

Več produktivnosti. Več inovacij. Več globalnih priložnosti.

GG PLUS
ANALIZA
GOSPODARSKEGA
STANJA



»Manjše države lahko z izkoriščanjem prednosti enotnega trga dosegajo rezultate, ki presegajo njihovo velikost.«

Kerstin Jorna, generalna direktorica DG GROW

V Sloveniji moramo preiti od podizvajalcev do ustvarjalcev

Podkast s Petrom Wostnerjem

S pomočjo GZS do zmagovite poteze v geoekonomskem šahu

Intervju z Marjano Majerič

Internacionalizacija se ne začne z izvozom, ampak z razmišljanjem

Intervju z Gordano Kisilak in Žigom Vavpotičem



Poslujte varno. Po vsem svetu.

- Zavarovanje terjatev
- Izterjava terjatev
- Globalni programi



Atradius kreditno zavarovanje,
podružnica Atradius Crédito y Caución
Slovenska cesta 58
1000 Ljubljana
Telefon: +386 40 304 216
info.si@atradius.com
www.atradius.si

Mednarodno poslovanje je danes eden ključnih dejavnikov rasti, razvoja in konkurenčnosti gospodarstva. Slovenija je močno vpeta v mednarodno okolje, kar ji odpira številne razvojne priložnosti, hkrati pa jo postavlja pred nove izzive. V svetu, ki ga zaznamujejo hitre tehnološke spremembe, preoblikovanje globalnih vrednostnih verig in trajnostna preobrazba, uspeh ni več odvisen zgolj od prisotnosti na tujih trgih, temveč predvsem od znanja, inovativnosti in sposobnosti ustvarjanja višje dodane vrednosti.

V junjski številki Glasa gospodarstva zato posebno pozornost namenjamo internacionalizaciji. Največji izziv danes ni več vstop na tuje trge, temveč razumevanje, kje v globalnih vrednostnih verigah ustvarjamo največjo vrednost in kako lahko svoje konkurenčne prednosti ohranjamo tudi v času hitrih tehnoloških, gospodarskih in geopolitičnih sprememb. Internacionalizacija se namreč ne začne z izvozom, ampak z razmišljanjem, z jasnim odgovorom na vprašanje, kaj znamo bolje od drugih in kakšno vrednost lahko ponudimo svetu.

Prav ustvarjanje višje dodane vrednosti pa je tesno povezano s produktivnostjo, ki jo novo Poročilo o razvoju 2026 UMAR izpostavlja kot enega ključnih razvojnih izzivov Slovenije. Če želimo dolgoročno ohranjati kakovost življenja, konkurenčnost gospodarstva in vzdržnost družbenih sistemov, bomo morali ustvarjati več z znanjem, inovacijami in naprednimi rešitvami. Kot opozarjajo avtorji poročila, model razvoja, ki je Sloveniji desetletja omogočal uspešno rast predvsem kot dobaviteljici in izvajalki za druge, dolgoročno ne bo več zadostoval. Če želimo povečati konkurenčnost slovenskega gospodarstva, morajo podjetja preiti od podizvajalcev do ustvarjalcev, od izvajanja za druge k razvoju lastnih rešitev, produktov in blagovnih znamk.

Da ima Slovenija za tak razvoj vse potrebne temelje, kažejo številne inovacije, ki vsako leto nastajajo v slovenskih podjetjih. To že tri desetletja potrjujejo tudi priznanja za inovacije, ki jih GZS skupaj z regijskimi gospodarskimi zbornicami podeljuje najboljšim inovatorjem po vsej Sloveniji. Letošnji slogan »Inovacije ustvarjajo varno prihodnost« odlično povzema čas, v katerem živimo. Inovacije ostajajo eden najpomembnejših motorjev gospodarskega razvoja. Prav sposobnost razvijanja novih rešitev bo v prihodnjih letih odločala o konkurenčnosti in uspešnosti slovenskih podjetij na mednarodnih trgih.

V ospredju zato ni več vprašanje, ali ima Slovenija dovolj znanja, podjetnosti in razvojnega potenciala. Vprašanje je, ali ga bomo znali izkoristiti. Prav zato smo na Gospodarski zbornici Slovenije ob začetku mandata nove vlade pozvali k oblikovanju razvojnega dogovora za Slovenijo ter predstavili kampanjo Povezani ustvarjamo prihodnost, ki temelji na programu Made in Slovenia 2035. Z njo želimo spodbuditi širši družbeni dialog o razvojni viziji Slovenije in o korakih, ki jih moramo narediti, če želimo tudi v prihodnje ostati uspešna, inovativna in mednarodno konkurenčna država.

Do leta 2035 se bo pokazalo, ali bo Slovenija svoje prednosti znala pretvoriti v razvojni preboj. Odgovor ne bo odvisen od ene vlade ali enega programa, temveč od naše sposobnosti, da se kot družba poenotimo okoli skupne razvojne vizije. Vizije Slovenije, ki ustvarja več, inovira več in svojo uspešnost pretvarja v višjo blaginjo za vse.

Pred nami je poletje, ki naj bo priložnost za nove ideje in premislek o prihodnjih izzivih. Uredništvo Glasa gospodarstva se odpravlja na poletni oddih, z novimi zgodbami, sogovorniki in vsebinami pa se za vas vračamo septembra. ■



Maruša Boh
odgovorna urednica

”

Če želimo povečati konkurenčnost slovenskega gospodarstva, morajo podjetja preiti od podizvajalcev do ustvarjalcev, od izvajanja za druge k razvoju lastnih rešitev, produktov in blagovnih znamk.

Foto: osebni arhiv

glas gospodarstva

junij 2026

V središču

Intervju

- 7 Konkurenčnost se začne doma: od evropskih prioritet do razvojne kontinuitete

Intervju

- 10 S pomočjo GZS do zmagovite poteze v geoekonomskega šahu



24

Aktualno

Intervju

- 15 Internacionalizacija se ne začne z izvozom, ampak z razmišljanjem

Internacionalizacija

- 20 Slovenska podjetja na globalnih trgih: najprej zaupanje, šele nato posel

Analiza

- 22 Visoki stroški dela vse bolj vplivajo na razvoj podjetij in delovna mesta

Prihodnji razvoj

- 24 GZS poziva k razvojnemu dogovoru za Slovenijo

Kampanja Made in Slovenija

- 27 Povezani ustvarjamo prihodnost

GG plus

- 28 Analiza gospodarskega stanja v prvem četrtletju 2026 in napoved

- 30 Blagovna menjava Slovenije: Uvoz še naprej hitreje narašča od izvoza

Kolumna

- 34 Slovenski gospodarski cik-cak: Storitve cvetijo, industrijsko jedro pa izgublja sapo

Inovativna Slovenija

- 38 Inovacije kot temelj varne in konkurenčne prihodnosti



20

Podkast

- 40 Peter Wostner: V Sloveniji moramo preiti od podizvajalcev do ustvarjalcev

Mednarodno poslovanje

- 42 Hitreje do tujih trgov z zanesljivo dokumentacijo – podpora prevoznikom in izvoznikom

Okoljski dan gospodarstva 2026

- 44 Proizvajalčeva razširjena odgovornost mora temeljiti na jasnih pravilih in pravični porazdelitvi stroškov

Trajnost

- 46 Ko trajnost postane merljiva: kako nastaja nova kultura gradbeništva

Glas podjetništva

Podkast

- 48 Aleš Ugovšek: Vodenje ni sprint, ampak maraton

- 49 Janez Škrabec: Podjetnik mora biti kovač svoje usode

Zeleni prehod

- 50 Slovenska elektroindustrija v evropskem dialogu

Poslovni nasveti

Pravni nasvet

- 52 Dve odredbi MDDSZ za hitrejše zaposlovanje tujcev – je postopek res hitrejši?

Okoljski nasvet

- 53 Prvi koraki pri izvajanju Uredbe o embalaži in odpadni embalaži

Digitalni nasvet

- 54 Digitalna preobrazba naj bo učinkovita in človeku prijazna



Fokus GZS

- 56 Dosežki za podjetja
- 57 Zastopamo stališča gospodarstva
- 59 Zakonodajne spremembe za podjetja
- 60 Utrip GZS

Poslovne priložnosti

Internacionalizacija

- 62 Global Gateway: nove razvojno-investicijske priložnosti za slovenska podjetja
- 64 Povezovanje z avstrijsko Koroško je nuja
- 66 Vzpostavljanje novih poslovnih stikov
- 67 Na trgih, kot je indijski, je ključno povezovanje
- 69 Indija in Slovenija ponovno odkrivata potencial za poglobitev sodelovanja
- Trgi, razpisi in povezovanja**
- 72 Kam po izvozne priložnosti v 2027?

Naši člani

Priznanja

- 74 Okoljska menedžerka leta 2026 je Tamara Četković

Nagrade

- 75 Mladi talenti odklepajo digitalno prihodnost Slovenije

Mednarodna predstavitev

- 76 Slovensko IKT znanje na največjem industrijskem sejmu Hannover Messe 2026

Članstvo GZS

- 78 Novi člani o razlogih za pridružitve



Podjetniški odklop

Turizem

- 80 Osem zgodb kot navdih za turizem prihodnosti

V objektivu

- 84 V objektivu



Koledar

- 89 Napovednik



Kerstin Jorna
generalna direktorica Generalnega direktorata
Evropske komisije za notranji trg, industrijo,
podjetništvo ter mala in srednja podjetja (DG GROW)

INTERVJU

Konkurenčnost se začne doma: od evropskih prioritet do razvojne kontinuitete

Konkurenčnost Evrope se ne bo odločala samo v Bruslju. Vse bolj se bo odločala tudi v tem, kako dobro bodo države članice znale evropske prioritete prevesti v delujoče razvojne sisteme za podjetja. Nova evropska agenda konkurenčnosti in prihodnji Evropski sklad za konkurenčnost (ECF) odpirata pomembno razvojno priložnost za Slovenijo, vendar ta ne bo samoumevna.

Željka Kelkedi, Strateški razvoj, GZS, foto: Tadej Kreft

Slovenija ima znanje, industrijsko tradicijo, izvozno usmerjena podjetja in tehnološke kompetence. Ključno vprašanje pa je, ali jih bomo znali hitreje in učinkoviteje pretvoriti v višjo produktivnost, večjo dodano vrednost ter močnejšo vlogo v evropskih vrednostnih verigah.

Nova evropska konkurenčnostna arhitektura bo nagrajevala države, ki bodo imele poleg strategije tudi izvedbeno sposobnost. Za uspeh v Bruslju bo zato najprej potrebna boljša organiziranost doma: institucionalne kapacitete, jasne razvojne prioritete, stabilni mehanizmi izvajanja ter učinkovito povezovanje podjetij, raziskovalnih organizacij, države in finančnih virov. Prav sposobnost izvedbe bo odločala o tem, ali bo Slovenija evropske razvojne priložnosti znala pretvoriti v gospodarsko rast, nove industrijske zmogljivosti in višjo dodano vrednost.

V ozadju teh sprememb je tudi širši evropski premik: ponovno zavedanje, da industrija ni ostanek stare razvojne paradigme, temveč temelj evropske konkurenčnosti, odpornosti in tehnološke suverenosti. Evropa zato krepi industrijsko politiko, strateške vrednostne verige in proizvodne zmogljivosti na področju ključnih tehnologij, ne kot odmik od zelenega in digitalnega prehoda, temveč kot pogoj za njuno uresničitev znotraj Evrope, z evropskim znanjem, podjetji in delovnimi mesti.

Za Slovenijo kot izrazito izvozno in industrijsko usmerjeno gospodarstvo je to velika razvojna priložnost, hkrati pa tudi opozorilo. Prihodnja konkurenčnost ne bo več temeljila zgolj na kakovosti raziskav ali posameznih uspešnih podjetjih, temveč predvsem na sposobnosti povezovanja, skaliranja, implementacije in dolgoročne razvojne koordinacije.

Pri tem bo pomembna tudi kontinuiteta. Slovenski razvojni in inovacijski sistem je bil v zadnjih letih večkrat deležen institucionalnih sprememb, novih pristopov in ponovnih nastavitvev. Takšni premiki lahko prinesejo nove priložnosti, vendar za podjetja pomenijo tudi negotovost, razpršenost ter tveganje za izgubo razvojnega zagona. Konkurenčnost namreč zahteva predvidljivost, dolgoročne prioritete in stabilne povezave med podjetji, raziskovalnim okoljem, državo, evropskimi mrežami in finančnimi instrumenti.

Pomembno vlogo bodo pri tem imeli povezovalni ekosistemi, grozdi, razvojna partnerstva, zbornice in evropske mreže sodelovanja, ki podjetjem pomagajo pri vključevanju v evropske industrijske in tehnološke ekosisteme. Prav sposobnost usklajevanja evropskih prioritet, nacionalnih politik in konkretnih potreb podjetij bo postajala eden ključnih dejavnikov konkurenčnosti. Organizacije, kot je GZS, imajo pri tem pomembno vlogo

pri ohranjanju razvojne kontinuitete ter povezovanju različnih delov sistema: podjetij, raziskovalnega okolja, države, evropskih mrež in finančnih instrumentov. Cilj je, da se Slovenija na novo evropsko agendo konkurenčnosti ne odzove zgolj kot na nov vir sredstev, temveč kot na okvir za bolj usklajeno, dolgoročno in podjetjem prijazno razvojno politiko.

O tem, kaj nova evropska konkurenčnostna agenda pomeni za slovenska podjetja, kako bo deloval Evropski sklad za konkurenčnost ter kakšno vlogo bodo pri tem imeli podjetniški in inovacijski ekosistemi, smo se pogovarjali s **Kerstin Jorna, generalno direktorico Generalnega direktorata Evropske komisije za notranji trg, industrijo, podjetništvo ter mala in srednja podjetja (DG GROW)**.

Predlagani Evropski sklad za konkurenčnost predstavlja pomemben premik v arhitekturi podpore EU. Kaj se bo v praksi spremenilo za podjetja?

Ideja novega Evropskega sklada za konkurenčnost (ECF) je, da bo financiranje bolj poenostavljeno in prožnejše. To bo omogočilo hitrejšo odzivanje na geopolitične razmere ter učinkovitejšo naslavljanje novih potreb in tveganj. Novi ECF bo zato združil več programov financiranja, ki pokrivajo tako raziskovalno kot industrijsko razsežnost, hkrati pa bo podpiral projekte skozi celotno investicijsko pot, od ideje in skaliranja do globalne proizvodnje.

Sklad bo ponujal različna orodja industrijske politike za podporo vrednostnim verigam, povečanju proizvodnje, razvoju znanj in spretnosti ter izvajanju ključnih ukrepov za krepitev konkurenčnosti. Prav tako bo mobiliziral celoten nabor finančnih instrumentov, od nepovratnih sredstev, lastniškega kapitala in posojil do javnega naročanja. Poleg tega bo okrepil evropske vrednostne verige v strateških sektorjih, od umetne inteligence do vesolja, čistih tehnologij in biotehnologije, z namenom zmanjšanja sedanje razdrobljenosti, spodbujanja naložb ter ustvarjanja dolgoročnih gospodarskih koristi na teh področjih.

V praksi bo ECF podjetjem poenostavil dostop do podpore. Namesto da bi se morala znajti med različnimi programi, bodo imela podjetja na voljo eno prijavo in enoten sklop pravil v okviru programa. To bo zmanjšalo administrativno zahtevnost in stroške sodelovanja ter omogočilo, da bodo sredstva hitreje prišla do upravičencev.

Slovenija je izrazito izvozno usmerjeno gospodarstvo, močno vpeto v evropske industrijske vrednostne verige. Kako lahko manjša gospodarstva okrepijo svoj položaj v prihodnjem evropskem okviru konkurenčnosti?

Slovenija ima pomembno vlogo v avtomobilski, farmacevtski in čistotehnološki industriji. To kaže, kako se lahko manjša gospodarstva specializirajo v nišah z visoko dodano vrednostjo. Slovenski uspešen model na splošno dokazuje, da lahko manjše države članice z izkoriščanjem prednosti enotnega trga dosegajo rezultate, ki prese-gajo njihovo velikost.

”

Evropski sklad za konkurenčnost bo poenostavil dostop do podpore, kar bo omogočilo upravičencem hitrejši prejem sredstev.

V prihodnje EU krepi enotni trg in ustvarja nove priložnosti za gospodarstva, kot je slovensko. Akt o čipih, Akt o kritičnih surovinah in Akt o neto ničelni industriji na primer ponujajo orodja, ki podjetjem pomagajo pri vključevanju v odporne dobavne verige. Novi Akt o industrijskem pospeševalniku bo prispeval h krepitvi industrijske proizvodnje EU v strateških sektorjih, zmanjševanju odvisnosti ter ohranjanju in ustvarjanju visokokvalificiranih delovnih mest v Evropi, kar bo koristilo tudi ključnim slovenskim industrijam.

Poleg tega Slovenija že sodeluje v več pomembnih projektih skupnega evropskega interesa (IPCEI), povezanih s strateškimi tehnologijami za Evropo, ki so ključni za združevanje virov in povečanje učinka manjših gospodarstev.

Številni slovenski izvozniki so MSP z močnimi nišnimi kompetencami. Kako lahko instrumenti EU bolje podprejo podjetja, ki so že mednarodno konkurenčna, zdaj pa potrebujejo podporo za rast, inoviranje in prehod v dejavnosti z višjo dodano vrednostjo?

Slovenska MSP so zelo produktivna in se pogosto specializirajo za nišne trge. So odličen primer tega, kako lahko nišna odličnost poganja evropsko konkurenčnost. Izziv pa je, kako takšnim podjetjem



pomagati pri prehodu od »skritih prvakov« do globalnih voditeljev v segmentih z visoko dodano vrednostjo, pri čemer lahko izkoristijo svojo agilnost, globoko specializacijo in evropske mreže.

EU že ponuja močne instrumente. Prek InvestEU, vodilnega investicijskega programa EU, je bilo za MSP v Sloveniji prek Evropskega investicijskega sklada, ki je del skupine Evropske investicijske banke in deluje v imenu Evropske komisije, že zagotovljenih 4,1 milijarde evrov. Novi Evropski sklad za konkurenčnost bo gradil na tem modelu, hkrati pa bo zmanjšal sedanjo razdrobljenost, podporo bolje uskladi s potrebami podjetij v fazi rasti ter zagotovil dodatne investicijske zmožljivosti za strateške tehnologije in proizvodnjo.

Med drugimi pobudami za podporo zagonskim podjetjem bo EU Inc. vzpostavil t. i. 28. pravni režim, ki bo inovativnim podjetjem omogočil, da koristijo enoten sklop pravil na ravni EU, kjer koli vlagajo in poslujejo na enotnem trgu, namesto da se soočajo s 27 različnimi pravnimi režimi.

Ker agenda konkurenčnosti EU postaja bolj strateška in ekosistemsko usmerjena, kakšno vlogo vidite za zbornice, grozde in inovacijske mreže pri pomoči podjetjem pri dostopu do priložnosti in vključevanju v evropske vrednostne verige?

Zbornice, grozdi in inovacijske mreže so v središču evropske strategije konkurenčnosti. Delujejo kot zaupanja vredni posredniki, ki povezujejo podjetja – zlasti MSP – s potencialnimi partnerji, dobavitelji ali kupci po vsej Evropi. Imajo tudi ključno vlogo pri prevajanju evropskih strategij v lokalno delovanje ter pri zagotavljanju skladnosti med političnimi prioritetami EU in poslovnimi potrebami ter zmožljivostmi, ki prihajajo od spodaj navzgor.

Takšno znanje je še posebej pomembno v sedanjem političnem kontekstu, v katerem lahko zbornice, grozdi in mreže podjetjem pomagajo pri vzpostavljanju novih partnerstev na področju krožnega gospodarstva, zmanjševanju odvisnosti od zunanjih dobaviteljev, pospeševanju uvajanja novih tehnologij ter povezovanju podjetij z ustreznimi javnimi in zasebnimi viri financiranja.

Na ravni EU imamo pomembne pobude, kot sta Enterprise Europe Network (EEN), katerega partnerica je tudi Gospodarska zbornica Slovenije, in Evropska platforma za sodelovanje grozdov. Ti



pobudi tesno sodelujeta z nacionalnimi in lokalnimi zbornicami ter drugimi poslovnimi mrežami, da bi podjetjem pomagali pri vključevanju v čezmejne vrednostne verige ter krepili njihov potencial za inovacije, razogljičenje in odpornost.

”

Zagotavljanje prihodnje konkurenčnosti zahteva, da v celoti izkoristimo priložnosti, ki jih ponuja enotni trg. To bo prispevalo tudi h krepitvi odpornosti.

Če bi danes svetovali slovenskim industrijskim voditeljem, kateri bi bil najpomembnejši strateški premik, ki bi ga morali narediti, da ostanejo konkurenčni v naslednjem desetletju?

Slovenija ima majhno, odprto in raznoliko gospodarstvo, ki je močno vključeno v enotni trg. Zagotavljanje prihodnje konkurenčnosti zato zahteva, da v celoti izkoristimo priložnosti, ki jih ponuja enotni trg. To bo prispevalo h krepitvi odpornosti ob novih pretresih, povečanju domačih industrijskih zmožljivosti, utrditvi dobavnih verig in zmanjšanju odvisnosti.

Slovenskim podjetjem bi zato svetovala, naj čim bolje izkoristijo priložnosti, ki jih ponujajo zgoraj opisane ključne pobude EU, saj so namenjene prav doseganju teh ciljev. ■



Foto: Depositphoto

INTERVJU

S pomočjo GZS do zmagovite poteze v geoekonomskem šahu

Pravila igre se pri vstopu na tuje trge spreminjajo. GZS s strateškim povezovanjem pomaga podjetjem obvladovati tveganja in odpirati prava vrata v svet.

Barbara Perko

V svetu, kjer klasični izvoz izginja, največji izziv ni več vstop na trg, temveč obvladovanje tveganj. Gospodarska zbornica Slovenije kot povezovalac in ekosistem podjetjem pomaga razumeti tveganja, odpira zaprta vrata in s premikom od promocije k povezovanju krajša pot od informacije do posla, poudarja **izvršna direktorica GZS mag. Marjana Majerič**.

S kakšnimi izzivi se slovenska podjetja danes najpogosteje srečujejo pri internacionalizaciji?

Največji izziv ni več vstop na tuje trge, temveč pozicioniranje, kje v vrednostni verigi podjetje ustvarja dodano vrednost in kako odporno je to mesto na geopolitične pretese. Internacionalizacija ni več tehnično, temveč geoekonomska vprašanje. Carine so se vrnile kot orodje politike, Evropa uvaja ogljični mehanizem

na meji (CBAM) in zahteve glede skrbnega pregleda dobavnih verig, vpeljuje dvojno rabo, kritične surovine se nacionalizirajo, dobavne verige pa se preusmerjajo po logiki »friend-shoringa«. Za mala in srednje velika podjetja to pomeni kompleksnosti, ki jih sama težko obvladujejo, zato potrebujejo podporni ekosistem, ki ga po najboljših močeh ponuja GZS. Tu vidimo svojo vlogo, ne kot nadomestek za podjetniško odločitev, temveč kot partnerja, ki podjetju pomaga bolje razumeti tveganja, odpreti prava vrata in skrajšati pot od informacije do posla.

Slovenija je izrazito izpostavljeno gospodarstvo. Vrednost izvoza blaga in storitev je v letu 2025 znašala 79 % BDP, kar Slovenijo uvršča med najbolj globalno vpeta gospodarstva v EU. Hkrati je naša razpršenost po trgih nizka, približno 75 % izvoza usmerimo v države EU-27, znotraj

tega skoraj četrtino v Nemčijo, medtem ko gre v Ameriko le okoli tri odstotke.

Pomemben izziv predstavljata tudi regulativa in dostop do kadrov. CBAM, trajnostno poročanje in zahteve glede skrbnega pregleda dobavnih verig od podjetij zahtevajo nove kompetence, ne le konkurenčne cene. Še bolj pa podcenjujemo dostop do kadrov. Nepregledni, dolgotrajni in nepovezani postopki pridobivanja delovnih dovoljenj ovirajo konkurenčnost slovenskih podjetij ter pridobivanje in zadrževanje visoko usposobljenega kadra iz tujine. Internacionalizacija se zato ne odloča le na tujih trgih, ampak tudi doma, pri sposobnosti podjetij, da naročila sploh izpeljejo. Zato je za GZS internacionalizacija danes tudi vprašanje konkurenčnega okolja doma.

Katere dejavnosti oziroma panoge trenutno kažejo največ interesa za širitev na tuje trge?

Najmočnejši interes za internacionalizacijo danes prihaja iz panog, kjer Slovenija nastopa z znanjem in višjo dodano vrednostjo, ne z obsegom. Gre za panoge, ki kupcu prodajajo zanesljivost, nišnost in tehnologijo, ne najnižje cene. Najbolj sistematičen pogled na to daje gospodarski program Made in Slovenia 2035. Z izvajanjem programa naj bi do leta 2035 spodbudili 19,2 milijarde evrov novih investicij, povečali BDP za 48 odstotkov v primerjavi z 2024 in ohranili oziroma ustvarili 55.000 delovnih mest.

V praksi je naša najbolj odporna izvozna zgodba farmacija s pripadajočimi zdravstvenimi tehnologijami in biotehnologijo. Tik za njo stoji napredna predelovalna industrija s strojogradnjo in elektroindustrijo, prav v središču dogajanja pa je avtomobilska dobaviteljska veriga, ki doživlja eno najglobljih preobrazb v svoji zgodovini, saj se prestrukturira v elektromobilnost in odpira okno tudi v dvojno rabo ter obrambno industrijo.

Posebno zanimive so zelene in energetske tehnologije ter rešitve krožnega gospodarstva, kjer se regulativa, ki je še pred kratkim delovala kot ovira, za podjetja, ki so vlagala zgodaj, spreminja v konkurenčno prednost. Vzporedno se kot horizontala čez celotno gospodarstvo vije področje IKT, digitalizacije in umetne inteligence. Vsemu temu se pridružuje opazno rastoča storitvena internacionalizacija, od logistike in inženiringa do izvoza IT-rešitev, ki bo po naši oceni v naslednjih letih postala ena pomembnejših vej slovenskega izvoza.

Ker slovensko gospodarstvo temelji na malih in srednjih podjetjih, vidimo prihodnost v skupnem nastopu in v povezovanju kompetenc v integrirane vrednostne ponudbe za velike mednarodne projekte. GZS bo delovala kot povezovalac kompetenc. Podjetjem želimo pomagati, da na tujih trgih ne nastopajo razdrobljeno, temveč kot del močnejše slovenske ponudbe.

Kako se spreminjajo potrebe podjetij na področju internacionalizacije?

