

## €-VOX @ GLAS KOVINARJEV

elektronske informacije za člane Združenja kovinske industrije

julij - avgust 2013

### ***Vsebina:***

- 1. NASVETI- PRESTRUKTURIRANJE: oblikovanje cen v podjetju**
- 2. Kisik za gospodarstvo!**
- 3. Naše stališče: davek na poslovne nepremične**
- 4. Naš komentar: ukrep spodbujanja zaposlovanja mladih**
- 5. Zakonodajni kompas: Končno omilitev elektrošoka!, blokade,...**
- 6. Pravni nasvet: prenehanje delovnega razmerja, če je delavec v času odpovednega roka v bolniškem staležu...**
- 7. Anketa GZS: Gospodarstvo nezadovoljno s potezami Vlade**
- 8. Povabimo vas: Gospodarska delegacija na Kitajsko in v Turčijo,...**
- 9. ORGALIME novice: ORGALIME industrije v številkah...**
- 10. Poslovne tendence v naših dejavnostih**
- 11. Borza poslovnih priložnosti**

### **1. NASVETI- PRESTRUKTURIRANJE**

#### **OBLIKOVANJE CEN V PODJETJU**

Cena je, takoj za funkcionalnimi lastnostmi, druga najpomembnejša lastnost proizvoda ali storitve. Kakšna je prava cena nekega proizvoda ali storitve je zato zelo pomembno vprašanje, ki bi si ga morali postaviti že ob odločitvi za razvoj tega izdelka ali storitve. Cena bi morala biti določena že kot del razvojne specifikacije, in sicer ob sodelovanju vseh pomembnih funkcij v podjetju in vodstva.

Kar videti je mogoče, kako se ob branju zgornjega odstavka mrščijo obrvi bralcev, ki se jim po glavi motajo misli v stilu, ja ta je pa bosa, ceno ja izračunajo v računovodstvu ali pa nam jo določa trg, oziroma kupec - kaže, da je poletna vročina naredila svoje tudi pri piscu teh člankov. Res so bile te vrstice pisane v času še vedno visokih temperatur, a brez skrbi, tudi tokratna vsebina je še kako resna, v uvodu zapisani stavki pa niso posledica pomanjkanja sence.

Najprej nekaj osnovnih dejstev. Oblikovanje cen je pomembno in zahtevno opravilo, ki je po izkušnjah v podjetjih večinoma prepuščeno prodajalcem in računovodstvu, saj se večina cen oblikuje po načelu 'stroški + marža-popusti'. Večkrat se, sploh v zadnjih letih, ko je prihodkov vseh podjetij premalo, cena pač prilagodi (beri spusti) tako, da se posel dobi. Opozarjamo, da v praktično vsakem podjetju, res skoraj brez izjem, najdemo proizvode in storitve, ki se prodajajo po ceni, ki ne pokrije niti variabilnih stroškov! Prodajanje po taki ceni je enako uničevanju vrednosti podjetja in se nikdar, razen v izjemnih, skrbno načrtovanih ter taktično dobro premišljenih in časovno omejenih okoliščinah, ne bi smelo zgoditi. Dejstvo pa je, da se to vseeno

dogaja in da je po eni strani to logičen rezultat prevladujočih motivacijskih faktorjev v podjetjih. Že v naravi stvari je, da prodajalec želi prodati, vodstvo pa želi povečanje prodaje, rezultat pa so med drugim tudi cene, ki ne pokrivajo stroškov. Pomislite, kdaj ste nazadnje koga pohvalili ali celo nagradili, ker je zavrnil nedonosen posel?

Pogosto je prodajanje po ceni, ki ne pokriva niti variabilnih stroškov, tudi rezultat slabega informacijskega sistema ali nedodelanega sistema kontrolinga, ki preverjanja stroškovne kalkulacije niti ne omogoča. Zato čisto vsem bralcem svetujemo, da občasno analizirajo vse svoje prodajne cene in na podlagi tega ustrezno ukrepajo.

Pred oblikovanjem cene je potrebno določiti vsaj spodnjo mejo. Možnih je več različnih spodnjih mej. Vse pa je potrebno najprej imeti izračunane in na voljo, nato pa jih tudi jasno postaviti kot del sistema oblikovanja cen. Absolutna spodnja meja cene proizvoda ali storitve mora biti enaka variabilnim stroškom, ki nastanejo pri izdelavi tega proizvoda oz. izvedbi te storitve. Običajna spodnja meja je pri ceni, ki je enaka stroškom (običajno imenovana tudi lastna cena), v katere so zajeti vsi tako fiksni kot variabilni stroški. Dejansko pa bi spodnja meja morala biti pri ceni, ki nam zagotavlja najmanj zahtevani donos na kapital, imenujmo jo ciljna cena.

Katero od zgoraj opisanih cen bomo upoštevali kot spodnjo mejo, je močno odvisno od našega trenutnega položaja na trgu. Če imamo veliko odvečnih kapacitet (fiksni stroškov), ki se jih v kratkem ne moremo ali ne želimo znebiti, bomo seveda prevzeli vsak posel, ki pokrije več kot le variabilne stroške. Posle, ki ne dosegajo niti tega najnižjega kriterija, mirne duše prepustite konkurenci. Po drugi strani pa ob vsaj približno zasedenih kapacitetah gotovo nima smisla prevzemati poslov, ki ne pokrijejo vsaj celotnih lastnih stroškov. Odločitve so odvisne od okoliščin. Cena, ki včeraj ni bila sprejemljiva, danes lahko postane sprejemljiva in obratno. Žal premisleki glede cen niso preprosti, zavedajmo se, da je celo kategorizacija fiksnih in variabilnih stroškov odvisna od okoliščin in odločitve, ki jo ob tem tehtamo. Tako je lahko določen strošek, ki je v enem primeru fiksni, variabilni v drugem. Vedno je problem tudi prava razdelitev fiksnih stroškov. Pri odločitvah glede cen je pomembno, da se vedno zavedamo, o čem se odločamo in v kakšnih okoliščinah ter da ob spremembah okoliščin ponovno pretehtamo tudi prejšnje cenovne odločitve. Dejstvo, da to ni vedno preprosto, naj ne bo izgovor za prepuščanje teh odločitev tistim, ki zanje niso kompetentni ali celo naključju.

