa je število vgrajenih delov majhno, pa so tudi grobe poškodbe vrat lahko hitro sanirane, kar je v časovno napetih logističnih procesih izjemno pomembno.

Vključujejo vse, kar pričakujete od Efaflex vrat

Odpiranje vrat je možno z induktivnimi zankami, poteznimi konzolami, radarji, gumbi ali laserskimi skenerji ali IR senzorji, možna je tudi signalizacija s semaforjem. Krmilja omogočajo signale za končne pozicije vrat, vrata pa je možno opremiti z dodatnimi zunanji stikali za kontrolo položaja ter drugimi stroji in napravami v tehnološkem ali logističnem procesu. Za namene varovanja nevarnih območij se lahko vrata opremijo tudi z varnostnimi stikali kategorije 4. Na željo stranke se lahko vrata opremiti z nadstandardnimi varnostni sistemi, kot so na primer fotocelice, kontaktne letve, svetlobne zaveso tako, da vrata popolnoma ustrezajo standardom za prehod ljudi.

Kljub prvotnemu namenu uporabe v logistiki, visoki tehnični in varnostni standardi omogočajo vgradnjo vrat tudi v industrijske hale ali celo komercialne objekte. V procesih, kjer se zahteva zanesljivost delovanja in dolga življenjska doba pri visokih taktih odpiranja, Efaflexova nova hitrotekoča vrata ponujajo optimalno razmerje med stroški in kakovostjo.



Znanje in razvoj iz Loža do svetovnih uporabnikov

Kovinoplastika Lož, d. d. je podjetje z več kot 60-letno tradicijo, ki zagotavlja ponudbo vrhunskih izdelkov svoje-ga znanja in razvoja z upoštevanjem trendov na zahtevnem mednarodnem tržišču v segmentu stavbnega okovja, kuhinjskih pomivalnikov in orodjarstva ter z njim povezano industrijo. S tremi profitnimi centri PC Inox, PC Orodjarna in PC Okovje v Ložu in osmimi hčerinskimi družbami izven slovenskih meja je Kovinoplastika Lož izrazito izvozno usmerjeno podjetje saj izvozi kar 90 % svojih izdelkov. Med svetovnimi uporabniki trži izdelke in storitve predvsem lastnih blagovnih znamk ARX, Alveus in Kovinotools. Njihovi ključni trgi so na področju Evropske unije, v državah nekdanje Sovjetske zveze in nekdanje Jugoslavije. V zadnjem obdobju svoje poslovanje širijo in krepijo tudi na trgih Mehike, ZDA in Kitajske.

Predsednik uprave, Peter Nelec izpostavlja pozitiven trend razvoja poslovanja. Pravi, da Kovinoplastika Lož po prekinitvi dolgoletnega strateškega sodelovanja z nemškim partnerjem in s tem pogojeno krizo v letih 2010–2012 zdaj v vseh treh PC-jih uspešno stopa po lastni poti. S prestrukturiranjem poslovanja in vlaganjem v razvoj, jim je uspelo osvojiti nove trge in obdržati položaj enega vodilnih evropskih proizvajalcev stavbnega okovja. Utrdili so tudi svoj položaj v zahtevni avtomobilski industriji. V fazi intenzivnega razvoja in krepitvi položaja na trgu so tudi na področju kuhinjskih pomivalnikov. Vsi trije PC-ji pa se med seboj dodatno povezujejo predvsem na področju izdelave komponent.

Z dodatnim vlaganjem v novo visokotehnološko opremo, ki ga načrtujejo letos, želijo to pot še utrditi in tudi razširiti, saj je, kot zatrjuje Nelec, izdelava komponent tako za avtomobilsko industrijo kot tudi belo tehniko in energetiko eden izmed pomembnih strateških ciljev v Kovinoplastiki Lož.

V podjetju vodilno mesto tehnološkega razvoja pripisujejo orodjarni, v kateri se



osredotočajo na izdelavo najkompleksnejših orodij za preoblikovanje pločevine. Njihovim storitvam, ki jih tržijo pod imenom Kovinotools, zaupajo zahtevni naročniki iz vrst priznanih Evropskih in svetovnih avtomobilskih grupacij, kot so Magna, Renault, Audi, BMW, Peugeot ... Iz njihovega osnovnega področja delovanja izdelave orodij širijo obseg storitev po verigi dodane vrednosti. Tako poleg orodjarstva kupcu ponudijo inženiring, vključevanje v njihov razvoj izdelkov in izdelavo prototipov. Dodatno pa nudijo tudi izdelavo odpreškov. Orodjarna tako postaja 'One Stop Shop' – od razvoja izdelka in prototypinga, izdelave orodij do same proizvodnje končnega izdelka.

V Kovinoplastiki Lož tudi pri razvoju okovja predstavljajo veliko dodano vrednost izkušnje, lastno znanje in inovativen pristop. Predsednik uprave z zadovoljstvom pove, da jim to priznava tudi konkurenca. Z okovjem lastne blagovne znamke ARX so se v marcu predstavili na sejmju Fensterbau v Nemčiji. S sloganom ARX The Perfect Move so poudarek namenili uporabnosti, kakovosti detajlov okovja in umetnosti prilagajanja različnim potrebam kupcev. Prav prilagajanje specifičnim zahtevam posameznega trga je prednost, ki je po odzivih kupcev cenjena in dobrodošla.

Podobno stremijo k prilagajanju trgu tudi v PC Inox. S svojo ponudbo sodijo med večje evropske proizvajalce kuhinjskih pomivalnih korit iz nerjavne pločevine. Tržijo jih pod lastno blagovno znamko Alveus. Na podlagi dolgoletnih izkušenj, proizvedenih več milijonov kuhinjskih korit, nekaj milijonov gastronomskih posod in z rastjo obsega prodaje dokazujejo tržno usmerjenost, inovativnost in vitalnost. Zavedajo se, da so kupci in končni uporabniki njihovih izdelkov vedno zahtevnejši, zato veliko pozornost posvečajo trendom na trgu, kakovosti izdelave in dodatni uporabnosti. Tudi obdelava površin in kombinacija materialov je področje, ki mu v programu Alveus namenjajo vedno več pozornosti. Skupaj s priznano oblikovalsko ekipo pripravljajo novo linijo kuhinjskih pomivalnikov iz nerjavne pločevine, ki jih bodo na trg lansirali prihodnje leto in s tem še dodatno razširili paleto izdelkov.

Predsednik uprave se skupaj s sodelavci zaveda, da zanesljivih napovedi glede gibanja gospodarske uspešnosti na trgu, ni. So pa enotnega mnenja, da ima pri njihovih strateških ciljih pomembno vlogo kupec. Zato bodo tudi v prihodnje vse sile usmerili v razvoj za kupca tudi na področju 'tailor made' rešitev in s tem krepitev kakovosti lastnih blagovnih znamk.

Je tudi avto vaša pisarna?

V sodobnem času je vožnja vozila povsem vsakdanja in težko si predstavljamo življenje brez avtomobila. Pa vendar, ali se resnično zavedamo, kako zelo nevarna in stresna je lahko vožnja?

Čeprav se nam zdi, da imamo med vožnjo čas za opravljanje telefonskih klicev, tipkanje sporočil, dogovarjanje sestankov, ličenje ali celo malico na poti, je sekunda nepozornosti dovolj, da se znajdemo v zmagati. Izkušnje so pokazale, da se vozniki ne zavedamo, kako pomembno je poznavanje vozila, lastnih sposobnosti, ki so velikokrat precenjene, tehnoloških prednosti vozila, posledic neprilagojene hitrosti, nezbranosti in podobnih motilcev varne vožnje.

Naložba v varnost

Vaše delo gotovo zahteva neprestano mobilnost, pogosto časovno stisko in varnost postane nekaj samoumevnega. Prav varnosti pa bi morali posvečati posebno pozornost.

PROMO

Ste zjutraj uporabili varnostni pas? Kako ste med vožnjo držali volan? Ste otroke na poti v vrtec ali šolo v otroškem sedežu pripeli? Koliko varnostne razdalje ste imeli? Koliko semaforjev ste na poti v službo prevozili? Vprašanj, ki so kazalci zbranosti in varnosti med vožnjo, je mnogo. Za začetek bo dovolj, da se zavestno odločite za nekaj sprememb, ki bodo pripomogle k varnejši vožnji vas, vaših sodelavcev in družinskih članov.

Neprecenljivi nasveti izkušenih inštruktorjev varne vožnje

Vozniški izpit smo si privozili v šoli vožnje. Doslej prevoženi kilometri so nam dali občutek suverenosti, zrelosti in nezmotljivosti pri vožnji. Stare navade, po možnosti napačne, nas še hitreje stanejo dragocene sekunde, ki nas na cesti loči med varnostjo in nevarnostjo ali celo nesrečo. Zato si dovolite, da črno statistiko na slovenskih cestah skupaj omilimo. Vsak voznik bi moral opraviti tečaj varne vožnje, kjer bi v varnem okolju, pod

budnim očesom izkušenih inštruktorjev krepil znanje in ravnanja v vsakdanjih situacijah na cesti. Seveda je pomembno, da izberemo kakovosten program varne vožnje in poligon, ki omogoča učenje na različnih modulih, ki posnemajo situacije na cesti.

Čas, ki se obrestuje

Čas je denar. A tudi varnosti ne gre podcenjevati, zato si vzemite čas in ga investirajte v kakovostno intenzivno izkušnjo na poti do varnega voznika. Spoznajite in upoštevajte nasvete izkušenih strokovnjakov, kako že z majhnimi spremembami v nastavitvah sedeža, volanskega obroča, izbiri pnevmatik in vedenja med vožnjo bistveno pripomorete k lastni varnosti in varnosti vseh udeležencev v cestnem prometu. Privoščite nepogrešljivo izkušnjo sebi in svojim sodelavcem, da boste varno in vztrajno dosegali nove uspehe.

*Manuel Pungertnik,
inštruktor varne vožnje CVV na Vranskem*



**NA PROGRAM
SE PRIJAVITE:
080 26 36
www.amzs.si/cvv**

Pot do uspeha je
VARNA VOŽNJA

Izobražujte svoj kader in poskrbite za varnost svojih zaposlenih v sklopu promocije zdravja na delovnem mestu.

AMZS Center varne vožnje je prava izbira.



LEI od februarja tudi v Sloveniji

LEI (Legal Entity Identifier) je mednarodna oznaka pravnih subjektov, ki temelji na standardu ISO 17442. Povezuje ključne referenčne informacije, ki omogočajo jasno in enotno razpoznavnost pravnih oseb, dejavnih na svetovnih finančnih trgih.

Od februarja 2016 lahko LEI pridobite tudi v Sloveniji. Mednarodni odbor za regulativni nadzor (Regulatory Oversight Committee) je na pobudo Banke Slovenije kot članice odbora namreč potrdil KDD - Centralno klirinško depotno družbo kot lokalno operativno enoto za dodeljevanje in vzdrževanje LEI.

Kdo potrebuje LEI?

LEI lahko pridobi vsakdo, ki stremi k čim boljši prepoznavnosti doma in v tujini, obveznost pridobitve LEI določajo nacionalni in mednarodni pravni sistemi oziroma

regulatorji. Podrobnejše informacije so opredeljene na spletni strani organizacije GLEIF (Global LEI Foundation) – www.gleif.com.

Kako LEI prispeva k poslovanju vašega podjetja?

LEI pripravlja vaše podjetje za prihodnost: prispeva k izboljšanju upravljanja s tveganji, večji operativni učinkovitosti, natančnejšemu izračunu izpostavljenosti, poenostavljenemu regulativnemu poročanju, zagotavljanju identifikacije nasprotne stranke za vsak poslovni proces in edinstveni mednarodni identifikaciji nasprotne stranke.

Kako lahko pridobite LEI?