Klasična internacionalizacija, kakršno smo poznali, počasi izginja. Vrednost se seli tja, kjer je umetna inteligenca ne zna ustvariti, v institucionalno zaupanje, v vpetost v lokalne ekosisteme, v sposobnost odpreti

vrata in v razreševanje sporov, ko stvari gredo narobe. Zbornica je operativna vez med podjetjem in tujim trgom, ki ponuja geopolitično obveščanje v realnem času in stoji ob podjetju ne le pri vstopu, ampak skozi celoten življenjski cikel posla.

”

Gospodarska zbornica Slovenije svojo vlogo vidi kot partnerja, ki podjetju pomaga bolje razumeti tveganja, odpreti prava vrata in skrajšati pot od informacije do posla.

Podjetja danes pričakujejo neprekinjeno, podatkovno podprto in strateško podporo skozi celoten cikel nastopa na trgu. Pričakujejo manj generičnih analiz in več kvalificiranih priložnosti. Kot mi je nedavno dejal eden od izvoznikov: »Nehajte mi pošiljati študije, pošljite mi kupca«.

Vse večja je potreba po pomoči pri soočanju z novo regulativo ter vzpostavljanju lokalnih partnerstev in skupnih vlaganj. Hkrati se logika trgov obrača. Namesto širjenja na čim več trgov podjetja iščejo globlji vstop na manj trgov, a na tiste prave. Hočejo merljive rezultate, ne pojavljanja na recepcijah.

Tudi na GZS se temu prilagajamo. Spremljamo, koliko podjetij redno izvažajo, kako hitro pridejo od izraženega interesa do prve pogodbe in koliko jih je dejansko digitalno prisotnih na tujih trgih. Storitve vse bolj usmerjamo v napredne storitve z višjo dodano vrednostjo ter krepitev usklajenega nastopa javnega in zasebnega sektorja. Pri tem nas vodijo predvsem povratne informacije podjetij.

Kakšne načrte ima GZS pri nadgradnji podpore podjetjem na področju internacionalizacije?

GZS bo podporo podjetjem na področju internacionalizacije nadgradila v ključnih smereh, ki odzvanjajo potrebe gospodarstva, tj. z bolj fokusirano podporo članom,

z naprednejšimi storitvami z višjo dodano vrednostjo ter z boljšo povezavo med podatki, diplomacijo, digitalnimi orodji in konkretnimi poslovnimi priložnostmi. Strategija internacionalizacije GZS 2026–2031 je skupek potreb naših članov, slovenskega gospodarstva in hkrati premik v razumevanju podpore izvozu in mednarodni rasti podjetij. Nastala je v dialogu s člani glede ključnih trgov in oblik podpore, ki jih podjetja dejansko potrebujejo. Zato jo razumemo kot živ dokument, ki ga bomo nadgrajevali z izkušnjami podjetij, signali s trgov in konkretnimi rezultati.

Prednost dajemo kontinuiteti pred cikličnostjo ter se usmerjamo v napredne storitve z višjo dodano vrednostjo. Pomembno vlogo ima tudi povezovanje podatkov, dimplomacije in konkretnih poslovnih priložnosti.

Center za mednarodno poslovanje GZS (CEMP) je skupaj z mrežo strokovnjakov identificiral prioritete trge, kjer obstaja največji potencial za rast in kjer slovenska podjetja že dosegajo rezultate in kamor zato usmerjamo vire, promocijo in svetovalno podporo. Smer dela usmerja Strateški svet za internacionalizacijo GZS, ki povezuje gospodarstvo, državo in akademsko sfero. Pomembna sistemska novost pa je, da smo internacionalizacijo povezali s strateškim razvojem ter jo obravnavamo skupaj z investicijami, digitalizacijo, kadri, raziskavami, razvojem, inovacijami in trajnostjo.

Naša ambicija je jasna. V okviru Made in Slovenia 2035 pozicionirati Slovenijo kot regionalni center inovativne in trajnostne internacionalizacije, ne le kot izvoznika.

Podjetjem želimo ponuditi podporo, ki jim pomaga hitreje razumeti trg, najti pravega partnerja, zmanjšati tveganje in priti do konkretnega posla.

Katere iniciative lahko izkoristijo podjetja pri krepitvi poslovnega sodelovanja s tujino?

Podjetjem je na voljo celovit nabor podpore, ki sega od prve ocene izvoznega potenciala do konkretnega nastopa na ciljnem trgu. Osnova je Pospeševalnik izvoza GZS, ki je namenjen predvsem malim in srednje velikim podjetjem. Pokriva celoten cikel internacionalizacije, od analize trga in ocene potenciala prek priprave izvoznega načrta in iskanja partnerjev do zunanjetrgovinskih postopkov in javnih listin. K temu sodi še mentorski princip, kjer izkušeni izvozniki



Foto: Tadej Kret

svoja znanja in stike delijo z začetniki. Obenem nudimo tudi podporo pri projektih EU in pomoč na področju intelektualne lastnine. V nadgradnji 2.0 uvajamo obvezno pripravo pred vključitvijo v gospodarske delegacije, ki vključuje »diagnostiko«, pregled trga, ujemanje s trgom in canvas, fit-to-market in predstavitve B2B, s čimer postane konkretna dodana vrednost za podjetje zelo preprosta. Udeleženci gredo tako na delegacijo z razumevanjem trga, poznavanjem relevantnih kontaktov, konkretnimi sestanki in jasnim ciljem.

Drugi steber predstavljajo Poslovni sveti GZS (iniciativa Rainbow Treasure Business Connections GZS), ki urejajo sodelovanje s slovenskimi poslovnimi klubi izven Slovenije. Podjetjem s skupnim interesom na nekem trgu omogočamo skupen, koordiniran nastop in neposreden dostop do bilateralne diplomacije, gospodarskih zbornic, panožnih združenj in poslovnih skupnosti v tujini. Ob tem dvigujemo standard vhodnih in izhodnih gospodarskih delegacij, od manj protokolarnega pristopa k več vsebinsko pripravljenim sestankom, poslovnim dogovorom in podpisom pogodb.

K temu dodajamo podporni model za tuje partnerje, ki ima vzajemni učinek tudi za nas, ter digitalno platformo za internacionalizacijo in analitično podporo za zgodnje zaznavanje priložnosti. Vse to dopolnjuje neposredno sodelovanje z gospodarsko diplomacijo, ki omogoča bolj usklajeno in rezultatsko naravnano podporo članom. Naš cilj je, da podjetje ne dobi le informacije, ampak tudi pot, torej

koga kontaktirati, kako se pripraviti, s kom nastopiti skupaj in kako iz prvega sestanka priti do naslednjega koraka.

”

Internationalizacijo smo povezali s strateškim razvojem in jo obravnavamo skupaj z investicijami, digitalizacijo, kadri, raziskavami, razvojem, inovacijami in trajnostjo.

Najbolj otipljiva dodana vrednost pa je dostop do mrež, ki jih posamezno podjetje samo težko zgradi. GZS svoje člane vključuje v lastno globalno mrežo več kot 230 zbornic in partnerskih dogovorov, v Eurochambres – Združenje evropskih zbornic, kjer Slovenija sedi v Odboru za internacionalizacijo z geopolitičnim mandatom, in v Enterprise Europe Network (EEN), največjo evropsko mrežo za podporo internacionalizaciji MSP. V praksi to pomeni, da lahko podjetje iz Maribora v nekaj dneh pride do preverjenega kontakta v Bavarski, Sao Paulu ali Riadu. Ključno je prav to, da podjetju ni treba izbirati le ene storitve, saj

mu na GZS pomagamo sestaviti individualno pot na ciljni trg, pri čemer se posamezne iniciative med seboj dopolnjujejo in krepijo učinek celotne podpore. Zato podjetja vabimo, da se obrnejo na nas že v fazi razmišljanja o trgu, ne šele takrat, ko imajo težavo. Zgodnejši stik pomeni boljšo pripravo in večjo možnost uspeha.

V zadnjem obdobju se je okrepilo delovanje posameznih poslovnih svetov. Katere so glavne prednosti delovanja prek poslovnih svetov?

Poslovni sveti pri GZS so sidrani v GZS skozi Zakon o gospodarskih zbornicah, preko umeščenosti v Statut GZS, imajo težo tudi skozi Ekonomsko-socialni svet (ESS), Strateški svet za internacionalizacijo GZS ter s tem posredno ali neposredno umeščanje v Strateški svet za internacionalizacijo na nivoju države ter seveda v bilateralne in/ali mešane medvladne gospodarske komisije s posameznimi državami. Poslovni svet ima formalen, priznan kanal do bilateralne gospodarske diplomacije. Ko slovensko-arabski poslovni svet GZS izpostavi prioriteto v Riadu, to ni mnenje skupine podjetij, ampak je vhod v slovenski gospodarski pristop do te države, dobavljen neposredno ministrstvu in predstavništvom.

Glavna operativna prednost je skupen, usklajen nastop. Podjetja s skupnim interesom na trgu lahko izzive naslavlja skupaj, pridobijo izmenjavo izkušenj in dobrih praks na enem mestu, močnejšo pogajalsko težo, kontinuiteto odnosov in neposredno povezavo z gospodarsko diplomacijo, kot tudi dostop do najmočnejših gospodarskih zbornic, združenj znotraj različnih držav. Poslovni sveti so most med dejanskimi izkušnjami podjetij in oblikovanjem bolj učinkovite ekonomske diplomacije.

Poslovne svete premikamo v platforme za skupno akcijo na trgih in zbiramo podatke. Člani sporočijo potrebe s terena, zahteve po spremembi regulative, dajejo predloge za nove javne razpise, informacije o premiku konkurence, novih poslovnih modelih, učinku AI orodij itn. Tako lahko obdelamo podatke in vrnemo članom uporabne informacije, do kakršnih posamezno podjetje samo praktično ne more priti.

Vzporedno postajajo poslovni sveti nosilci skupnih nastopov na velikih projektih tam, kjer slovensko podjetje samo ni dovolj veliko za prijavo.

Želimo pa narediti še korak naprej in svete med seboj povezati v trikotne

formacije. Slovensko-arabski in slovensko-afriški poslovni svet bosta skupaj lahko pokrivala investicijske tokove med Zalivom in Afriko, kjer se slovenska podjetja postavijo kot povezovalci dveh regij hkrati. To je nov tip internacionalizacije, kjer ne gre samo za bilateralno sodelovanje, temveč za pametno povezovanje trgov, kapitala, tehnologij in kompetenc.

99

Poslovni sveti so most med dejanskimi izkušnjami podjetij in oblikovanjem bolj učinkovite ekonomske diplomacije.

Trenutno znotraj GZS delujejo štirje sveti: slovensko-kitajski, slovensko-francoski, slovensko-ameriški in slovensko-arabski. Mrežo aktivno širimo. Reaktiviramo slovensko-indijski poslovni svet, saj je Indija naš prioritetni trg za indijski podkontinent. V ustanavljanju sta slovensko-južnoameriški poslovni svet, ki je časovno strateški zaradi začetka uporabe sporazuma EU–Mercosur od 1. maja 2026, in slovensko-afriški poslovni svet, povezan tako kot tudi ostali poslovni sveti s pobudo EU Global Gateway. Hkrati teče pripojitve slovensko-makedonskega poslovnega sveta nazaj na GZS. Dodatno presojamo srednjeevropski oziroma DACH-prostor,

kjer je naša izpostavljenost največja, ter Japonsko. Konkretno ustanovitve potrjujemo postopoma, vodilo pa ostaja izkazan interes podjetij in dejanski izvozni potencial. Če podjetja na določenem trgu vidijo potencial in so pripravljena sodelovati, naj se nam pridružijo, oziroma naj nam to povedo. Poslovni sveti bodo rasli tam, kjer obstaja realna poslovna energija.

Katere trge GZS kratkoročno gledano vidi kot pomembne in za katere nove trge podjetja izražajo interes?

Med prioritetnimi trgi ostajajo ključni evropski trgi. Predvsem Nemčija in Avstrija. Ne glede na nemško »prestrukturiranje« menim, da ju nikakor ne smemo izgubiti. Znotraj EU pa hkrati iščemo razpršitev v Beneluksu, nordijskih državah in na Poljskem. V srednji Evropi sta prioriteti Italija in Poljska, v jugovzhodni Srbija in Turčija, k temu pa Zahodni Balkan kot naravno nadaljevanje naše prisotnosti. Na zahodu ostaja Francija, ki je z vidika izvoznega gospodarstva še vedno absolutno podcenjena. Med perspektivnimi se profilirajo Češka, Romunija, Španija in Združeno kraljestvo. Strateško ostajata pomembni tudi Kanda in ZDA, pri čemer slednje kljub carinam ostajajo naš najpomembnejši zunanjetrgovinski partner zunaj EU. V vzhodni Aziji prioritetne ostajajo na Kitajski, hkrati pa zasledujemo priložnosti na japonskem in korejskem trgu.

Najbolj zanimivo dogajanje pa se odvija v geografskem prostoru, ki ga slovensko gospodarstvo doslej skorajda ni izkoriščalo. Trgovinski sporazum EU–Mercosur ustvarja trgovinsko območje, na katerem je 700 milijonov ljudi. V začetku junija smo izvedli delegacijo v Argentino in Čile, kar

je za slovenska podjetja prvi resnično nov, sistemski preboj na južnoameriške trge po 25 letih pogajanj. Ne smemo pozabiti, da imamo v Argentini zelo močno slovensko diasporo, ki skozi Slovensko-argentinsko zbornico, s katero imamo sklenjen strateški dogovor, krepimo sodelovanje. Poleg tega se priložnosti odpirajo tudi na paragvajskem, perujskem, čilenskem, mehiškem in brazilskem trgu.

Med arabskimi trgi ostaja prioriteta Savdska Arabija, ki s strategijo Vision 2030 ustvarja največji projektni val v regiji. Znotraj indijskega podkontinenta je prioriteta Indija, v jugovzhodni Aziji Vietnam, kot perspektivna pa se kaže Indonezija.

V podsaharski Afriki prioriteto gradimo prisotnost v Nigeriji, Keniji in Južni Afriki, ki je povezana z evropsko pobudo Global Gateway in mednarodnim razvojnim sodelovanjem.

Na obzorju Centralne Azije se profilirajo vse »stan« države. To so trgi, kjer bo pomembno nastopiti premišljeno, povezano in pravočasno. Pristopiti bo treba ne z logiko enkratnega obiska, temveč z logiko dolgoročnega pozicioniranja.

Naša naloga je preprosta in zahtevna hkrati. Ne razmišljamo več zgolj o vstopih v posamezne države, temveč o pravočasnem vstopu v ta sočasno odpirajoča se okna. V praksi se jasno kaže, da si, kdor se uvrsti v prvih osemnajstih do štiriindvajsetih mesecih po odprtju trga, pozicijo običajno utrdi za naslednje desetletje. Kdor čaka tri leta, plačuje za vstop, ki je bil prej brezplačen. Diverzifikacija zato ni več izbira, ampak strateška nuja. Internacionalizacija je dokončno prešla iz vprašanja prodaje v vprašanje geoeconomije. ■

Program Made in Slovenia 2035 kot ključne ukrepe na področju internacionalizacije predvideva naslednje:

• Ukrepi za povečanje konkurenčnosti

- Implementacija poslovnega modela »Rainbow Treasure Business Connections« kot sistemskega pristopa k podpori internacionalizacije podjetij.
- Vzpostavitev sistema »Export Radar« – sistem zgodnjega zaznavanja poslovnih priložnosti na tujih trgih za mala in srednje velika podjetja (MSP).
- Uvedba programa »Pospeševalnik izvoza 2.0« kot obvezne priprave za gospodarske delegacije.
- Vzpostavitev standardiziranega in operativno učinkovitega protokola sodelovanja med ključnimi akterji internacionalizacije slovenskega gospodarstva ter zagotovitev ustreznih virov financiranja za izvajanje skupnih mednarodnih aktivnosti.

• Razvojni ukrepi

- Aktivnosti vlade za vključitev Slovenije v ključne nove globalne verige vrednosti.
- Aktivnosti vlade za vzpostavitev Slovenije kot regionalnega centra za inovativno in trajnostno (zeleno) internacionalizacijo.



Made in Slovenia 2035



Gordana Kisilak
direktorica Zbornice
osrednjeslovenske regije
(ZOR)

dr. Žiga Vavpotič
predsednik Upravnega odbora
GZS Zbornice osrednjeslovenske
regije (ZOR)

INTERVJU

Internacionalizacija se ne začne z izvozom, ampak z razmišljanjem

Slovenska podjetja za uspeh na globalnih trgih potrebujejo več povezovanja, dolgoročnega načrtovanja in samozavesti.

Mateja Jordan, foto: Tadej Kreft

Direktorica in predsednik Upravnega odbora GZS Zbornice osrednjeslovenske regije (ZOR), Gordana Kisilak in dr. Žiga Vavpotič, se z internacionalizacijo slovenskega gospodarstva ukvarjata z dveh dopolnjujočih se perspektiv. Kisilakova je pred prevzemom vodenja zbornice opravljala pomembne funkcije v korporacijah BMW in Huawei, danes pa kot direktorica ZOR sodeluje s podjetji iz gospodarsko najmočnejše regije v državi. Vavpotič, nekdanji predsednik upravnega odbora družbe Outfit7, je danes partner v družbi Bora Partners, predsednik Strateškega sveta za internacionalizacijo pri GZS ter soustanovitelj Slovensko-kitajskega poslovnega sveta pri GZS. Vprašanje mednarodne konkurenčnosti Slovenije pa kot predsednik Upravnega odbora ZOR umešča v širši strateški okvir.

Oba v zbornico prinašata bogate mednarodne izkušnje ter neposreden vpogled v izzive in priložnosti, s katerimi se slovenska podjetja srečujejo na globalnih trgih. Kot poudarjata, internacionalizacija ni več zgolj vprašanje izvoza, temveč sposobnosti povezovanja, razumevanja trgov ter strateško načrtovane in dolgoročne prisotnosti v mednarodnem okolju. Slovenija namreč skoraj tri četrtine BDP ustvari na tujih trgih, vendar po njunem mnenju še vedno nima dovolj usklajene in ambiciozne strategije gospodarske diplomacije.

ZOR regija je izrazito mednarodno vpeta: gospodarske družbe so leta 2025 na tujih trgih ustvarile 24,7 milijarde evrov čistih prihodkov od prodaje, delež prodaje na tujih trgih pa je znašal 36,9 odstotka. Po dodani vrednosti v regiji izstopajo trgovina, predelovalne dejavnosti ter dejavnosti v zvezi IKT, ob njih pa tudi strokovne,

znanstvene in tehnične storitve, prevoz in skladiščenje, gradbeništvo in druge razvojno usmerjene dejavnosti.

Podjetja se danes internacionalizacije lotevajo bolj strateško kot pred leti. Kako ocenjujete pomen povezovanja podjetij in institucij iz regije pri internacionalizaciji slovenskega gospodarstva?

Vavpotič: Glavna mesta s širšim zaledjem imajo v večini držav posebno vlogo, saj združujejo diplomacijo, univerze, raziskovalne ustanove, kapital in odločevalce. Ljubljana z osrednjeslovensko regijo ima vse te prednosti, vprašanje pa je, ali jih znamo dovolj dobro izkoristiti. V Sloveniji je veliko podjetij, ki po kakovosti, znanju in ambicijah močno presegajo omejitve domačega trga, šibkejši pa smo pri sistematičnem nastopu, povezovanju med podjetji in razumevanju gospodarske diplomacije kot pomembnega dela razvojne politike države. Če želimo več slovenskih zgodb na globalnih trgih, potrebujemo manj razpršenosti in več usklajenega nastopa.

”

Država mora razumeti, da gospodarska diplomacija ni zgolj protokol, ampak orodje konkurenčnosti.



Povezovanje je danes pogoj, ne več le dobrodošel dodatek. Trgi so zahtevnejši, dobavne verige bolj občutljive, geopolitična tveganja večja, kupci pa pričakujejo celovitejše rešitve. Posamezno podjetje lahko uspe, vendar veliko lažje, če okoli sebe zgradi mrežo partnerjev, znanja, referenc in institucionalne podpore. Tudi država mora razumeti, da gospodarska diplomacija ni zgolj protokol, ampak orodje konkurenčnosti. Ko politika odpre vrata, mora biti gospodarstvo pripravljeno stopiti skozi njega.

Kisilak: Za ZOR velikost pomeni predvsem odgovornost. Ker več kot tretjina prodaje gospodarskih družb v regiji nastane na tujih trgih, je internacionalizacija za naša podjetja sestavni del poslovanja. Naša naloga je, da jim pomagamo do pravih informacij, sogovornikov in konkretnih poslovnih priložnosti. Prednost je tudi tesna povezanost regije z delom na ravni GZS, kjer dr. Vavpotič vodi Strateški svet za internacionalizacijo. Kot predsednik zelo aktivnega Slovensko-kitajskega poslovnega sveta in podpredsednik Slovensko arabskega poslovnega sveta pomaga podjetjem pri odpiranju novih poslovnih priložnosti na sicer zelo zahtevnih trgih.

Pred nedavnim je ZOR sodelovala pri organizaciji obiska slovenske gospodarske delegacije v Chengduju na

Kitajskem. Kakšna priložnost se je s tem ponudila sodelujočim podjetjem?

Kisilak: Gospodarska delegacija v Chengduju je podjetjem omogočila neposreden stik s trgov, institucijami in poslovno kulturo. Sodelovalo je sedemnajst slovenskih podjetij s področij naprednih tehnologij, informacijskih rešitev, energetike, industrijske opreme, pametnih mest in poslovnih storitev. Skupaj s slovenskimi in kitajskimi partnerji smo v Chengduju organizirali poslovni forum, B2B srečanja, institucionalne pogovore ter obiske tehnoloških in razvojnih centrov. Podjetja so lahko preverila interes kitajskih partnerjev, predstavila svoje rešitve in začela graditi ključne odnose za poslovanje s Kitajsko. V programu delegacije sta sodelovali tudi Mestna občina Ljubljana in Občina Kočevje.

”

Podjetje, ki želi rasti globalno, mora razumeti, da vstop na trg ni enkraten dogodek, ampak dolgoročen proces.

Zakaj ste se odločili prav za Chengdu in ne za bolj tradicionalna poslovna središča, kot sta Šanghaj ali Shenzhen?

Kisilak: Chengdu je 21-milijonsko mesto in eno ključnih razvojnih središč zahodne Kitajske, z močnimi poudarki na tehnologiji, mobilnosti, logistiki, umetni inteligenci, energetiki in pametnih mestih. Ključna je bila tudi dolgoletna povezava z Ljubljano, saj sta mesti letos obeležili 45. obletnico pobratenja. Takšna kontinuiteta je pri sodelovanju s Kitajsko zelo pomembna, zato jo želimo v sodelovanju z občino nadgraditi tudi na gospodarskem področju.

Vavpotič: Gospodarska dinamika se seli tudi v notranjost Kitajske, kjer nastajajo novi razvojni ekosistemi. Chengdu je pomembno tehnološko, logistično in gospodarsko vozlišče ter ena od vstopnih točk v širšo zahodno Kitajsko, za Slovenijo pa je pomembno, da na takšne trge ne vstopa naključno, temveč premišljeno, z dobro pripravo in ljudmi, ki razumejo kontekst.

Kaj danes Kitajska pričakuje od evropskih partnerjev in kaj od Slovenije?

Vavpotič: Kitajska od evropskih partnerjev pričakuje predvidljivost, spoštljiv dialog in manj dvojnih sporočil. Evropa je danes v zahtevnem položaju med ZDA, Kitajsko in lastnimi strateškimi interesi. Slovenija ima pri tem lahko določeno prednost, ker ni velika sila in lahko nastopa bolj pragmatično, vendar le, če jasno ve, kaj želi doseči. Zaupanje se ne zgradi z enim obiskom, ampak z redno prisotnostjo, spoštovanjem dogovorov in razumevanjem kulture. Gospodarstvo potrebuje jasen okvir, politika pa mora razumeti, da gospodarska odprtost ni naivnost, ampak premišljeno upravljanje interesov.

Kisilak: Za nastop na kitajskem trgu so pomembni dobra priprava, jasen namen, razumevanje hierarhije, potrpežljivost in zanesljivost tudi po srečanju. Iz izkušenj vem, da je nadaljevanje stika pogosto enako pomembno kot prvi vtis. Slovenija lahko ponudi kakovostno znanje, nišne tehnologije, razvojne rešitve in zanesljive partnerje, vendar mora to predstaviti samozavestno. Majhnost ni ovira, če nastopamo povezano, profesionalno in vztrajno.

Kje vidite največ možnosti za konkretne projekte med Slovenijo in Chengdujem v naslednjih letih?

Vavpotič: Najprej moramo opustiti pričakovanje, da se po eni delegaciji podpisujejo velike pogodbe. Pri Kitajski najprej pride zaupanje, šele nato posel. Ko smo na GZS ustanavljali Slovensko-kitajski poslovni svet, je bilo precej skepticizma glede tega, ali bodo podjetja sploh sodelovala, danes pa vidimo, da prav dolgoročno grajenje odnosov ustvarja priložnosti, ki jih posamezno podjetje samo težko doseže. Priložnosti vidim na področjih zelenih tehnologij, pametnih mest, logistike, farmacije, energetike, mobilnosti in raziskovalnega sodelovanja. Slovenija ne more tekmovati z obsegom, lahko pa konkurira z znanjem, prilagodljivostjo in specializiranimi rešitvami. Če bomo znali podjetja povezovati v konzorcije in jim zagotoviti ustrezno institucionalno podporo, bo učinek bistveno večji. Tudi manjša podjetja so lahko zelo zanimiva, če imajo jasno nišno rešitev. Če podjetje natančno ve, kateri problem rešuje in za koga, ima lahko tudi na kitajskem trgu zelo resen pogovor. Ob tem pa Kitajska ne sme biti edina zgodba. Slovenska podjetja morajo hkrati iskati

priložnosti tudi v Indiji, jugovzhodni Aziji in Zalivskih državah ter ohranjati dobre odnose z ZDA.

Kisilak: V Chengduju se je kot posebej zanimivo pokazalo prepletanje tehnologije, trajnostnega razvoja in urbane prihodnosti. Pomembno je, da ne razmišljamo zgolj o izvozu izdelkov, temveč tudi o pilotnih projektih, tehnoloških partnerstvih in izmenjavi znanja. ZOR lahko podjetjem pomaga pri nadaljnjem razvijanju prvih stikov, povezovanju s pravimi sogovorniki in bolj strukturiranem nastopu. Prav aktivnosti po delegaciji so pogosto odločilne.

Ali imamo v Sloveniji dovolj spodbudno okolje za internacionalizacijo?