Koliko svobode imamo pri oblikovanju cene je odvisno predvsem od tržnega položaja podjetja, blagovne znamke, proizvoda in storitve. Čeprav to ni vedno povsem res, pa načeloma velja, da ima več svobode tisti, ki je višje v vrednostni/dobaviteljski verigi, najmanj pa tisti, ki je v tej verigi zadnji. Kdor prodaja inovativne končne proizvode, ki so plod lastnega razvoja, pod lastno blagovno znamko, ima bistveno drugačen pogajalski položaj in s tem tudi svobodo oblikovanja cen, kot pa tisti, ki proizvaja standardiziran sestavni del, ki ga dobavlja kupcu, ki je sam dobavitelj sestavnih delov. Prvi dejansko lahko razmišlja o tem, s kakšno cenovno in marketinško strategijo bo proizvod primerno pozicioniral, da bo v življenjskem ciklu proizvoda maksimiziral dobiček, ki ga bo proizvod podjetju prinesel (primer je Applov iPhone). Drugi pa se bolj ali manj lahko odloči le o tem, ali bo naročilo pod danimi pogoji, katerih del je tudi cena, sprejel ali ne. Ostali se nahajajo nekje med obema skrajnostma, slovenska podjetja žal večinoma bliže tej zadnji.

Ne glede na to, kakšen položaj ima vaše podjetje in vaši proizvodi ali storitve, pa je nekaj stvari, na katere je vedno treba biti pozoren. Najprej je pomembno razumeti, da cena s seboj nosi širše sporočilo, zato morajo biti cena, kakovost in morebitna besedilna sporočila usklajeni. Nedopustna napaka, ki jo žal kar pogosto vidimo tudi pri marketinško dejavnih podjetjih, je na primer sporočilo »vrhunska kakovost po nizkih cenah«. Takšno sporočilo je samo po sebi kontradiktorno, razumeti ga je mogoče le, kot da v podjetju ne vedo kaj delajo oz. kot zavajanje in pretiravanje. Ne eno ne drugo pri kupcih ni dobro sprejeto.

Najbolj pomembno pa se je zavedati, da je pred oblikovanjem cene, tako kot pred vsemi pomembnimi odločitvami, potrebno narediti »domačo nalogo«. V našem primeru to pomeni, da

se je potrebno oborožiti z izračunanimi vsaj tremi številkami, ki smo jih podrobneje opisali v prejšnjih odstavkih. Če ponovimo, so to pravilno (z upoštevanjem vseh dejanskih okoliščin) izračunani variabilni stroški, polna lastna cena in pa ciljna cena. Šele tako opremljeni se lahko pravilno odločamo kako bomo glede na tržne razmere in glede na našo marketinško strategijo cenovno pozicionirali naš končni izdelek, namenjen široki potrošnji, oziroma se z našim poslovnim kupcem uspešno pogajali glede cene in morebitnih drugih pogojev ter vedeli tudi, kdaj je potrebno reči ne.

Za zaključek naj povzamemo, da je oblikovanje cen ena pomembnejših poslovnih odločitev, ki pa je pogosto zapostavljena in prepuščena nižjim nivojem odločevalcev, brez pravih navodil, izračunov in premisleka. Cena v eni številki povzema celoten skupek informacij o vašem proizvodu oz. storitvi, njegovi kakovosti, proizvodnih stroških, tržnem položaju in vaših strateških ciljih, in je preveč pomembna za uspeh in razvoj vašega podjetja, da bi jo prepustili takšni usodi. Zato, čim prej na delo in preverite svoje cene, naredite izračune in jih primerjajte z dejansko doseženimi cenami. Preverite tudi, kako cene nastajajo. Zagotovo vas čakajo zanimiva presenečenja in koristne ugotovitve!

## 2. Kisik za gospodarstvo!

*Predlog ukrepov za povečanje konkurenčnosti in gospodarsko rast je objavljen.*

*Gospodarska zbornica Slovenije, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Trgovinska zbornica Slovenije, Združenje delodajalcev Slovenije, Združenje delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije GIZ in Združenje Manager danes objavljajo zahteve gospodarstva, ki so jih v petek v dokumentu *Kisik za gospodarstvo* naslovili na Vlado RS in predsednico mag. Alenko Bratušek.*

Ukrepi, ki jih predlaga gospodarstvo, so naslednji:

### 1. DAVČNA RAZBREMENITEV GOSPODARSTVA IN DAVČNA KULTURA

Kakršnakoli nova davčna bremena (davki, prispevki, takse, trošarine ...) niso sprejemljiva! Potrebno je zamrzniti sedanjo raven obdavčitve podjetij kot najvišjo možno in začrtati pot zniževanja davčnih bremen.