Na spletni strani <https://storitve.kdd.si/lei/> opravite registracijo in izpolnite spletni obrazec za dodelitev ali prenos LEI. Po opravljenem plačilu nadomestila in uskla-

ditvi referenčnih podatkov vam bo KDD dodelila LEI in jo objavila na spletni strani ter prevzela skrb za njeno vzdrževanje – preverjanje, spreminjanje ali dopolnjevanje referenčnih podatkov.



Če imate kakršnokoli vprašanje o LEI, lahko pokličete na (01) 307 35 00, ali pišete na kddlei@kdd.si in strokovni sodelavci vam bodo pomagali z odgovorom.

KDD | LEI

POTREBUJETE MEDNARODNO IDENTIFIKACIJSKO ŠTEVILKO? LEI LAHKO ZDAJ HITRO IN PREPROSTO DOBITE TUDI V SLOVENIJI PRI KDD.

Ste že med tistimi, ki pri poslovanju in poročanju uporabljate LEI ali jo boste v kratkem začeli uporabljati? V Sloveniji lahko zdaj LEI pridobite na novo ali že obstoječo zaupate v vzdrževanje preverjenemu partnerju KDD - Centralno klirinški depotni družbi, ki je lokalna operativna enota za dodeljevanje LEI. V KDD imamo več kot 20 let izkušenj na področju zagotavljanja sodobne, varne in transparentne podpore trgu kapitala.

Poleg strokovnosti in izkušenj pri vodenju obsežnejših registrov in dodeljevanju mednarodnih oznak vam zdaj zagotavljamo tudi hiter, preprost, cenovno ugoden in uporabniku prijazen postopek pridobitve LEI ali prenosa LEI v vzdrževanje pri KDD.

Telefon: 01 307 35 00
E-pošta: kddlei@kdd.si
Spletna stran: www.kdd.si

Okoljski dan gospodarstva

2. junij 2016



S pogledom v prihodnost, odgovornostjo do okolja in sistematičnim pristopom obvladujemo vplive na okolje, zmanjšujemo tveganja in izboljšujemo svojo okoljsko učinkovitost. **Kako do okoljske odličnosti in krožnega gospodarstva?**

Razvoj inovativnih, bolj trajnih izdelkov, ki jih je po uporabi možno pripraviti za ponovno uporabo ali reciklažo prispeva k uresničevanju ciljev krožnega gospodarstva.

Odpadki predstavljajo izziv in priložnost za razvoj novih materialov, proizvodov, postopkov, tehnologij in poslovnih modelov ter zelena delovna mesta. Odpadki so vir surovin. Z industrijsko simbiozo, kjer odpadki iz ene dejavnosti postanejo vir surovin za drugo dejavnost, zmanjšujemo potrebe po naravnih virih.

Kako učinkoviti smo? Kako nam pri tem lahko pomagajo sistemi ravnanja z okoljem in okoljska marjetica?

O tem bomo spregovorili na **Okoljskem dnevu gospodarstva, ki bo 2. junija 2016 na GZS.**

Program in prijave: <https://okoljskidan.gzs.si>

Gospodarska
zbornica
Slovenije 

Strateško – Odgovorno – Sistematično do odpadkov

Lesu želimo vrniti dodano vrednost



Miha Marenče, državni sekretar za gozdarstvo na Ministrstvu za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.

Vir trajnostnega razvoja gospodarstva

»Imamo tradicijo in znanje, ki je bilo nekoč cenjeno tudi širše v Evropi. Tega ne smemo zavreči. Eden od ukrepov, ki smo jih v vladi pripravljali že nekaj časa, je tudi podjetje Slovenski državni gozdovi. Količina lesa, pridobljena iz državnih gozdov, ki je zaradi dosedanjega skrbnega gospodarjenja v povprečju bolj kakovosten od tistega v zasebnih gozdovih, je pomemben vir za ponovno vzpostavitev in nadaljnji razvoj celotne gozdno-lesne verige. Podjetje bo omogočalo večjo transparentnost upravljanja z gozdovi in poslovanja z lesom. Ta bo na voljo zainteresiranim kupcem pod enakimi pogoji, zagotavljali bomo dolgoročno dobavo, kar je ključni dejavnik za nadaljnji razvoj gozdno-lesne verige. Upamo, da bomo tako vplivali na nova delovna mesta in ponoven razvoj industrije, ki bo dala lesu dodatno vrednost. Ta nam je namreč zaradi neurejenih razmer v branži doslej uhajala čez mejo,« pojasnjuje Miha Marenče, državni sekretar za gozdarstvo na Ministrstvu za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.

Gozdovi pokrivajo okoli 60 odstotkov našega ozemlja, kar pomeni, da imamo na voljo dobrih 330 milijonov m³ lesa. Imamo torej bogastvo, ki pa ga že nekaj časa ne znamo najbolje izkoristiti in mu dati dodane vrednosti. Novoustanovljeno podjetje Slovenski državni gozdovi, ki bo aktivno začelo delovati 1. julija, naj bi pomagalo urediti razmere v slovenski gozdno-lesni industriji in ponovno obuditi celotno lesno-predelovalno verigo.

Po gozdnatosti oziroma po količini lesa na kvadratni kilometer smo v Evropski uniji za Švedsko in Finsko na tretjem mestu. Površina gozdov v Sloveniji – največ imamo bukovega gozda – se že od leta 1875, ko je zajemala le 36 % našega ozemlja, nenehno povečuje. Z gozdovi je danes pokrite 3/5 slovenskega ozemlja. V njih raste 950 rastlinskih vrst, od tega je 71 drevesnih oziroma 10 vrst iglavcev in 61 vrst listavcev. Naši najbolj razširjeni drevesni vrsti sta bukev in smreka. V državnih gozdovih so koncesionarji doslej, oziroma pred žledom, letno posekali okoli milijon m³ lesa, približno polovico iglavcev, polovico listavcev.

Analiza stanja v slovenskih gozdovih pred žledolomom pove, da posek, ki ga predvidevajo gozdno-gospodarski načrti, ni izkoriščen oziroma je le približno 60-odstoten. Letno nam je v gozdovih ostajalo okoli dva milijona kubičnih metrov neposekanega lesa.

Gospodarjenje z državnimi gozdovi, ki jih je le za dobrih 20 odstotkov, sicer poteka po načrtih, močno pa šepa v zasebnem sektorju. Več kot 460 tisoč zasebnih lastnikov – večina jih izhaja iz mestnih okolij –

poseduje več kot 350 tisoč gozdnih posesti, oziroma imajo v lasti skoraj 3/4 slovenskih gozdov. A veliko jih niti ne ve, kje je njihov gozd in ga ne prepozna kot možen vir svojega dohodka. Z gozdom večinoma ne gospodarijo, les v njih pa propada.

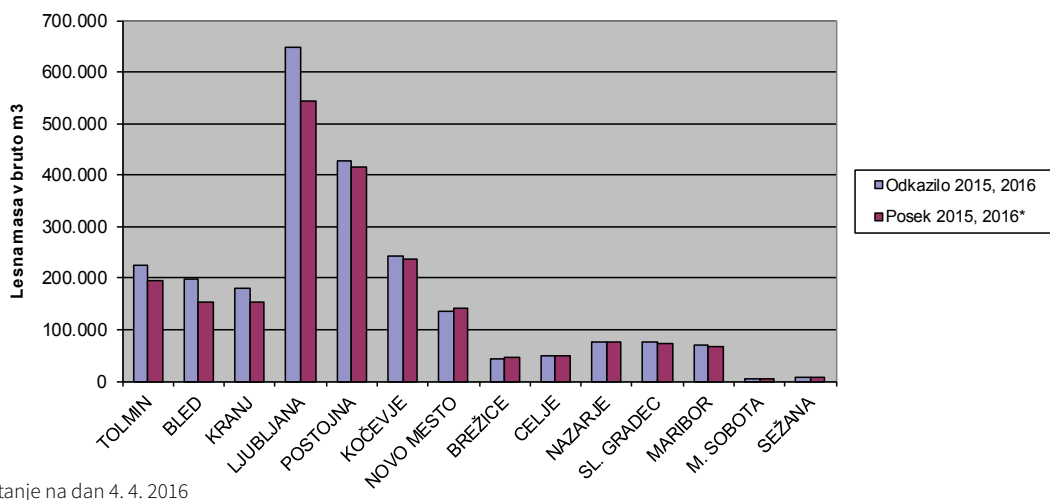
Obetajo se spremembe Zakona o gozdovih

Na Ministrstvu za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano pripravljajo spremembe in dopolnitve Zakona o gozdovih z namenom zmanjševanja administrativnih bremen in zagotavljanja učinkovitega nadzora. Med drugim bodo ukinili 'prevoznico', kot jo določa veljavni Zakon o gozdovih in jo je izdajal Zavod za gozdove Slovenije. Podjetja in posamezniki bodo odslej lahko uporabili svojo knjigovodsko dokumentacijo, kot so dobavnica, CMR ipd., pod pogojem, da bodo na takšni listini podatki, zahtevani v Zakonu o gozdovih. Po novem zakonu bodo določene dopolnitve tudi v evidenčnem listu, kar bo zagotavljalo boljšo sledljivost gozdnih sortimentov.

Pomembna vloga v življenju planeta

Gozd oziroma les nima le ekonomske funkcije, ima tudi pomembno vlogo za kakovostno življenje prebivalstva. Kot socialna vrednota služi za rekreativne, turistične, poučne in raziskovalne potrebe. Njegovo okoljsko poslanstvo je zadrževanje drsenja zemlje ob deževju, zadrževanje vode, ohranjanje biotske raznovrstnosti in proizvodnje kisika.

Evidentirana lesna masa za posek zaradi podlubnikov ter posekana lesna masa zaradi podlubnikov v letu 2015 ter do aprila 2016 po GGO (v bruto m³)



Stanje na dan 4. 4. 2016

Naziv javnega razpisa	Objava JR	Vrednost razpisanih sredstev (EUR)
Javni razpis za naložbe v nakup nove mehanizacije in opreme za sečnjo in spravilo lesa	19. 2. 2016 Sprememba 15. 4. 2016 (Ur.l. št. 28/16) podaljšanje vlaganja vlog do 16. 5. 2016	8.000.000
Javni razpis za naložbe v ureditev gozdne infrastrukture	26. 2. 2016 Sprememba 15. 4. 2016 (Ur.l. št. 28/16) podaljšanje vlaganja vlog do 23. 5. 2016	3.500.000
Javni razpis za operacijo Naložbe v pred industrijsko predelavo lesa	Druga polovica 2016	7.000.000
Javni razpis za aktivnost Dela za odpravo škode in obnovo gozda poškodovanega zaradi žledoloma	Druga polovica 2016	600.000*
Javni razpis za operacijo Ureditev gozdnih vlak, potrebnih za izvedbo sanacije gozdov	April 2016	3.000.000

* Predvidena vrednost razpisanih sredstev, dejanska bo določena na podlagi poizvedbe na ZGS, koliko del odprave škode in obnove gozda je prevzetih s strani ZGS. Več informacij na www.program-podezelja.si

»Gozdovi igrajo zelo pomembno vlogo v kroženju CO₂. Ko drevice raste, se vgrajuje v les, ko se razgradi, bodisi na naraven način, ali pa, ko ga uporabimo kot kurivo, se zopet sprosti v ozračje. Vloga gozdov kot skladiščnika ogljika je bistveno večja, če so v fazi aktivne rasti, torej ne prestari. Če les trajneje uporabimo, denimo v gradnji in izdelavi pohištva, pa bo njegova vloga blažilca ogrevanja atmosfere še večja,« pove Damjan Oražem, direktor Zavoda za gozdove Slovenije.