Vavpotič: Imamo veliko sposobnih posameznikov v podjetjih, diplomaciji in podpornih institucijah, nimamo pa vedno dovolj usklajenega sistema. Pogosto nas omejuje pomanjkanje mednarodnih izkušenj: premalo poznamo posamezne trge, kulture, načine odločanja in dolgoročno logiko odnosov. Internacionalizacija ni samo vprašanje izvoza, ampak tudi širine razmišljanja. Podjetje, ki želi rasti globalno, mora razumeti, da vstop na trg ni enkraten dogodek, ampak dolgoročen proces.

Naloga države pa je, da podjetjem pri tem zagotovi bolj predvidljivo, povezano in odzivno podporno okolje.

Kisilak: Podporno okolje obstaja, vendar ga podjetja včasih ne izkoristijo dovolj zgodaj. GZS podjetjem ponuja informacije o trgih, zakonodaji, poslovnih običajih, gospodarskih delegacijah, mednarodnih mrežah ter možnostih povezovanja s partnerji. Pogosto opažamo, da se podjetja na tuji trg odpravijo z dobro rešitvijo, vendar brez dovolj priprave na prodajne poti, financiranje, pravne zahteve, kadrovske potrebe ali poprodajno podporo. Tu lahko GZS in regionalne zbornice pomagamo zelo konkretno, pomembno pa je, da podjetje podporo poišče že v fazi priprave.

Kakšno vlogo ima konkretno ZOR pri odpiranju novih poslovnih priložnosti v mednarodnem okolju? Kje podjetja najpogosteje potrebujejo podporo?

Kisilak: ZOR je za podjetja predvsem praktična vstopna točka v širše podporno okolje GZS. Podjetja najpogosteje potrebujejo pomoč pri razumevanju posameznega trga, iskanju zanesljivih sogovornikov, pripravi na sestanke, preverjanju priložnosti ter pri prvem koraku v mednarodne mreže. Veliko vrednost ima tudi povezovanje med podjetji, saj lahko s skupnim nastopom delujejo bolj prepričljivo. ZOR je prostor, kjer se izmenjujejo izkušnje, preverjajo ideje in odpirajo vrata do priložnosti, do katerih bi sama pogosto prišla bistveno težje.

Kaj mora za boljšo mednarodno konkurenčnost narediti država?

Vavpotič: Najprej potrebujemo več discipline pri skupnem nastopu. Še vedno nimamo dovolj usklajenega koledarja mednarodnih aktivnosti države, politike, diplomacije in gospodarstva. Jasno si moramo odgovoriti na vprašanja, kdo smo, kam želimo priti in kaj lahko ponudimo. Diplomacija mora bolje razumeti potrebe podjetij, gospodarstvo pa pomen protokola, odnosov in dolgoročne prisotnosti na trgih. V uspešnih državah je samoumevno, da se nacionalni interes, izvoz, znanje in investicije ne razvijajo vsak zase. Strateški svet za internacionalizacijo je pripravil več konkretnih predlogov; zdaj potrebujemo predvsem več izvedbe in manj čakanja, da se bodo stvari zgodile same od sebe.

Kako samozavestna so danes podjetja iz osrednjeslovenske regije pri nastopu



na tujih trgih? Katere panoge trenutno najbolj uspešno prodirajo v tujino?

Vavpotič: Samozavesti je danes več kot pred leti, vendar glede na znanje, ki ga imamo, še vedno premalo. Podjetja bi morala globalno razmišljati prej in ne šele takrat, ko domači trg postane premajhen. Delegacija v Chengduju je pokazala, da interes obstaja in da se podjetja zavedajo pomena neposredne prisotnosti na trgu. Vidim prostor za nadaljnje gospodarske delegacije v Azijo, ZDA, Zalivske države in na druge perspektivne trge, pomembno pa je, da se podjetja povezujejo že pred odhodom ter odnose vzdržujejo tudi po vrnitvi.

Kisilak: Regija je gospodarsko zelo raznolika, zato njena mednarodna moč ni vezana na eno samo panogo. Po dodani vrednosti izstopajo trgovina, predelovalne dejavnosti ter informacijske in komunikacijske dejavnosti, izrazit potencial pa imajo tudi strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, logistika, energetika, farmacija ter razvojne storitve. Pomembno je, da v isti regiji delujejo veliki gospodarski sistemi, izvozno usmerjena proizvodna podjetja, tehnološka podjetja, startupi, raziskovalne institucije in ponudniki poslovnih storitev. Ta kombinacija je izjemno dragocena, naloga ZOR pa je, da iz te raznolikosti ustvarja več skupnih priložnosti.

Na katerih trgih, poleg že omenjenih, še vidite priložnost za slovenska podjetja?

Sosednji in evropski trgi bodo za Slovenijo vedno pomembni, saj jih dobro poznamo in imamo že vzpostavljene poslovne mreže, hkrati pa se demografska in gospodarska rast vse bolj selita v jugovzhodno Azijo, Indijo, Zalivske države in Afriko. Na teh trgih ne bomo uspešni z naključnimi obiski in splošnimi predstavitvami, pač pa potrebujemo jasne prioritete, dobro pripravo, lokalne partnerje in bolj povezane nastope podjetij. Majhna država si ne more privoščiti, da bi svojo energijo razpršila na vse strani, lahko pa je zelo učinkovita tam, kjer jasno ve, zakaj je prisotna in kaj želi doseči.

Kako naj se manjše podjetje loti prve resne internacionalizacije? Katero napako slovenska podjetja najpogosteje naredijo pri vstopu na tuje trge?

Vavpotič: Najprej si mora podjetje iskreno odgovoriti na vprašanje, kaj zna bolje od drugih in komu v tujini s tem rešuje konkreten problem. Ni vsak izdelek globalen in tudi ni vsak trg primeren za vsako podjetje.

Podjetja se pogosto odpravijo na tuji trg s premalo razumevanja kupcev, poslovne kulture, konkurence in prodajnih kanalov, druga pogosta napaka pa je nestrpnost, saj se uspeh redko zgodi po prvem sestanku. To sem izkusil tudi pri Outfit7. Globalni uspeh ni prišel zato, ker bi imeli velik domači trg, ampak zato, ker smo od začetka razmišljali mednarodno, razumeli uporabnike in bili pripravljeni večkrat prilagoditi svoj pristop, dokler nismo našli prave poti.

”

Majhna država si ne more privoščiti, da bi svojo energijo razpršila na vse strani, lahko pa je zelo učinkovita tam, kjer jasno ve, zakaj je prisotna in kaj želi doseči.

Kaj bi izpostavila kot največjo konkurenčno prednost Slovenije in kaj kot naš največji neizkoriščen potencial?

Vavpotič: Prednost Slovenije je prav v tem, da smo majhni, čeprav to pogosto dojemamo kot slabost. Pri nas je mogoče razmeroma hitro povezati podjetnike, raziskovalce, odločevalce, kapital in znanje. Slovenija bi lahko bila odlična testna država za inovacije, nove tehnologije in razvojne projekte, če bi se znali bolje organizirati. Imamo kakovostne ljudi, varno okolje, dobro geografsko lego in veliko tehničnega znanja. Največji neizkoriščen potencial pa je še vedno sodelovanje: med podjetji, državo, institucijami in akademskim okoljem.

Kisilak: Osrednjeslovenska regija zelo dobro ponazarja slovensko prednost, saj imamo na majhnem prostoru izjemno koncentracijo znanja, podjetij, razvojnih institucij, startupov, storitvenih dejavnosti in odločevalskih središč. V takšnem okolju se lahko dobra ideja hitro poveže s partnerji, kapitalom, znanjem ali trgom. Kljub temu prevečkrat delujemo vsak zase, čeprav bi s povezovanjem dosegli večjo

prepoznavnost in močnejši nastop. Prav tu želi ZOR v prihodnje odigrati še pomembnejšo vlogo.

Kako se podjetja prilagajajo negotovosti zaradi geopolitičnih sprememb?

Vavpotič: Podjetja se morajo naučiti razmišljati v več scenarijih hkrati. Geopolitika danes vpliva na cene energije, tehnologijo, dobavne verige, logistiko, investicije in dostop do trgov. Uspešni mednarodni podjetniki veliko potujejo, berejo, opazujejo in se pogovarjajo z ljudmi, ki svet vidijo drugače. Sam sem imel privilegij obiskati več kot 130 držav in sodelovati v mednarodnih forumih, kot je Trilateralna komisija. Vedno znova ugotavljam, da se največ naučiš na terenu. Stabilnosti, kakršno smo poznali v preteklosti, verjetno še nekaj časa ne bo, zato bodo prednost imela podjetja, ki bodo znala hitro razumeti spremembe in se jim prilagoditi, ne pa tista, ki bodo čakala na idealne razmere.

Kateri trend bo najbolj zaznamoval mednarodno poslovanje v naslednjih petih letih?

Vavpotič: Odnos med ZDA in Kitajsko bo vplival na skoraj vse, od tehnologije, standardov in varnosti dobavnih verig do logistike, energetike in investicij. Drugi velik trend je umetna inteligenca, pa ne zgolj kot orodje, temveč kot dejavnik, ki spreminja način odločanja, organizacijo dela in konkurenčnost podjetij. Tretji pomemben trend bo tekma za talente in podatke. Države in podjetja, ki bodo znala povezati znanje, kapital, tehnologijo in zaupanje, bodo hitrejša in uspešnejša od drugih. Tudi Slovenija mora pri tem razmišljati strateško, ne zgolj obrambno.

Kisilak: Za podjetja bo ključna predvsem sposobnost prilagajanja. Digitalizacija, umetna inteligenca, trajnostni prehod in geopolitična previdnost se ne bodo dogajali ločeno, temveč hkrati. To pomeni, da bodo podjetja potrebovala več znanja, boljšo organizacijo, odpornejše dobavne verige in jasnejši pogled na posamezne trge. Prednost bodo imele regije, ki bodo znale učinkovito povezati gospodarstvo, razvojne institucije, občine in podporno okolje. GZS Zbornica osrednjeslovenske regije ima zato zelo dobro izhodišče, njena naloga pa je, da ta potencial pomaga pretvoriti v konkretne koristi za podjetja. ■



**Raiffeisen
Landesbank Kärnten**

VAŠ POSLOVNI USPEH ŠTEJE.

V Vaši bližini. Skupaj do novih dosežkov.
Zaupaj nam že veliko slovenskih podjetij.
Svetujemo v slovenskem jeziku.

**Slovenske ideje.
Avstrijska banka.
Popolna kombinacija.**



rlb-bank.at

Raiffeisen Landesbank Kärnten | International Banking Department
T +43 463 993 00-12388 | Internationaldept@rbgk.raiffeisen.at

pristaniški špediterji in carinski posredniki

fining
SUPER TIM • SUPER STORITEV

- **Carinsko posredovanje**
 - uvoz
 - izvoz
 - tranzit
 - poenostavljeni postopki (predcarinjenje in carinjenje 24/7)
 - poročanje o carinskem statusu tovara, asistiranje pri inšpekcijskih pregledih
 - "fiskalno" uvozno carinjenje za podjetja iz drugih držav članic Evropske skupnosti
 - poročila Instrastat
 - poročanje CBAM
- **Davčno zastopanje**
 - poročanje FURS

- **Pristaniška logistika**
 - zagotavljanje vhodne in izhodne pristaniške dokumentacije za zabojnike (kontejnerje), tovornjake, vlake, ladje
 - priskrbovanje potrdil o pričvrščevanju in kakovosti tovara
 - organiziranje polnjenja in praznjenja zabojnikov
 - priprava transportnih listin
 - poročilo o zalogah, stanju tovara in svetovanje
 - naročanje zabojnikov
 - priprava tovara za transport
 - koordiniranje projektnih tovorov
 - posredovanje pri oskrbi ladij
 - pregled tovara
 - ostale storitve povezane s tovorom

MEMBER OF:



INTERNACIONALIZACIJA

Slovenska podjetja na globalnih trgih: najprej zaupanje, šele nato posel

Internacionalizacija že dolgo ni več zgolj vprašanje izvoza. Slovenska podjetja na tujih trgih uspevajo s specializiranim znanjem, prilagodljivostjo in dolgoročnim grajenjem zaupanja.

Mateja Jordan

Majhen domači trg slovenska podjetja sili k iskanju priložnosti v tujini, kjer jih čakajo zahtevna konkurenca, različna poslovna okolja in vse hitreje spremembe. Kljub temu pa številna uspešno prodirajo na globalne trge. Zgodbe podjetij Siliko, Medex in Jafral dokazujejo, da lahko tudi podjetja iz Slovenije uspešno konkurirajo največjim svetovnim igralcem

Od delegacije do posla je dolga pot

Kot pravi **Andraž Brodnjak, direktor vrhniškega podjetja Siliko**, je trenutno težko govoriti o kakšnih velikih oziroma dolgoročnih strategijah v zvezi z aktivnostmi na tujih trgih, saj se razmere spreminjajo tako hitro, da nihče ne more z gotovostjo napovedati, kako se bodo odvijale. »Naš pristop je zato precej preprost. Ne glede na zunanje dejavnike se osredotočamo na področja, na katera lahko vplivamo, in skušamo biti boljši, hitrejši in bolj fleksibilni od svojih neposrednih konkurentov. Na geopolitične razmere, cene energentov ali druge zunanje dejavnike nimamo vpliva, lahko pa se nanje prilagajamo.«

V avtomobilski industriji trenutno poteka proces konsolidacije, zato je najpomembnejše, da ostajajo finančno in organizacijsko zdravi ter da s tehničnim znanjem in dobrimi idejami pridobivajo čim več novih projektov. V primerjavi z nekaterimi zahodnimi konkurenti so še vedno relativno majhno podjetje, zato skušajo ohraniti prednosti, ki jih prinašata manjša velikost in večja prilagodljivost.

Največji izziv pri preboju na nove trge po Brodnjakovem mnenju je, da začneš praktično iz nič. »Nimaš referenc, izkušenj, vzpostavljenih odnosov ali preverjenih modelov delovanja, na katere bi se lahko oprl. V začetni fazi je zato potrebnega bistveno

več dela, saj moraš veliko stvari postaviti na novo in se spriti učiti.«

Siliko je rasel predvsem organsko, poudarja direktor. »Večino korakov pri vstopu na tuje trge smo naredili sami, z majhno in usklajeno ekipo, kar nam je omogočalo hitre odločitve in veliko mero prilagodljivosti. To je zahtevalo veliko energije, vendar nam je hkrati dalo pomembno prednost.«

Najpomembnejše tržišče za Siliko ostaja Nemčija z avtomobilsko industrijo, kjer neposredno sodelujejo predvsem s skupinami BMW, Mercedes-Benz in Volkswagen, ki predstavljajo približno tretjino njihove prodaje, posredno pa je njihov delež še precej večji. Ob tem se pripravljajo tudi na prihod kitajskih proizvajalcev oziroma kupcev na evropski trg. »V zadnjem letu smo na tem področju zelo aktivni, čeprav gre za tek na srednje proge,« pravi Andraž Brodnjak. Med perspektivnimi trgi za nadaljnjo rast vidi tudi Združene države Amerike.

Leta 2024 so se udeležili tudi gospodarske delegacije na Kitajsko. »Čeprav so takšni obiski zelo koristni kot izhodišče, sami po sebi še ne prinesejo poslov. Pomembno je predvsem delo po prihodu domov, nadaljnji obiski, pogovori in vztrajna gradnja odnosov.« In temu se v Siliku intenzivno posvečajo že vse od takrat.

Dober izdelek sam po sebi ni dovolj

Majhnost domačega trga podjetje **Medex** že dolgo usmerja tudi na tuje trge, kjer vidijo najboljše možnosti za nadaljnjo rast. Internacionalizacija po njihovem ne pomeni le izvoza izdelkov, temveč tudi razumevanje različnih potrošnikov, regulatornih zahtev, prodajnih poti in poslovnih okolij, zato na nove trge vstopajo postopoma in dolgoročno, pri tem pa veliko pozornosti namenjajo izbiri partnerjev in gradnji zaupanja.

Evropa ostaja njihov najpomembnejši trg, tudi zaradi visokih regulatornih standardov na področju prehranskih dopolnil. »Če znaš uspešno delovati v takem okolju, to krepi kredibilnost podjetja tudi drugod,« menijo v podjetju, ki si odpira priložnosti tudi zunaj evropskih meja, predvsem tam, kjer se hitro razvijata wellness in preventiva. Odlično že poslujejo na Bližnjem vzhodu, zanimivi pa so jim tudi ZDA in nekateri azijski trgi, kjer narašča povpraševanje po kakovostnih, varnih in naravnih izdelkih.

Slovenska podjetja na tuje trge pogosto prihajajo z zelo kakovostnimi izdelki, a z omejenimi sredstvi za gradnjo blagovne znamke, opozarjajo v Medexu. Vendar dober izdelek sam po sebi ni dovolj, za uspeh so potrebni tudi prepoznavnost, učinkovita distribucija, poznavanje lokalnega okolja, razumevanje potrošnikov ter vztrajnost pri dolgoročni gradnji zaupanja. Poseben izziv predstavlja tudi regulativa. Čeprav stroga



Podjetje iz Slovenije lahko s svojo avtentično zgodbo in strokovnostjo uspešno konkurira na večjih in zahtevnejših trgih, poudarjajo v Medexu. Foto: arhiv Medex

pravila na področju prehranskih dopolnil zahtevajo dodatna vlaganja in prilagajanja, jih v Medexu vidijo tudi kot priložnost za razlikovanje na podlagi kakovosti, varnosti in znanstveno podprtih izdelkov.

Slovenska podjetja lahko na vse bolj zasičenem wellness trgu uspejo predvsem s kakovostjo, strokovnostjo, trajnostjo in avtentično zgodbo, ne pa zgolj s cenovno konkurenčnostjo, zato pozornost namenja jo tudi ozaveščanju potrošnikov o čebeljih pridelkih, kot sta matični mleček in propolis, ki na številnih trgih še niso dovolj poznani. Pomembna pa je tudi prepoznavnost Slovenije kot države zaupanja vrednih izdelkov.

V prihodnjem desetletju želi Medex še okrepiti prisotnost na tujih trgih in utrditi položaj med prepoznavnimi evropskimi podjetji na področju naravnih in znanstveno podprtih prehranskih dopolnil. Ne gre le za povečevanje prodaje, pač pa postopno gradnjo mednarodno prepoznavne blagovne znamke. »Želimo dokazati, da lahko podjetje iz Slovenije s svojo avtentično zgodbo in strokovnostjo uspešno konkurira tudi na večjih in zahtevnejših trgih.«

Čeprav se majske gospodarske delegacije na Kitajsko niso udeležili, so njeni predstavniki v Chengdu odnesli tudi Medexove izdelke za poslovne partnerje. Sodelovanje z GZS ocenjujejo kot zelo pomembno predvsem pri odpiranju vrat na zahtevnejše tuje trge, kjer lahko institucionalna podpora pomembno skrajša pot do relevantnih informacij, pravih sogovornikov in boljše priprave. Največjo vrednost vidijo v konkretnih in vsebinsko usmerjenih aktivnostih, kot so dobro pripravljene gospodarske delegacije, preverjeni B2B sestanki, sektorske informacije ter povezovanje s potencialnimi distributerji in poslovnimi partnerji. Pomembna se jim zdi tudi podpora pri razumevanju regulatornih, logističnih in kulturnih posebnosti posameznih trgov.

V prihodnje bi si želeli več poglobljenih sektorskih analiz za področja prehranskih dopolnil, wellnessa in funkcionalne prehrane, več informacij o konkretnih modelih ter podporo pri dolgoročnem grajenju prisotnosti na tujih trgih.

Koristna bi bila tudi še močnejša povezovalna vloga GZS, ki bi izvozno usmerjenim slovenskim podjetjem omogočila lažje povezovanje, skupen nastop na tujih trgih ter izmenjavo izkušenj, informacij in

poslovnih stikov s podjetji, ki na posameznih trgih že delujejo.

Ko Slovenija ni najmočnejša karta v rokavu

Podjetje **Jafral**, svetovno vodilni proizvajalec bakteriofagnega materiala po naročilu, kar 99 odstotkov prihodkov ustvari na tujih trgih. Pred petnajstimi leti so začeli kot razvojno usmerjeno podjetje na področju raziskav in razvoja, zato so bili njihovi prvi projekti manjši in za naročnike povezani z manjšim tveganjem, pojasnjuje **direktor in ustanovitelj podjetja Frenk Smrekar**. Zaupanje mednarodnih partnerjev, velikih farmacevtskih biotehnoloških družb pa so gradili postopoma, najprej z manjšimi projekti, nato pa z dobrimi rezultati, zanesljivostjo in kakovostnim delom.

»Pomemben del naše zgodbe sta tudi svežina in fleksibilnost. Trudimo se ohraniti značilnosti manjšega podjetja, saj nam to omogoča hitrejšo prilagajanje in odzivanje na potrebe trga,« pravi Smrekar. Pogosto ne dobijo najlažjih projektov, pač pa zahtevnejše razvojne izzive, kjer standardne rešitve niso dovolj. »Prav takšni projekti nas silijo k nenehnemu učenju, iskanju novih pristopov in razmišljanju izven ustaljenih okvirov.«

”

Gospodarske delegacije so zelo koristne kot izhodišče, pomembno pa je predvsem delo po prihodu domov, nadaljnji obiski in vztrajna gradnja odnosov.

Pri vstopu na tuje trge je bil eden največjih izzivov prav dejstvo, da prihajajo iz Slovenije. Na globalnem trgu to ni nujno prednost, zato se mora še dodatno dokazovati. Smrekar se spominja sodelovanja s podjetjem iz ZDA, ki je delalo za ameriško vojsko in je želelo najprej preveriti, kdo so, od kod prihajajo in kako delujejo. »Takšno preverjanje je razumljivo, a zahteva še več



Frenk Smrekar poudarja, da je pomembno razumeti sogovornika, njegov način poslovanja in se temu prilagoditi. Foto: weedfish

energije za dokazovanje svojih sposobnosti in zanesljivosti.«

Danes Jafral posluje predvsem globalno in je prisotno tako v Evropi kot Severni Ameriki, Aziji in Afriki. Potencial za rast Smrekar vidi na vseh trgih, saj se področje hitro razvija zaradi vse večjega problema odpornosti bakterij na antibiotike. »Pričakujemo, da bo potreba po novih pristopih in tehnologijah na tem področju v prihodnjih letih še naraščala, skupaj z njo pa tudi možnosti za rast podjetij, ki delujejo na tem področju.«

Na hitrost razvoja panoge pa ne vplivajo le potrebe trga, temveč tudi regulatorno okolje, opozarja sogovornik. Zato bo pomembno, kako hitro bodo regulatorji prepoznali resnost problema antibiotične odpornosti in kako hitro bodo prilagodili pravila za razvoj novih rešitev.

Kot so spoznali v podjetju Jafral, se poslovne kulture med posameznimi trgi precej razlikujejo. Ameriški partnerji so praviloma hitrejši pri odločanju in bolj pripravljeni prevzemati tveganja, Evropa je praviloma bolj previdna in konservativna, na Japonskem pa je proces preverjanja partnerjev pogosto še temeljitejši. »Vsak trg ima svoje posebnosti, zato je pomembno, da razumeš sogovornika, njegov način poslovanja in se temu prilagodiš,« zato poudarja Frenk Smrekar. ■

ANALIZA

Visoki stroški dela vse bolj vplivajo na razvoj podjetij in delovna mesta

Analiza Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) za leto 2025 kaže, da rast neto dobička ne odraža dejanskega stanja v slovenskem gospodarstvu.

mag. Tajda Pelicon in Jernej Kovač, Korporativno komuniciranje, GZS; Bojan Ivanc, CFA, CAIA, glavni ekonomist GZS; ilustracija: Depositphotos

Največja rast dobičkov je bila prisotna v dejavnosti, kjer poslujejo finančni holdingi (strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti), in energetiki. Prihodki, izvoz in dodana vrednost ostajajo pod pritiskom, stroški dela pa rastejo hitreje od produktivnosti. Posledice so že vidne: slabšanje konkurenčnosti, manj sredstev za investicije in razvoj ter vse večji pritisk na poslovanje, kar potrjuje tudi anketa med 466 podjetji. GZS zato podpira davčno razbremenitev dela in podjetij, kot je predlagana v koalicijski pogodbi 2026–2030, saj z bolj celostnim pristopom različnih ukrepov sledijo cilju razvoja Slovenije.

»Lahkotne izjave o rekordnih dobičkih gospodarstva ne odražajo celovite slike dejanskega stanja v podjetjih. Gospodarske slike ne moremo presojati po enem ali dveh kazalnikih – potrebujemo celovit pogled na dodano vrednost, investicije, izvoz in stroške dela. GZS ni napovedovala katastrofalnih razmer. Opozarjali pa smo, da se je gospodarska rast v preteklih letih umirjala, zlasti zaradi šibkega izvoza, kar še vedno potrjujejo zadnji aktualni podatki,« je poudarila **generalna direktorica GZS Vesna Nahtigal**.



Rast dobičkov prisotna v ozkem delu gospodarstva

Podrobna analiza poslovanja gospodarskih družb v letu 2025, ki jo je pripravila Analitika GZS na podlagi podatkov AJPEŠ in dodatnih poglobljenih pregledov, kaže, da je bila rast dobičkov prisotna v ozkem delu gospodarstva in ne izhaja iz rednega poslovanja, saj se je EBITDA realno celo skrčila. Največ sta k rasti neto dobičkov prispevali dejavnosti strokovnih, znanstvenih in tehničnih storitev, kamor sodijo tudi finančni holdingi zaradi prevrednotenja lastniških deležev, ter energetika. Predeleževalna dejavnost in trgovina sta skupaj ustvarili le 28 odstotkov celotnega povečanja neto dobička v Sloveniji.

Lanska rast dobička je bila predvsem posledica zmanjšanja izgub in finančnih učinkov v povezanih družbah. Ključni izziv pri poslovanju v slovenskem gospodarstvu ostaja razkorak med produktivnostjo in stroški dela. Produktivnost se je sicer povečala, vendar bistveno počasneje kot stroški dela, zato je razmerje med stroški dela in dodano vrednostjo doseglo najvišjo raven po letu 2020. V zadnjih petih letih so se stroški dela na delovno uro v zasebnem sektorju povečali približno dvakrat hitreje kot v povprečju EU-27.

V prvem četrletju letos je slovensko gospodarstvo sicer doseglo visoko pozitivno medletno rast (+3 %), vendar je to tudi posledica dejstva, da je bil BDP Slovenije v primerjanem 1. četrletju lanskega leta negativen. Če pa primerjamo prvo četrletje letos z zadnjim četrletjem lani pa je ta rast 0,7-odstotna, kar je nižje kot v 2. ali 3. četrletju lani. Spodbudno je, da se od zadnjega četrletja 2025 poleg investicij v zgradbe in objekte krepijo tudi investicije v stroje in opremo. Pozitivni trendi pa še niso vplivali na višjo rast izvoza blaga in storitev.