*Predlog 1: namesto pridobivanja sredstev na prihodkovni strani preko dvigovanja davkov, je nujno učinkovitejše in **racionalnejše upravljanje javnega sektorja** s ciljem znižanja javnofinančnih odhodkov na raven, ki ne ustvarja proračunskega primanjkljaja.*

*Predlog 2: določiti zdajšnjo raven obdavčenja podjetij kot **najvišjo možno efektivno davčno in trošarinsko obremenitev podjetja** in zastaviti **strategijo zniževanja davčnih bremen za gospodarstvo.***

*Predlog 3: **nepremičninski davek** mora ohraniti enako stopnjo obdavčitve kot doslej, razen pri nepremičninah, ki doslej niso bile obdavčene ali so poslovno neaktivne.*

*Predlog 4: zmanjšanje obsega sive ekonomije, **neizprosen boj proti sivi ekonomiji z različnimi ukrepi.** Redno in temeljito pobiranje davkov in prispevkov, vse sprotim merjenjem učinkov.*

*Predlog 5: ugotavljanje nedoslednosti med izkazanimi prihodki in **premoženjskim stanjem posameznikov z obdavčitvijo kršiteljev**, kar bi imelo tako davčni kot psihološki pozitiven učinek.*

*Predlog 6: z visokimi **kaznimi za črnograditelje** in **taksami za legalizacijo** črnih gradenj, kjer to ni v škodo okolju, bi se okrepil proračun in spodbujalo spoštovanje urabanističnih pravil s strani državljanov.*

*Predlog 7: potrebna je preureditev in **znižanje okoljskih dajatev in znižanje trošarin na energente**, ki so bili dvignjeni v letošnjem letu.*

Predlog 8: **socialna kapica** je razvojni instrument, ki ga zanemarjamo, zato je treba po vzoru večine razvitih držav omejiti višino socialnih prispevkov.

## 2. ZAGON RAZVOJA IN KONKURENČNOSTI

Ker je konkurenčnost nizka, ni investicij, zato ni razvoja, ni gospodarske rasti, ni delovnih mest, ni dobička in ni dovolj proračunskih prihodkov. Nujna je pametna podpora novemu razvojnemu zagonu in odprava anomalij, ki ohranjajo nizko konkurenčnost in nizko dodano vrednost.

Predlog 1: **urgentna odprava birokratskih ovir** in občutno skrajšanje postopkov izdajanja soglasij pri investicijah.

Predlog 2: **največji del gospodarske rasti izhaja iz izvoznega gospodarstva**, zato je nujna priprava akcijskega programa za **dodatno podporo izvozu in odločnejša podpora turizmu**.

Predlog 3: priprava **akcijskega programa za privabljanje tujih investicij**.

Predlog 4: priprava akcijskega programa za nov **razvojni program malega gospodarstva**.

Predlog 5: sprostiti je potrebno **strateške investicije in EU sredstva**.

Predlog 6: imenovanje **gospodarskega ombudsmana** v kabinetu predsednice vlade in **posebne medresorske komisije za hitro razreševanje kratkih stikov med podjetji in državno birokracijo**.

Predlog 7: določiti **donosnost državnega kapitala/premoženja** s pomočjo mednarodne benchmark analize.

## 3. STRUKTURNE REFORME

Oblikovati in izvesti je treba prave, torej vzdržne in učinkovite reforme zdravstva, trga dela in pokojninske zakonodaje, ne le njihove kozmetične popravke. Parcialni interesi posameznih skupin ne smejo omajati politične volje za sprejem zdravih reformnih podlag.

Predlog 1: **cilj ne sme biti več denarja za zdravstveno blagajno, ampak racionalizacija zdravstva v smeri optimiziranja delovanja zdravstvenega sistema** in odprave splošno znanih anomalij.

Predlog 2: nadaljevanje reforme trga dela s poudarkom na **povečevanju prožnosti** in z namenom **zmanjšanja zaposlitvenega krča**.

Predlog 3: uvedba javnofinančno **vzdržne pokojninske reforme**.

Predlog 4: **reforma sodstva in ukrepi proti plačilni nedisciplini**.

Predlog 5: **revizija sistema javnega naročanja**.

## 4. SANACIJA BANČNEGA SISTEMA

Finančni sistem je treba urgentno urediti tako, da bodo banke zdrave in zmožne finančno servisirati gospodarstvo in potrošnike po konkurenčnih pogojih. Urgentno je treba podjetjem urediti dostop do finančnih virov po konkurenčnih pogojih.

Predlog 1: **hitrejši postopki prenosa slabih bančnih terjatev**.

Predlog 2: **ustrezna dokapitalizacija in/ali privatizacija bank**, da bodo opravljale svojo funkcijo in ponovno pridobile ustrezno mednarodno bonitetno oceno.

Predlog 3: **razdolževanje podjetij** z aktivnejšim, hitrejšim, to je pravočasnim prestrukturiranjem.

Predlog 4: **selektivna državna pomoč** podjetjem je možna samo na podlagi neodvisno potrjenega

*realnega finančnega in poslovnega programa prestrukturiranja z jasno odgovornostjo državnih uradnikov in strokovnim nadzorom nad izvajanjem prestrukturiranja, ne pa po političnih merilih.*

Vsi podpisniki ob tem vnovič opozarjajo, da je dokument nastal zaradi izjemno težkih gospodarskih razmer. Brezposelnost je visoka, novih delovnih mest skorajda ni. Negotove gospodarske razmere in rigidna delavnopravna zakonodaja zmanjšujejo željo po zaposlovanju in povečujejo zaposlitveni krč.

Podpisniki predajajo Vladi RS v tem dokumentu zapisane skupne zahteve kot prispevek k novi ekonomski politiki v Sloveniji, za katero želimo, da bo pripravljena na podlagi jasnih meril in rokov. Zato od Vlade RS pričakujemo, da bo predstavnike gospodarstva vključila v delovne skupine za pripravo konkretnih ukrepov.