»Les s svojo barvo, strukturo in vonjem ter visoko površinsko temperaturo, nizko toplotno prevodnostjo, dobro akustiko in dobrimi elastičnimi lastnostmi pozitivno vpliva na človekovo počutje in mu zagotavlja zdravo bivalno okolje. Les je zdrav, ne oddaja škodljivih snovi in ne povzroča alergij, uravnava vlažnost zraka, je antistatičen in ni radioaktiven. Za gradnjo in vzdrževanje stavb, ki niso zgrajene iz lesa, porabimo približno 40 % vse energije, zato je uporaba lesa kot materiala iz obnovljivega vira najučinkovitejšo pot do trajnostne družbe. Les prečišča ogljikov dioksid in oddaja kisik. 10-nadstropna lesena stavba prečisti zrak, kot da bi s ceste odstranili 200 avtomobilov,« pa pojasni doc. dr. Manja Kitek Kuzman, iz Biotehniške fakultete.

Spoštujmo zapuščino svojih prednikov?

»Od vse mase lesa, za katero smo v letu 2014 ocenili, da jo je treba posekati zaradi žledoloma na začetku tega leta, je danes posekane dobra polovica, pri čemer je ta odstotek višji v državnih (več kot 85 %) kot v zasebnih (45 %) gozdovih,« o poteku sanacije slovenskih gozdov pove direktor Zavoda za gozdove Slovenije, Damjan Oražem. Predvidevajo, da bo v gozdovih od vse podrte in poškodovane lesne mase po žledolomu, to je okoli 9,3 milijona m³, ostala četrtina oz. tretjina. Nekaj od podrte lesne mase, ki je manj podvrženo razkroju, to je zlasti drevja hrasta in kostanja, bo seveda še pospravljene. »Poškodovan les bo ostal na območjih, kjer so gozdovi težje

dostopni, z manj vrednim lesom, in pa seveda tam, kjer lastniki v svojem gozdu ne vidijo, ne znajo, ali ne zmorejo izkoristiti ekonomskih koristi, oziroma pogosto tudi ne čutijo ustreznega odnosa do vlaganja prednikov v slovenske gozdove.«

Sovražnik lubadar

Lubadar ali podlubniki so pričakovana in logična posledica vseh večjih katastrof v gozdovih, kjer so prisotni iglavci. Oražem razloži, da ni realno pričakovati, da bi lahko vse poškodovane iglavce iz žledoloma pospravili še pred začetkom razmnoževanja lubadarjev, zato ostane ogromno materiala, ki je zanje lahek plen. »Lani smo zaradi rekordne količine napadov lubadarja posekali približno 2 milijona m³ smreke. Smreke je v slovenskih gozdovih sicer 31 % vse lesne zaloge, torej več kot za 100 milijonov m³. Na Zavodu za gozdove smo se težave lotili z vsemi sredstvi, tudi z dodatnim izobraževanjem lastnikov gozdov. Opažamo, da veliko večino napadov lubadarja odkrijemo zaposleni v Zavodu, ne pa lastniki gozdov, ki jih je tisočkrat več. Napad in množitev podlubnikov ni težava le enega leta, ampak traja več let. Velikost problema in časovno trajanje je odvisna od mnogih naravnih faktorjev, lastnik gozda pa z rednimi pregledi gozdov, pravočasnim posekom ter odvozom napadenega drevja in izvajanjem preventivnega varstva na to lahko bistveno vpliva. Lubadar je lastnikom gozdov zaradi zmanjšanja vrednosti lesa in zaradi potrebnih ukrepov po poseku v letu 2015 povzročil za približno 100 milijonov evrov škode,« še pove direktor Zavoda za gozdove Slovenije.

Na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo pripravljajo več razpisov z namenom hitrejšega razvoja, večje rasti in promocije lesnih podjetij ter večje usposobljenosti kadrov s področja lesno-predelovalne industrije. Skupna vrednost razpisov je 7.480.000 evrov, od tega je 6.380.000 evrov kohezijskih sredstev. Za leto 2016 je namenjenih 4.550.000 evrov, za leto 2017 pa 2.930.000 evrov.



Damjan Oražem, direktor Zavoda za gozdove Slovenije



Slovenija, koordinatorka med državami srednje in vzhodne Evrope s Kitajsko, bo 24. maja 2016 v Kongresnem centru Brdo na Brdu pri Kranju organizirala srečanje na visoki ravni o sodelovanju med Kitajsko in 16 državami srednje in vzhodne Evrope. Srečanje je odgovor na podpis memoranduma o oblikovanju koordinacijskega mehanizma za sodelovanje v gozdarstvu med Ljudsko republiko Kitajsko in državami Srednje in Vzhodne Evrope. Memorandum so v imenu Slovenije z Državno upravo za gozdarstvo Ljudske republike Kitajske podpisali lani novembra na Ministrstvu za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA KMETIJSTVO,
GOZDARSTVO IN PREHRANO

Hči že skrbi za rast družinskega bisera

Podjetje Elpro Križnič, katerega osnovna aktivnost je usmerjena v izdelavo sestavov nizkonapetostnih stikalnih in krmilnih naprav, kljub težkim časom raste in se krepi.

Katarina Pernet, foto: arhiv Elpro

Sintija Križnič:
»Biti del uspešne poslovne zgodbe je cilj vsakega vodje, če pa je to še "tvoja zgodba", je motivacija in s tem pripadnost še toliko večja.«

Družinsko podjetje, ki ga od lani vodi Sintija Križnič, ena od dveh hčera dolgoletnega direktorja Iva Križniča, deluje že 30 let. »Kot druga generacija sem vodilen položaj v podjetju prevzela lansko leto s funkcijo direktorice, medtem ko je oče kot prokurist v podjetju še vedno zelo prisoten. S svojimi izkušnjami, znanjem in delovnim elanom mi pomaga in me usmerja, sodelovanje pa predstavlja nepogrešljiv del pri osvajanju veččin vodenja in poslovanja,« je pojasnila direktorica Sintija Križnič.

Družinsko podjetništvo je nekaj, kar ti je privzgojeno, kar poznaš kot edino možno pot delovanja, razvijanja in ustvarjanja. To je način življenja. Takšno podjetništvo je polno čustev, pripadnosti, motivacije in neustavljive želje po vodenju nečesa, kar so ustvarili tvoji najbližji, meni Križničeva.

Kdo so Elpro Križnič?

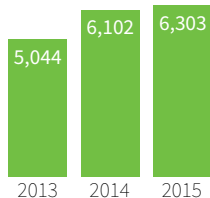
»Elpro Križnič smo uspešno rastoče družinsko podjetje, ki z jasno vizijo in strategijo posegamo po novih poslovnih izzivih prihodnosti. Že skoraj 30 let uspešno

uresničujemo zastavljene cilje s poudarkom na inovativnosti in razvoju celostnih rešitev. Zavedamo se, da so kvaliteta izdelka, napredni tehnološki postopki, vrhunska tehnološka oprema in kompetenten kader osnovni elementi za rast podjetja,« pravijo za sebe v podjetju ter dodajajo, da znanje širijo in nadgrajujejo z visokim nivojem tehnologije v kovinsko predelovalni industriji. Ta predstavlja dodano vrednost tako končnemu izdelku v elektro dejavnosti, kot širjenju preostalega proizvodnega programa kovinsko predelovalne tehnologije.

Prihodki rastejo

Podjetje zaposluje 54 ljudi, povprečna plača zaposlenega pa znaša 1.396 evrov. »Za uspešno vodenje podjetja iščemo visoko kvalificiran kader, investiramo v nakup nove kakovostne tehnološke opreme, pri razvoju težimo k zadnjemu stanju tehnike, neprestano optimiziramo poslovne procese, poudarek dajemo informacijski podpori in tako s kvalitetnimi izdelki in storitvami, kratkimi dobavnimi roki ter tržno spre-

Rast prihodkov (celotni prihodki v mio EUR)



Vir: GVIN



Visoka tehnologija v kovinsko predelovalni industriji daje dodano vrednost končnemu izdelku v elektro dejavnosti.



Podjetje Elpro Križnič zaposluje 54 ljudi.

jemljivo cenovno politiko uspemo slediti zahtevam kupcev,« pojasnjuje Sintija Križnič.

Sicer pa se poslovanje podjetja iz leta v leto izboljšuje. V letu 2014 je podjetje imelo 6,1 milijona evrov prihodkov, lani pa so jih povečali za šest odstotkov. Podjetje ima težave pri iskanju vodilnih kadrov, saj iščejo ljudi s širokim spektrom znanja in veščin.

Neprecenljive izkušnje

Prihodnost podjetja je usmerjena v razvoj na tuje trge, kjer se poizkušajo pozicionirati kot poslovni partner

GZS bo naša dodana vrednost

Za članstvo v GZS smo se odločili, ker smo videli dodano vrednost za naše podjetje, predvsem pri iskanju tujih partnerjev in pri strokovni pomoči, kot so razpisi in zakonodaja. GZS ima tudi veliko tehničnih seminarjev, ki nam bodo v veliko pomoč, na vprašanje, zakaj so se odločili za članstvo v zbornici, odgovarja Sintija Križnič.

s kvalitetnimi izdelki in storitvami ter kot zaupanja vreden partner. Dolgoročni cilj je tudi združitev obeh poslovnih enot (EK electric in EK metal) na enotno lokacijo, kar bi jim vsekakor olajšalo logistiko pretoka dela ter omogočilo lažje vodenje. O odpiranju enot v tujini za zdaj ne razmišljajo. Sicer svojo dodano vrednost gradijo na sodelovanju s tujimi poslovnimi partnerji, kot so Siemens in Rosenbauer, ter si tako pridobivajo neprecenljive izkušnje in znanja na tehničnem področju. [gg](#)

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

Članski center
GZS



BRIZGALNA in DOZIRNA TEHNIKA

Podjetje AIR-G d.o.o. strankam ponuja celovite rešitve na področju **razprševanja, ekstrudiranja, doziranja, merjenja in transporta materialov.**

Specializirani smo za:

- Nanos in razprševanje **eno in več komponentnih materialov**
- (barv, zaščitnih premazov, PU lepil, silikonov,...)
- Mešanje in doziranje **dvo komponentnih materialov**
- (PU pene, poliureje, komponentne materiale,...)
- Transport **nizko viskoznih, viskoznih in pastoznih materialov**

Prisotni smo v:

AVTO INDUSTRIJI
KOVINSKI INDUSTRIJI
LESNI INDUSTRIJI
GRADBENI INDUSTRIJI
ELEKTRO INDUSTRIJI
KEMIJSKI INDUSTRIJI
FARMACEVTSKI INDUSTRIJI
PREHRAMBENI INDUSTRIJI



Zanesljiv partner na področju vzdrževanja

Tinex je eno od vodilnih trgovskih podjetij na področju ležajne, tesnilne, linearne in pogonske tehnike na območju JV Evrope s poudarkom na slovenskem trgu. Na trgu podjetje deluje že 25 let in v teh letih so si ustvarili veliko prepoznavnost, ki so jo zgradili s kakovostjo izdelkov in storitev, izobraževanjem, svetovanjem in konkurenčnostjo na trgu.

Kot pravi Uroš Frantar, direktor podjetja Tinex, svoj prodajni program nenehno prilagajajo in dopolnjujejo – tako imajo v svojem skladišču vedno na zalogi približno 35 tisoč izdelkov. Dodatno konkurenčnost pa zagotavlja lastna proizvodnja, ki obsega linearni center za konfekcioniranje linearnih vodil in krogličnih vreten, struženje tesnil, rezanje jermenov in najnovejšo dejavnost, izdelavo ploščatih tesnil. Tinex je s svojimi izdelki prisoten v večini slovenskih podjetij na področju vzdrževanja in oskrbuje več kot 2500 aktivnih kupcev.