Dvomestna rast stroškov dela na zaposlenega

GZS je maja med 466 podjetji izvedla anketo o vplivu visokih stroškov dela na poslovanje. Več kot polovica podjetij je v zadnjem letu zabeležila dvomestno rast stroškov dela na zaposlenega, petina pa rast med 8 in 10 odstotki. Več kot tretjina podjetij ocenjuje, da gre za najvišjo rast stroškov dela v zadnjih desetih letih, slaba tretjina pa, da je najvišja v zadnjih treh letih. Dve tretjini podjetij poročata o pomembnem vplivu na dobičkonosnost, likvidnost, naročila in delovna mesta. Če se razmere ne bodo izboljšale, bo polovica podjetij še naprej višala cene, 38 odstotkov jih bo ustavilo investicije, 31 odstotkov zaposlovanje, petina pa bo uvajala umetno inteligenco. Slaba šestina podjetij napoveduje tudi odpuščanja.

Glavni ekonomist in vodja analitske službe GZS Bojan Ivanc je ob tem izpostavil, da aktualni stroškovni šok po obsegu in intenzivnosti nima primerjave v zadnjem desetletju ter že sproža strukturne odzive podjetij. »Podjetja stroškov dela ne morejo več v celoti prenašati v cene. To pomeni slabšanje dobičkonosnosti, manj investicij in vse več pritiska na zaposlovanje. Če se razmere ne spremenijo, bodo kadrovske rezi v prihodnjem letu še izrazitejši, posledice pa se bodo občutile tudi na trgu dela v zasebnem sektorju,« je opozoril. ■

87 %

podjetij rast stroškov dela ocenjuje kot najvišjo v zadnjih treh, petih ali desetih letih

59 %

podjetij uvršča dvig minimalne plače na 1. mesto kot generator dviga stroškov dela

93 %

podjetij čuti pomemben vpliv na dobičkonosnost in naročila

73 %

podjetij beleži znižanje dobičkonosnosti

74 %

podjetij izvaja pritisk na dvig prodajnih cen, da bi ublažila upad dobičkonosnosti

50 %

podjetij poroča o izgubi naročil oziroma slabši konkurenčnosti

46 %

podjetij ustavlja ključne investicije

38 od 343

podjetij
(11 % vzorca)
je izvedlo trda odpuščanja

51

podjetij napoveduje trdo odpuščanje v prihodnjih 12 mesecih

Vir: Podatki iz analize anketnih odgovorov podjetij, ki jo je pripravila Analitika GZS.

PRIHODNJI RAZVOJ

GZS poziva k razvojnemu dogovoru za Slovenijo

Ob začetku delovanja nove Vlade RS ter ob opozorilih Urada za makroekonomske analize in razvoj (UMAR) o potrebi po novi razvojni usmeritvi so predstavniki gospodarstva in stroke izpostavili, da Slovenija potrebuje jasen razvojni dogovor, ki bo omogočil prehod od »proizvajalcev do ustvarjalcev« ter dolgoročno blaginjo ljudi, regij in države. Ob tem pozivajo k sodelovanju, dialogu in skupnemu iskanju najboljših rešitev za prihodnji razvoj Slovenije, ki bo omogočal kakovostno življenje vseh tudi v prihodnje.

mag. Tajda Pelicon, Korporativno komuniciranje, GZS, foto: Tadej Kreft

Tibor Šimonka, predsednik GZS, je uvodoma poudaril: »Če želimo kakovostna delovna mesta, več priložnosti za mlade, kakovostne in dostopne javne storitve, ustrezno skrb za starejše in ranljive skupine ter enakomernejši razvoj regij, potrebujemo močno, inovativno in konkurenčno gospodarstvo, ki ustvarja visoko vrednost doma.« Opozoril je na nujnost okrepljene dialoga in sodelovanja ter povezovanja znanja vseh, saj je le na tak način mogoč »dogovor, kako usmeriti prihodnji razvoj Slovenije in s tem gospodarstva – za dobro vseh – mladih, zaposlenih, starejših in najbolj ranljivih.« Vlada naj v prihodnjih mesecih sprejme ključne ukrepe za hitro razbremenitev gospodarstva in zaposlenih tam, kjer je to mogoče (določene davčne razbremenitve, pohitritev zaposlovanja kadrov iz tujine, pospešitev digitalizacije (zlasti MSP), pohitritev izdaje dovoljenj, področje energetike). Hkrati pa mora država začeti širšo razpravo o prihodnjem razvoju Slovenije s ciljem, da pripravimo Nacionalni načrt razvoja slovenskega gospodarstva za naslednje 10-letno obdobje, ki bo vključeval jasne usmeritve in ukrepe, s katerimi bomo celostno, dolgoročno in sistematično izboljšali poslovno okolje v Sloveniji. »Te spremembe morajo presegati mandat ene vlade ali politične opcije,« je bil jasen.

Eden osrednjih vsebinskih okvirov razprave je program Made in Slovenia 2035, ki ga je GZS pripravila skupaj z več kot 90 gospodarstveniki in strokovnjaki iz različnih panog. Program izpostavlja devet gospodarskih področij z razvojnim

potencialom ter potrebne ukrepe na devetih področjih poslovnega okolja. Predlogi gospodarstva so bili predstavljeni kot priložnost za razvoj Slovenije, večjo dodano vrednost, kakovostna delovna mesta in stabilnejše temelje socialne države. Da lahko obstoječo kakovost življenja v državi ohranimo, potrebujemo bolj konkurenčno poslovno okolje s stabilno predvidljivostjo in skupnim razumevanjem razvoja.

Če ne bomo ukrepali, bo Slovenija izgubila konkurenčnost

Prav o razvojnih izzivih Slovenije in programu Made in Slovenia 2035 je spregovoril **prof. dr. Jože P. Damijan, ekonomist in soavtor programa**. Kot je povedal, so priložnosti v osmih strateških panogah z visoko dodano vrednostjo – od farmacije in biotehnologije, elektroindustrije, IKT, trajnostne mobilnosti do logistike in gradbeništva, industrije materialov in krožnega gospodarstva, lesnopredelovalne industrije ter kmetijstva in proizvodnje živil ter pijač. »Če bomo izvedli predlagane reforme in investicije, bomo do leta 2035 ustvarili 19,2 milijarde evrov novih naložb, povečali BDP nominalno za 48 %, ohranili ali ustvarili 55.000 delovnih mest ter zagotovili višje plače, več priložnosti za mlade in več sredstev za zdravstvo, šolstvo, infrastrukturo in socialno varnost,« je dejal. »Če ne bomo ukrepali, bo Slovenija izgubila konkurenčnost, investicije bodo odšle drugam, delovna mesta bodo izginjala, gospodarska rast bo zaostajala, plače bodo rasle počasneje, mladi bodo iskali priložnosti v

tujini, država pa bo imela vse manj sredstev za financiranje javnih storitev. Status quo pomeni razvojno zaostajanje, nižji življenjski standard prihodnjih generacij in težave pri financiranju družbene blaginje in pokojninskega sistema.«

Aleša Mižigoj, direktorica Medexa, je spregovorila o eksistencialnem pomenu družinskih podjetij za ustvarjanje dodane vrednosti doma. »Medex več kot 70 let dokazuje, da lahko kot slovensko družinsko podjetje uspešno tekmuje globalno – ne z najnižjo ceno, temveč z znanjem, kakovostjo, razvojem, inovacijami in izdelki z višjo dodano vrednostjo. Smo primer, kako lahko tradicijo ljudskega zdravilstva prenesemo v klinično dokazane izdelke za dobrobit sodobnega človeka,« je dejala. »Zavedati se moramo, da prehranska varnost države temelji na močni in odporni predelovalni industriji, ki je dobro povezana vzdolž celotne verige. Domača živilska podjetja lahko z inovacijami zagotavljamo kakovostne izdelke in dopolnila ter prispevamo k zdravju ljudi. Prav z inovativnimi, nišnimi izdelki smo lahko globalno konkurenčni, vendar za preboj potrebujemo stabilno in razvojno naravnano poslovno okolje s čim manj birokratskimi ovirami. Podpiramo trajnostne cilje ter visoke standarde kakovosti in varnosti, a regulativa mora biti pametna in izvedljiva, da podjetjem ne jemlje virov za raziskave, digitalizacijo in internacionalizacijo. Podpiramo ukrepe programa Made in Slovenia 2035 in pričakujemo njihovo izvedbo v praksi. Naj 'Povezani ustvarjamo prihodnost' ne ostane slogan, temveč način, kako skupaj gradimo Slovenijo, ki



bo iz znanja, dela in podjetnosti ustvarjala blaginjo za vse.«

Gregor Makuc, glavni izvršni direktor Leka in predsednik Sandoza Slovenija, je predstavil pogled farmacije in biotehnologije. »Farmacija in biotehnologija sodita med panoge, ki ustvarjajo največjo dodano vrednost za družbo. Zaposlenim ponujata kakovostna delovna mesta ter priložnosti za razvoj vrhunskih kompetenc, podjetjem omogočata razvoj in proizvodnjo najzahtevnejših izdelkov z uporabo najsodobnejših tehnologij, državi pa prinašata nova znanja, krepitev izvozne konkurenčnosti ter več javnofinančnih prihodkov zaradi rasti poslovanja in zaposlovanja. Prav zato sta eden od temeljev dolgoročne blaginje in kakovosti življenja v Sloveniji,« je dejal.

”

Ukrepe je treba zasnovati z dolgoročnim pozitivnim učinkom, biti morajo učinkoviti in enostavni za izvedbo ter finančno vzdržni.

Generalna direktorica GZS Vesna Nahtigal je na novinarski konferenci pozdravila, da koalicijska pogodba in predstavitev ministrov na več pomembnih področjih sledijo razvojnim usmeritvam, ki jih gospodarstvo že dlje časa izpostavlja. Kot pozitivno je navedla večje poudarke na produktivnosti in podpori investicijam, davčni razbremenitvi zaposlenih in podjetij, hitrejših in bolj predvidljivih postopkih dovoljenj ter umeščanja investicij v prostor, digitalizaciji države in gospodarstva, podpori raziskavam in inovacijam ter energetiki in boljšemu dostopu do razvojnih sredstev. Ob tem je opozorila, da bo za gospodarstvo ključna predvsem izvedba. Ukrepe je treba zasnovati z dolgoročnim pozitivnim učinkom, biti morajo učinkoviti in enostavni za izvedbo ter finančno vzdržni. Pozvala je, da mora biti gospodarstvo preko reprezentativnih organizacij vključeno v pripravo konkretnih rešitev. Glede ključnih razvojnih vprašanj, kjer je potreben širši družbeni dogovor je treba v okviru Ekonomsko-socialnega sveta skupaj z vsemi socialnimi partnerji oblikovati najboljše rešitve na podlagi argumentov in strokovnih podlag.

Prihodnost ustvarjamo skupaj

GZS je ob tem predstavila komunikacijsko kampanjo 'Povezani ustvarjamo prihodnost', s katero želi okrepiti javno razumevanje pomena gospodarstva za kakovost življenja vseh ljudi, spodbuditi razpravo o prihodnjem razvoju Slovenije in razumevanje podpornega okolja za ključne razvojne

ukrepe, ki jih je gospodarstvo predlagalo v programu Made in Slovenia 2035. Kampanja izhaja iz sporočila, da močno gospodarstvo le s sodelovanjem in razumevanjem vseh v družbi omogoča več priložnosti za mlade, stabilnejša in bolje plačana delovna mesta za zaposlene, stabilen pokojninski sistem za upokojece ter več možnosti za zaposlitev in socialne programe za brezposelne in socialno ogrožene.

Vesna Nahtigal, generalna direktorica GZS, je kampanjo povzela kot poziv k sodelovanju: »Prihodnosti ne ustvarja posamezna institucija, politika, ali samo gospodarstvo, sindikati ... Ustvarjamo jo skupaj. Slovenija potrebuje skupen cilj, kako ustvariti več priložnosti za mlade, kakovostna delovna mesta in višje plače, vzdržne javne storitve in večjo blaginjo za vse ljudi. Zato danes pozivamo k sodelovanju in povezovanju vse – državo, sindikate, podjetja, zaposlene, javni sektor. Samo povezani lahko ustvarjamo boljšo prihodnost, saj skupaj zmoremo več.«

Kampanja Povezani ustvarjamo prihodnost bo v prihodnjih tednih potekala prek različnih kanalov, med drugim z oglasi, vsebinskimi članki, video in grafičnimi objavami na družbenih omrežjih, v spletnih medijih ter z zunanjim oglaševanjem po Sloveniji. Z njo želi GZS spodbuditi širši družbeni dialog o razvojni viziji Slovenije, ki bo presegala kratkoročne interese in politične delitve. ■

ITC – INOVACIJSKO-TEHNOLOŠKI GROZD MURSKA SOBOTA

Preprečevanje izgub hrane skozi sodelovanje: izkušnje Pomurja pri soustvarjanju trajnostnega prehranskega sistema

V evropskih razpravah o trajnostni prehrani vse več pozornosti namenjamo vprašanju, kako zmanjšati izgube hrane vzdolž celotne prehranske verige. Med pomembnejšimi dejavniki, ki vplivajo na nastajanje izgub, so tudi tržni in kakovostni standardi, ki določajo pogoje za vstop proizvodov na trg. Evropski projekt BREADCRUMB raziskuje, kako ti standardi vplivajo na količine izgubljene hrane ter kako lahko deležniki v prehranski verigi skupaj oblikujejo rešitve, ki zmanjšujejo izgube, hkrati pa ohranjajo kakovost in zaupanje potrošnikov.

Pomurje predstavlja zanimiv primer takšnega sodelovanja. V regiji že več let deluje Zelena točka Living Lab, ki povezuje pridelovalce, predelovalce, raziskovalne organizacije, ponudnike hrane, odločevalce in potrošnike v skupnem procesu razvoja in preizkušanja novih rešitev za bolj trajnosten prehranski sistem. Living Lab pristop omogoča, da se izzivi ne rešujejo zgolj teoretično, temveč v realnem okolju, skupaj z ljudmi, ki se z njimi srečujejo vsak dan.

Pomemben del tega ekosistema predstavlja Zelena točka kot kratka dobavna veriga, ki povezuje lokalne ponudnike in potrošnike ter spodbuja večjo preglednost, sledljivost in lokalno samooskrbo. S krajšanjem poti od pridelovalca do kupca se zmanjšujejo logistične izgube, hkrati pa se krepi lokalno gospodarstvo.

K trajnostni rabi lokalnih surovin prispeva tudi Vila Natura, ki se ukvarja izključno z ekološko pridelavo in predelavo žitaric ter oljnic ter ustvarjanjem izdelkov z višjo dodano vrednostjo. Predelava omogoča boljšo izrabo lokalne pridelave in odpira nove možnosti za trženje proizvodov, ki bi sicer težje dosegli širši trg.

Pomemben člen prehranske verige je tudi Restavracija Mensana, ki vsakodnevno pripravlja kakovostne jedi iz lokalnih surovin in hkrati ustvarja družbene učinke skozi zaposlovanje ranljivih skupin. Poslovni model Zavoda Mensane dokazuje, da je mogoče uspešno povezovati gospodarske, okoljske in socialne cilje ter ustvarjati koristi za celotno lokalno skupnost.

Vlogo povezovalca in razvojnega partnerja v tem procesu ima ITC – Inovacijsko-tehnološki grozd Murska Sobota, ki skozi evropske projekte, Living Lab metodologijo in digitalne rešitve podpira razvoj inovacij v agroživilskem sektorju ter spodbuja sodelovanje med različnimi deležniki.

Izkušnje iz Pomurja potrjujejo, da zmanjševanje izgub hrane ni naloga posameznega akterja, temveč rezultat sodelovanja celotnega ekosistema. Pridelava, predelava, distribucija in poraba hrane so med seboj tesno povezani procesi, zato lahko trajnostne rešitve nastajajo le tam, kjer obstaja prostor za dialog, eksperimentiranje in skupno učenje.

Prav to je tudi eno ključnih sporočil projekta BREADCRUMB: prihodnost prehranskih sistemov ne temelji zgolj na pravilih in standardih, temveč predvsem na sposobnosti različnih deležnikov, da skupaj ustvarjajo rešitve, ki zmanjšujejo izgube hrane, povečujejo odpornost prehranskih verig ter prispevajo k trajnostnemu razvoju lokalnih skupnosti. ■

Logotipi partnerjev in projekta:



ITC
INOVACIJSKO TEHNOLOŠKI GROZD
INNOVATION TECHNOLOGY CLUSTER



AGRIFOOD
DIGITAL INNOVATION HUB



Greenpoint
LIVING LAB



zelena točka



VILA NATURA
bio pridelki



MenSana
MEDGENERACIJSKO SREDIŠČE



BREADCRUMB

BRinging Evidence-bAseD food Chain solutions to prevent and RedUce food waste related to Marketing standards, and deliver climate and circularity co-Benefits

GZS KAMPANJA

Povezani ustvarjamo prihodnost

Na GZS smo začeli kampanjo Povezani ustvarjamo prihodnost, ki temelji na programu Made in Slovenia 2035. Z njo želimo odpreti širši dialog o razvojni prihodnosti Slovenije ter spodbuditi razmislek o tem, kako ustvariti pogoje za višjo dodano vrednost, močnejše gospodarstvo in višjo blaginjo za vse.

Program Made in Slovenia 2035 zato predstavlja konkretne razvojne cilje in ukrepe, s katerimi lahko Slovenija okrepi svojo konkurenčnost, ustvari kakovostna delovna mesta, pospeši razvoj regij ter zagotovi boljše pogoje za prihodnje generacije.

Močno gospodarstvo ni cilj samo po sebi, temveč temelj kakovostnega življenja, uspešne socialne države in samozavestne prihodnosti Slovenije. ■

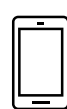


»MADE IN SLOVENIA 2035« V KOALICIJSKI POGODBI

Visoka = večina ukrepov MŠS prevzeta | Srednja = strateška skladnost, manjka operativna razdelava



Program Made in Slovenia 2035 opredeljuje prioritarna področja in konkretne ukrepe za krepitve konkurenčnosti, produktivnosti in blaginje Slovenije.



Povezani ustvarjamo
prihodnost

GG PLUS

Analiza gospodarskega stanja v prvem četrtnetju 2026 in napoved

Slovensko gospodarstvo bo v 2026 stopilo v fazo zmerne okrevanja.

Bojan Ivanc, CFA, CAIA, glavni ekonomist GZS

Močnejša gospodarska rast od prvotnih pričakovanj

Gospodarska dinamika v Sloveniji se je od začetka leta 2026 opazno okrepila, vendar pa visoka rast na medletni ravni (+3,0 %) še odraža pretekle učinke statistične osnove. Statistični podatki za prvo četrtnetje leta 2026 kažejo, da je bila rast bruto domačega proizvoda (BDP) precej višja od prvotnih napovedi analitikov. Povprečna ocena instituta FocusEconomics je namreč napovedovala zgolj 0,4-odstotno rast. Dejanski podatki so presenetili, saj se je BDP na četrtnetni ravni povečal za 0,7 %, kar predstavlja pospešek v primerjavi z zadnjim četrtnetjem leta 2025, ko je znašal 0,4 %.

Na letni ravni se je gospodarska rast okrepila na 3,0 %. K ugodni statistični sliki je prispeval tudi popravek podatkov za nazaj, saj je bila ocena rasti za končni del leta 2025 nekoliko povišana, in sicer z začetnih 1,9 % na končnih 2,0 %. Ti popravki potrjujejo, da je gospodarstvo v leto 2026 vstopilo z boljšim izhodiščem, kot je bilo sprva ocenjeno, kar daje stabilnejšo podlago za nadaljnje mesece.

Umiranje potrošnje gospodinjstev in gibanje plač

Če se osredotočimo na izdatkovno metodo merjenja gospodarske rasti, ugotovimo, da se je rast zasebne potrošnje gospodinjstev pričakovano upočasnila na 2,7 % na medletni ravni. Ta upočasnitev ni presenečenje, saj je bil decembra 2025 izplačan izredni zimski regres, ki je močno spodbudil praznično trošenje ob koncu leta. Zaradi izjemno visoke uskladitve minimalne plače, ki se je s 1. januarjem 2026 zvišala za kar 16 %, je rast bruto plač v državi ostala na visoki ravni, pri 7 %, medtem ko večjih pretresov na trgu dela ni bilo zaznati.

Potrošniki so v prvem trimesečju kazali razito nagnjenost k nakupom trajnih dobrin.

Rast v tem segmentu je bila izjemno visoka in je dosegla 6 %, kar gre pripisati predvsem nadpovprečni prodaji novih osebnih vozil. Nasprotno pa je bila potrošnja v storitvenem sektorju razmeroma šibka in je znašala le 2 %. Državna potrošnja je že drugo zaporedno četrtnetje zabeležila močno rast, tokrat v višini 3,9 %, kar je neposredna posledica hitre rasti plač zaposlenih v sektorju država.

”

Investicijska dejavnost v državi ohranja pomemben vpliv na rast. V prvem četrtnetju leta 2026 je zabeležila visoko, 12,6-odstotno medletno rast in je k skupnemu 3,0-odstotnemu dvigu BDP prispevala odločilnih 2,6 odstotne točke, predvsem na račun gradnje zgradb in objektov.

Zunanje okolje, uvozni pritiski in izvozni izzivi

Mednarodno okolje in ključni zunanji trgovinski partnerji države od začetka leta 2025 ne kažejo znakov pomembnejšega izboljšanja. Izvoz blaga in storitev se je v prvem četrtnetju medletno realno povečal za 1,7 %. K temu je prispeval predvsem izvoz blaga,

ki je narasel za 1,8 %, medtem ko je izvoz storitev realno upadel za 2,9 %. Podatki iz plačilne bilance sicer kažejo nominalno rast izvoza storitev za 2,8 %, kar implicitno nakazuje, da so cene storitev narasle za nenavadno visokih 5,7 %, kar bo verjetno še predmet statističnih revizij. Pozitiven vpliv na izvozno stran je imelo predvsem povečano povpraševanje po strojih, vozilih in montaži industrijskih naprav.

Skupni uvoz se je v prvem četrtnetju povečal za 1,5 %, pri čemer je uvoz blaga narasel za 2,1 %, medtem ko je realni uvoz storitev presenetljivo upadel za 1,1 %. To zmanjšanje je bilo deloma povezano s 3-odstotno rastjo uvoznih cen, medtem ko se je nominalni uvoz zaradi povečane domače aktivnosti vseeno povečal za 1,9 %.

Investicijski razcvet kot ključni motor rasti

Investicijska aktivnost znotraj domačega okolja je v prvem četrtnetju 2026 ostala izjemno močna in je z 12,6-odstotno rastjo zabeležila že tretje zaporedno četrtnetje z dvoštevličnimi številkami. Ta investicijski zagon je v največji meri temeljil na gradbenih investicijah v zgradbe in objekte, ki so se medletno povečale za 20,7 %. Investicije v stroje in opremo so prav tako zabeležile krepitev v zadnjih dveh četrtnetjih, tokrat za 8,2 %. Na to so vplivali tako večji nakupi transportne opreme (+8,3 %) kot tudi ostalih strojev (+8,1 %).

Za 3 % so narasle tudi investicije v neopredmetena sredstva, kamor uvrščamo programsko opremo, patente ter raziskave in razvoj (R&D). Kljub trenutnim ugodnim trendom je težko pričakovati, da se bo takšna dinamika pri strojih in opremi obdržala. Ocena izvoznih naročil v predelovalnih dejavnostih namreč ostaja na šibki ravni (-27) in se v zadnjih treh letih ni bistveno spremenila. V skupni strukturi so prav

investicije prispevale levji delež k 3,0-odstotni rasti BDP, in sicer kar 2,6 odstotne točke.

Razmere in strukturni premiki na trgu dela

Dinamiko na domačem trgu dela lahko od začetka leta 2025 označimo kot izrazito umirjeno in stabilno. V prvem trimesečju leta 2026 je skupno število aktivnih delovnih mest v državi znašalo 938 tisoč, kar je skoraj povsem identična številka kot v enakem obdobju prejšnjega leta. Kljub navidezni stagnaciji skupnega števila pa se znotraj gospodarstva močno spreminja sama struktura zaposlenosti po posameznih dejavnostih.

”

Čeprav skupno število delovnih mest ostaja pri 938 tisočih, prihaja do razlik med dejavnostmi. Javni sektor, šolstvo in zdravstvo so pridobili 5.000 novih delovnih mest, medtem ko sta predelovalna industrija in trgovina zaradi izgube konkurenčnosti izgubili 4.600 delovnih mest.

Dejavnosti, ki so tesno povezane z delovanjem države (javna uprava, obramba, šolstvo) ter sektorji pod vplivom staranja prebivalstva (zdravstvo in socialno varstvo), so skupaj ustvarile približno 5 tisoč novih zaposlitev. Na drugi strani so predelovalne dejavnosti in trgovina na drobno v istem obdobju izgubile 4.600 delovnih mest. Največji upad zaposlenih v industriji je bil zabeležen v proizvodnji električnih naprav (-3,9 %) ter v zaposlovalnih agencijah, ki zagotavljajo najemno delovno silo za tovarne (-9,4 %). Padce so beležili tudi v avtomobilski industriji (-2,9 %) in proizvodnji kovin (-4,4 %), medtem ko je zaposlovanje močno naraslo v farmaciji (+7,3 %) in živilski industriji (+10,6 %).

Proizvodna metoda kaže na visok prispevek gradbeništva

Proizvodna metoda merjenja gospodarske aktivnosti je potrdila močan, kar 15-odstotni medletni porast dodane vrednosti v gradbenem sektorju. Gradbeništvo je s tem k celotni rasti bruto dodane vrednosti prispevalo približno tretjino oziroma 0,8 odstotne točke. Neto davki na proizvode so dodali 0,7 odstotne točke, javne storitve 0,5, finančni sektor pa 0,4 odstotne točke. Predelovalne dejavnosti, ki predstavljajo največji, 22-odstotni delež BDP, so k rasti prispevale 0,3 odstotne točke, njihova dodana vrednost pa se je zvišala za 1,4 %.

Na področju cen so se življenjski stroški (indeks CPI) v prvem četrtletju 2026 zvišali za 2,7 %, s čimer je inflacija ostala na enaki ravni kot ob koncu leta 2025. Vendar pa je april 2026 prinesel izrazit skok cen na medletno raven (3,1 %), kar je posledica močnega mesečnega povišanja cen naftnih derivatov in pogonskih goriv, kar ponovno sproža skrbi med potrošniki.

Srednjeročne napovedi in makroekonomska tveganja do leta 2028

Po izrazito zadržani gospodarski dinamiki v letu 2025 ocenjujemo, da bo slovensko gospodarstvo v letu 2026 stopilo v fazo zmerne okrevanja. Vendar pa bo zunanje okolje ostalo nadpovprečno negotovo zaradi geopolitičnih napetosti na Bližnjem vzhodu, nihanja cen energentov ter domačih stroškovnih pritiskov na strani plač. V osrednjem napovednem scenariju ocenjujemo, da se bo realni BDP v letu 2026 povečal za 2,0 %. V letih 2027 in 2028 se bo rast predvidoma nekoliko umirila na 1,8 % oziroma 1,9 %, kar nakazuje prehod v stabilnejšo fazo.