Celoten dokument Kisik za gospodarstvo je objavljen na <http://www.gzs.si/slo/62214>

### 3. Naše stališče do...

(vir: GZS)

#### ➤ ... pohlepnega davka na poslovne nepremične!

Malo izvozno podjetje, ki za svojo dejavnost potrebuje proizvodne hale, laboratorije, upravo, logistični center, salon za predstavitve izdelkov, predavalnice, je izračunalo, da ga bo 0,8-odstotna davčna stopnja na vrednost objektov po podatkih GURS stala šestkrat več kot doslej.

Ostro nasprotujemo dodatnim obremenitvam iz naslova obdavčitve poslovnih nepremičnin. Še zlasti zato, ker predlagani novi davek po ocenah ministrstva za finance pomeni za 13 odstotkov višji davek na gospodarske nepremičnine, v konkretnih izračunih podjetij pa se kaže nekajkratno povečanje te dajatve. Pozivamo ministrstvo za finance in Vlado RS, da tako zastavljen davek na nepremičnine takoj umakneta iz postopka.

Takšno dodatno breme za poslovne subjekte je še posebej nesprejemljivo ob zvišanju DDV, še vedno enormno zvišanih prispevkov za obnovljive vire energije, napovedanemu zvišanju prilivov od prispevkov za zdravstveno zavarovanje itn. Tak ukrep je v nasprotju z obljubami in zavezami Vlade RS za zagon gospodarstva in privlačnejše poslovno okolje za domače in tuje investitorje. Vsi ukrepi skupaj pa so huda grožnja delovnim mestom. Sicer podpiramo usmeritev predloga davka na poslovne objekte in površine, ki doslej v obdavčitev niso bile zajete (okoli 600.000 po podatkih GURS) oziroma obdavčitev kot instrument spodbujanja aktiviranja nepremičnin, ki se ne uporabljajo. Pričakovanja in ocena učinkov najdete na [http://www.gzs.si/slo/skupne\\_naloge/stalisca\\_in\\_komentarji/stalisca\\_gzs/61863](http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/stalisca_in_komentarji/stalisca_gzs/61863).

### 4. Naš komentar...

(vir: GZS)

#### ➤ ZA ukrep spodbujanja zaposlovanja mladih

**Podpiramo ukrep spodbujanja zaposlovanja mladih, ki ga prinaša 15.7.2013 v Državnem zboru RS sprejeti zakon o interventnih ukrepih na področju trga dela in starševskega varstva (ZIUPTDSV). Če se bo izkazalo, da bo imel ukrep pomemben učinek na zaposlovanje mladih, GZS pričakuje, da bo država ukrep podaljšala.**

Delodajalci, ki bodo med 1. novembrom 2013 in 31. decembrom 2014 za nedoločen čas zaposlili brezposelno osebo, mlajšo od 30 let, bodo za dve leti oproščeni prispevkov delodajalca za socialno varstvo. Delodajalec bo tako v tem primeru namesto bruto plače dolžan plačati le bruto plačo.

Pričakujemo pozitivne učinke sprejetega ukrepa na zaposlovanje mladih, ki pa ga je v tem

trenutku težko ovrednotiti. Potrebno je namreč opozoriti, da so delodajalci do spodbud upravičeni le v primeru, da mlado brezposelno osebo zaposlijo za nedoločen čas. Za takšno obliko zaposlitve pa se v času negotovih gospodarskih razmer težje odločajo. Če se bo izkazalo, da bo imel ukrep pomemben učinek na zaposlovanje mladih, pa pričakujemo, da bo država ukrep podaljšala.

Poleg sprejetega ukrepa v zvezi s spodbujanjem zaposlovanja mladih predlagamo in pričakujemo, da bodo sprejeti še naslednji ukrepi:

- ukrepi za ponovno oživitev vajeništva oziroma pripravništva v praksi,
- sprejetje programa, ki bo omogočil, da se mladi v štirih mesecih po zaključku šolanja zaposlijo ali usposablajo, s čimer se jim povečajo nadaljnje zaposlitvene možnosti,
- usmerjanje sredstev iz programov Erasmus in Leonardo da Vinci v prakso v podjetjih,
- spodbujanje podjetništva pri mladih.

**Te ukrepe predlaga in spodbuja tudi Evropska komisija v svoji pobudi »Priložnosti za mlade«.**

## 5. Zakonodajni kompas

(vir: pravna služba GZS)

Izšla je nova številka biltena "Zakonodajni kompas". Nekaj zanimivih tem:

### Končno omilitev elektrošoka!

S 1. septembrom 2013 bo Vlada RS omilila elektrošok, to je znižala na začetku leta v povprečju za več kot 300-odstotno povečanje prispevka za obnovljive vire energije. To so nam na Ministrstvu za infrastrukturo in prostor potrdili prvi teden avgusta, prejšnji teden pa je Javna agencija RS za energijo pripravila vso potrebno gradivo za potrditev novega akta o določitvi prispevka za zagotavljanje podpor proizvodnji električne energije v soproizvodnji z visokim izkoristkom in iz obnovljivih virov energije za Vlado RS. Omenjeno ministrstvo je julija našlo rešitev, po kateri se bo ta strošek za industrijska podjetja zmanjšal za 40 do 50 odstotkov. Na letni ravni to pomeni 24 milijonov evrov prihranka za podjetja, v zadnjem kvartalu letos torej osem milijonov evrov. Več na:

[http://www.gzs.si/slo/skupne\\_naloge/stalisca\\_in\\_komentarji/62223](http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/stalisca_in_komentarji/62223).

### Blokade

Od 15. avgusta dalje lahko upniki in dolžniki v skladu z novelo ZFPPIPP-E predlagajo začetek postopka zaradi insolventnosti na podlagi nove izpodbojne domneve, in sicer če ima podjetje blokado poslovnega računa 60 dni ali več. Do začetka postopka zaradi insolventnosti na podlagi nove domneve ne bo prišlo avtomatično, temveč bodo morali upniki ali dolžnik tako kot do sedaj predlagati stečaj, dolžnik pa ima možnost dokazati, da je solventen in zmožen poplačati svoje dolgove. Več na [http://www.gzs.si/slo/skupne\\_naloge/stalisca\\_in\\_komentarji/62239](http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/stalisca_in_komentarji/62239).