Velika zaloga in prilagodljivost

Poleg prodaje, ki je osnovna dejavnost, se v okviru hčerinskega podjetja Tinex industrijska diagnostika ukvarja tudi z diagnostiko strojev in naprav. V osnovi pa je Tinex trgovsko podjetje, ki se zmora, tudi na račun lastne proizvodnje, izredno hitro prilagoditi potrebam trga, velika zaloga pa je še dodatna prednost. Kot pravi Frantar, podjetja breme zalog vedno pogosteje prelagajo na dobavitelje. »V takšnih razmerah je velika zaloga vsekakor velika konkurenčna prednost Tinexa, saj večino izdelkov prodajamo iz zaloge, kar pomeni, da ustvarjamo zalogo za neznanega kupca. Zato je potrebno dobro poznavanje trga in potreb kupcev. Zalogo nenehno razvijamo in strateško dopolnjujemo. In prav takšen, fleksibilen način dela nam prinaša uspeh.«

Konsignacije so velik projekt

V zadnjih letih so v podjetju Tinex svojim večjim strankam omogočili tudi vzpostavitev konsignacijskih skladišč na njihovih lokacijah, kar pomeni, da je



»Tinex je ekipa mladih in strokovno usposobljenih strokovnjakov in zavedamo se, da je prava pot do uspeha zgolj strokoven in partnerski odnos z našimi kupci in dobavitelji, kar nam zagotavlja tudi dolgoročno sodelovanje.« Tako pravi direktor podjetja Tinex Uroš Frantar.

zaloga blaga v naši lasti, vendar je vedno na voljo kupcu bodisi za potrebe proizvodnje ali za potrebe vzdrževanja strojev. »V Sloveniji imamo trenutno odprtih 15 konsignacij, predvsem v večjih podjetjih. Ponosni smo, da nam kupci zaupajo. Sicer to za nas pomeni velik finančen vložek, obenem pa s tem pridobimo tudi dolgoročno sodelovanje s podjetji,« razloži Frantar, ki pravi, da se v podjetju zavedajo, da v tej panogi teka na kratke proge ni, zato s partnerji vedno gradijo partnerski odnos, ki temelji na dolgoročnem sodelovanju in zaupanju: »Lahko rečem, da se naši partnerji lahko vedno obrnejo na nas, saj nismo le dobavitelji, temveč tudi svetovalci. V nujnih primerih smo dosegljivi 24 ur, vse dni v tednu.«

Izobraževanje

K uspehu veliko pripomore tudi izobraževanje zaposlenih, tako na področju poznavanja izdelkov kot tudi na področju svetovanja pri bolj kompleksnih izzivih, za katere imajo v podjetju tudi lastno svetovalno službo. »Velik napredek pa smo naredili tudi na področju prodajnih pristopov. Tako smo se prilagodili trgu, ki se je v zadnjem desetletju, predvsem po nastopu finančne krize leta 2009, povsem spremenil,« še dodaja Frantar.

Načrti za prihodnost?

Lani so v podjetju izpolnili velik projekt selitve v novo poslovno stavbo, v kateri so združili več skladišč v eno sodobno skladišče z odlagalnimi mesti po sistemu črtne kode, ki jim omogoča večjo preglednost in hitrejšo komisioniranje. Obenem pa je bila nova stavba priložnost za razširitev proizvodne dejavnosti, pravi Frantar: »Lani smo se opremili z novim strojem za izdelavo ploščatih tesnil, proizvodne zmogljivosti pa bomo v prihodnosti še razširili. Še bolj pa se bomo usmerjali k potrebam kupcev, predvsem v Sloveniji pa tudi na trgih držav nekdanje Jugoslavije. V novi stavbi imamo kapacitet dovolj, vendar pa vseeno ostajamo na trdnih tleh, saj se zavedamo, da je pot do uspeha počasna in premišljena. Izogibamo se velikih in hitrih skokov, kar se nam je v preteklosti vsekakor obrestovalo.« To dokazuje tudi nagrada Gospodarske zbornice Slovenije, ki jo je prejelo 15 slovenskih podjetij, prejemnikov certifikata Excellence SME, ki tri leta zapored dobijo bonitetno oceno 10 po metodologiji družbe Coface. »To priznanje še dodatno potrjuje, da smo partner, na katerega se je možno zaneseti,« je zaključil Frantar.

Kako prodati svojo storitev stranki, ki vas ne pozna?

Številni ponudniki storitev vedo, da so priporočila zadovoljnih strank močno orodje pri prodaji storitev. Reklama od ust do ust je učinkovito in cenovno ugodno orodje pridobivanja novih strank.

Aleš Zaletel

Storitve ne moremo prijeti, testirati ali vrniti po osmih dneh, če nam ni všeč. Storitve kupujemo z zaupanjem. Kako izvajalcu lahko zaupamo, če ga ne poznamo? Zaupamo lahko le temu, kar je do sedaj naredil in kar o njem pravijo njegove stranke.

Vse več ponudnikov storitev se zaveda pomena priporočil pri graditvi njihovega posla, saj so priporočila zadovoljnih strank ena najcenejših in najbolj učinkovitih metod pridobivanja novih strank.

Kako izkoristiti moč priporočil strank?

Priporočila zadovoljnih strank vam bodo pripeljala več novih strank takrat, ko bodo kredibilna in javno objavljena na mestih, kjer jih potencialne stranke lahko vidijo. S pravilnim pristopom lahko priporočila spremenite v dolgoročen kanal za pridobivanje strank.

1. Prevzemite politiko aktivnega zbiranja referenc

Z aktivnim zbiranjem priporočil strankam sporočate, da je vaše podjetje javno zavezano h kakovosti svojih storitev. Stranke povabite, da vas ocenijo in svoje mnenje delijo s potencialnimi kupci vaših storitev.

Dodatno korist vam aktivno zbiranje referenc prinaša v »pasivnem nadzoru« zaposlenih. Ker zaposleni ve, da ga lahko vsaka stranka oceni in da oceno prejme nadrejeni, se bolj trudi, da stranki zagotovi dobro storitev.

2. Povabite stranke, da vas ocenijo

Vaš cilj je zbrati čim več priporočil zadovoljnih strank. Zato jih povabite, da ocenijo storitev na vaših spletnih straneh (če imate obrazec za oddajo priporočil) ali prek portala VseStoritve.com, specializiranega orodja za zbiranje priporočil strank.

3. Priporočila morajo doseči potencialne stranke

Potencialni kupci morajo vaša priporočila videti tam, kjer navadno iščejo informacije o novih izvajalcih storitev. Objavite jih na vaši spletni strani. Največji učinek bodo dosegla na specializiranih portalih za zbiranje priporočil.

4. Uporabite brezplačna specializirana orodja

Brezplačna spletna orodja vam močno olajšajo aktivno zbiranje referenc vaših strank. Orodja portala VseStoritve.com omogočajo brezplačno zbiranje priporočil vaših strank prek vaše spletne strani ali prek portala. Reference so vidne na vaši strani, na portalu pa vsem obiskovalcem, ki vas še ne poznajo, a trenutno aktivno iščejo izvajalce storitev, s katerimi se ukvarjate.

Zakaj se priporočila obnesejo

Priporočila se pri pridobivanju novih strank obnesejo iz naslednjih razlogov:

- S priporočili gradimo zaupanje v kakovost naših storitev. Če kot ponudnik stranki promovirate svoje storitve, je nekaj, če pa vas pohvali vaša stranka, je to nekaj popolnoma drugega. Priporočila več strank so jasen znak kredibilnosti.
- Aktivno zbiranje priporočil je cenejše od oglaševanja. Iskanje novih kupcev na trgu je drago. Denar in čas, ki ga vložite v oglaševanje, vas v najboljšem primeru predstavi stranki, ni pa nujno, da boste sklenili posel.
- Zbrana priporočila vam dolgoročno koristijo. Oglaševanje deluje, dokler vanj vlagate denar. Ko nehate plačevati, učinek oglaševanja izgine. Aktivno zbiranje priporočil je bolj dolgoročna strategija. Priporočila vam ostanejo in vam pomagajo tržiti storitve. [gg](#)

Kako z orodjem VseStoritve.com

Orodje kupci storitev uporabljajo za pregled, ocenjevanje in kontaktiranje ponudnikov storitev. Kot ponudnik lahko brezplačno ustvarite svoj predstavniški profil in stranke povabite, da vas ocenijo. VseStoritve.com vsem članom GZS nudi dodatne ugodnosti prek sistema Član-Članu. Ob vnosu predstavniških podatkov ne pozabite navesti članstva v GZS in certifikatov in nagrad pridobljenih prek GZS. Za številne uporabnike portala boste s tem še bolj kredibilni in cenjeni.

Z aktivnim zbiranjem priporočil strankam sporočate, da je vaše podjetje javno zavezano h kakovosti svojih storitev.

Brezplačna spletna orodja vam močno olajšajo aktivno zbiranje referenc vaših strank.

Orodje
VseStoritve.com

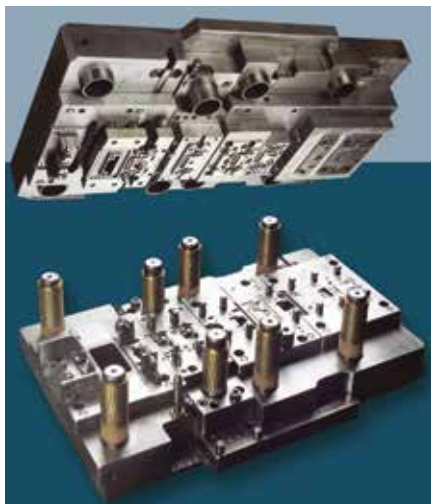


70 let Nika Železniki

Sedanja uspešna generacija utira pot prihajajoči

Ob 70-letnici Niko iz Železnikov odločno vstopa na avtomobilski trg, kjer bodo zgodbo o uspehu lahko pisale tudi prihodnje generacije te družbe

Korenine družbe Niko iz Železnikov, ki letos praznuje 70-letnico, segajo v leto 1946, ko je Niko Žumer s somišljeniki ustanovil Kovinarsko zadrugo Niko. Njihov prvi izdelek so bili mehanizmi za registratorje, ki so jih prodajali predvsem v Ljubljano. Danes so pri tem izdelku vodilni proizvajalec na svetu.



Orodja, ki jih izdelujejo v svoji orodjarni, jim prinašajo pomembno konkurenčno prednost.



Štirje programi

Trenutno v Niku delujejo štirje programi: Program mehanizmi za registratorje in drobni kovinski deli, Program sponke, Program kovinskih izdelkov za avtomobilsko industrijo in Orodjarna, ki jim tudi omogoča, da vse montažne linije in orodja ter tudi rezervne dele naredijo sami, kar jim prinaša pomembne konkurenčne prednosti.

Zanesljiv partner svojih kupcev

Po besedah direktorja Rada Čulibrka so v Niku že od samega začetka usmerjeni v proizvodno in poslovno odličnost ter zanesljivost. Svojim kupcem, ki prihajajo izključno iz industrije, se želijo z izdelki in prodajnimi storitvami čim bolj približati, prisluhniti njihovim potrebam, da se ti lahko z njihovimi izdelki poistovetijo, na tej osnovi pa zgradijo dolgoročen partnerski odnos. Da so lahko stroškovno konkurenčni, nenehno vlagajo v avtomatizacijo in robotizacijo ter iščejo logistične rešitve, ki jim omogočajo cenovno dovolj ugodno dobavo blaga po celem svetu.



«Danes, ko nam gre dobro, vlagamo v proizvodne programe, ki bodo dajali delo prihajajočim generacijam,» pravi Rado Čulibrk, direktor Nika.

Njihov najpomembnejši izvozni trg je Nemčija, kjer ustvarijo 40 odstotkov prihodkov, sledi pa ji Turčija z 20 odstotki. Za njima se uvrščajo Poljska, Švica in Francija.

Doti za prihodnje rodove

Prihodnji razvoj v veliki meri polagajo v proizvodnjo kovinskih delov za avtomobilsko industrijo. V prihajajočih treh letih želijo z njeno pomočjo ustvariti desetino prihodkov. Pri tem gre za naložbo za prihodnje rodove, ki bo morda postala tudi prevladujoča dejavnost v podjetju. Za svojo prihodnost se ne bojijo, saj bodo na osnovi že sklenjenih pogodb do konca leta 2018 prihodke povečali za 20 odstotkov.