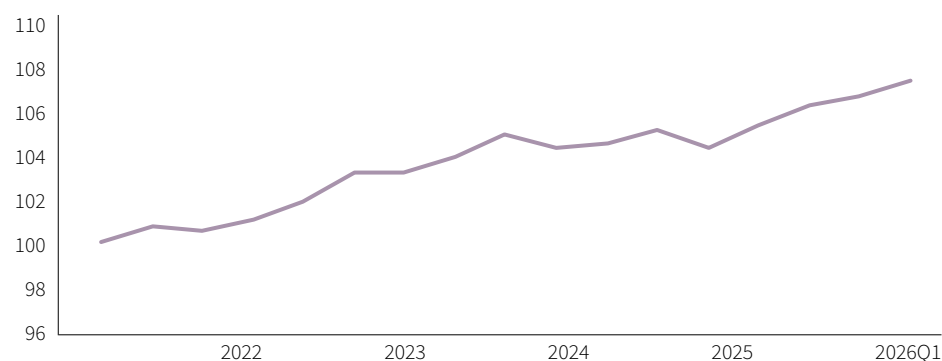
”

Za leto 2026 napovedujemo zmerno okrevanje z realno rastjo BDP v višini 2,0 %. Kljub optimizmu pa negotovost v mednarodnem okolju in spomladanski dvig inflacije na 3,1 % (zaradi dražjih naftnih derivatov) pomenita resno tveganje za stroške poslovanja in kupno moč prebivalstva.

K gospodarski rasti v letu 2026 bo največ prispevalo domače povpraševanje. Zasebna potrošnja naj bi se realno zvišala za 2,5 %, državna potrošnja za 3,0 %, bruto investicije v osnovna sredstva pa prav tako za 3,0 %. V predelovalnih dejavnostih se po lanskem padcu za leto 2026 napoveduje 1,5-odstotna rast. Gradbeništvo se bo po izjemni lanski rasti (10,2 %) umirilo pri zmernejših 4,0 %. Skupna povprečna rast cen (inflacija) naj bi v celotnem letu 2026 znašala 3,1 %, poganjali pa jo bodo predvsem stroški bivanja in dražji energenti. ■

BDP, četrtletno, stalne cene, sezoni in koledarju prilagojeno

2022Q1=100



GG PLUS

Blagovna menjava Slovenije: Uvoz še naprej hitreje narašča od izvoza

V začetku leta 2026 se je blagovna menjava še povečala, vendar hitreje na uvozni strani; v prvem četrtletju je izvoz zrasel za 1,4 %, uvoz pa za 1,9 %, presežek z državami izven EU-27 pa se je zmanjšal na 115 mio EUR. V ozadju se krepi prestrukturiranje blagovne menjave: farmacija in biološki proizvodi pridobivajo pomen, medtem ko vrednost avtomobilov in energentov niha.

Darja Močnik, Analitika GZS

Splošna dinamika blagovne menjave

Slovenska blagovna menjava je v letu 2025 po podatkih plačilne bilance Banke Slovenije (brez poslov oplemenitenja) dosegla relativno stabilno raven, vendar ob pomembnih strukturnih spremembah. Izvoz blaga je znašal 42,3 mrd EUR, kar pomeni povečanje za 0,4 % (+155 mio EUR) glede na leto 2024, medtem ko je uvoz narasel hitreje, na 42,4 mrd EUR oziroma +1,7 % (+691 mio EUR). Posledično se je blagovna bilanca iz presežka v letu 2024 (+401 mio EUR) prevesila v 2025 v primanjkljaj (-135 mio EUR). V povprečju zadnjih treh let je vrednost izvoza stagnirala (-0,1 % letno), vrednost uvoza pa se je zmeroma zmanjšala (-1,8 %), kar odraža umirjanje gospodarske aktivnosti v mednarodnem okolju in predvsem slabšo dinamiko industrije v EU. Pri interpretaciji se navezujemo na podatke Banke Slovenije po metodologiji plačilne bilance, kjer niso zajeti posli oplemenitenja na način, kot so prikazani v statistiki

blagovne menjave SURS; razlika je posebej pomembna pri menjavi z državami zunaj EU-27, kjer lahko oplemenitenje močno zvišuje bruto tokove.

V prvem četrtletju 2026 se je rast nadaljevala, vendar ne enakomerno: izvoz je bil v primerjavi s prvim četrtletjem 2025 višji za 1,4 % oziroma 151 mio EUR, uvoz pa za 1,9 % oziroma 207 mio EUR. Saldo se je zato poslabšal na -56 mio EUR, čeprav je bila dinamika še vedno razmeroma umirjena.

EU-27 ostaja osrednji trg, vendar z negativnim blagovnim saldonom

Osrednji del slovenske blagovne menjave še naprej predstavljajo države EU-27, kamor je bilo v letu 2025 usmerjenega 75,1 % vsega izvoza, kar potrjuje, da je slovensko gospodarstvo še vedno izrazito vpeto v evropske proizvodne, dobavne in potrošne verige. Izvoz v EU-27 je dosegel 31,7 mrd EUR (+1,0 % oziroma +328 mio EUR),

medtem ko je uvoz iz EU znašal 32,8 mrd EUR (+1,5 % oziroma +471 mio EUR). S tem se je primanjkljaj v menjavi z EU poglobil na 1,1 mrd EUR. Povprečna triletna dinamika je v tem segmentu negativna (-0,7 % letno), kar kaže na dlje časa trajajočo stagnacijo na ključni skupini izvoznih trgov za Slovenijo.

”

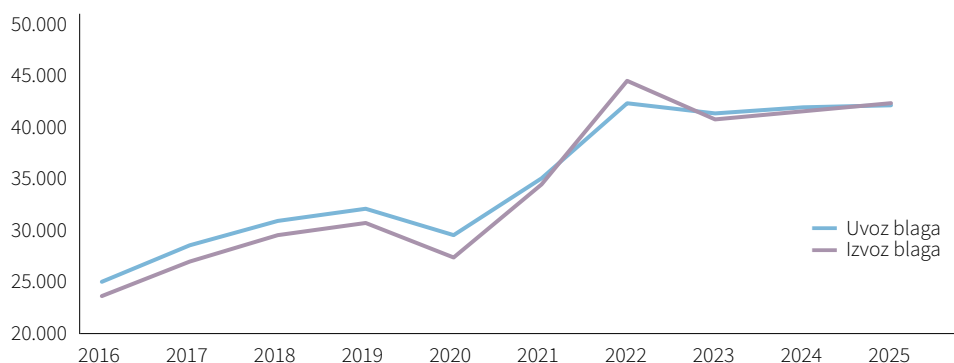
EU ostaja osrednji, a stagnirajoč trg.

V prvem četrtletju 2026 se je izvoz v EU-27 povečal za 1,2 % oziroma 98 mio EUR, uvoz iz EU-27 pa se je znižal za 0,5 % oziroma 40 mio EUR. To pomeni, da se je saldo z EU izboljšal: primanjkljaj se je s 309 mio EUR v prvem četrtletju 2025 znižal na 170 mio EUR v prvem četrtletju 2026. Tako se je v začetku 2026 rast slovenskega izvoza na notranji trg EU ohranila, medtem ko je bila uvozna dinamika šibkejša, verjetno tudi zaradi previdnejšega investiranja in zalog v industriji.

Med najpomembnejšimi izvoznimi partnerji ostajajo Nemčija (okoli 7,3 mrd EUR), Hrvaška (4,9 mrd EUR), Italija (4,5 mrd EUR), Avstrija (2,8 mrd EUR) in Francija (1,8 mrd EUR). V letu 2025 je bil zaznan padec izvoza v Francijo za 114 mio EUR, na Slovaško za 87 mio EUR, medtem ko je izvoz v Italijo (+94 mio EUR) in Poljsko (+84 mio EUR) beležil rast, kar delno odraža prerazporeditev povpraševanja znotraj EU. Pri uvozu je bila prav tako prva Nemčija

Blagovna menjava Slovenije s svetom

v mio EUR



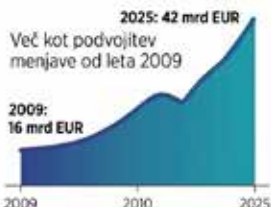
Vir: Banka Slovenije

Pregled zunanje trgovine Slovenije za leto 2025

Globalni trendi in regionalna struktura

42,3
MILIJARDE EUR

Izvoz blaga za leto 2025.



Evropska unija (27)
Izvoz: 31.745 mio EUR
Uvoz: 32.846 mio EUR

TRG EU-27
75%
CELOTNEGA SLOVENSKEGA IZVOZA BLAGA

EKSTRA EU-27

Izvoz: 10.548 mio EUR
Uvoz: 9.581 mio EUR



Skupaj svet (2025)
Izvoz: 42.292 mio EUR
Uvoz: 42.427 mio EUR

Najpomembnejši trgovinski partnerji (2025)



Vir: Banka Slovenije

s 7,2 mrd EUR, sledile so Italija s 5,3 mrd EUR, Avstrija s 4,3 mrd EUR, Hrvaška s 3,1 mrd EUR in Madžarska z 2,1 mrd EUR. Med večjimi premiki pri uvozu velja izpostaviti močan porast uvoza s Hrvaške (+406 mio EUR) ter iz Avstrije (+237 mio EUR), ter zmanjšanje iz Italije (-389 mio EUR). Po drugi strani je bil izvoz v Nemčijo nekoliko nižji (-46 mio EUR), uvoz iz Nemčije pa se je prav tako zmanjšal (-189 mio EUR), kar je skladno s šibkejšo industrijsko dinamiko pri najpomembnejšem slovenskem trgovinskem partnerju.

Izven EU-27: presežek ostaja, vendar se zmanjšuje

V države zunaj EU-27 je Slovenija v letu 2025 izvozila za 10,5 mrd EUR in uvozila za slabih 10 mrd EUR. Izvoz se je zmanjšal za 1,6 % oziroma 173 mio EUR, uvoz pa povečal za 2,4 % oziroma 220 mio EUR. Kljub temu je Slovenija v menjavi z državami izven EU-27 ohranila blagovni presežek v višini 967 mio EUR, vendar je bil ta za 393 mio EUR nižji kot leto prej. V države izven EU-27 je bilo izvoženega skoraj četrtina slovenskega izvoza, uvoženega pa za dobro petino (22,6 %) uvoza. To pomeni, da so trgi zunaj EU pomembni predvsem za diverzifikacijo izvoza in ustvarjanje presežka, medtem ko je uvoz iz teh trgov

bolj koncentriran v azijskih dobavnih verigah, energentih, elektroniki in izbranih surovinah.

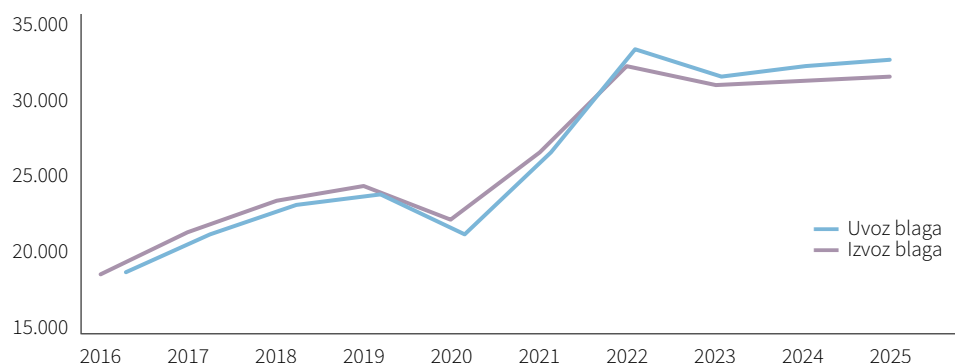
V prvem četrtnetu 2026 se je menjava z državami izven EU-27 povečala predvsem na uvozni strani. Izvoz v države izven EU-27 je znašal 2,6 mrd EUR, kar je bilo 2,1 % oziroma 53 mio EUR več kot v prvem četrtnetu 2025, uvoz pa 2,5 mrd EUR, kar pomeni 10,9 % oziroma 247 mio EUR več. Presežek v menjavi z državami izven EU-27 se je zato zmanjšal s 309 mio EUR v prvem četrtnetu 2025 na 115 mio EUR v prvem četrtnetu 2026. Takšno gibanje kaže, da so trgi izven EU tudi v začetku leta

2026 ohranili pozitiven prispevek k saldu, vendar se je njihov izravnalni učinek glede na primanjkljaj z EU zmanjšal predvsem zaradi hitrejši rasti uvoza.

Po regijah so med državami zunaj EU-27 največji pomen imele druge evropske države izven EU-27, kamor je Slovenija v letu 2025 izvozila 6,9 mrd EUR, uvozila pa 3,5 mrd EUR. Izvoz v to skupino se je zmanjšal za 2,1 % oziroma 147 mio EUR, uvoz pa povečal za 1,0 % oziroma 33 mio EUR. Ta skupina je predstavljala 16,2 % celotnega slovenskega izvoza in 8,2 % uvoza. Saldo s to skupino držav je znašal približno 3,4 mrd EUR, kar pomeni, da druge evropske

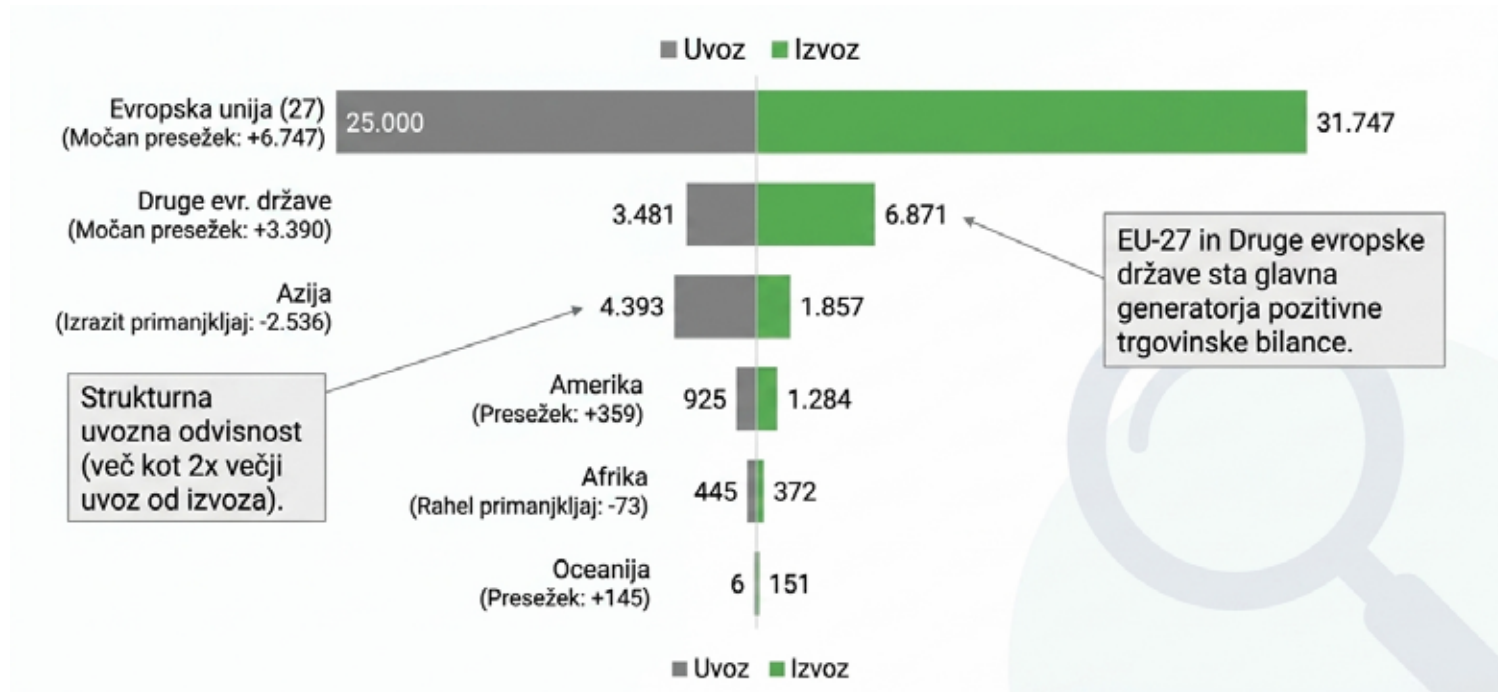
Blagovna menjava Slovenije z EU-27

v mio EUR



Vir: Banka Slovenije

Trgovinska bilanca izven EU-27: Izvozni pospešek proti uvozni odvisnosti za leto 2025



Vir: Banka Slovenije

države izven EU ostajajo najpomembnejši vir presežka v slovenski menjavi zunaj EU. V prvem četrtletju 2026 je bila dinamika izrazito ugodnejša: izvoz v druge evropske države izven EU se je povečal za 8,2 % oziroma 136 mio EUR, uvoz pa zmanjšal za 10,7 % oziroma 100 mio EUR, kar je pomembno izboljšalo saldo.

”

Presežek pri blagovni menjavi z državami izven EU se zmanjšuje.

Azija je bila v letu 2025 najpomembnejši neevropski vir slovenskega uvoza in hkrati največji vir blagovnega primanjkljaja med regijami izven Evrope. Izvoz v Azijo je znašal 1,9 mrd EUR, kar je 3,5 % oziroma 63 mio EUR več kot leto prej, uvoz pa 4,4 mrd EUR, kar je 5,1 % oziroma 214 mio EUR več. Azija je predstavljala 4,4 % slovenskega izvoza in 10,4 % uvoza, saldo pa je znašal -2,5 mrd EUR. V prvem četrtletju 2026 je bil azijski uvoz še posebej izrazit: povečal se je za 40,2 % oziroma 361 mio EUR, medtem ko se je izvoz zmanjšal za 11,6 % oziroma 54 mio EUR.

To je najmočnejši regijski premik v začetku 2026 in kaže na povečano uvozno odvisnost od azijskih dobavnih verig.

Menjava z Ameriko je bila v 2025 manjša po obsegu, vendar pomembna z vidika presežka. Izvoz je znašal 1,3 mrd EUR oz. za 6,3 % ali -86 mio EUR manj, uvoz pa se je povečal na 925 mio EUR, kar je +17,5 % oziroma +138 mio EUR več kot leto prej. Saldo se je zmanjšal na 359 mio EUR. Amerika je predstavljala 3,0 % celotnega izvoza in 2,2 % uvoza. V prvem četrtletju 2026 sta se izvoz in uvoz v Ameriko zmanjšala: izvoz za 6,3 %, uvoz pa za 10,7 %, kar kaže na bolj zadržano dinamiko čezatlantske menjava. K negotovosti pri menjavi z ZDA so

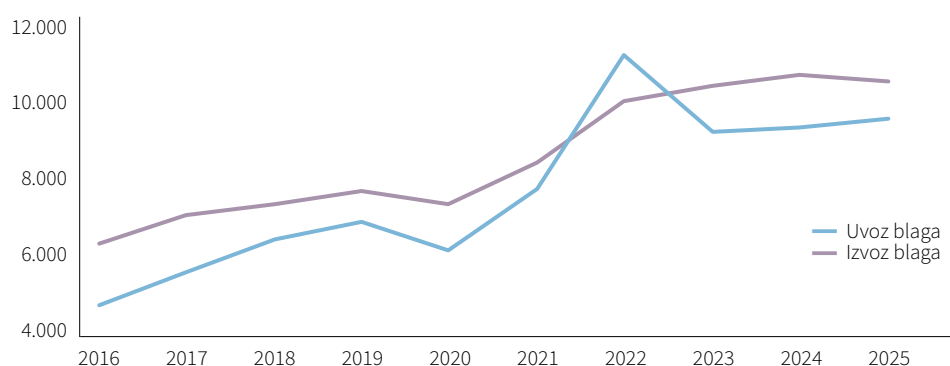
prispevala tudi tveganja glede ameriških tarif in trgovinskih ukrepov.

Afrika ostaja majhen, a zelo nihajen trg. Izvoz v Afriko je v letu 2025 znašal 372 mio EUR, uvoz pa 445 mio EUR. Izvoz se je povečal za 6,0 % oziroma 21 mio EUR, uvoz pa zmanjšal za 23,9 % oziroma 140 mio EUR. Delež Afrike je znašal 0,9 % celotnega izvoza in 1,0 % celotnega uvoza. V prvem četrtletju 2026 se je uvoz iz Afrike dodatno zmanjšal za 41,6 %, izvoz pa za 9,5 %, kar potrjuje visoko občutljivost te regije na posamezne večje posle, surovinske tokove in cenovna nihanja.

Oceanija in polarne regije imajo v slovenski blagovni menjavi marginalen delež:

Blagovna menjava Slovenije z državami izven EU-27

v mio EUR



Vir: Banka Slovenije

izvoz je leta 2025 znašal 151 mio EUR, uvoz pa le 6 mio EUR. Delež Oceanije je bil 0,36 % izvoza in praktično zanemarljiv pri uvozu. Izvoz se je zmanjšal za 12,7 %, uvoz pa za 14,3 %. V prvem četrtletju 2026 se je izvoz rahlo povečal.

Evropa dominira v blagovni menjavi

Če države EU-27 in druge evropske države obravnavamo skupaj, je Evropa v letu 2025 predstavljala kar 91,3 % slovenskega blagovnega izvoza in 85,6 % uvoza. Skupni izvoz v Evropo je znašal 38,6 mrd EUR, uvoz pa 36,3 mrd EUR. Drugi najpomembnejši kontinent po izvoznem deležu je bila Azija s 4,4 %, sledila je Amerika s 3,0 %, Afrika z 0,9 % in Oceanija z 0,36 %. Pri uvozu je Azija bistveno pomembnejša, saj predstavlja 10,4 % uvoza, Amerika 2,2 %, Afrika 1,0 %, Oceanija pa ima zanemarljiv delež. Takšna struktura kaže, da je slovenska blagovna menjava še vedno močno osredotočena na Evropo, vendar se na uvozni strani krepi pomen Azije. To povečuje občutljivost slovenskega gospodarstva na razmere v azijskih dobavnih verigah, transportne stroške, geopolitična tveganja in spremembe v globalni proizvodni specializaciji.

Proizvodna sestava blagovne menjave: farmacija, vozila, energenti in industrijski proizvodi

Pri izvozu v EU-27 so v letu 2025 (po podatkih Statističnega urada RS ob izločitvi posameznih carinskih tarif, ki zapadejo v posel oplemenitenja) po proizvodni sestavi izstopali predvsem avtomobili in druga motorna vozila z 2.381 mio EUR, zdravila za prodajo na drobno z 2,4 mrd EUR, naftni derivati in druga olja iz nafte oziroma bituminoznih mineralov z 1,5 mrd EUR, deli in pribor za motorna vozila 1,1 mrd EUR, električna energija z 892 mio EUR, proizvodi iz krvi, cepiva, antiserumi, imunološki in sorodni biološki proizvodi s 617 mio EUR ter monitorji in projektorji s 513 mio EUR. Med pomembnejšimi industrijskimi proizvodi so bili še zunanje nove pnevmatične gume, plastična embalaža, žagan oziroma vzdolžno rezan les, kovinski proizvodi ter deli in pribor za motorna vozila.

Rast izvoza v EU-27 je bila v 2025 najbolj izrazita pri proizvodih iz krvi, cepivih, antiserumih, imunoloških in sorodnih bioloških proizvodih, kjer se je izvoz povečal za približno 146 mio EUR, ter pri zdravilih

za prodajo na drobno, kjer je bil višji za približno 110 mio EUR, električnih transformatorjev, pretvornikov (za 98 mio EUR), živil, preparatov za lese, elektromotorjev in električnih generatorjev. Po drugi strani se je zmanjšal izvoz olj, dobljenih iz nafte in olja za 190 mio EUR, avtomobilov in drugih motornih vozil za 76 mio EUR, delov in priborov za motorna vozila za 62 mio EUR, električne energije za 44 mio EUR.

”

Azija povečuje pomen predvsem pri uvozu.

Pri uvozu iz EU-27 so bili največji proizvodi avtomobili in druga motorna vozila z 2,3 mrd EUR, zdravila za prodajo na drobno z 1,8 mrd EUR, naftni derivati in druga olja iz nafte oziroma bituminoznih mineralov z 1,4 mrd EUR, električna energija z 980 mio EUR, proizvodi iz krvi, cepiva, antiserumi, imunološki in sorodni biološki proizvodi z 820 mio EUR ter deli in pribor za motorna vozila s 660 mio EUR. Uvoz so najbolj povečali zdravila (za 212 mio EUR), zlato (za 204 mio EUR), električna energija (za 154 mio EUR), naftni plini in drugi plinasti ogljikovodiki (za 69 mio EUR), traktorji in druga vlečna vozila ter nekateri industrijski vložki. Skupen uvoz iz EU-27 pa je zaviral nižji uvoz olj, dobljenih iz nafte (-381 mio EUR), avtomobilov (-177 mio EUR), biodizel in njegovih zmesi (-106 mio EUR), odpadki in ostanki železa in jekla (-67 mio EUR).

Pri menjavi z državami izven EU-27 je proizvodna struktura bolj koncentrirana. Na

izvozni strani izstopajo predvsem farmacevtski proizvodi, zlasti proizvodi iz krvi za terapevtske namene, cepiva, antiserumi, imunološki in sorodni biološki proizvodi (3 mrd EUR), pri katerih je bil izvoz izven EU-27 zelo visok. Pomembni so bili tudi izvoz avtomobilov (432 mio EUR), žagan les (209 mio EUR), heterociklične spojine, medicinski in kirurški instrumenti in aparati, pnevmatike in izbrani industrijski proizvodi.

Pri uvozu iz držav izven EU-27 je pomemben predvsem uvoz iz Azije ter iz posameznih dobaviteljic energentov in industrijskih proizvodov. Med večjimi viri uvoza izven EU-27 so bile Kitajska z 2.251 mio EUR, Turčija s 1.119 mio EUR, Saudska Arabija s 748 mio EUR, Srbija s 719 mio EUR, ZDA s 526 mio EUR, Švica s 410 mio EUR in Indija s 389 mio EUR. Na uvozni strani izstopajo predvsem uvoz krvi za terapevtske namene (2,1 mrd EUR), olj, dobljenih iz nafte, (1,7 mrd EUR), avtomobilov in drugih motornih vozil (341 mio EUR). Pomembni so bili tudi medicinski, kirurški instrumenti in aparati, deli in pribor za motorna vozila.