### Za 20% nižja obremenitev začasnega in občasnega dela

Državni zbor RS je dne 15.7.2013 sprejel novelo Zakona o urejanju trgu dela (ZUTD-B), ki v prehodnih določbah določa, da se izplačila na podlagi pogodb o začasnem in občasnem delu upokojujencev ne bodo dodatno obdavčila z davkom na posebne prejemke. Sprejeta rešitev je neposredna posledica zahteve Gospodarske zbornice Slovenije in drugih delodajalcev v okviru pogajanj za novelo ZUTD-B z Ministrstvom za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti, Ministrstvom za finance in sindikati. S to spremembo smo ohranili obremenitev začasnega in občasnega dela na ravni pogodbe o delu in omogočili, da se bo v praksi dejansko uporabljala. Z odpravo obdavčitve s posebnim davkom je obremenitev začasnega in občasnega dela za 20% nižja.



## 6. Kdaj delavcu preneha delovno razmerje, če je delavec v času odpovednega roka v bolniškem staležu?

V skladu z ZDR-1 začne odpovedni rok teči naslednji dan po vročitvi odpovedi ali kasneje z dnem, ki ga v skladu s programom razreševanja presežnih delavcev v odpovedi pogodbe o zaposlitvi določi delodajalec.

ZDR-1 v 116. členu določa posebno pravno varstvo pred odpovedjo pogodbe o zaposlitvi delavcu, ki je odsoten z dela zaradi bolezni. Zakon določa, da delavcu, ki mu je odpovedana pogodba o zaposlitvi iz poslovnega razloga ali iz razloga nesposobnosti, in je ob poteku odpovednega roka odsoten z dela zaradičasne nezmožnosti za delo zaradi bolezni ali poškodbe, preneha delovno razmerje z dnem, ko se delavec vrne na delo oziroma bi se moral vrniti na delo, najkasneje pa s potekom šestih mesecev po izteku odpovednega roka.

Za dodatne informacije glede navedenega, vaše vprašanje pošljite na e-poštni naslov [pravnaslužba@gzs.si](mailto:pravnaslužba@gzs.si).

Pripravila Pravna služba GZS

## 7. Anketa GZS: Gospodarstvo nezadovoljno s potezami Vlade

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) je v izvedla anketo med gospodarstveniki o **prioritetnih ukrepih za izhod iz krize, novo gospodarsko rast in delovna mesta. 89% anketiranih je izrazilo prepričanje, da se Vlada gospodarskih vprašanj ni lotila na pravi način. Kot najbolj nujen ukrep izpostavljajo nižje davke, prispevke in druge dajatve.** Več na [http://mediji.gzs.si/slo/sporocila\\_za\\_javnost/62032](http://mediji.gzs.si/slo/sporocila_za_javnost/62032)

## 8. Povabimo vas...

### ➤ SREČANJE KUPCEV IN DOBAVITELJEV V AVTOMOBILSKI INDUSTRIJI V TURČIJI

V okviru evropskega programa spodbujanja internacionalizacije malih in srednje velikih podjetij "Enterprise Europe Network" se bo v **Turčiji** odvil "matchmaking" dogodek - **srečanje kupcev in dobaviteljev v avtomobilski industriji.**

Poslovni dogodek "**Match4Industry Brokerage Event**" bo potekal **24. in 25. septembra 2013** v industrijskem parku **TOSB - Automotive Supplier Industrial Park** (provinca Kocaeli, 50 km vzhodno od Carigrada). Vabljeni so predstavniki turških in evropskih podjetij iz naslednjih sektorjev:

- **dobavitelji avtomobilske industrije,**
- **kovinska in strojna industrija,**
- industrija plastike in gumarstvo,
- avtomobilske gume,
- kemična industrija (avtomobilske barve in laki, avto-kozmetika),
- elektronika,
- IKT.

Če vas priložnost za navezavo novih poslovnih stikov s partnerji iz avtomobilske industrije zanima vas vabimo, da se dogodka udeležite. Podrobnosti in prijave (**neposredno organizatorju v Turčiji**) so na povezavi [http://www.gzs.si/slo/skupne\\_naloge/mednarodno\\_poslovanje/61980](http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/mednarodno_poslovanje/61980).

## ➤ GOSPODARSKA DELEGACIJA NA KITAJSKO

Javna agencija SPIRIT Slovenija in Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije od 21. in 23. oktobra 2013 organizira izhodno gospodarsko delegacijo na Kitajsko (Čengdu). V okviru delegacije se bodo podjetja udeležila poslovnega dogodka »EU-China Business&Technology Cooperation Fair VIII« in B2B sestankov.

»EU-China Business&Technology Cooperation Fair VIII« je eden od najpomembnejših mednarodnih poslovnih dogodkov na JZ Kitajske, ki je letos namenjen zlasti naslednjim področjem:

- okoljevarstvo,
- novi energetske viri
- moderno kmetijstvo,
- biofarmacija,
- letalstvo in
- informacijska tehnologija.

Podjetja bodo imela v okviru »EU-China Business&Technology Cooperation Fair VIII« vnaprej načrtovane B2B sestanke, ki bodo potekali tudi na temo izvozne/uvodne poslov in prenosa tehnologije. Na dogodku bodo prisotna zlasti podjetja iz Kitajske in EU. Izdan bo poslovni katalog vseh udeležencev podjetij. Glede na dosedanje prakso so imela podjetja organiziranih približno 10 ali več B2B sestankov.