Osebna izkaznica Nika Železniki

- 260 zaposlenih
- 29 milijonov evrov letnih prihodkov
- 95-odstotni delež izvoza
- 2,5 milijona evrov neto dobička
- Je v 100-odstotni lasti avstrijskega RIH

Priporočamo v branje

Izbor poslovnih knjig knjižarne Konzorcij

Bojana Zarnik in Aleksej Ulčnik



Greg Brue
Six Sigma for Managers
McGraw-Hill Professional

6-Sigma za menedžerje

Knjiga s primeri in napotki menedžerjem pomaga uvesti metodologijo 6-Sigma. V knjigi so predstavljeni:

- ažurirane izvedbene strategije in taktike, napotki poznavalcev in izkušnje tistih, ki so metodologijo že uvedli;
- jasne definicije ključnih menedžerskih pojmov in konceptov;
- praktični nasveti za zmanjševanje možnosti za napake;
- primeri uspešnega upravljanja;
- specifični načrtovalski postopki, taktike in praktične tehnike.



Deborah J. Nightingale, Donna H. Rhodes
Architecting the Future Enterprise
MIT Press

Preoblikovanje podjetij

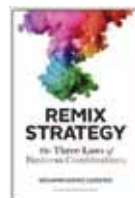
Preoblikovanje podjetij zahteva celovit pristop, ki upošteva vse vidike delovanja podjetja in njegovega okolja. Knjiga ponuja orodja, s katerimi je to mogoče opraviti sistematično ter oblikovati celovito vizijo delovanja podjetja v prihodnosti.



Rosemary Thomson
Managing People: A Practical Guide for Front-line Managers
Routledge

Upravljanje ljudi

Četrta posodobljena izdaja knjige vodilnim menedžerjem ponuja praktične napotke za upravljanje zaposlenih, pri čemer upošteva, da različni konteksti zahtevajo različne pristope, in da so zaposleni postavljeni pred zahtevo po nenehnem prilaganju spremembam. Menedžerji morajo razumeti tudi sebe, lasten stil vodenja ter pomen empatije in upoštevanja stališč svojih podrejenih.



Benjamin Gomes-Casseres
Remix Strategy
Harvard Business Review Press

Strategija premešanja

Danes so različne povezave, partnerstva ter zlitja in nakupi podjetij del strategije rasti večine družb. Menedžerji morajo zagotoviti, da njihovim podjetjem prinašajo dodano vrednost. V knjigi avtor razlaga, na kakšen način naj podjetja s »premešanjem« v virov z drugimi družbami pridobivajo. [gg](#)

ODDAMO

Poslovne prostore

v Celju

Lokacija: **Kidričeva ulica 24, Celje**

Leto izgradnje: **2008**

Energetska informacija: **54 kWh/m²a**

Neto tlorisna površina: **4.593 m²**

Etažnost: **K + P + 8N**

Parkirišče: **20 parkirnih mest v garaži**

Mesečna najemnina: **že od 5,00 EUR /m²**

Možen je najem celotnega nadstropja ali posameznih enot, ki so opremljene z vsemi priključki, potrebnimi za sodobno poslovanje.



Poslovna stavba TEHNOPOLIS je novejša nadstandardne gradnje s pametno instalacijo. V pritličju objekta so poslovni lokali, v nadstropjih pa pisarniški prostori s površinami med 25 in 50 m². Vsaka etaža ima svojo komunikacijsko sobo, toaletne prostore in prostor za čajno kuhinjo. Nepremičnina se nahaja v tehnološkem parku ob magistralni cesti Celje - Štore. Od centra Celja je oddaljena 500 metrov, od avtocestnega priključka Celje center pa 2 kilometra.

Več informacij najdete na naši spletni strani, kjer se lahko tudi prijavite za ogled.

HETA ASSET RESOLUTION

Izrabljena vozila so še vedno težava

Letno v Sloveniji nastane okoli 30 tisoč izrabljenih vozil. Od začetka delovanja skupnega načrta je bilo v okviru skupnega načrta zbranih in razgrajenih le 8.303 izrabljenih vozil (okoli 2000 na leto). Razliko obdelajo samostojni obrati za razstavljanje izrabljenih vozil, nepooblaščen podjetja oziroma avtoodpadi in črni trg.



Proizvajalci oziroma uvozniki, ki dajejo vozila v promet v Sloveniji, morajo zagotoviti vzpostavitev sistema za zbiranje in prevzem vozil svoje blagovne znamke in prevzem delov vozil, ki pri servisiranju in popravilu vozil njihovih blagovnih znamk nastanejo kot odpadki, ter vzpostavitev sistema za oddajo vseh prevzetih izrabljenih vozil v obdelavo. Družba Ekomobil je edina družba, ki ima pooblastila proizvajalcev oziroma uvoznikov vozil za zbiranje in prevzem vozil svoje blagovne znamke ter prevzem delov vozil, ki pri servisiranju in popravilu vozil njihovih blagovnih znamk nastanejo kot odpadki in pooblastila za oddajo vseh prevzetih izrabljenih vozil v obdelavo.

V Sloveniji je sistem razgradnje izrabljenih vozil urejen v okviru skupnega načrta za ravnanje z izrabljenimi vozili, katerega nosilec je družba EKOMOBIL d. o. o.

Po veljavni zakonodaji obrati izven skupnega načrta in osebe z dovoljenjem po 19. členu Uredbe nimajo vloge, ki bi se nanašala na izpolnjevanje obveznosti proizvajalcev.

V skladu z določbami Uredbe o izrabljenih vozilih (Uradni list RS, št. 32/11, 45/11 in 26/12; v nadaljevanju Uredba) mora proizvajalec:

- na svoje stroške zagotoviti sistem za zbiranje in prevzem izrabljenih vozil svoje blagovne znamke (19. člen Uredbe),
- zagotoviti oddajo vseh prevzetih vozil v obdelavo (19. člen Uredbe),
- zagotoviti sistem za zbiranje in prevzemanje vozil svoje blagovne znamke od zadnjih imetnikov na celotnem območju Republike Slovenije (21. člen Uredbe),
- z oglaševalskimi akcijami ali na drug primeren način najmanj štirikrat letno obveščati javnost o namenu in ciljnih zbiranjih izrabljenih vozil ter o ravnanju z njimi (22. člen Uredbe),
- zagotoviti, da so zadnji imetniki informirani o zbiralnih mestih in njihovi prostorski razmestitvi ter o pogojih oddajanja izrabljenih vozil (22. člen Uredbe),
- zagotoviti obdelavo prevzetih vozil tako, da jih obdeluje sam ali pa z obratom za razstavljanje sklene pogodbo (23. člen Uredbe),
- zagotavljati, da obrat za razstavljanje v sodelovanju z upravljavcem drobilnika zagotavlja cilje iz 18. člena Uredbe (reciklabilnost), kar pomeni, da je odgovoren za doseganje ciljnih reciklabilnosti (23. člen Uredbe),
- imeti načrt ravnanja z izrabljenimi vozili oziroma skupni načrt.

Zakonodaja je jasna

Določbe Uredbe o izrabljenih vozilih nakazujejo, da bi moral imeti vsak obrat za razstavljanje pooblastilo proizvajalca vozil, kar pomeni, da bi moral biti vključen v skupni načrt ravnanja z izrabljenimi vozili oziroma v shemo Ekomobil. To je tudi osnovni namen veljavne Uredbe, ki je odgovornost za doseganje ciljev preprečevanja nastajanja odpadkov, ponovne uporabe in recikliranja vozil v skladu z direktivami EU z države prenesla na proizvajalce vozil. Zato je po našem mnenju določilo 5. odstavka 37. člena Uredbe, ki omogoča, da upravljavec obrata za razstavljanje ni vključen v načrt ali skupni načrt, v nasprotju z nameni in cilji Uredbe, in tudi samimi njenimi določbami. Proizvajalec vozil namreč ne more zagotavljati ciljev, ki jih določa Uredba, če nima v rokah odgovarjajočega mehanizma, da bi celoten sistem, za katerega odgovarja, tudi nadzoroval in usklajeval. Zaradi zgoraj navedenega je treba v Uredbi spremeniti določbo 2. odstavka 10. člena Uredbe in določiti, da potrdilo o uničenju vozila izda upravljavec obrata za razstavljanje, ki ima pooblastilo proizvajalca oz. uvoznika.

Sistem obstaja, a ne deluje

Področje razširjene odgovornosti proizvajalcev bi moralo biti enotno urejeno in omogočati obdelavo le v okviru individualnih ali skupnih načrtov, kot je to predvideno za ostale sisteme, ki uveljavljajo načelo razširjene odgovornosti proizvajalcev (OEEO, odpadne gume, odpadne baterije ...). Zakonodaja ne bi smela dovoljevati obdelave izrabljenih vozil izven sistema proizvajalčeve razširjene odgovornosti v samostojnih obratih za obdelavo izrabljenih vozil. Ker samostojni obrati nimajo pogodbe z zavezanci (proizvajalci oziroma uvozniki motornih vozil), posledično ne izpolnjujejo zahtev za zbiralno mesto glede na Uredbo, saj ta določa, da je zbiralno mesto tisto, na katerem proizvajalec v skladu z Uredbo zagotavlja prevzem in zbiranje izrabljenih vozil svoje blagovne znamke ter njihovo predhodno skladiščenje in pripravo za oddajo v obdelavo. Tudi Samostojni obrati ne izpolnjujejo zahtev 15. člena Uredbe, saj je treba izrabljena vozila, prevzeta na zbirnem mestu, oddati obratu za razstavljanje, vključenega v načrt oziroma skupni načrt. Ker samostojni obrati ne izpolnjujejo pogoja za zbiralca, ne morejo pridobiti okoljevarstvenega dovoljenja (glede na peti odstavek 37. člena Uredbe).

UO GZS ZAHTEVA SKLIC ODBOROV V PARLAMENTU O MANIFESTU

UO GZS je izpostavil nezadovoljstvo s samo 5 nedvomno sprejetimi predlogi ukrepov iz Manifesta industrijske politike ter pozval koalicijo k čim hitrejšemu sklicu treh odborov DZ, s ciljem, da se odziv in aktivnosti Vlade RS bistveno izboljšajo, konkretizirajo in pospešijo. Decembra so trije odbori Državnega zbora s sklepom naložili Vladi RS, da se do teh predlogov opredeli. To je naredila do konca februarja. Izvršni direktor GZS Goran Novković je odziv vlade na Manifest industrijske politike podrobneje komentiral. Kot je povzel, vlada sicer retorično podpira večino predlogov. Vendar je konkretnih odgovorov premalo ali pa se jim je vlada celo izogibala. Pogosto je pri svojih zavezah oziroma obljubah podala tudi zelo pozne roke (tudi v letu 2021). UO GZS je izrazil nezadovoljstvo s samo 5 nedvomno sprejetimi predlogi ukrepov iz Manifesta industrijske politike ter pozval koalicijo k čim hitrejšemu sklicu treh odborov DZ, s ciljem, da se odziv in aktivnosti Vlade RS bistveno izboljšajo, konkretizirajo in pospešijo. Vlado je pozval k resnim strukturnim spremembam, zlasti zaradi ohlajanja globalnega gospodarstva. Hkrati je apeliral na vlado, da pri pozitivnih ukrepih s poznim rokom te roke skrajša, da jih bo uresničila do konca mandata v letu 2018.

Spremljajte stališča in komentarji GZS o aktualnih tematikah.