Tradicionalni industrijski sektorji, predvsem avtomobilski, izgubljajo dinamiko, medtem ko farmacevtski in tehnološki segmenti postajajo nosilci rasti. Vloga energentov se zmanjšuje zaradi cenovnih dejavnikov, povečuje pa se pomen Azije in drugih trgov izven EU.

Ključni izziv za prihodnje obdobje ostaja odvisnost od evropskega industrijskega cikla, zlasti Nemčije, ter hkratno upravljanje naraščajočih tveganj v globalnem trgovinskem okolju. Prav ti dejavniki bodo odločilno vplivali na prihodnjo dinamiko slovenskega izvoza in uvoza. ■

 Analitika GZS

Gospodarsko-poslovne informacije za vas

01 5898 170 analitika.gzs.si analitika@gzs.si



KOLUMNA

Slovenski gospodarski cik-cak: Storitve cvetijo, industrijsko jedro pa izgublja sapo

Mesečni podatki o gospodarski klimi v Sloveniji za maj prinašajo neko olajšanje, a hkrati opozarjajo, da se domače gospodarstvo nahaja v fazi izrazite transformacije in negotovosti.

Bojan Ivanc, CFA, CAIA, glavni ekonomist GZS

Po aprilskem hladnem tušu je gospodarsko razpoloženje na mesečni ravni okrevalo za 2,8 odstotne točke in se vrnilo na marčevska izhodišča. Če pogledamo nekoliko širše, skozi prizmo trimesečnih drsečih sredin, ki odstranjujejo statistične šume, pa opazimo zgolj minimalen premik navzgor (+0,2 o. t.). Ta podatek potrjuje našo tezo, da slovensko gospodarstvo ne drvi v recesijo. Odboj poganja predvsem domača potrošnja, medtem ko industrijsko jedro še naprej bije bitko z zahtevnimi globalnimi okoliščinami.

Če želimo razumeti, kam plovemo v prihodnjih četrtletjih, moramo podrobneje analizirati anatomijo tega majskega popravka. Glavni motor stabilizacije je bila trgovina na drobno, kjer se je zaupanje zvišalo za 3,7 odstotne točke. Trgovci so bistveno bolje ocenili rast prodaje v zadnjih treh mesecih (+8,7 o. t.), optimizem glede prihodnjih treh mesecev pa se je zavihtel na enoletni vrh. To potrjujejo tudi realni aprilski podatki o prihodkih v trgovini na drobno (brez motornih vozil), ki so medletno zrasli za 3,4 odstotka. Vendar pa znotraj te številke opazimo močno razhajanje: medtem ko je prodaja neživil zrasla za opaznih 4,8 odstotka, je prodaja živil nasprotno upadla za 0,7 odstotka. Potrošniki so predvsem namenili več sredstev za nakup vozil. Zanimiv je tudi kar 13-odstotni skok prodaje pogonskih goriv, ki pa je primarno odraz arbitraže tujih voznikov iz Italije in Avstrije, kjer so bile cene višje kot v Sloveniji.

Zgodba zase ostaja storitveni sektor, ki je v prvem četrtletju zabeležil robustno 8-odstotno medletno rast prihodkov (ob izločenem vplivu koledarja). Po naših ocenah dve tretjini te rasti izvirata iz realnega povečanja obsega poslovanja, tretjina pa je žal posledica višjih končnih cen. Izstopajo strokovne dejavnosti s skoraj 15-odstotno rastjo, kjer prednjačita podjetniško svetovanje in oglaševanje, ter turizem. Slovenski turizem je v prvih štirih mesecih zabeležil 6-odstotno rast prenočitev, pri čemer so dve tretjini vseh prenočitev ustvarili tuji gostje. Zaradi izboljšanih letalskih povezav z Otokom beležimo močan porast britanskih gostov (+24,6 tisoč), medtem ko je število italijanskih gostov upadlo za več kot 18 tisoč, kar gre verjetno pripisati tudi preusmeritvi domače pozornosti zaradi zimskih olimpijskih iger v Milanu in Cortini.

Kljub tem spodbudnim številkam s storitvenega in potrošniškega trga pa je pogled na predelovalne dejavnosti in energetiko drugačen. V industriji sicer zaznavamo postopno popuščanje izrazitega pesimizma glede izvoznih naročil, vendar so podjetja ujeta v primež naraščajočih stroškovnih pritiskov. Pričakovanja glede rasti prodajnih cen industrijskih proizvodov so se namreč zavihtela na triletni vrh. To ni znak visoke profitabilnosti, temveč odraz nujnosti: podjetja morajo v končne cene preliti višje stroške energije, surovin (zlasti kovin) in dela. V prvih štirih mesecih so cene industrijskih proizvodov v predelovalni dejavnosti medletno zrasle za 1,5 odstotka, pri čemer izstopata lesna industrija (+7,3 %) in tiskarstvo (+5 %). Ta gibanja resno ogrožajo cenovno konkurenčnost slovenskih izvoznikov na ključnih zahodnoevropskih trgih, zlasti v Nemčiji, ki se še vedno sooča z gospodarsko stagnacijo.

”

Trg dela ohranja znake stabilizacije. Krepi se število delovno aktivnih v sektorju država.

Energetski podatki to strukturno ohlajanje industrije le še potrjujejo. Poraba električne energije v predelovalnih dejavnostih je v prvih štirih mesecih upadla za 2 odstotka. Ta upad ni le posledica varčevalnih ukrepov ali rasti samooskrbe s sončnimi elektrarnami, temveč jasen indikator šibkejšje proizvodne aktivnosti v energetsko intenzivnih panogah. Hkrati se soočamo z izzivi na strani domače proizvodnje elektrike, ki je bila v prvih štirih mesecih medletno za 6,8 odstotka manjša. Glavni krivec je izrazita hidrološka suša oziroma neugodno vreme, zaradi česar je bila proizvodnja iz hidroelektrarn manjša za skoraj tretjino (-29,3 %).

Trg dela ohranja znake stabilizacije. Marca je bilo v Sloveniji 940,5 tisoč delovno aktivnih oseb, kar je skoraj enako številu iz marca lani. Imamo torej popolno stagnacijo zaposlovanja ob hkratnem velikem strukturnem prelivanju med panogami. Predelovalne dejavnosti so medletno izgubile 3.200 delavcev (največ proizvodnja električnih naprav, medtem ko je farmacija zaposlila 900 oseb več), trgovina pa 1.400. V zdravstvu in socialnem varstvu se je število oseb povečalo za 2.900, v izobraževanju za 1.300 in v javni upravi za 900 oseb.



Ta strukturni pritisk na trgu dela se neposredno odraža v rasti plač, na kar je imela pomemben vpliv tudi visoka uskladitev minimalne plače. Marčevska povprečna bruto plača je bila medletno nominalno višja za kar 7,3 % (v zasebnem sektorju za 7,4 %, v javnem za 6,8 %). Čeprav je realna rast neto plač po upoštevanju inflacije znašala 3,7 odstotka, kar kratkoročno krepi kupno moč prebivalstva in poganja zgoraj omenjeni optimizem v trgovini, gre za dvorezen meč. Ta rast je namreč v veliki meri posledica administrativnih ukrepov – dviga zakonsko določene minimalne plače in prenove plačnega sistema v javnem sektorju – ter učinka dodatnega delovnega dne.

”

Čeprav je realna rast neto plač po upoštevanju inflacije znašala 3,7 odstotka, kar kratkoročno krepi kupno moč prebivalstva in poganja zgoraj omenjeni optimizem v trgovini, gre za dvorezen meč.

Da inflacijski pritiski še zdaleč niso preteklost, dokazujejo majski podatki o cenah življenjskih potrebščin. Te so na mesečni ravni zrasle za pol odstotka, kar je skladno s pričakovanji. Na letni ravni se je inflacija povzpela na 3,6 odstotka, kar je najvišja stopnja po koncu leta 2023. Podražitve ne prihajajo več le iz slova energetike, ampak so odraz sezonskih pritiskov v storitvah (počitniški paketi +6,4 %, nastanitve +4,4 %) ter ponovne rasti cen hrane, ki so po večmesečnem padanju v maju spet poskočile za pol odstotka. Junija moramo biti pripravljeni na dodaten statistični pritisk na inflacijo zaradi učinka nizke osnove, saj so bile lani cene naftnih derivatov na avtocestah ponovno regulirane.

Ključno sporočilo trenutnih gospodarskih gibanj je naslednje: kratkoročni optimizem potrošnikov in storitvenega sektorja ne sme zamegliti dejstva, da se slovensko industrijsko jedro sooča s težo visokih stroškov dela, surovin in energije. Trenutna visoka rast plač je kratkoročno prijetna za denarnice državljanov, a dolgoročno nevarna za konkurenčnost države. ■

CMS

Obvladovanje kibernetkega tveganja: od samozavesti do dejanske pripravljenosti

Obvladovanje kibernetkega tveganja: od samozavesti do dejanske pripravljenosti

Kibernetki incidenti niso več vprašanje »če«, temveč »kdaj«. Njihova pogostost in kompleksnost naraščata, s tem pa tudi posledice: finančne, operativne in pravne. Povprečni strošek incidenta presega štiri milijone evrov, v zahtevnejših primerih tudi bistveno več.

Kljub temu številna podjetja svojo pripravljenost precenjujejo. V nedavni raziskavi med našimi strankami kar 64 odstotkov vodstev meni, da so na kibernetke napade zelo dobro pripravljena. Realnost pa je drugačna. Le 40 odstotkov podjetij je dejansko izvedlo simulacijo napada, še manj jih sistematično preverja kibernetko varnost ključnih dobaviteljev.

Prav ta razkorak med percepcijo in realnostjo, skupaj z napačnim prepričanjem, da je kibernetka varnost enkratni projekt, predstavlja eno ključnih poslovnih tveganj današnjega časa.

Kibernetka varnost kot poslovna funkcija

Kibernetki incidenti vse bolj posegajo v poslovne procese, od zaustavitve proizvodnje in motenj v dobavni verigi do izgube podatkov, regulatornih postopkov in odškodninskih zahtevkov. Zato kibernetka varnost ni več izolirana IT tema, temveč vprašanje upravljanja tveganj na ravni vodstva.

Pri tem imajo ključno vlogo tudi pravni oddelki, ki zagotavljajo skladnost z zakonodajo, usklajujejo obveščanje regulatorjev, varujejo občutljive informacije in podpirajo komunikacijo z deležniki.

Največja tveganja: organizacija in dobavna veriga

Raziskava jasno kaže, da največji izzivi niso tehnični, temveč organizacijski. Podjetja se soočajo z nejasnimi odgovornostmi, neusklajenostjo ekip in počasnim odločanjem. Hkrati približno 30 odstotkov incidentov izvira iz dobaviteljske verige, ki jo podjetja pogosto obravnavajo kot operativno, ne pa kot strateško tveganje.

To pomeni, da mora upravljanje kibernetkega tveganja zajemati celoten ekosistem, vključno s pogodbenimi razmerji, skrbnimi pregledi in stalnim nadzorom nad partnerji.

Slabo upravljanje incidenta ne pomeni le operativne motnje, temveč lahko vodi tudi v večjo izpostavljenost regulatornim sankcijam in tožbam, tudi z vidika odgovornosti vodstva.

Odziv: hitrost in jasnost odločanja

Ko pride do incidenta, je ključna hitrost. Podjetja z izkušnjo kibernetkega napada priznavajo, da bi v podobni situaciji ukrepala hitreje.

Ključna ovira ni pomanjkanje tehnologije, temveč negotovost: kdo sprejme odločitev, kdaj obvestiti regulatorje in kako komunicirati z javnostjo. Organizacije še vedno premalo vadijo realne scenarije, kjer se odločitve sprejemajo pod pritiskom in z nepopolnimi informacijami.

Okrevanje: najdaljša in pravno najzahtevnejša faza

Vsakemu kibernetnemu incidentu sledi faza okrevanja, ki odpira najzahtevnejša vprašanja: ugotavljanje odgovornosti, uveljavljanje zahtevkov do dobaviteljev,

obramba pred zahtevki prizadetih posameznikov in regulatorni nadzor.

Le približno polovica podjetij pravi, da uspešno izterja škodo po incidentu, kar kaže na pomembne rezerve pri pogodbenem upravljanju tveganj in pravni pripravi.

Ključna ugotovitev: kibernetka odpornost je proces

Najuspešnejša podjetja kibernetke varnosti ne obravnavajo kot projekt, temveč kot stalen proces, od priprave do odziva in okrevanja. Podjetja, ki povežejo operativne ukrepe, pravni okvir, simulacije in upravljanje dobaviteljev, so bistveno bolj pripravljena na sodobna tveganja.

Prek QR kode lahko dostopate do celotne raziskave **The Cyber Continuum**, ki prinaša poglobljen vpogled in konkretne usmeritve za obvladovanje kibernetkih tveganj. ■

N.V.

Odvetniška pisarna CMS REICH-ROHRWIG
 HAINZ – Podružnica v Sloveniji
 Bleiweisova cesta 30
 SI-1000 Ljubljana
 E: ljubljana.office@cms-rrh.com



The Cyber Continuum

Kibernetski kontinuum

Strateška pripravljenost,
operativna odpornost,
obvladovano okrevanje

INOVATIVNA SLOVENIJA

Inovacije kot temelj varne in konkurenčne prihodnosti

Začetek poletja na Gospodarski zbornici Slovenije in regijskih gospodarskih zbornicah tudi letos zaznamuje projekt, ki že tri desetletja meri utrip slovenskega gospodarstva: Podelitve priznanj najboljšim inovatorjem v vseh slovenskih regijah. V jubilejnem, 30. letu razpisa znova potrjujemo, da inovativnost ni le ena od razvojnih aktivnosti, temveč ključni pogoj za konkurenčnost, odpornost in dolgoročni razvoj.

Katja Pokeržnik, Koroška gospodarska zbornica, GZS

Letos smo na razpis prejeli 235 inovacijskih predlogov, pri katerih je sodelovalo več kot 1000 inovatorjev. To ni le številka, ampak je odraz široko razpršenega znanja, sodelovanja, ustvarjalnosti, podjetnosti in pripravljenosti slovenskih podjetij, da se odzivajo na vedno bolj kompleksne izzive.

Letošnji slogan »Inovacije ustvarjajo varno prihodnost« tako zelo natančno opiše svet, v katerem živimo: inovacije danes niso več zgolj motor rasti, ampak tudi ključni odgovor na vprašanja varnosti, stabilnosti in odpornosti družbe.

Kakšne inovacije nastajajo danes?

Podjetja ne razvijajo več samo posameznih izdelkov, temveč celovite rešitve – od ideje do uporabe v realnem okolju, pogosto z jasno mednarodno ambicijo. In prav to je pomemben premik.

V letošnjem naboru inovacij se zelo jasno kažejo ključni trendi:

- močan preboj digitalizacije in umetne inteligence v vse panoge,
- vse več rešitev na področju trajnosti, energetske učinkovitosti in krožnega gospodarstva,
- razvoj naprednih materialov in tehnoloških procesov,
- inovacije, usmerjene v varnost – od delovnega okolja do kibernetске in prehranske varnosti,
- optimizacija procesov in dvig produktivnosti kot odgovor na pomanjkanje kadrov.

Posebej pa izstopa tudi sodelovanje.

Inovacije vse pogostejše nastajajo v partnerstvih: med podjetji, raziskovalnimi

organizacijami in interdisciplinarnimi ekipami. To ni več izjema, ampak nova norma.

Inovativnost mora postati jedro razvojnih politik

Vlada je v maju sprejela izvedbeni načrt Zavezništvo za raziskave in inovacije 2026–2028, ki bolj sistematično povezuje vlaganja države v znanost, razvoj in

inovacije ter jih umešča v enoten razvojni okvir. Dokument prinaša predvsem večjo usklajenost med resorji, jasnejše razvojne prioritete in poudarek na celotni inovacijski verigi, od raziskav do trga.

Posebej pomembno je, da se sredstva usmerjajo v ključna področja prihodnjega razvoja: digitalno preobrazbo (tudi umetno inteligenco), zelene tehnologije, biotehnologijo in razvoj kadrov.

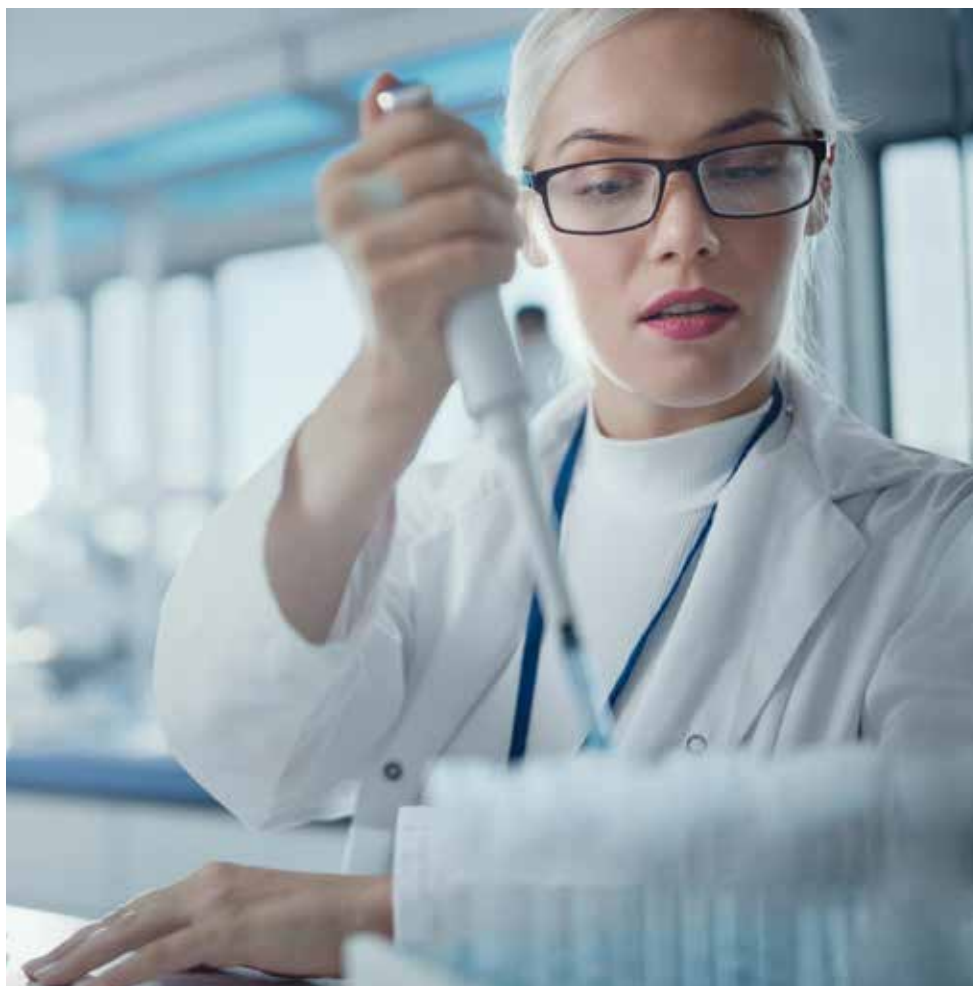


Foto: Depositphoto

Ob tem pa imamo na voljo tudi konkretne instrumente za podjetja. Samo letos je bil na primer objavljen razpis spodbude za raziskovalno-razvojne projekte, ki podjetja podpira pri razvoju novih ali izboljšanih produktov, procesov in storitev ter jim pomaga premostiti pot od ideje do trga.

Kombinacija strateškega okvirja in konkretnih spodbud, je nujen pogoj, vendar ne zadosten. Ključno vprašanje ostaja: ali bo inovativnost dejansko postala horizontalna prioriteta vseh razvojnih politik države?

Made in Slovenia 2035: jasen signal v pravo smer

Če pogledamo razvojni dokument, ki smo ga pripravili na Gospodarski zbornici Slovenije Made in Slovenia 2035, je sporočilo gospodarstva zelo jasno: prihodnja konkurenčnost Slovenije temelji na znanju, inovacijah in prehodu v gospodarstvo z višjo dodano vrednostjo.

Program ne obravnava inovativnosti kot ločenega področja, ampak jo umešča v samo jedro razvoja družbe, skupaj z digitalizacijo, razvojem kadrov, dostopom do financiranja in podporo novim tehnologijam.

To je pomembna razlika. Inovativnost ni več »dodatek«, ampak pogoj, da lahko sploh govorimo o konkurenčnem gospodarstvu.

Ob tem dokument jasno opozarja na potrebo po bolj odprtem inovacijskem ekosistemu. Potrebujemo več povezovanja podjetij, startupov, raziskovalnih institucij in države ter hitrejši prenos znanja v prakso.

Slovenija v globalnem inovacijskem prostoru

Če širše pogledamo razvoj inovacij v Evropi in svetu, vidimo zelo jasne trende, ki jih potrjujejo tudi letošnje prijave podjetij:

- umetna inteligenca postaja ključna tehnologija, ki preoblikuje poslovne modele in procese,
- tehnologije prihodnosti (robotika, kvantne tehnologije, napredni materiali) vse hitreje prehajajo v industrijsko uporabo,
- trajnost ni več izbira, ampak nuja in hkrati priložnost za inovacije,
- konkurenca med državami za razvojne tehnologije in talente se zaostruje.

Evropska unija sicer krepi dosežke na področju inovacij, vendar razlike med državami ostajajo, kar še dodatno poudarja pomen nacionalnih politik in regionalnih okolij.

”

Inovativnost mora postati del vseh razvojnih razprav in odločitev

Imamo potencial, manjka pogum pri izvedbi

Če pogledam letošnje prijave in jih postavim v kontekst vseh strategij, programov in razpisov, bi rekla takole: Slovenija ima znanje. Ima podjetja, ki razumejo globalne trende. Ima posameznike, ki razmišljajo razvojno. In ima vedno bolj jasen strateški okvir. Kar nam pogosto manjka, je predvsem hitrost in odločnost pri izvedbi.

Inovacije namreč ne nastajajo v strategijah, ampak v podjetjih. Strategije lahko pomagajo, če so jasne, stabilne in dolgoročne. Lahko pa tudi zavirajo, če so preveč razdrobljene, prepočasne ali nepovezane.

Zato se mi zdi ključno, da inovativnost v Sloveniji končno postane nekaj samoumevnega, del vseh razvojnih razprav, vseh programov in vseh odločitev.

Pogled naprej

Projekt priznanj za inovacije GZS bo vrhunec tudi letos dosegel na nacionalnem izboru septembra, ko bomo predstavili najboljše iz vse Slovenije. V popoldanskem času nas čaka konferenca, ki vsako leto znova potrdi, da inovacije niso individualni dosežki, ampak rezultat povezovanja, izmenjave idej in poguma, da stopimo izven ustaljenih okvirov. To je prostor navdih, kjer se srečajo podjetja, raziskovalci in odločevalci. Prostor, kjer se pogosto začnejo nove zgodbe, nova partnerstva, novi projekti, nove inovacije.

In prav to je morda največja vrednost celotnega projekta: ne meri le rezultatov, ampak ustvarja okolje, kjer inovacije sploh lahko nastajajo.

Če želimo kot država narediti resen preboj, bo treba narediti naslednji korak. Ne več samo spodbujati inovacije, ampak jih postaviti v središče odločanja tudi takrat, ko to pomeni več tveganja, več vlaganj in več nepopolnih odločitev.

Ker inovacije nikoli ne nastajajo v coni udobja. Nastajajo tam, kjer si upamo iti korak dlje kot drugi.

Projekt nastaja v partnerstvu z Ministrstvom za gospodarstvo, delo in šport ter Ministrstvom za izobraževanje, znanost in mladino. ■



PODKAST

Peter Wostner: V Sloveniji moramo preiti od podizvajalcev do ustvarjalcev

Slovenija danes še vedno sodi med države z visoko kakovostjo življenja. Toda novo Poročilo o razvoju 2026 UMAR opozarja: produktivnost raste prepočasi, prebivalstvo se stara, investicije v razvoj niso dovolj visoke, država pa pogosto spremembe izvaja prepočasi.

Maruša Boh in Jernej Kovač, Služba za korporativno komuniciranje

Kaj to pomeni za gospodarstvo, socialno državo in prihodnji razvoj Slovenije?

V podkastu GZS smo gostili **Petra Wostnerja, ekonomista iz UMAR** in enega ključnih avtorjev letošnjega Poročila o razvoju.

Pogovarjali smo se o tem, zakaj Slovenija razvojno izgublja zagon, kako preiti »od podizvajalcev med ustvarjalce«, zakaj je višja produktivnost pogoj za ohranitev kakovosti življenja ter kaj mora Slovenija narediti do leta 2035, če želi ostati med uspešnejšimi evropskimi državami.

Živimo dobro, a trendi niso več tako spodbudni

Slovenija po številnih kazalnikih še vedno sodi med uspešnejše države Evropske unije. Med njene največje prednosti sodijo nizke družbene neenakosti, dostopne javne storitve, varnost in visoka kakovost življenja. Kljub temu UMAR opozarja, da se pod površjem kopičijo razvojni izzivi. Konkurenčnost gospodarstva slabi, rast produktivnosti ostaja prenizka, prebivalstvo se stara, dodatne pritiske pa prinašajo tudi geopolitične spremembe in tehnološki prehodi.

Od podizvajalcev do ustvarjalcev

Po mnenju Petra Wostnerja Slovenija stoji na pomembni razvojni prelomnici. Model, ki je državi desetletja omogočal uspešno gospodarsko rast predvsem kot dobavitelj in izvajalka za tuje naročnike, danes ne zagotavlja več dolgoročne konkurenčnosti. V svetu je vse več držav, ki lahko proizvajajo enake izdelke po nižjih stroških, zato bo

prihodnja uspešnost slovenskega gospodarstva odvisna predvsem od sposobnosti razvoja lastnih produktov, storitev in blagovnih znamk. »Preiti moramo od podizvajalcev do ustvarjalcev,« poudarja. Podjetja bodo morala več vlagati v inovacije, prevzemati več razvojnih tveganj ter iskati načine, kako ustvariti izdelke in rešitve, za katere bodo kupci pripravljeni plačati več. Po njegovem mnenju je eden ključnih izzivov tudi sprememba načina razmišljanja. Slovenska podjetja na primer trajnost še vedno prepogosto dojemajo predvsem kot strošek in dodatno obveznost, namesto kot priložnost za razvoj novih rešitev, višjo dodano vrednost in konkurenčno prednost. Prav v sposobnosti ustvarjanja inovativnih produktov in storitev, ki odgovarjajo na nove družbene in okoljske izzive, vidi eno

največjih razvojnih priložnosti slovenskega gospodarstva.

”

Imamo samo dve možnosti: ali bomo delali dlje in več ali pa bomo delali bolje.