Vse informacije ter okvirni program najdete na [http://www.gzs.si/slo/skupne\\_naloge/mednarodno\\_poslovanje/62041](http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/mednarodno_poslovanje/62041)

## ➤ SLOVENSKO-RUSKA VISOKOTEHNOLOŠKA KONFERENCA

Vljudno vabljeni na prvo slovensko-rusko visokotehnoško konferenco, ki jo v ponedeljek, 2. septembra 2013, na Bledu organizira Slovensko-ruski poslovni svet. Dogodek se bo odvijal v nadaljevanju poslovnega dela Strateškega foruma Bled. Osnovni namen konference je **predstavitev možnosti za krepitev gospodarskega sodelovanja med Slovenijo in Rusijo na področju visokih tehnologij in potencialov obeh držav na tem področju**. Na konferenci bomo skupaj z uglednimi gospodarstveniki in strokovnjaki s področja razvoja in trženja visokih tehnologij, vodilnimi predstavniki tehnoloških parkov in skladov tveganega kapitala poskušali med drugim odgovoriti na vprašanja:

- Kje so sinergije skupnega slovensko-ruskega razvoja in trženja visokih tehnologij?
- Kakšne so investicijske strategije velikih ruskih skladov tveganega kapitala?
- Kakšne možnosti za financiranje imajo pri tem slovenska podjetja?
- Ali Slovenija s svojo infrastrukturo lahko predstavlja vstopno točko na trg EU za ruska visokotehnoška podjetja?

Okvirni program konference najdete na [povezavi http://www.gzs.si/slo/skupne\\_naloge/mednarodno\\_poslovanje/62018](http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/mednarodno_poslovanje/62018).

Prijave sprejema gospa Bojana Jančič, Gospodarska zbornica Slovenije, e-mail: [bojana.jancic@gzs.si](mailto:bojana.jancic@gzs.si), tel: 01 5898 473 do **28. avgusta 2013** oziroma do zapolnitve mest.



### ➤ **V A B I L O: poslovno srečanje s podjetniki bivše Jugoslavije**

V času evropskega prvenstva v košarki "**EUROBASKET 2013**" na GZS organiziramo redno srečanje predsednikov gospodarskih zbornic iz območja bivše skupne države. Zaradi promocijskih priložnosti, ki jih tudi za slovensko gospodarstvo ponuja mednarodni športni dogodek smo tokrat k udeležbi povabili tudi poslovne delegacije iz omenjenih držav. Prejeli smo **35 prijav podjetnikov** iz **Hrvaške, BiH in Črne gore**. Pričakujemo še nekaj dodatnih prijav, tudi iz **Srbije**.

Za podjetnike iz območja bivše Jugoslavije bomo tako na GZS **v petek, 6. septembra 2013 ob 9.00** organizirali poslovno srečanje s poudarkom na **bilateralnih srečanjih** ("B2B").

Vabimo vas, da se srečanja udeležite in tako izkoristite priložnost za navezavo novih poslovnih stikov na Zahodnem Balkanu. (Kotizacije ni.)

Podrobnosti, prijave in **profili prijavljenih podjetij** so na [http://www.gzs.si/slo/skupne\\_naloge/mednarodno\\_poslovanje/62247](http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/mednarodno_poslovanje/62247). (na omenjeni povezavi lahko izberete podjetja s katerimi se želite srečati)

## 9. ORGALIME novice

(vir: ORGALIME)

### ➤ **ORGALIME v številkah! Evropa potrebuje predelovalne dejavnosti, predelovalne dejavnosti potrebujejo investicije!**

"Evropa potrebuje **predelovalne dejavnosti**", je dejal predsednik Evropske komisije Manuel Barroso, na zasedanju Generalne skupščine ORGALIME novembra lani.

Ekonomisti ocenjujejo, da so ORGALIME tehnične industrije v letu 2012 v Evropski uniji (EU) ustvarile okoli 1.840 milijard € prihodka, kar predstavlja približno 28% celotne proizvodnje EU, število zaposlenih pa se je gibalo okoli 10,3 milijona ljudi. Skupni promet (notranji + zunanji) znotraj industrij, ki jih zastopa ORGALIME, je dosegel 1.290 milijard €, kar predstavlja tretjino izvoza proizvajalcev EU. Nekatere ključne številke in informacije najdete na povezavi <http://www.youtube.com/watch?v=T0BesVMomCU&feature=share&list=UULdEBukvtmgrJ2ACVAGMeAA>. Video je v angleškem jeziku.

## 10. Poslovne tendence v naših dejavnostih

(vir: SURS)

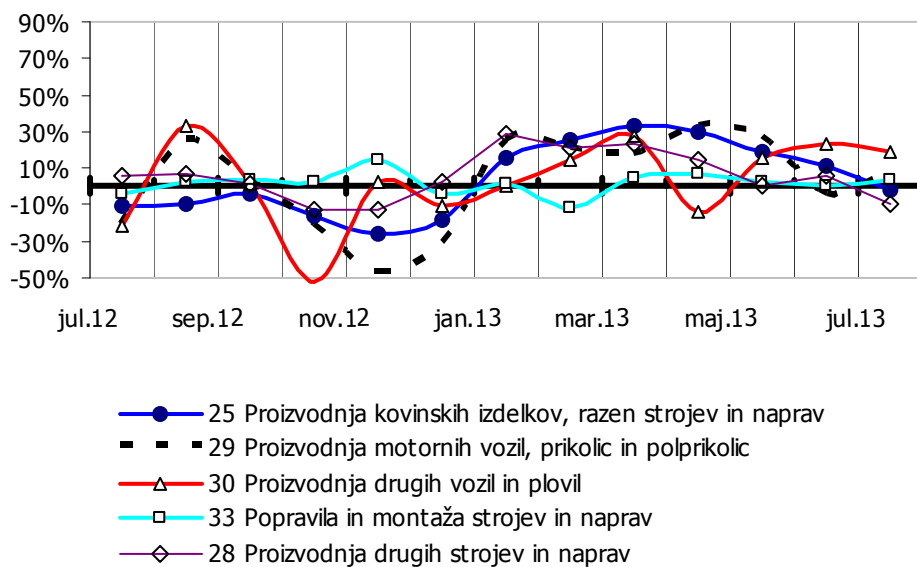
Rezultati anket so izraženi v obliki ravnotežja - ravnotežje je razlika med pozitivnimi in negativnimi odgovori, izražena v odstotkih. Ravnotežja prikazujejo gibanje opazovanih ekonomskih spremenljivk (stanj in pričakovanj), ne pa dejanskih velikosti ekonomskih kazalnikov.