JAVNO NAROČANJE – NE ZAPRAVIMO TRETJE PRILOŽNOSTI

GZS si je prizadevala za nekaj ključnih rešitev, ki bi pomenile bistven premik od sedanjih premalo učinkovitih postopkov javnega naročanja k boljšim procesom v celotni verigi - od predpriprav, postopka javnega naročila in izvedbe naročenega. Vendar v novem Zakonu o javnem naročanju (ZJN-3) ostajajo številne nedorečenosti, zaradi katerih dvomimo, da bo prinesel večje pozitivne učinke. Neodgovorjeno še vedno ostaja predvsem:

- kako bomo zagotavljali višjo kakovost priprave razpisne dokumentacije in kako bomo merili rezultate izvedenih javnih naročil;
- kdo in kako bo nadzoroval javne naročnike pri njihovem delu in hkrati uveljavljal odgovornost za napake za slabo pripravljena, vodena in izvedena javna naročila, ki so posledica pomanjkanja kompetenc javnih naročnikov;
- kdo bo uveljavljal koncept izbora ponudnikov po kriteriju ekonomsko najugodnejše ponudbe;
- kako bomo zagotovili, da bodo javni naročniki in Državna revizijska komisija odločali na podlagi ciljev in načel javnega naročanja in oblikovali jasno ter predvidljivo sodno prakso;
- kako bomo uporabljali zakon za doseganje srednjeročnih in dolgoročnih ciljev Slovenije v smeri večje konkurenčnosti gospodarstva?

Prav zaradi teh neodgovorjenih vprašanj obstaja tveganje, da ne bo nič drugače. In to navkljub obljubam v času priprave in sprejema ZJN-3, da bo država storila več na področju izobraževanja javnih naročnikov in posledično uveljavljanja odgovornosti odgovornih za slabe prakse.

Ker javno naročanje predstavlja relativno velik delež v BDP, je edino smiselno, da pristopimo k temu odgovorno. Še posebej, ker nas korupcija po nedavni raziskavi za Evropski parlament o stroških korupcije in organiziranega kriminala v Sloveniji stane 9,88 odstotka BDP oziroma štiri milijarde evrov.

GZS PROTI NEETIČNEMU POSLOVANJU

»Na GZS najostreje zavračamo neetično poslovanje, hkrati pa od državnih organov pričakujemo zagotovitev delovanja pravne države,« pravi generalni direktor GZS Samo Hribar Milič. Ob informacijah v medijih glede izkoriščanja delavcev s strani podjetja Marof Trade in s tem povezano polemiko na seji parlamentarnega odbora za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti, na GZS jasno izpostavljamo, da nas je ob ravnanju takih delodajalcev ne le sram, temveč smo tudi jezni in zaskrbljeni.

Sram nas je, ker obstajajo delodajalci, ki ne le kršijo zakone in kolektivne pogodbe, temveč tudi pravila etičnega ravnanja, pri tem pa brez kakršnihkoli moralnih zadržkov izkoriščajo delavce.

Jezni pa smo tudi na državo in pristojne institucije, ki jih drago plačujemo, financiramo s previsokimi davki, pa naredijo premalo. Pogosto jamrajo in ob takšnih dogodkih krivdo pripisujejo tudi nedolžnim.

Zaskrbljeni smo, ker se kot nemoč pravne države pojavi stigmatizacija vsega gospodarstva. V Sloveniji tri odstotke podjetij ne odvaja prispevkov, politiki pa ustvarjajo vtis, kot da večina ne plačuje prispevkov.

Res je, da obstajajo podjetja, ki kršijo zakonodajo in etične norme, a se ob tem neupravičeno kriminalizira večino gospodarstva. Nikakor ne želimo in nočemo kakorkoli banalizirati spornih početij. Obsojamo jih in zahtevamo ukrepanje organov pregona. Vendar je tudi dejstvo, da večji del gospodarstva deluje poslovno korektno in družbeno odgovorno v skladu z zakonodajo.



Imetniki certifikata Excellent SME Slovenija dosegajo izjemne rezultate:

- imajo 19 % višje prihodke na zaposlenega od povprečja te velikosti podjetij,
- ustvarijo 3,7 krat višji dobiček na zaposlenega,
- ustvarijo za 13,4 % višjo dodano vrednost na zaposlenega.

excellent-sme.gzs.si

Certifikat Excellent SME ima v Sloveniji preko 900 podjetij.

Prejemniki certifikata Excellent SME Slovenija po 18.3.2016

ABC Logistika d.o.o.	KS Logistik d.o.o.
AIRABELA d.o.o.	LOGISTIK LJUTOMER d.o.o.
ALEKSANDER LORENČAK s.p.	MATIJA SLAČEK s.p.
ALU ALPREM d.o.o.	MEGALES, d.o.o. Strahinjški
ATET d.o.o.	MITRAS d.o.o.
AV ŠPORT d.o.o.	MLEKARNA PLANIKA d.o.o. Kobarid
AVTOPARK d.o.o.	NOMOS d.o.o.
AŽU TEAM ALEŠ ŽAGAR S.P.	ODNOS d.o.o.
BE-GRE d.o.o.	ORODJARSTVO MARJAN KOROŠEC S.P.
BRST d.o.o.	PAGRAS, d.o.o.
DBS INŽENIRING d.o.o.	PBE AVTOPRALNI SISTEMI d.o.o.
DEJAN ŠTRUS S.P.	PHARMACOM d.o.o.
ED ELECTRONIC DESIGN d.o.o.	PISKAR d.o.o.
E-DINO d.o.o.	POLI - METAL d.o.o.
ELEKTROSTIK popravila in vzdrževanje električnih inštalacij, Bogdan Rupnik s.p.	RE plus d.o.o.
ELMES d.o.o.	REPLIKA d.o.o.
EMAT, MATJAŽ TRAMŠEK s.p.	RUBIL d.o.o.
EMO FRITE d.o.o.	SENČILA SONAL, d.o.o.
EMRAX d.o.o.	SETI d.o.o.
FERPARK, d.o.o.	SOP - INTERNATIONAL d.o.o.
FILIPIČ SREČKO TRANSPORT d.o.o.	STIK d.o.o.
GOMILAR d.o.o.	STORMA, Igor Meglič s.p.
Hermes Consilium d.o.o.	T&M d.o.o.
IN BOJ d.o.o.	TERRA IN d.o.o.
INKO d.o.o.	Tourtech Iztok Skubic s.p.
INTERA d.o.o.	VELCOM, d.o.o.
KIM d.o.o.	VITRAJ d.o.o.
KLIMA-SOL d.o.o.	VITRANS, d.o.o.
KRAJNC IVANKA S.P.	ZAVAS d.o.o.
KREBE TIPPO d.o.o.	ZUMIKS TRANS d.o.o.

Najboljši ga že imajo. Pridobite ga tudi vi!



Foto: Anja Ilc

V ČRNI GORI UGODNO DAVČNO OKOLJE

Slovensko - črnogorske poslovne konference se je udeležilo prek 70 slovenskih in črnogorskih gospodarstvenikov. Na njej je Nina Drakić iz Privredne komore Črne Gore spregovorila o poslovnih priložnostih v Črni gori. Posebej je izpostavila ugodno davčno okolje za tuje investitorje, saj je stopnja davka na dobiček z devetimi odstotki najnižja v regiji. Relativno nizek je DDV (19-odstoten); možno je dobiti olajšave pri novem zaposlovanju in socialnih dajatvah; aktivnih je osem poslovnih con. Drakićeva je naštel nekaj konkretnih projektov, v katerih bi lahko sodelovala slovenska podjetja. Poleg nedavno podpisanega tripartitnega memoranduma med Črno goro, Turčijo in Slovenijo za izgradnjo HE Morača in Komarnica, je tu še podmorski energetska kabel med Črno goro in Italijo ter TE Plevlja in številni turistični resorti, ki se gradijo po načelu javno-zasebnega partnerstva. Miomir Mugoša, veleposlanik Črne gore, je omenil odprt razpis za spodbujanje tujih investicij v višini sto milijonov dolarjev. Ta sredstva se plasirajo tudi prek NLB Monte Negro. Investicijske prioritete Črne gore so teritorialno na severu države, sektorsko pa v energetiki in kmetijstvu.

TRANSPORTNO - LOGISTIČNA DELEGACIJA NA JAPONSKEM

Slovenska šestnajst članska transportno - logistična delegacija se je predstavila japonskim podjetjem v Osaki in Tokiju. Cilj je bil celovita promocija najkrajše transportne poti do centralne in jugovzhodne Evrope skozi Luko Koper ter s ponudbo konkurenčnih in visokokakovostnih transportno logističnih storitev. Udeleženci so si ogledali tudi luko Osaka in kontejnerski terminal JR Cargo Hazawa station v Tokiju.

USTANOVljena SEKCIJA ZA UPRAVLJANJE IN RAZVOJ V KULTURNEM IN USTVARJALNIH SEKTORJIH

Na ustanovnem zboru Sekcije za upravljanje in razvoj v kulturnem in ustvarjalnih sektorjih (SURKUS) so predstavniki podjetij, organizacij in posamezniki s področja upravljanja in razvoja kulturnih in ustvarjalnih sektorjev podpisali memorandum o ustanovitvi sekcije. Ta deluje pod okriljem GZS - Zbornice osrednjeslovenske regije - Ljubljana.

ZADOVOLJNI Z NOVIMI STIKI V RUSIJI

V Rusiji se je v organizaciji GZS in Gospodarske zbornice Jekaterinburg odvijal poslovni forum slovenskih in ruskih podjetij. Na vnaprej organiziranih individualnih razgovorih se je enajst slovenskih podjetij predstavilo 55 ruskim podjetjem. Slovenska podjetja so bila z novimi stiki zadovoljna in že načrtujejo priprave ponudb in obisk ruskih partnerjev pri nas. Slovenska delegacija je obiskala tudi rusko podjetje IskraUralTel, ki je v lastništvu Iskratel Kranj. Jekaterinburg, dvomilijonska prestolnica Sverdlovske oblasti v centralni Rusiji je v zadnjem obdobju naredila velik preskok naprej in sledi vsem globalnim trendom.



Insem - Atmos žerjavi in dvizna tehnika d.o.o.
 Slivniška cesta 6,
 Spodnje Hoče - SI
 Tel: +386 (0)2 61 81 221
 Fax: +386 (0)2 61 85 921
 info@insem-atmos.si
 www.insem-atmos.si



VRHUNSKI INDUSTRIJSKI ŽERJAVI ZA VSAKO SITUACIJO!



10 globalnih trendov v potrošništvu

Slovenski turizem je še vedno v vzponu, trendi razkrivajo, kje so še priložnosti za rast.

Manca Borko Grimšič, Data d. o. o.

Za dobre rezultate v turizmu je visoka stopnja digitalizacije nujna.

Slovenski turizem se v zadnjih letih naglo vzpenja, ob občutku turističnih delavcev pa temu pritrjujejo tudi številke. »V lanskem letu je slovenski turizem zabeležil 12-odstotno rast prihodov tujih turistov. Rast se nadaljuje tudi v letošnjem letu, januarja in februarja smo zabeležili 15 odstotkov več prihodov tujih turistov,« pravijo na Slovenski turistični organizaciji (STO). Uradne številke seveda ne zajemajo turistov, ki potujejo v sklopu vedno bolj popularne, a neregulirane delitvene ekonomije.

Euromonitor za leto 2016 napoveduje 10 globalnih trendov v potrošništvu, ki bodo vplivali tudi na turizem. Kaj lahko pričakujemo?

Platforme, kot je AirBnB, nas ogrožajo v določeni meri, še bolj nas pa ogroža država s svojo rigidnostjo, pravi Tomislav Čeh, direktor Union hotelov.

1. Turista, ki se požvižga na priznane znamke, išče neznano ...

Turistični delavci lahko letos pričakujejo turista, ki bo agnostičen potrošnik, nezvest blagovnim znamkam, predan iskanju najboljših ponudb za svoj denar in pogajanjem. Prav za takega turista so ukrojene spletne platforme, kot so AirBnb, Booking.com in TripAdvisor ter iskalniki letalskih kart.