Produktivnost kot pogoj za ohranitev blaginje

Če Slovenija ne bo ustvarjala večje dodane vrednosti, bo vse težje ohranjati sedanji življenjski standard, kakovost javnih storitev



Foto: Depositphoto



Foto: Tadej Kreft

in socialni model, na katerega smo danes navajeni. Rast produktivnosti je eden ključnih pogojev za dolgoročno vzdržnost gospodarstva in družbe, saj lahko država in podjetja dolgoročno razdelijo le toliko, kolikor ustvarijo.

Ob tem Wostner opozarja, da Slovenija še ni v negativni spirali, vendar se razkorak med pričakovanji in ustvarjeno vrednostjo postopoma povečuje. Če želimo tudi v prihodnje ohraniti visoko raven blaginje, bodo potrebni premišljeni razvojni ukrepi, več vlaganj v inovacije ter hitrejša prilagajanje novim gospodarskim razmeram.

Delati bolje, ne več

Ob hitrem razvoju digitalizacije in umetne inteligence bo konkurenčnost držav vse bolj odvisna od znanja, ustvarjalnosti in sposobnosti prilagajanja posameznikov. Wostner opozarja, da Slovenija pri osnovnih digitalnih znanjih ne zaostaja, precej večji izziv pa predstavljajo napredne digitalne kompetence in njihova uporaba v poslovnih modelih. Poleg tehnološkega znanja bodo v prihodnje vse pomembnejše tudi veščine, kot so ustvarjalnost, sistemsko razmišljanje, prilagodljivost in sposobnost nenehnega učenja. Naloge, ki temeljijo na rutini in ponavljanju, bo vse pogostejše prevzemala tehnologija, medtem ko bo največjo vrednost ustvarjal človek, ki zna povezovati znanje, iskati

nove rešitve in razmišljati izven ustaljenih okvirjev.

Delovno aktivnega prebivalstva bo v prihodnje manj, zato je po Wostnerjevem mnenju edina dolgoročno vzdržna pot ta, da delamo bolje. Pri tem poudarja, da višja produktivnost ni koristna le za državo ali podjetja, temveč tudi za zaposlene. Kot izpostavlja, zaposleni v najbolj inovativnih podjetjih praviloma ne delajo več, temveč pametneje. Višja produktivnost se zato ne kaže le v boljših poslovnih rezultatih, temveč tudi v večjem zadovoljstvu zaposlenih, boljši motiviranosti, manj zdravstvenih težavah in več priložnostih za razvoj.

”

Pogosto pozabljamo, da je vlaganje v prihodnost predpogoj za to, če hočemo biti ne samo uspešno gospodarstvo, ampak predvsem uspešna družba.

Slovenija ima vse pogoje za razvojni preboj

Kljub opozorilom o upočasnjevanju razvoja Wostner poudarja, da Slovenija ostaja država z dobrimi izhodišči za prihodnji preboj. Imamo inovativna podjetja, kakovostne kadre, dobro kakovost življenja in številne razvojne priložnosti, ki jih številne države nimajo. Po njegovem mnenju največja ovira ni pomanjkanje potenciala, temveč prepočasno sprejemanje odločitev in pomanjkanje dolgoročne usmerjenosti. Namesto iskanja enega velikega družbenega dogovora zagovarja osredotočenost na nekaj ključnih razvojnih prioriteta, pri katerih bi država, gospodarstvo in institucije znanja delovali usklajeno ne glede na politične spremembe. Po njegovem mnenju ni nujno, da se država najprej dogovori o vseh razvojnih vprašanjih. Pomembno je, da začne pri nekaj ključnih prioritetah. »Začnimo s tremi ali petimi stvarmi in jih izpeljimo. Čez nekaj let bomo morda ugotovili, da se je prav tam začel razvojni preobrat Slovenije,« pravi. Pri tem poudarja, da je dolgoročno razmišljanje nujno, saj se rezultati razvojnih vlaganj ne pokažejo čez noč, temveč šele skozi leta. ■



Vabljeni k poslušanju
podkasta

MEDNARODNO POSLOVANJE

Hitreje do tujih trgov z zanesljivo dokumentacijo – podpora prevoznikom in izvoznikom

Mednarodno poslovanje zahteva hitro, pravilno in zanesljivo dokumentacijo. Podjetja, ki izvažajo blago ali opravljajo mednarodni transport, se vsakodnevno srečujejo z različnimi administrativnimi zahtevami, carinskimi postopki in dokazili, ki so pogoj za nemoten vstop na tuje trge.

mag. Eva Žontar, Javne listine, GZS

Oddelek za javne listine pri GZS podjetjem nudi strokovno in praktično podporo pri izdaji ključnih dokumentov za izvoz in transport. Naš cilj je jasen: zmanjšati administrativne ovire ter omogočiti podjetjem hitrejšo, varnejšo in učinkovitejšo poslovanje v mednarodnem okolju.

Hkrati se področje dokumentacije hitro digitalizira, kar prinaša enostavnejše postopke, večjo preglednost ter manj administrativnega bremena. Digitalizacija podjetjem omogoča večjo konkurenčnost, manj papirnega poslovanja ter bolj učinkovit in sodoben pristop k carinskim in izvoznim postopkom.

Izvozniki potrebujejo različne dokumente za vstop na tuje trge:

Potrčila o poreklu blaga in preferencialno poreklo

Pravilno določanje porekla blaga je ključno za uspešno carinsko obravnavo, saj neposredno vpliva na uporabo carinskih ugodnosti in dostop do tujih trgov. Pri tem je pomembno razlikovati med nepreferencialnim in preferencialnim poreklom, saj slednje podjetjem pogosto omogoča bistvene stroškovne in konkurenčne prednosti v okviru mednarodnih trgovinskih sporazumov. Pogoj za uveljavitev ugodnosti je pravilna določitev porekla in uporaba pravih listin.

Potrčila o poreklu blaga (Certificate of Origin) dokazujejo državo izvora izdelka in so pogosto pogoj za carinsko obravnavo v tretjih državah. Gre za **nepreferencialno poreklo blaga**, ki se določa na podlagi dveh osnovnih kriterijev:

- **Blago v celoti pridobljeno v eni državi**

Za blago, ki je v celoti pridobljeno ali proizvedeno v eni državi, se šteje, da ima poreklo te države.

- **Blago proizvedeno v več državah**

Če je proizvodnja potekala v več državah, se za poreklo šteje država, kjer je bila opravljena zadnja bistvena, gospodarsko upravičena predelava ali obdelava, ki je povzročila nastanek novega proizvoda ali predstavlja pomembno stopnjo proizvodnje.

Največ potrdil smo v zadnjem obdobju izdali za izvoz blaga v Turčijo, Ukrajino, Kitajsko, Združene arabske emirate, Saudsko Arabijo, Vietnam, Indijo, Alžirijo, Kuvajt, Rusijo, v celoti za 134 različnih držav. Večinoma za blago slovenskega oz. evropskega porekla.

Posebej pomembno je **preferencialno poreklo**, ki omogoča uporabo ugodnosti v okviru trgovinskih sporazumov EU. V praksi to pomeni nižje ali celo ničelne carine. Pravilno določanje porekla ima zato neposreden vpliv na konkurenčnost podjetja na tujih trgih.

Kriteriji za določitev preferencialnega porekla blaga temeljijo na pravilih porekla, določenih v okviru trgovinskih sporazumov EU z državami partnericami.

Preferencialno poreklo se pridobi na enega od naslednjih načinov:

- **V celoti pridobljeno blago**

Blago ima preferencialno poreklo, če je v celoti pridobljeno v eni državi (npr. kmetijski pridelki, živali, naravni viri).

- **Zadostna obdelava ali predelava**

Če so pri proizvodnji uporabljeni materiali iz več držav, blago pridobi

preferencialno poreklo, če je bilo v državi porekla opravljeno zadostno predelovanje v skladu s pravili posameznega sporazuma: sprememba tarifne številke, izpolnitev pravila dodane vrednosti ali posebnih proizvodnih postopkov.

- **Kumulacija porekla (kjer je dovoljena)**

V okviru določenih sporazumov se lahko materiali s poreklom iz partnerskih držav štejejo kot materiali z domačim poreklom, kar omogoča lažje izpolnjevanje pogojev za pridobitev preferencialnega porekla.

ATA zvezek – začasni uvoz brez carin

ATA zvezek (ATA Carnet) je mednarodni carinski dokument, ki omogoča začasni izvoz, uvoz in tranzit blaga brez plačila carin in davščin. Blago se mora vrniti v državo izvoza v nespremenjeni obliki v roku 1 leta. Trenutno velja v 81 državah. V Sloveniji največ ATA zvezkov izdamo za začasni uvoz blaga v BiH, Srbijo, Švico vendar tudi za vse ostale države podpisnice ATA konvencije.

Uporablja se predvsem za:

- sejme in razstave,
- profesionalno opremo,
- vzorce blaga.

Pomembna novost:

Od 1. junija 2026 v državah EU, Švici, Združenem kraljestvu in na Norveškem velja digitalni ATA zvezek (eATA Carnet). Gre za pomemben korak v digitalizaciji carinskih postopkov.

Kaj digitalni ATA zvezek prinaša v praksi?

- ATA zvezek prehaja iz papirne v digitalno obliko.
- Prva faza zajema 30 držav, ostale države se bodo sistemu pridružile postopno v naslednjih letih.
- V prehodnem obdobju bodo še vedno v uporabi tudi papirni zvezki.
- Carinski postopki bodo potekali prek digitalnih potrditev (ID in PIN kode oz. QR kode).

Gre za pomembno spremembo za podjetja, ki pogosto začasno izvažajo opremo (sejmi, razstave, predstavitve, profesionalna oprema, vzorci).

Potrdilo o registraciji podjetja

Potrdilo potrjuje pravni obstoj podjetja in se pogosto uporablja pri vstopu na nove trge, razpisih ali sklepanju pogodb. V praksi predstavlja osnovni dokument zaupanja tujih partnerjev.

Potrdilo o prosti prodaji

Potrdilo o prosti prodaji (Certificate of Free Sale) potrjuje, da je blago proizvedeno v Sloveniji v skladu z zakonodajo in da se zakonito trži v Sloveniji oz. v Evropski uniji.

Brez tega dokumenta številne države uvoza ne dovolijo. Pogosto je obvezno pri izvozu prehranskih izdelkov, kozmetike, medicinskih pripomočkov in farmacevtskih izdelkov ter tudi drugih vrst blaga. Pogosto jih zahtevajo v državah Kosovo, BIH, Srbija, Makedonija, Črna gora pa tudi Združeni arabski emirati, Kenija, Turčija, Alžirija, Argentina, Kolumbija, Indija, Kazahstan, Velika Britanija, Izrael, Moldavija, Ukrajina, Amerika, Uzbekistan, Azerbajdžan, Združene države Amerike, Moldavija, Ukrajina.

Potrdilo o članstvu v GZS

Potrdilo o članstvu potrjuje, da je podjetje član Gospodarske zbornice Slovenije. V mednarodnem poslovanju se pogosto uporablja kot dodatna referenca o kredibilnosti podjetja.

Overitve listin

Oddelek izvaja tudi overitve poslovnih in izvoznih dokumentov, kot so izvozne fakture, izjave, pogodbe, ceniki, povabilna pisma in druge listine, ki jih zahtevajo tuji partnerji ali institucije. Overjeni dokumenti imajo večjo pravno veljavnost v mednarodnem prometu.



Foto: ICC

Podpora prevoznikom: licence in dovolilnice

Poleg izvoznikov oddelek podpira tudi prevoznike blaga in potnikov v notranjem in v mednarodnem cestnem prometu.

”

Področje dokumentacije se hitro digitalizira, kar prinaša enostavnejše postopke, večjo preglednost ter manj administrativnega bremena.

Licence za opravljanje prevozov

Podjetja morajo za opravljanje prevozov blaga in potnikov imeti ustrezne licence, ki dokazujejo izpolnjevanje zakonskih pogojev za izvajanje dejavnosti.

Dovolilnice in CEMT dovolilnice za mednarodni promet

Dovolilnice omogočajo prevoze v države z omejenimi transportnimi režimi. Pravilno upravljanje dovolilnic je ključno za nemo-teno logistiko in preprečevanje zapletov pri prehodu meja.

Od **1. januarja 2026** so CEMT dovolilnice popolnoma digitalizirane.

V praksi to pomeni:

- opustitev papirnih dovolilnic,
- elektronsko izdajo in uporabo,
- hitrejše kontrole na terenu,
- večjo preglednost in sledljivost.

Digitalizacija prinaša pomembno poenostavitev za prevozniki sektor in manj administrativnih bremen. ■



Javne listine GZS

Na oddelku deluje strokovno usposobljeno osebje, ki zagotavlja, da so postopki izvedeni strokovno, hitro in uporabnikom prijazno. Na voljo so tudi za svetovanje. Redno organizirajo strokovne seminarje s področja javnih listin ter stranke sproti obveščajo preko novičnikov. Če še niste med prejemniki, vas vabimo, da se nanje naročite na spletni strani GZS, Javne listine (www.gzs.si/listine)

OKOLJSKI DAN GOSPODARSTVA 2026

Proizvajalčeva razširjena odgovornost mora temeljiti na jasnih pravilih in pravični porazdelitvi stroškov

Proizvajalčeva razširjena odgovornost (PRO) je ključen mehanizem za učinkovitejše ravnanje z izdelki in njihovimi odpadki. Slovensko gospodarstvo za uspešen prehod v bolj krožno in konkurenčno okolje potrebuje jasna pravila, predvidljive pogoje poslovanja ter pravično in sorazmerno porazdelitev stroškov, so se strinjali udeleženci Okoljskega dneva gospodarstva.

Mag. Tajda Pelicon, Služba za korporativno komuniciranje, GZS; foto: Tadej Kreft

Generalna direktorica GZS Vesna Nahtigal je poudarila, da okoljska zakonodaja ne sme biti le seznam vedno novih obveznosti, temveč razvojni okvir, ki spodbuja vlaganja v nizkoogljične tehnologije, krožno gospodarstvo, energetska učinkovitost in trajnostne inovacije. Po njenih besedah PRO postaja osrednji mehanizem urejanja okoljskih vplivov izdelkov – od embalaže in elektronike do tekstila, kozmetike in zdravil. Pravila postajajo zahtevnejša, odgovornosti se širijo po celotni vrednostni verigi, podjetja pa se soočajo z več stroški in podatkovnimi obveznostmi. Zeleni prehod bo uspešen le, če bo temeljil na dialogu, predvidljivih pravilih ter skupnem razumevanju, da sta varstvo okolja in konkurenčno gospodarstvo cilja, ki morata hoditi skupaj.

99

Zeleni prehod mora temeljiti na razumevanju, da sta varstvo okolja in konkurenčno gospodarstvo cilja, ki morata hoditi skupaj.

Z vidika krožnega gospodarstva je **Antonija Božič Cerar, direktorica Službe za okolje, podnebje in energijo na GZS**, izpostavila pomen enotnega evropskega trga tudi za odpadke in reciklirane materiale. Ocenila je,

da Evropa hitro ustvarja odpadke, bistveno težje pa jih vrača v kroženje kot kakovostne sekundarne surovine, kar neposredno vpliva na konkurenčnost gospodarstva.

Andrej Brezavšček, partner v Odvetniški pisarni Brezavšček Žgavec, je izpostavil, da je Sodišče EU jasno opredelilo storitve PRO kot gospodarsko dejavnost. Po njegovi oceni monopolne ureditve pomenijo poseg v svobodo ustanavljanja in opravljanja storitev, konkurenčno okolje pa je lahko pomemben vzvod za učinkovitejše reševanje okoljskih izzivov. »Naloga zakonodajalca je ustvariti prosti trg, ki bo usmerjen v učinkovito reševanje okoljskih problemov. Kdor bo znal bolje in ceneje poskrbeti za odpadke, bo imel jutri konkurenčno prednost, lažji dostop do kapitala, večji ugled. In to je po mojem mnenju prava pot do krožnega gospodarstva.«

Matija Urankar, partner v Odvetniški družbi Urankar & Zupančič, je dejal, da za

PRO kot gospodarska dejavnost veljajo pravila notranjega trga. Državni posegi morajo biti sorazmerni in utemeljeni. Učinkovitejša pot do okoljskih ciljev je konkurenčen, reguliran trg, ki nagrajuje najboljše okoljske rezultate.

Predstavniki Ministrstva za okolje, podnebje in prostor, Matej Kovačič, je poudaril, da proizvajalci v novem okviru ne bodo več zgolj financerji, temveč aktivni soustvarjalci sistema PRO. Ocenil je, da se odgovornost začne že pri zasnovi embalaže, kar pomeni pomemben miselni premik v primerjavi z dosedanjimi praksami.

O odprtih vprašanjih glede morebitne uvedbe kavcijskega sistema za embalažo pijač je spregovorila **Jana Miklavčič**. Spomnila je na evropske cilje ločenega zbiranja – 80 odstotkov do leta 2026 in 90 odstotkov do leta 2029 – ter na naraščajoče zahteve glede deleža recikliranih materialov v novih plastenkah.



Udeleženci Okoljskega dneva gospodarstva so poudarili, da je za uspešen prehod v bolj krožno in konkurenčno okolje nujna pravična in sorazmerna porazdelitev stroškov.

Praktične vidike nove uredbe PPWR je predstavila **Nina Maurovič, vodja marketinga in trajnostnega razvoja v podjetju DS Smith**, ki je poudarila, da uredba ne zahteva radikalno novih rešitev, temveč boljše povezovanje obstoječih procesov. Po njeni oceni kartonska embalaža pogosto že danes omogoča hitro dokazovanje skladnosti z novimi zahtevami.

Mednarodne izkušnje je predstavil **Andreas Pertl, direktor avstrijske organizacije VKS (Verpackungskoordinierungssstelle)**, ki je izpostavil, da so konkurenčne sheme PRO obvladljive, če temeljijo na skupni infrastrukturi, digitalizaciji in učinkovitem nadzoru. Po njegovih besedah tak sistem že več kot desetletje uspešno deluje v Avstriji.

Ključne usmeritve za prihodnji razvoj PRO

- Pri vseh tokovih proizvajalčeve razširjene odgovornosti (PRO) se obetajo novi izzivi.
- V ospredju ne bo več zgolj ravnanje z odpadki, temveč celoten življenjski krog izdelkov.
- Nova evropska uredba o embalaži (PPWR) bo podjetjem prinesla dodatne obveznosti pri zasnovi izdelkov, organizaciji poslovanja in obvladovanju stroškov.
- V prihodnjih letih se bodo na proizvajalce prenesli tudi stroški ravnanja z odpadno embalažo, ki jih danes krijejo gospodinjstva prek javnih služb.
- Embalaža, ki omogoča večkratno uporabo in enostavno recikliranje, naj bi bila deležna nižjih stroškov v okviru sistema PRO.
- Prihodnji sistem PRO mora spodbujati rešitve, ki podpirajo krožnost, ponovno uporabo in učinkovito recikliranje.
- Trajnostna embalaža ne pomeni iskanja »popolnega« materiala, temveč premišljeno zasnovo, prilagojeno zmogljivostim celotnega sistema.



Pogovor je tekel tudi o praktičnih vidikih uredbe PPWR, stroških ravnanja z odpadki in direktivi EU o čiščenju komunalnih odpadnih voda.

O stroških ravnanja z odpadki pri nas je spregovoril **Jože Gregorič iz JP VOKA SNAGA**, ki je poudaril, da cene temeljijo na strogi metodologiji in preglednih pravilih. Ocenil je, da bodo proizvajalci ob prevzemu celotnih stroškov po PPWR upravičeno zahtevali večjo transparentnost sistema.

Carmela Ciarliero iz evropskega združenja **Cosmetics Europe – The Personal Care Association** je izpostavila, da je načelo »onesnaževalec plača« sprejemljivo in potrebno, a mora biti to plačilo pravično glede na onesnaženje, ki ga proizvajalec ustvari.

Pomemben del razprave je bil namenjen tudi direktivi EU o čiščenju

komunalnih odpadnih voda. **Matej Šuštaršič, direktor Eurofins testiranja in raziskav okolja Slovenija**, je opozoril, da gre za največjo reformo na tem področju v zadnjih 30 letih, saj se bo število parametrov monitoringa povečalo z 10 na 200. Po njegovi oceni brez učinkovitega sodelovanja vseh pristojnih institucij obstaja tveganje za umik izvajalcev s trga in višje stroške za gospodarstvo.

David Holobar iz Novartisa je dejal, da želi biti farmacevtska industrija del rešitve, vendar mora biti odgovornost za mikro-onesnaževala pravično porazdeljena, saj gre za razpršen problem celotne družbe. ■

Zahvaljujemo se pokroviteljem in partnerjem za podporo dogodka.

Zlati pokrovitelj

NOVARTIS

Srebrna pokrovitelj

SID Banka

Alpacem

Bronasti pokrovitelj

B/S/H/

Materialni pokrovitelj

DS Smith

Glavni projektni partner



SLOVENSKI CENTER ZA KROŽNO GOSPODARSTVO



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSTVO,
DELO IN ŠPORT

Projektni partnerji



Operacijo sofinancira Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj

V majski številki Glasa gospodarstva smo v članku Krožno gospodarstvo potrebuje močno industrijo napačno zapisali ime gospoda Andreja Brezavščka, za kar se mu iskreno opravičujemo. Uredništvo Glasa gospodarstva.

TRAJNOST

Ko trajnost postane merljiva: kako nastaja nova kultura gradbeništva

Maruša Boh, Korporativno komuniciranje, GZS

Gradbeništvo se danes sooča z enim največjih izzivov svojega časa. Čeprav trajnost že vrsto let ostaja ena osrednjih tem razvoja panoge, postaja vse bolj jasno, da prihodnosti ne bodo oblikovale zgolj ambiciozne zaveze, temveč predvsem konkretne rešitve in merljivi rezultati. Prav na tem temelji pobuda G Zero, ki želi spodbuditi razvoj nove gradbene kulture, v kateri uspešnosti ne določajo zgolj načrti in certifikati, temveč dejanski vplivi objektov na okolje skozi njihov celoten življenjski cikel.

Pomemben korak v tej smeri predstavlja Mednarodni center za trajnostno gradnjo (MCTG), ki ga je vzpostavila Skupina GIC. Objekt ni zgolj sodobna poslovna stavba, temveč razvojno okolje, v katerem se v praksi preverjajo rešitve za gradnjo prihodnosti. Njegovo izhodišče je preprosto: trajnost je mogoče dokazovati le z merjenjem, podatki in dolgoročnim spremljanjem delovanja stavbe.

»Naša vizija je jasna: ustvarjamo novo gradbeno kulturo, ki temelji na odgovornosti do okolja in merljivih rezultatih. Tukaj dokazujemo, da je mogoče graditi brez izgovorov, z uporabo napredne tehnologije in s ciljem, da stavba skozi svojo celotno življenjsko dobo čim manj obremenjuje okolje, hkrati pa nudi vrhunsko udobje uporabniku,« poudarja direktor GIC Gradenj dr. Rok Cajzek.

Trajnost ni več dodatek, ampak izhodišče

Posebnost centra je celovit pristop k načrtovanju, gradnji in upravljanju objekta. Stavba združuje nizkoogljične materiale, napredne energetske sisteme in digitalne tehnologije. Objekt je zgrajen z nizkoogljičnim betonom, ki ima do 30 odstotkov nižji ogljični odtis v primerjavi s klasičnimi rešitvami, pri zasnovi pa je poudarek tudi na prilagodljivosti prostorov, ki omogoča njihovo dolgoročno uporabo in zmanjšuje potrebo po prihodnjih posegih.

Stavba, ki se uči in prilagaja

Med najbolj zanimivimi rešitvami je sistem **GE4ZERO**, razvit v sodelovanju s podjetjem Dewesoft Inspiretech. Gre za podzemni termalni hranilnik energije, ki poleti shranjuje presežke toplote in jih pozimi uporablja za ogrevanje objekta z minimalno porabo energije.

Delovanje objekta podpira tudi napreden sistem upravljanja, ki s pomočjo umetne inteligence v realnem času prilagaja prezračevanje, osvetlitev, senčenje in porabo energije. Stavba se odziva na zunanje razmere in potrebe uporabnikov, pri čemer je poseben poudarek namenjen kakovosti bivanja. Energetsko učinkovitost dopolnjujejo sončna elektrarna, baterijski hranilniki energije, lastna energetska skupnost ter sistemi za zbiranje in ponovno uporabo padavinske vode.

Skupaj do nove gradbene kulture

Pomemben del pobude G Zero predstavlja povezovanje podjetij, raziskovalnih ustanov in izobraževalnih organizacij. K pobudi G Zero, ki je zaveza sodelovanja pri razvoju nove trajnostne kulture gradbeništva, so že pristopili ključni partnerji: Alpacem Cement, Art Rebel 9, Dewesoft, GIC GRADNJE, Gospodarska zbornica Slovenije, Gradbeni inštitut ZRMK, Građevinski i arhitektonski fakultet Osijek, Hilti, Intra Lighting, Loxone,

Lumar, Nioma, Spegra, Univerza Alma Mater Europae, UL Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo, UM Fakulteta za gradbeništvo, prometno inženirstvo in arhitekturo, Unicredit Banka Slovenija, Wienerberger, Zavod za gradbeništvo Slovenije, Zavod za varstvo kulturne dediščine Slovenije, Zbornica gradbeništva in industrije gradbenega materiala ter Združenje SiBim. Zaradi osrednje vloge cementa v gradbeni verigi **Alpacem Cement** z razvojem nizkoogljičnih rešitev pomembno prispeva k razogljičenju gradbenega sektorja, njegovo sodelovanje v pobudi G Zero pa je zato posebej relevantno za doseganje ciljev, usmerjenih v zmanjševanje okoljskih vplivov gradnje. V okviru pobude bo skupaj z drugimi partnerji sodelovalo pri razvoju pristopov in rešitev, ki bodo omogočali merljivo zmanjševanje vplivov objektov na okolje skozi njihov celoten življenjski cikel.

Prav sodelovanje različnih deležnikov je eno ključnih sporočil pobude. Prehod v bolj trajnostno gradnjo namreč ne bo odvisen od posameznih tehnologij ali materialov, temveč od sposobnosti panoge, da poveže znanje, podatke in izkušnje v skupne rešitve. MCTG tako predstavlja več kot le nov objekt, predstavlja prostor za razvoj pristopov, ki bodo soustvarjali standarde gradbeništva prihodnosti. ■





POVEZUJEMO GENERACIJE

Alpacem je vodilni proizvajalec gradbenih materialov v Sloveniji. S proizvodnjo visokokakovostnega cementa, kamenih agregatov ter betona in betonskih izdelkov, ki so nepogrešljiv gradbeni material za stanovanjske in infrastrukturne projekte, prispeva tako k stabilnosti slovenskega gradbeništva kot k spodbujanju gospodarske rasti. Z nižanjem ogljičnega odtisa cementov in s tem betonov vse bolj prispeva k trajnostnim rešitvam grajenega okolja.