Primer: 60% odgovorov je pozitivnih (boljše, več, višje,...) in 40% odgovorov je negativnih (slabše, manj, nižje,...).

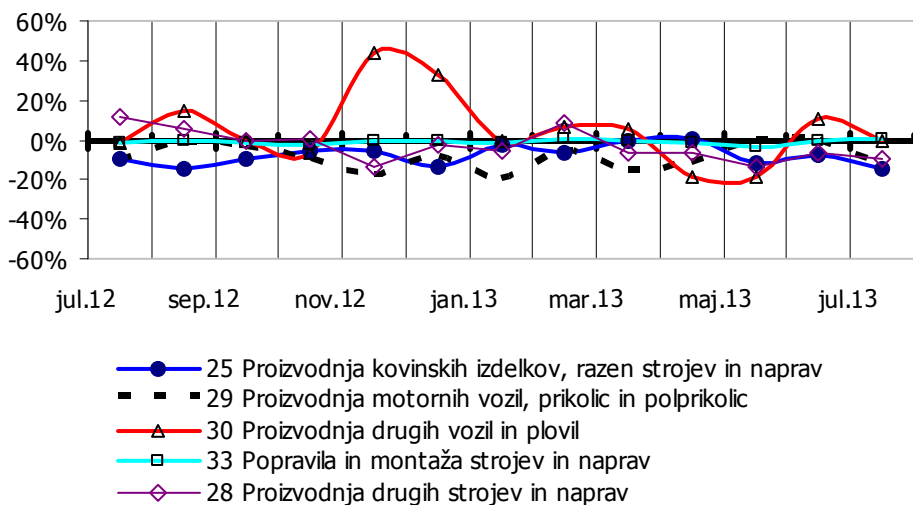
Formula za izračun: št. pozitivnih odgovorov – št. negativnih odgovorov / (št. pozitivnih odgovorov + št. negativnih odgovorov)

Rezultat: +60 – 40 = +20 (vidno na osi Y)