Ključne faze odločevalskega procesa turistov že potekajo na spletu, pojasnjujejo na STO in dodajajo: »Za dobre rezultate v turizmu je visoka stopnja digitalizacije nujna.« Tudi slovenski turistični delavci se tega zavedajo. Ivo Gruden, podjetnico, ki stoji za kulinaricnimi sprehodi po glavnem mestu Ljubljana, največ njenih gostov najde prek TripAdvisorja, blogov in družbenih omrežij. »Trenutno sem aktivna na Facebooku, Twitterju, Instagramu in Pinterestu, gotovo pa bom sčasoma dodala še kakšnega, a moram najprej temeljito raziskati, ali ta dosega mojo ciljno publiko.«

Tomislav Čeh, direktor Union hotelov, ki se na spletnih platformah med slovenskimi hoteli uvrščajo v sam vrh po ocenah gostov, sprejema digitalizacijo pozitivno, čeprav jim je prinesla tudi izzive: »Zaradi nje se informacije o storitvah hitreje širijo in imajo širši doseg, moramo pa paziti na ugled.« Vseeno pravi, da je digitalizacija prinesla tudi negativne vidike, saj so velike hotelske verige izgubile bistveno prednost pri lojalnosti gostov. »Platforme, kot je AirBnB, nas ogrožajo v določeni meri, vendar nas še bolj ogroža država s svojo rigidnostjo, saj zamuja s sprejetjem zakonodaje, ki bi omogočila legalno opravljanje tovrstne dejavnosti.«

Bolj kritični so v Turistično gostinski zbornici (TGZ), kjer menijo, da so zaradi spletnih platform najbolj ogrožene turistične agencije, prihodke pa da izgubljajo tudi manjši sobodajalci, »ker se mimo urejene zakonodaje prodajajo nastanitve neregistriranih gospodarskih subjektov na trgu, ki ne plačujejo davka, ne prijavljajo gostov policiji in ne odvajajo turistične takse občinam.«

2. Turist, ki mu je luksuz čas.

Čas je za potrošnika postal luksuz, zato so aktualni nakupi v bližini doma, po spletu in pri ponudnikih, ki so ves čas na voljo. Tudi tu bo na turizem vplival splet s svojimi platformami, eden od prihajajočih trendov so tako spletne agencije.

A pri turistih, ki imajo malo časa, so v prednosti tudi klasične agencije. »Opažamo, da se vloga agencije v sami branži spreminja. Potniki se nanje obračajo predvsem pri paketih, ki zajemajo več stori-



Foto: Depositphotos

Tuji turisti že aktivno iščejo digitalni odklop; pojavljajo se produkti, ki obljublajo »digitalni detox«, torej stari, dobri dopust brez telefona, računalnika in tablice.

tev hkrati, zato klasičnim počitnicam in potovanjem dodajamo dodatne vsebine,« pravijo v Kompas.

3. Starejši turist, star nad 65 let.

Starejših je čedalje več in čedalje dlje ostajajo aktivni. To so že pričeli izkoriščati v Kompas, kjer so zanje razvili posebne pakete, priložnosti pa se zavedajo tudi v Relax turizmu: »V svetu se neverjetno hitro razvija seniorski turizem.«

4. Turist, ki želi vplivati na blaginjo sveta.

Potrošnik, ki sledi načelom »zavednega aktivista«, se ne sprašuje, kaj bo, ko odraste, ampak kako bo svet drugačen, ker živi v njem. Ti potrošniki želijo čim več prispevati k svetovni blaginji in ohranjanju planeta. V tem kontekstu postaja vse bolj aktualna delitvena ekonomija in zelene oblike transporta.

Slovenija pri infrastrukturi s področja transporta sicer šepa. Katja Stojilkovski in Mitja (Mic) Melanšek iz Povsodjelepo.si, ki želita po 552 dneh v Aziji zdaj prečesati in bralcem svojega bloga predstaviti še Slovenijo, sta se hitro soočila s slabimi prometnimi povezavami. Tudi tujci, pravi Mitja Melanšek, obiščejo Ljubljano, Bled in Piran, ostale kraje pa zanemarijo – ker jih ne poznajo dovolj in ker je do njih slaba prometna povezava. Z javnim prevozom je tako skoraj nemogoče priti že do Štanjela, kaj šele v Goriška Brda.

5. Brisanje meja med spoloma in sprejemanje drugačnih.

6. Turist, ki išče lokalno in/ali organsko hrano.

Potrošniki vedno bolj cenijo zdravo, naravno hrano brez umetnih dodatkov, prizadevajo si za zmanjševanje odpadne hrane, lokalno ali organsko pridelano in kupljeno v bližini. Izpostavljanje gastronomske ponudbe je trend tudi v turizmu in tega se zavedajo prav vsi naši sogovorniki. Na kulinarični ponudbi prestolnice tako temelji projekt Ljubljanjam in tudi sogovornika iz bloga Povsodjelepo.si izpostavljata, da sta v mnogih pogovorih s tujci po svetu spoznala, kako bogata je naša kulinarična ponudba. Doživetja in avtentično izkušnjo, ki jo iščejo turisti, Iva Gruden v okviru Ljubljanjama tako ponuja z obedovanjem v malih, neodvisnih, družinskih obedovalnicah.

7. Turist, ki želi umik od stresa in digitalno »razstrupljanje«.

Potrošniki želijo poskrbeti tudi za mentalno zdravje, dobro počutje in digitalno razstrupljanje, se ukvarjajo z jogo in meditacijo. Vse to se odraža tudi v turizmu. Tuji turisti že aktivno iščejo digitalni odklop. »Po obdobju »must wi-fi« se počasi že pojavljajo novi trendi v turizmu, produkti, ki obljublajo »digitalni detox« oziroma »unplugged počitnice« brez vseh mogočih naprav in stalne dosegljivosti – stari, dobri dopust brez telefona, računalnika in tablice,« ugotavljajo v Kompas.

8. Vedno večja uporaba spleta.

Število uporabnikov spleta še vedno narašča, hkrati pa tudi uporaba pametnih telefonov za plačevanje. To verjetno vodi v še večjo digitalizacijo prodajnih storitev tudi v turizmu, kar s pridom izkoriščajo že omenjene spletne platforme, prilagajajo pa se tudi klasični ponudniki z razvijanjem svojih orodij prodaje prek spleta, primerjave ponudb in z oglaševanjem.

9. Aktualno bo tehtanje smotrnosti nakupov s stališča zdravja, okolja.

Ljudi danes skrbi osebna varnost, finančna sredstva, politična situacija v svetu, varovanje okolja, povzemajo Euromonitor na STO. Avtorja Povsodjelepo.si ugotavljata, da je po eni strani dobro, da nekaterih naravnih znamenitosti v Sloveniji še nismo skomercializirali, kot bi to storili marsikje drugod po svetu, saj nam to daje priložnost za dodaten premislek. »Filipini bi iz enega naravnega slapa, kjer pri nas nikogar ni, naredili celo atrakcijo,« pravi Katja Stojilkovski. Nove priložnosti, ki jih še nismo pograbil, na STO vidijo v ponudbi inovativnih, avtentičnih doživetij v povezavi z naravo.

10. V pričakovanju zapravljenih, samskih turistov.

Samski imajo manj obveznosti in več denarja ter so bolj dovzetni za luksuzne blagovne znamke, radi pa zapravljajo tudi za druge, ugotavljajo v Euromonitorju 2016. V Kompas so že pred časom oblikovali turistične produkte zanje: ponudbo glasbenih festivalov za mlade, posebno ponudbo za ženske, navijače in športnike. ^{gg}

Omejitve, ki zavirajo razvoj

Individualni ponudniki pri nas ne smejo organizirati izletov po Sloveniji, ki vključujejo prevoz, nočitev ali obed. Kdor želi imeti turistično agencijo, potrebuje zanje posebno licenco, ustrezen poslovni prostor in zavarovanje za primere odpovedi. Tudi kdor se želi ukvarjati samo z dejavnostjo turističnega vodiča, potrebuje izobraževanje in opravljen izpit. V Relax turizmu opozarjajo, da bi bilo dobrodošlo tudi prijaznejše okolje za vstop neposrednih tujih investicij na slovenski turistični trg, več bi se morala vračati evropska sredstva, ki so bila vložena v turizem: »Ocenjujemo, da je vsaj polovica teh sredstev angažirana v produktih, ki ne dajejo pričakovanih rezultatov.«

Iva Gruden, ki se sicer zaveda priložnosti, ki jih ponujajo projekti STO, kot sta Snovalec in Sejalec, ter Turizem Ljubljana, pa opozarja, da je financiranje na področju turizma usmerjeno predvsem k nevladnim organizacijam, zavodom in društvom: »Dobro bi bilo, če bi lokalne turistične organizacije imele razpise tudi za mala podjetja na področju turizma.«

Število postelj se je v Sloveniji vsa leta krize vzpenjalo, številka pa se je že leta 2014 povzpela na dobrih 123 tisoč postelj.

Samski imajo manj obveznosti in več denarja ter so bolj dovzetni za luksuzne blagovne znamke, radi pa zapravljajo tudi za druge.

Svet brez bank in brez gotovine

Pametni telefon je denarnica, denar nakazujemo z SMS sporočilom, denarne valute bodo morda že kmalu narejene iz algoritmov ... Finančni sektor se je znašel pred radikalnimi spremembami. Ali bomo sploh še potrebovali banke?

Digitalizacija je spremenila veliko področij, uničila precej velikih podjetij s tradicijo in ustvarila nove multinacionalke. Informacijski tok poteka precej drugače; drugače tudi sprejemamo in zaznavamo dogajanje okoli sebe, v prihodnosti pa bomo verjetno tudi plačevali drugače.

Zakaj bi digitalizacija prizanesla ravno denarju? In zakaj bi naš finančni sistem, ki ga banke obvladujejo že od renesanse, preživel digitalno revolucijo? Malo stvari govori njemu v prid, saj so slabosti starega finančnega sistema očitne:

- Je zapleten in drag. Samo tisk in delitev gotovine staneta več milijard evrov, vsi stroški plačilnega prometa stanejo gospodarstvo več sto milijard evrov letno.
- Gotovina ni nič drugega kot potiskan papir z obljubo, da si lahko kaj kupimo. Nima lastne vrednosti. Danes obstaja bistveno več denarja, kot je skupni znesek vseh bankovcev in kovancev v obtoku. Le-ta obstaja v veliki meri le v bilancah bank. Banke lahko posodijo bistveno več denarja, kot so ga prejele od svojih komitentov. Ta denar je čisto navidezen, lahko izgine tako hitro, kot je bil ustvarjen.

Slabosti gotovine

Glavni ekonomist v Citigroup Willem Buiter meni, da je potrebno spodbujati ukinitve gotovine. Slednja, predvsem večji bankovci, se uporabljajo v kriminalu, medtem ko je elektronski plačilni promet bolj učinkovit in pregleden. Če gotovina ne bi obstajala, bi se okrepila tudi moč centralnih bank. Te se že leta trudijo z nizkimi obrestmi okrepiti gospodarstvo, a le z zmernim uspehom. V svetu brez gotovine ljudje ne bi več mogli shranjevati denarja doma, centralne banke pa bi jih z negativnimi obrestmi lahko silile k večji porabi. Po Buiteru bi to bil napredek finančne politike.

Plačevanje s telefonom od Afrike, Kitajske do ZDA

Elektronski plačilni promet je realnost v veliko državah, tudi pri manjših zneskih. Vsa velika internetna podjetja poslujejo na ta način. V Afriki imajo milijoni ljudi mobilni telefon, nimajo pa transakcijskega raču-

na. Uporabljajo mobilne sisteme za pošiljanje denarja, kot je na primer M-Pesa.

V svetovnem merilu pa je najbolj priljubljeno plačevanje s telefonom na Kitajskem. Približno 70 odstotkov vseh strank plačuje s telefonom, pove pekinški taksist Zhang Hongmei. Stranka odpre aplikacijo Alipay ali WeChat in vtipka potreben znesek za



Foto: Barbara Reja

Avtomate za unovčevanje bitcoinov imamo tudi v Sloveniji.

Na Kitajskem
približno
70
odstotkov
vseh strank
plača taksi s
telefonom.

Glavni ekonomist
v Citigroup Willem
Buiter: Odpravo
gotovine je potrebno
spodbujati.

Trenutno mobilno plačevanje...

Google, Apple, PayPal in Samsung so vložili več sto milijonov dolarjev v razvoj aplikacij za mobilno plačevanje. Vse delujejo na podobnem način:

- kreditna kartica se depozitira na telefonu,
- stranka položi telefon na čitalec,
- prek njega se v trgovini izvrši transakcija v banki.

... in v prihodnje

Stranka se identificira prek telefona, ko vstopi v trgovino, blago se skenira, ko ga stranka položi v voziček, kupnina pa se plača prek telefona, ko stranka zapusti trgovino. Vse gre samodejno, brez da bi bilo treba vzeti telefon iz žepa.

plačilo, posname kodo taksista in denar se prenese od stranke na taksista. Alipay in WeChat ponujata plačevanje različnih storitev, od računa za elektriko ali letalske karte do masaže v masažnem salonu.

V ZDA predvsem mladi uporabljajo tako imenovane peer-to-peer sisteme za plačilo, kot na primer Venmo ali Snapchat. Denar se med uporabniki aplikacije nakaže prek SMS. Tudi Facebook od lani uporabnikom v ZDA ponuja pošiljanje denarja med prijatelji.

Digitalni svet potrebuje svoj finančni sistem

Ali bo ostalo pri mobilnem plačevanju ali bomo šli še korak naprej? Chris Dixon je partner pri Andreessen Horowitz, največjem ponudniku tveganega kapitala v Silicijevi dolini, specializiranem za finance in virtualno valuto bitcoin. Prepričan je, da ima bitcoin velike možnosti, da na novo opredeli finančni sistem v digitalni eri. Če bi najboljši podjetniki in razvojniki

večino energije namesto v razvoj telefonskih aplikacij usmerili v razvoj kriptovalut, kot je bitcoin, bi se vse hitro spremenilo.

Na ključni preboj programskega denarja upa veliko tehnoloških strokovnjakov v Silicijevi dolini. Če bi digitalne mreže posvojile na primer bitcoin, bi se ta lahko hitro razširil. Vse več in več ljudi bi uporabljalo bitcoin in s tem naredilo uporabo bolj atraktivno. Tako so se širile tudi platforme Facebook in Airbnb.

Majhna nakazila

Bitcoin se brez težav deli v majhne zneske, s tem je tudi plačevanje in posredovanje majhnih zneskov atraktivno, recimo pol evra za branje članka ali ogled kratkega videa. Trenutno še ne obstaja sistem mikro plačevanja, ki bi se lahko množično uporabljal. Za milijarde ljudi v Aziji in Afriki so bančne storitve predrage ali sploh nedostopne. Za njih vidijo Fintech zagonska podjetja veliko možnosti za uporabo bitcoina. Start-upi kot Bitbond ali BTCjam posredujejo mikro kredite, za katere ni potrebno imeti transakcijskega računa, ampak le pametni telefon.

Jörg von Minckwitz iz nemške Bitcoin scene je razvil All4btc, ki zamenja bitcoin v druge valute in s tem omogoča ljudem plačevanje z bitcoini pri Amazonu, Ebayu ali Alibabi. Storitve uporabljajo na primer arabske ženske brez lastnega transakcijskega računa ali tehnično izpopolnjena mladina v urbanih okoljih. Primeri kažejo, da stranke s pomočjo storitev povezanih z bitcoinom postanejo neodvisne od bank. [gg](#)

Povzetek članka iz DER SPIEGEL 4/2016, Grit Ackermann

Primeri kažejo, da stranke s pomočjo storitev, povezanih z bitcoinom, postanejo neodvisne od bank.

Digitalna težka industrija

Na zamrznjenih poljih lave na islandski zahodni obali v bližini letališča Keflavik stoji neznatna skladiščna hala. V njej nastaja nov denar. Na tisočih računalnikih nenehno utripajo lučke in iz njihovih ventilatorjev piha vroč zrak. Ti računalniki delajo presenetljivo težko delo: noč in dan izdelujejo dodano vrednost za svojega lastnika. Rešujejo težke računalniške naloge in vsakih nekaj ur najde eden od njih rešitev. Kar pomeni okoli 10.000 evrov na dan za Marca Strenga, šestindvajsetletnega podjetnika iz Nemčije. Njegovo podjetje Genesis Mining služi denar z rudarjenjem bitcoinov.

Virtualni denar si je izmislila neznana oseba s psevdonimom Satoshi Nakamoto. Leta 2008 je objavil koncept virtualne valute. Obstaja mreža enakopravnih udeležencev, katerih računalniki opravljajo plačilni promet. Za zaščito pred zlorabami ima sistem nekaj strogih pravil:

1. Bitcoine lahko izdeluje vsakdo, ki se vključi v mrežo, vendar je za to potrebnega ogromno računalniškega dela. Računalniki skozi dolgotrajne poizkuse rešujejo matematične uganke.

2: Na celem svetu lahko trenutno nastane na dan največ 3.600 bitcoinov. Ko pridejo na trg novi rudarji, se avtomatično poveča težavnost računalniških ugank. Za vse je potem rudarjenje težavnejše – kot v pravem rudniku zlata, ko zmanjkuje rude.

Tudi prostori podjetja Genesis Mining spominjajo na rudnik s svojimi dolgimi temni hodniki in predvsem z veliko porabo električne energije. Dve hali na Islandiji porabita pet megavatov elektrike (za primerjavo: en megavat predstavlja porabo električne energije za okoli 2.500 gospodinjstev). Pri srednjeevropskih cenah elektrike rudarjenje sploh ni dobičkonosno. Zato nastanejo novi rudniki predvsem tam, kjer je elektrika poceni ali je ozračje tako hladno, da se lahko uporablja za hlajenje vročih procesorjev.

DOGODKI GZS

5. maj
GZS

Evropski patent z enotnim učinkom: priložnost ali izziv

Konferenca je namenjena razpravi o izzivih in priložnostih, ki jih za Evropsko unijo in s tem tudi za Slovenijo prinašata evropski patent z enotnim učinkom in s tem povezano Enotno patentno sodišče..

10. maj
GZS

Nova javno naročniška zakonodaja

Nov zakon (ZJN -3) omogoča hiter postopek oddaje javnega naročila, saj skrajšuje roke in dviga mejno vrednost za uporabo zakona. Pomembna novost je opredelitev, kdaj je v fazi izvedbe pogodbe o javnem naročilu potrebno zaradi sprememb izvesti nov postopek. Na daljši rok zakon predvideva popolno elektronsko komuniciranje med naročniki in izvajalci. Vse o novostih javnega naročanja boste izvedeli na seminarju Poslovne akademije GZS.

10. maj
Dunaj

Obisk sejma INTERTOOL in International B2B forum

GZS organizira skupen obisk slovenskih podjetij na največjem avstrijskem mednarodnem sejmu proizvodne tehnologije INTERTOOL s področja strojne industrije, obdelave kovin in industrijskih inovacij. Vzporedno z obiskom sejma bo GZS v sodelovanju s partnerskimi zbornicami in institucijami pripravila International B2B forum, na katerem se nam bodo pridružile države iz Vzhodne Evrope in Balkana. Na njem bodo organizirani strukturirani individualni bilateralni razgovori med udeleženci.

11. maj
GZS

Slovensko - egiptovski poslovni forum

Na Slovensko - egiptovskem poslovnem forumu bomo gostili ugledno in v Egiptu politično in poslovno vplivno delegacijo vodilnih članov združenja Egyptian Council for Sustainable Development. Ob poslovnem forumu bodo tudi vnaprej pripravljena B2B srečanja s šestimi egiptovskimi podjetji.

**16. maj -
17. junij**
Milano

SLOVENIA DESIGN SHOWROOM 2016

V Milanu bo enomesečna razstava proizvodov slovenskih podjetij lesne in pohištvene dejavnosti in z interierom povezanih dejavnosti, ki imajo vrhunsko oblikovane izdelke oz. so prejeli domačo ali mednarodno nagrado ali priznanje za oblikovanje ali inovativnost.

2. junij
GZS

Kako do okoljske odličnosti in krožnega gospodarstva?

Razvoj inovativnih, bolj trajnih izdelkov, ki jih je po uporabi možno pripraviti za ponovno uporabo ali reciklažo, prispeva k uresničevanju ciljev krožnega gospodarstva. Če je priprava za ponovno uporabo možna in enostavna pri njih, pa je pri drugih izdelkih, na primer električni in elektronski opremi veliko bolj kompleksna in zahtevna. Odpadki predstavljajo izziv in priložnost za razvoj novih materialov, proizvodov, postopkov, tehnologij in poslovnih modelov ter zelena delovna mesta. Kako učinkoviti smo? O tem bomo spregovorili na Okoljskem dnevu gospodarstva.

Koledar dogodkov GZS



IZOBRAŽEVANJA NA GZS

Z dvigom zavzetosti do dviga poslovnih rezultatov

3. junij 2016

Trojček iz cikla Kreativnost in vodenje je namenjen vodjem in posameznikom, ki ste pripravljeni in željni spremenjati sebe in svojo okolico v družbo z višjo dodano vrednostjo. Tokrat smo združili tri vidike gradnje zavzetosti. Na praktičnih primerih in z veliko dobre prakse bomo predstavili, kako bi lahko sami našli srečo in zadovoljstvo pri delu, kako bi osvojili glave in srca zaposlenih in kako so dejansko povezani dobri odnosi in dobri poslovni rezultati. Na seminarju boste spoznali 7 smrtnih sovražnikov sreče, izvedeli, da je le eden od sedmih zaposlenih zavzet, in se naučili, kako spodbuditi 75 % sodelavcev, da boste prišli do dobrih poslovnih rezultatov.

Delavnica EQ + AQ = POWERFUL LEADERSHIP

9. junij 2016

Naučite se novega voditeljskega načina razmišljanja. Razvijte svojo notranjo moč voditeljstva z uporabo novih pristopov ekspresivnih tehnik. Kako lahko sami vplivate na izboljšanje odnosov med vašimi zaposlenimi. Spodbujajte, navdušujte, motivirajte in vodite. Na pravi način. In dosežite odlične rezultate. Delavnico vodi dr. Avi Goren Bar, priznani izraelski klinični psiholog, certificirani terapevt, analitik in poslovni coach. Delavnica bo potekala v angleškem jeziku.

Izobraževanje GZS





Dokazano!

Številka 1 v kakovosti in ceni.



Novi Tucson.
Postavlja merila.

Že od 19.990 EUR



Novi Santa Fe.
Pričakujte največ.



NEW THINKING.
NEW POSSIBILITIES.



Povprečna poraba goriva: 4,4 – 9,4 l/100 km,
emisije CO₂: 115 – 219 g/km.

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. Slika je simbolna. Več informacij je na voljo pri pooblaščenih prodajalcih vozil Hyundai. Pogoji garancije in podatki o specifični porabi goriva in emisijah CO₂ so na voljo na www.hyundai.si. Cena ne vključuje stroškov priprave in prevoza vozila.

ABAMOBI COM

MOBILNA BANKA
ZA PODJETJA IN
PODJETNIKE

Abanka z vami, kjerkoli poslujete.

Abamobi com, mobilna banka
za podjetja in podjetnike.

Prenesite
aplikacijo:



www.abamobi.si | Abafon 080 1 360



ABANKA
Banka prijaznih ljudi