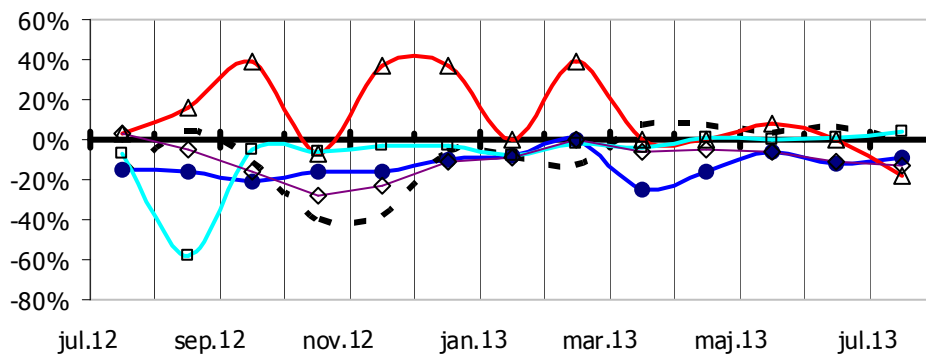
### Pričakovana proizvodnja



### Pričakovane cene

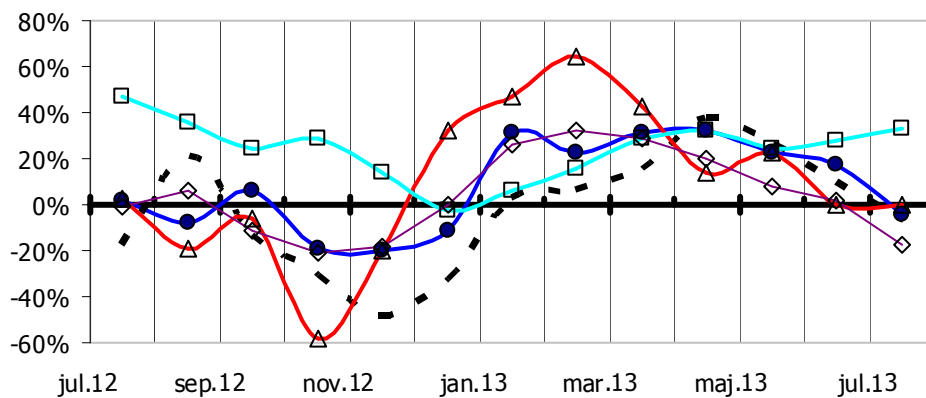


### Pričakovano zaposlovanje

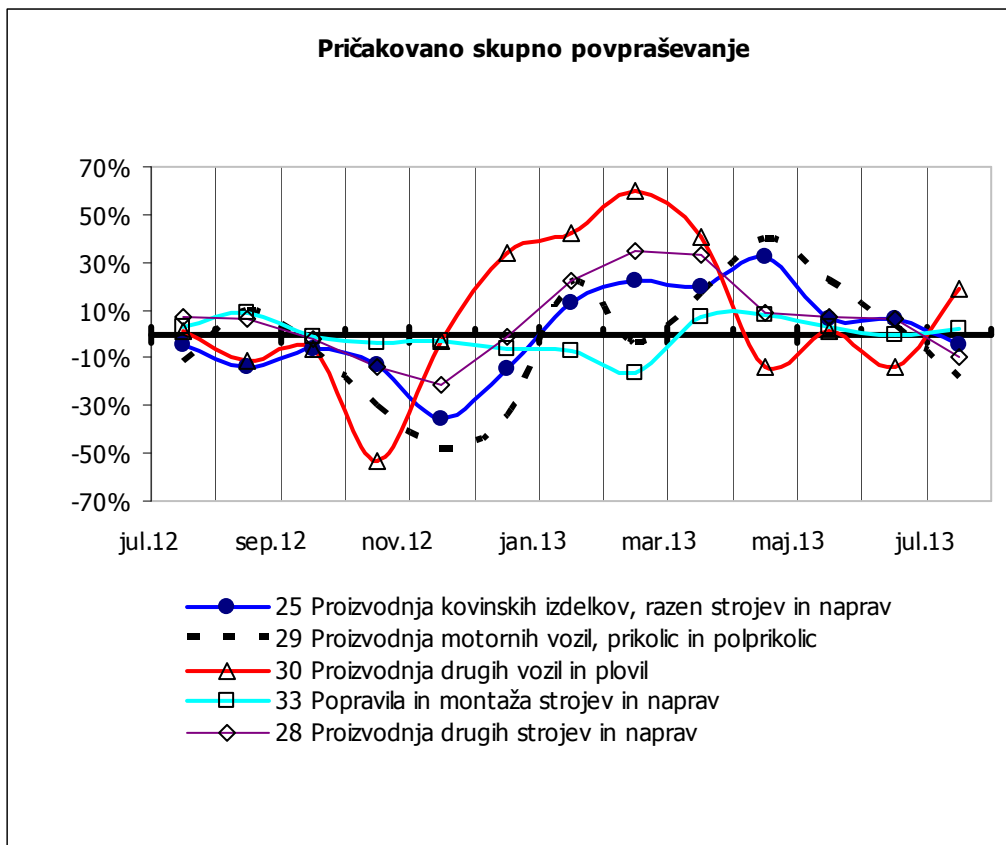


- 25 Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav
- 29 Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic
- ▲ 30 Proizvodnja drugih vozil in plovil
- 33 Popravila in montaža strojev in naprav
- ◇ 28 Proizvodnja drugih strojev in naprav

### Pričakovan izvoz



- 25 Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav
- 29 Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic
- ▲ 30 Proizvodnja drugih vozil in plovil
- 33 Popravila in montaža strojev in naprav
- ◇ 28 Proizvodnja drugih strojev in naprav



## 11. Borza poslovnih priložnosti

Preko mreže lahko podjetja objavijo tudi lastno ponudbo za poslovno sodelovanje v t.i. Borzi poslovnih priložnosti, ki jo uporablja vseh 500 partnerjev ter je učinkovito orodje za iskanje specifičnih poslovnih ponudb in povpraševanj. Prav tako se Enterprise Europe Network zaveda, da so nastanek, razvoj in rast podjetij neizogibno povezani z inovacijami in s tehnološkim napredkom, zato s svojimi aktivnostmi spodbuja podjetja k inovativnosti in pomaga pri njihovem tehnološkem razvoju. Več na [www.een.si](http://www.een.si) in [www.borza.org](http://www.borza.org).

V današnji številki objavljamo nekaj zadnjih poslovnih in tehnoloških priložnosti:

**1. Nemško srednje veliko podjetje** specializirano za galvanizacijske tehnologije je sposobno prilagoditi vse kovinske površine do potrebne funkcionalnosti, kot so električna prevodnost, dobre sposobnosti za varjenje ali protikorozijska zaščita. Podjetje išče tehnično sodelovanje s podjetji in univerzami, ki se ukvarjajo s kovinskimi proizvodi in izpopolnjevanjem površin le-teh za razvoj novih aplikacij. EEN-jul-67

**2. Nemško podjetje**, specializirano za proizvodnjo visoko učinkovitih majhnih sinhronih motorjev, ponuja energijsko varčne majhne motorje za aplikacije na izmenični tok, kakovostno pogonsko tehnologijo, individualno svetovanje in inovativne rešitve. Nova tehnologija varuje okolje in zmanjšuje nevarne emisije CO<sub>2</sub>. Podjetje išče distribucijske partnerje. EEN-avg-01

**3. Nizozemsko podjetje**, ki zagotavlja visoko kakovostne, inovativne CNC rezalne stroje (plazma, oksi goriva, vodni curek in laser) za obdelavo kovin, išče partnerje za razširitev svojega

poslovanja in distribucijskega omrežja v Evropi in po svetu. Podjetje ponuja sedem različnih rezkalnih strojev, katere je mogoče prilagoditi specifičnim potrebam uporabnika. EEN-avg-28

**4. Poljski proizvajalec** radiatorjev in kotlov za centralno kurjavo išče distributerje in franšizne partnerje za svoje proizvode na trgih zunaj EU, ki jih zanimajo podizvajalske storitve. Podjetje ponuja kopalniške in dekorativne radiatorje in številne dodatke kot: grelci, ventili, obešalniki, dimne cevi in elastične terminale. EEN-avg-22

**Dodatne informacije: Aida Pidić, E: [aida.pidic@gzs.si](mailto:aida.pidic@gzs.si).**

*€-VOX pripravila: strokovna služba ZKovI*