PODKAST

Aleš Ugovšek: Vodenje ni sprint, ampak maraton

V novi epizodi podkasta Poslovni nasveti je gostoval Aleš Ugovšek, direktor M Sore, prejemnik priznanja Mladi manager leta 2025 in nekdanji sodelavec GZS. Pogovor je ponudil vpogled v vodenje podjetja v zahtevnih gospodarskih razmerah, digitalno preobrazbo tradicionalne industrije, pomen lastništva zaposlenih ter izzive sodobnega voditeljstva.

Maruša Boh in Jernej Kovač, Služba za korporativno komuniciranje, GZS, foto: Tadej Kreft

M Sora, ki letos obeležuje 75 let delovanja, je danes veliko več kot proizvajalec lesenih oken. Skupina zaposluje skoraj 300 ljudi, posluje na več trgih in razvija model podjetja, v katerem imajo pomembno vlogo tudi zaposleni kot lastniki.

Digitalizacija se začne pri ljudeh

Čeprav gre za podjetje iz tradicionalne lesnopredelovalne panoge, digitalizacija predstavlja enega ključnih razvojnih stebrov. Ugovšek poudarja, da tehnologija sama po sebi ne prinese rezultatov: »Digitalizacija je brez ljudi in brez tega, da so digitalne rešitve sprejete med ljudmi, neuspešna.«

Podjetje je med prvimi koraki izvedlo simulacijo kibernetnega napada z etičnimi hekerji in ugotovilo, kje so njihove ranljivosti. V zadnjem letu so zato močno okrepili kibernetno varnost in se sistematično lotili upravljanja podatkov. Kot pravi Ugovšek, so podatki brez uporabe zgolj neizkoriščen potencial. Letošnji cilj podjetja je vzpostaviti prvi pilotni primer uporabe umetne inteligence, predvsem na področjih prodaje, nabave in administrativnih procesov.

Vsi morajo vedeti, zakaj delajo

Posebnost M Sore je tudi model notranjega lastništva. Med lastniki podjetja so zaposleni in zadržniki, kar pomembno vpliva na kulturo organizacije in dolgoročno razmišljanje: »To, da vsi vemo, zakaj delamo, je največji doprinos podjetju.«

Po njegovem mnenju sodobno vodenje ne temelji na formalni avtoriteti, ampak na zaupanju, zgledih in iskrenosti. Ljudje želijo razumeti smisel odločitev in sprememb, zato mora vodja znati jasno

predstaviti vizijo ter pokazati tudi svojo človeško plat.

Ob tem izpostavlja, da ga niso vzgajali za vodjo, ampak predvsem v odnosu do dela. Vodstvene izkušnje je pridobival postopoma, od tabornikov in študentskih projektov do vodenja ekip, projektov in sodelovanja z gospodarstvom na GZS.

Ko ugotoviš, da ne moreš vsega narediti sam

Pomemben del njegove zgodbe predstavlja tudi obdobje, ko se je zaradi številnih obveznosti približal izgorelosti. Vodenje projektov, družina, dodatne aktivnosti in želja, da bi vse opravil sam, so ga pripeljali do pomembnega spoznanja: »Danes se ne obremenjujem s stvarmi, na katere nimam neposrednega vpliva.«

Pri tem mu pomaga tudi tek. Čeprav sam pravi, da ne teče veliko, rad teče maratone in daljše razdalje, predvsem zato,

ker mu tek omogoča čas za razmislek, nove ideje in odmik od vsakodnevnega tempa. Morda prav zato vodenje vidi kot maraton in ne sprint – uspeh namreč zahteva vztrajnost, potrpežljivost in dolgoročno perspektivo.

Znanje, mreženje in ponižnost

Mlajšim generacijam, ki gradijo svojo karierno ali podjetniško pot, svetuje predvsem potrpežljivost in osredotočenost na znanje. Naj več vlagajo v znanje, gradijo odnose in izkoristijo priložnosti za spoznavanje novih ljudi. Pomembno vlogo pri tem pripisuje tudi GZS, kjer je sam skozi projekte in mreženje spoznal številne posameznike, ki so vplivali na njegovo karierno pot.

Njegov zadnji nasvet pa je ponižnost. Uspehi pridejo in minejo, odnosi pa ostanejo. Zato je pomembno, da tudi ob vzponih ostanemo prizemljeni in spoštljivi do ljudi okoli sebe. ■



Dostop do podkasta

PODKAST

Janez Škrabec: Podjetnik mora biti kovač svoje usode

Od ponavljanja letnika do mednarodnega podjetja, ki že skoraj štiri desetletja gradi mostove med državami, kulturami in gospodarstvi.

Tina Januš, Regionalna zbornica Postojna, GZS, foto: Valter Leban

Na gospodarskem forumu regionalnih zbornic GZS je bil tokratni gost **poslovnež, filantrop in mecen Janez Škrabec, ustanovitelj in direktor podjetja RIKO**. Pogovor je razkril manj znano plat enega najprepoznavnejših slovenskih podjetnikov – človeka, ki ga bolj kot dobiček zanimajo ljudje, razvoj in dolgoročna vzdržnost.

Ena najbolj zanimivih zgodb sega v njegova gimnazijska leta. Škrabec je prvi letnik ponavljal, kar danes označuje kot pomembno življenjsko prelomnico. Prav ta izkušnja ga je spodbudila k večji disciplini, branju in drugačnemu pogledu na življenje.

”

Podjetniki moramo biti kovači svoje sreče in svoje usode. Ne smemo iskati krivcev drugje, ampak najprej pri sebi.

Njegov prvi stik s podjetništvom sega v leto 1988, ko je z očetom odpotoval v takratno Sovjetsko zvezo. Posel sicer ni bil njegov, kot pravi sam, »je pa ta posel naredil mene«. Prav tam je spoznal svet mednarodnega inženiringa, ki ga spremlja še danes.

Velik del pogovora je bil namenjen geopolitičnim spremembam, Kitajski, Rusiji in prihodnosti evropskega gospodarstva. Škrabec meni, da mora Evropa ohraniti odprtost in sposobnost sodelovanja, podjetja pa graditi na mednarodnih povezavah in razpršenosti trgov. Prav to je po njegovem mnenju Riku pomagalo preživeti številne gospodarske in politične pretrse.



Posebno pozornost je namenil tudi prihodnosti dela. Čeprav njegovo podjetje potrebuje predvsem inženirje, opozarja, da bodo družbe v prihodnje vse bolj potrebovale tudi sociologe, antropologe in druge humanistične profile, saj bo uspešna integracija ljudi in kultur eden največjih evropskih izzivov.

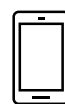
Kot dolgoletni gospodarstvenik ostaja izrazit optimist. Kritiziranju razmer se raje izogiba in poudarja, da je pomembneje iskati priložnosti kot težave.

V času digitalizacije je presenetil tudi z odkrito pohvalo umetni inteligenci. ChatGPT je označil za svojega »najljubšega prijatelja«, saj mu pomaga pri vsakodnevem delu, pripravi besedil in hitrejšem dostopu do informacij. Kljub temu ostaja

prepričan, da tehnologija ne more nadomestiti človeških odnosov.

Ob zaključku pogovora je ponudil preprosto življenjsko vodilo: človek naj razmišlja o tem, kakšen želi biti pri devetdesetih letih, nato pa se vsak dan vpraša, ali današnje odločitve vodijo v to smer.

Morda prav v tem tiči skrivnost njegove podjetniške in osebne poti – v prepričanju, da uspeh ni cilj, temveč proces, v katerem je treba ohraniti radovednost, optimizem in spoštovanje do ljudi. ■



Dostop do podkasta



Projekt Gospodarski forumi se izvaja v okviru Strategije lokalnega razvoja LAS med Snežnikom in Nanosom. Naložbo sofinancira Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj.

ZELENI PREHOD

Slovenska elektroindustrija v evropskem dialogu

Zbornica elektroindustrije je v Ljubljani gostila delovno skupino za zeleni prehod evropskega tehnološkega združenja Orgalim. Obisk predstavlja pomemben korak pri krepitevi mednarodnega sodelovanja in umeščanju slovenske elektroindustrije v evropske razprave o prihodnjem razvoju industrijske politike, zakonodaje in trajnostnega prehoda.

Klara Grašič in Mitja Virant, Zbornica elektroindustrije, GZS, foto: Tadej Kreft

Krovno evropsko interesno združenje

Orgalim zastopa tehnološke panoge, ki imajo ključno vlogo pri razogljičenju gospodarstva in digitalni preobrazbi. Članstvo Zbornice elektroindustrije pri GZS v Orgalimu podjetjem omogoča zgođen dostop do informacij in neposreden dialog o zakonodajnih predlogih, ki bodo v prihodnjih letih pomembno vplivali na poslovno okolje elektroindustrije. V ospredju trenutnih strokovnih razprav so teme prihajajočega predloga Akta o krožnem gospodarstvu, novega okvira ekodizajna z Uredbo o okoljsko primerni zasnovi izdelkov (ESPR), digitalnih potnih listov za proizvode ter drugih zakonodajnih pobud EU, povezanih s trajnostjo in produktivnimi zahtevami. Gre za področja, kjer je pravočasno usklajevanje stališč med evropsko in nacionalno ravno ključno, saj bodo

nova pravila sooblikovala razvoj izdelkov, dobavnih verig in nenazadnje konkurenčnosti podjetij.

”

Mednarodno sodelovanje z organizacijami, kot je Orgalim, ostaja pomemben steber pri spremljanju regulative in zastopanju interesov industrije.

Poseben poudarek tovrstnega mednarodnega sodelovanja je tudi povezovanje strateških usmeritev EU s konkretnimi rešitvami v praksi slovenskih podjetij, ki z Zbornico elektroindustrije sodelujejo pod okriljem **delovne skupine za zeleni prehod - ZELEKTRO**. S tem namenom so udeleženci obiskali **Center za razvoj, demonstracije in usposabljanje za brezogljne tehnologije** (DUBT) v Kisovcu, odsek Kemijskega inštituta, kjer so si ogledali primere pilotnih in razvojnih aktivnosti na področju naprednih baterijskih in vodikovih tehnologij. Obisk je pokazal, kako se lahko slovenska podjetja s svojim znanjem pozicionirajo v vrednostnih verigah zelenega prehoda in brezogljnih tehnologij.

Zbornica elektroindustrije GZS s tovrstnimi aktivnostmi utrjuje svojo vlogo



aktivnega sogovornika pri oblikovanju evropskih politik in hkrati ustvarja dodano vrednost za svoja članska podjetja. Mednarodno sodelovanje z organizacijami, kot je Orgalim, ostaja pomemben steber pri spremljanju regulative, zastopanju interesov industrije in podpori podjetjem pri zelenem in digitalnem prehodu.

”

Iskanje novih priložnosti na hitro rastočih trgih zunaj EU postaja vse pomembnejše v času ohlajanja na nekaterih tradicionalnih evropskih trgih.

Dan slovenske elektroindustrije: Pogled onkraj evropskih meja in iskanje novih trgov

Aktivno sooblikovanje evropskih regulativ pa je le eden izmed korakov k zagotavljanju dolgoročne konkurenčnosti. Da bi slovenska podjetja pridobila znanje in napredne tehnologije unovčila v svetovnem merilu, Zbornica elektroindustrije letos organizira tradicionalno letno konferenco **Dan slovenske elektroindustrije**, 27. avgusta 2026, ki bo v celoti posvečena internacionalizaciji.

V času ohlajanja na nekaterih tradicionalnih evropskih trgih postaja iskanje novih priložnosti na hitro rastočih trgih zunaj EU vse pomembnejše.

Dogodek bo usmeril pozornost v regije z velikim potencialom za slovenske visokotehnološke rešitve, pri čemer Azija – zlasti Kitajska in Indija – ne nastopa le kot izvozni trg, temveč tudi kot ključni partner pri zagotavljanju komponent in dobavnih verig.

Udeleženci bodo spoznali specifične te trgov, se seznanili s praksami gospodarske diplomacije ter iskali sinergije za partnerstva pri nastopu na globalnih trgih.



Andreja Hlišč, direktorica Zbornice elektroindustrije pri GZS, poudarja:

»Slovenska elektroindustrija je tradicionalno močno usmerjena na evropske trge, pri čemer Nemčija ostaja naš najpomembnejši izvozni partner. Vendar nas trenutne globalne gospodarske spremembe opozarjajo, da dolgoročna konkurenčnost zahteva tudi širitev na druge trge. Naša podjetja imajo znanje in rešitve, ki presegajo zgolj evropski prostor, zato je ključno, da jim omogočimo bolj neposreden dostop do perspektivnih trgov, kot so Indija, Kitajska in druge hitro rastoče regije. Ob tem želimo slovensko elektroindustrijo postopoma nadgrajevati iz pretežno dobaviteljske vloge v smer večje razvojne ustvarjalnosti ter krepitve lastnih blagovnih znamk. Dan slovenske elektroindustrije bo v tem smislu pomembna platforma za povezovanje, saj bomo podjetjem ponudili ciljno usmerjene informacije, vpogled v tržne priložnosti ter konkretne stične točke za učinkovitejšo pozicioniranje na teh trgih.«

”

Slovenska podjetja imajo znanje in rešitve, ki presegajo zgolj evropski prostor, zato jim je treba omogočiti neposreden dostop do perspektivnih trgov.

Dogodek bo tudi letos prostor za vzpostavljanje novih poslovnih povezav in strateških partnerstev. »Podjetja, ki si želijo okrepiti svojo prepoznavnost v panogi in jih zanimajo možnosti sodelovanja v okviru pokroviteljstva ali druge priložnosti, ki jih prinaša članstvo v Zbornici elektroindustrije, vabimo, da se obrnejo na nas in se vključijo v naše aktivnosti,« vabi **Mitja Virant, samostojni svetovalec v Zbornici elektroindustrije GZS.**

Vabimo vse člane in poslovne partnerje, da se nam 27. avgusta pridružite na Dnevu slovenske elektroindustrije na GZS, kjer bomo skupaj odprli aktualne teme in priložnosti za nadaljnji razvoj panoge. ■



Več o dogodku

PRAVNI NASVET

Dve odredbi MDDSZ za hitrejšo zaposlovanje tujcev – je postopek res hitrejši?

Z dopolnitvami Zakona o zaposlovanju, samozaposlovanju in delu tujcev se je v teku let oblikovala pravna podlaga za izdajo dveh ločenih odredb, z namenom skrajšanja postopkov zaposlovanja tujih kadrov.

Andrej Vrtačnik, Pravna služba, GZS

Zakon o zaposlovanju, samozaposlovanju in delu tujcev (ZZSDT) predvideva v postopku zaposlovanja tujcev aktivno vlogo upravnih enot in Zavoda RS za zaposlovanje (ZRSZ). Slednji je pristojen za podajo soglasij k vlogam vlagateljev za zaposlitev tujcev v postopkih pred upravnimi enotami, če so izpolnjeni pogoji iz ZZSDT. Pri tem zakon nadalje določa, da lahko minister, pristojen za delo, s posebnima odredbama za določen čas določi poklicne profile, kjer se postopek zaposlovanja tujcev lahko pospeši.

Prva odredba se izdaja na podlagi 17/VIII. člena ZZSDT (Odredba o določitvi poklicev, v katerih zaposlitev tujca ni vezana na trg dela), in določa primere, ko zaposlitev tujca zaradi narave dela oziroma posebnih okoliščin na strani delodajalca ali tujca ni vezana na trg dela in se soglasje k enotnemu dovoljenju ali soglasje za zamenjavo za namen zaposlitve poda brez ugotavljanja izpolnjevanja pogoja, da v evidenci brezposelnih oseb ni ustrezne brezposelne osebe. Minister za delo praviloma pri sestavi seznama poklicev ni zavezan k posvetu s socialnimi partnerji, se pa je utrdila praksa, da se lahko vsakokrat pred iztekom 6-mesečnega obdobja veljavnosti posamične odredbe delodajalci opredelijo do nabora poklicev, tudi z utemeljenimi predlogi za razširitev nabora.

Druga odredba pa omogoča t. i. »fast track« zaposlovanje, oprto na določbi 12/VII. in 17/IX. člena ZZSDT (Odredba o določitvi dejavnosti in poklicev, v katerih se lahko tujci hitreje zaposlujejo), po kateri se tujec lahko v poklicih in dejavnostih, ki jih določi minister, pristojen za delo, zaposli že na podlagi potrdila o vloženi prošnji za prvo enotno dovoljenje (pred upravno enoto) in

soglasja ZRSZ. Minister, pristojen za delo, lahko s soglasjem socialnih partnerjev izda odredbo z določitvijo poklicev (pri čemer preveri, da zaposlovanje tujcev ne bo škodljivo vplivalo na trg dela, ob upoštevanju stanja brezposelnosti, strukture zaposlovanja in regionalnih potreb po novih delovnih mestih v posameznih gospodarskih panogah), pri čemer zakon ne določa roka njene veljavnosti, se pa je ustalila praksa, da je ta podobno kot pri prvi odredbi določen za čas 6 mesecev. Vlagatelji morajo biti pri podajanju vloge skrbni ter na njej v ustrezni rubriki vnesti kodo poklica iz odredbe in nedvomno označiti, da želijo zaposliti tujca po tej (drugi) odredbi. Upravna enota nato preveri, ali je vloga skladna s to odredbo, ter preveri izpolnjevanje pogojev tudi po Zakonu o tujcih. Tujec mora izkazati zakonito prebivanje v Sloveniji in predložiti potrdilo iz kazenske evidence matične države. Če so pogoji izpolnjeni, upravna enota izda potrdilo o vloženi prošnji za izdajo prvega enotnega dovoljenja za namen zaposlitve. Upravna enota zatem posreduje vlogo na ZRSZ le v primeru, da izda potrdilo o vloženi prošnji. Ko upravna enota ugotovi, da so izpolnjeni pogoji za izdajo potrdila po Zakonu o tujcih, izda potrdilo, ki ga pošlje vlagatelju. Nato upravna enota posreduje vlogo na ZRSZ, ki vodi postopek izdaje soglasja na podlagi odredbe.

ZRSZ na vlogi preveri, ali želi vlagatelj zaposlitev po odredbi, in po hitrem postopku preveri izpolnjevanje pogojev po ZZSDT. Če so pogoji izpolnjeni, izda soglasje. Na podlagi izdanega soglasja ZRSZ izda t. i. informativni list (gre za informacijo o pogojih in elementih zaposlitve ali dela) in ga vroči vlagatelju. Upravna enota prejme

soglasje. Ko vlagatelj prejme informativni list, lahko delodajalec tujca zaposli in prijavi v socialno zavarovanje na podlagi potrdila o vloženi prošnji za izdajo prvega enotnega dovoljenja za namen zaposlitve in informativnega lista ZRSZ. Tujec mora nastopiti delo v roku desetih dni od vročitve informativnega lista. Če tujec dela ne nastopi v roku desetih dni od vročitve informativnega lista, ZRSZ soglasje umakne in o tem obvesti upravno enoto. Če tujec dokaže, da dela v roku desetih dni od vročitve informativnega lista ni nastopil zaradi objektivnih razlogov (npr. bolezni tujca, smrti ožjega družinskega člana), zavod rok za nastop dela podaljša. Bistvo »fast tracka« je, da je tujec lahko že zaposlen na podlagi potrdila o vloženi prošnji za prvo enotno dovoljenje in soglasja ZRSZ do pravnomočne odločitve o vlogi za izdajo enotnega dovoljenja. Ne gre pozabiti še na obveznost delodajalcev, da v roku šestih mesecev po nastopu dela tujcu zagotovijo udeležbo v izobraževalnem programu za učenje slovenskega jezika. Program mora trajati najmanj 80 ur, všteta se v okvir delovnega časa in mora biti za tujce brezplačen.

Obe odredbi predstavljata sicer ustrezen format za pohitritev postopkov, pri čemer pa za dejansko učinkovitost umanjajo predvsem kadrovski resursi na ZRSZ. Številna podjetja se pri zaposlovanju tujcev iz tretjih držav soočajo z nerazumno dolgotrajnimi postopki pred ZRSZ, kjer se v upravnem postopku morda pretirano oklepajo procesnih institutov (npr. zaslišanja stranke), ne glede na predhodno zaključen kadrovski izbor s strani delodajalcev, ki nosijo že tedaj glavno z zaposlovanjem tujcev povezanih stroškov. ■

OKOLJSKI NASVET

Prvi koraki pri izvajanju Uredbe o embalaži in odpadni embalaži

Neposredno veljavna Uredba (EU) 2025/40 o embalaži in odpadni embalaži bo prešla v uporabo 12. avgusta letos. Njene zahteve se bodo uveljavljale postopoma s sprejetjem izvedbenih aktov EU in določenih zakonodajnih aktov, ki jih bo treba sprejeti ali spremeniti na nacionalni ravni v prihodnjih letih. Uredba velja za vso embalažo, ne glede na material ali kraj nastanka odpadne embalaže.

Antonija Božič Cerar, Služba za varstvo okolja, GZS

Usmeritve glede tega, kaj je in kaj ni embalaža, ostajajo podobne. Novost so čajne filtrirne vrečke ipd., ki prej niso veljale za embalažo. Po novem so embalaža in so opredeljene kot »prepustne čajne ali kavne vrečke oziroma vrečke za drug napitek ali enote za enkratno uporabo, ki vsebujejo čaj, kavo ali drug napitek in se po uporabi v sistemu zmeščajo ter so namenjene uporabi in zavrženju skupaj z izdelkom«. Te je skupaj z nalepkami, nameščenimi na sadju in zelenjavi, smiselno kompostirati skupaj z ostanki živil, ki jih vsebujejo. Kapsule za avtomate za napitke (npr. kavo, kakav ali mleko), ki se ob uporabi izpraznijo, pa so že po direktivi veljale za embalažo.

Glede na vrste embalaže je direktiva razlikovala med prodajno oziroma primarno embalažo, skupinsko oziroma sekundarno embalažo ter transportno oziroma terciarno embalažo.

Uredba določa tudi embalažo za primarne izdelke, ki je zasnovana in namenjena uporabi kot embalaža za nepredelane izdelke iz primarne pridelave. Primarna pridelava pomeni pridelavo, rejo ali gojenje primarnih proizvodov, vključno z žetvijo, molžo in rejo domačih živali pred zakolom. Vključuje tudi lov, ribolov ter nabiranje samoniklih proizvodov.

Poleg primarne embalaže uredba loči še med:

- »**embalažo za hrano in pijačo za s seboj**«, ki je servisna embalaža, napolnjena na prodajnih mestih, kjer je prisotno osebje, s pijačo ali že



Foto: Depositphotos

pripravljeno hrano, namenjeno za prevoz in takojšnje zaužitje na drugi lokaciji brez nadaljnje priprave, pri čemer se vsebina običajno zaužije neposredno iz embalaže;

- »**prodajno embalažo**«, ki je embalaža, zasnovana tako, da predstavlja prodajno enoto, sestavljeno iz izdelka in embalaže, ter je namenjena končnemu uporabniku na prodajnem mestu;
- »**skupinsko embalažo**«, ki je embalaža, zasnovana tako, da na prodajnem mestu predstavlja skupino določenega števila prodajnih enot, ne glede na to, ali se ta skupina prodaja končnemu uporabniku ali pa služi za lažje polnjenje polic na prodajnem mestu oziroma za oblikovanje skladiščne ali

distribucijske enote, pri čemer jo je mogoče ločiti od izdelka, ne da bi to vplivalo na njegove značilnosti;

- »**transportno embalažo**«, ki je embalaža, zasnovana za lažje ravnanje z eno ali več prodajnimi enotami oziroma skupino prodajnih enot in njihov prevoz ter je namenjena preprečevanju poškodb izdelkov pri ravnanju in prevozu; ne vključuje pa zabojnikov za cestni, železniški, ladijski in letalski prevoz;
- »**embalažo za elektronsko trgovanje**«, ki je transportna embalaža, uporabljena za dostavo izdelkov v okviru spletne prodaje ali drugih oblik prodaje na daljavo končnemu uporabniku. ■



SLOVENSKI CENTER ZA
KROŽNO GOSPODARSTVO



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSTVO,
DELO IN ŠPORT

I FEEL
SLOVENIA



Sofinancira
Evropska unija

DIGITALNI NASVET

Digitalna preobrazba naj bo učinkovita in človeku prijazna

V okviru evropskega projekta Digi-B-Well smo razvili transnacionalno strategijo digitalizacije in inovativno orodje, ki podjetjem pomaga pri oceni digitalne zrelosti ter načrtovanju digitalne preobrazbe ob hkratni skrbi za dobro počutje zaposlenih.

Nina Vrabelj, Regionalna zbornica Gorenjska, GZS

Digitalna preobrazba je danes eden ključnih dejavnikov konkurenčnosti podjetij. Ob uvajanju novih tehnologij pa se številna podjetja srečujejo tudi z izzivi, kot so pomanjkanje digitalnih kompetenc, povečan obseg informacij, nenehna povezanost zaposlenih in tveganje za digitalni stres. Zato digitalizacija ni več zgolj tehnološko vprašanje, temveč postaja tudi organizacijski in kadrovski izziv.

Na Gospodarski zbornici Slovenije sodelujemo v mednarodnem projektu **Digi-B-Well**, ki ga sofinancira program Interreg Central Europe. Projekt povezuje partnerje iz sedmih držav Srednje Evrope z namenom krepitev zmogljivosti podjetij, javnih institucij in akademskega okolja za uspešno digitalno preobrazbo ter doseganje digitalnega dobrega počutja.

Eden ključnih rezultatov projekta je bila priprava **transnacionalne strategije digitalizacije**, ki ponuja usmeritve za učinkovitejšo upravljanje digitalnih sprememb, razvoj kompetenc zaposlenih in preprečevanje negativnih učinkov digitalizacije. Strategija predstavlja skupen evropski okvir za spodbujanje digitalne preobrazbe v podjetjih in drugih organizacijah.

Pomemben rezultat projekta je tudi **Digi-B-Well Toolkit** – praktično spletno orodje za samooceno digitalne zrelosti in digitalnega dobrega počutja. Orodje je namenjeno zaposlenim, vodjem, kadrovskim strokovnjakom in ekipam za digitalno preobrazbo. Uporabnikom omogoča vpogled v ravnovesje med digitalnimi zahtevami in razpoložljivimi viri ter pomaga prepoznati področja, kjer so potrebne izboljšave.

Po opravljeni samooceni uporabnik prejme prilagojena priporočila za nadaljnje ukrepe, kot so krepitev digitalnih kompetenc, izboljšanje organizacijskih procesov,



Foto: Depositphotos

učinkovitejša podpora zaposlenim ali prilagoditev načinov dela. Orodje tako podjetjem pomaga pri sprejemanju odločitev, ki podpirajo tako poslovno uspešnost kot dobro počutje zaposlenih.

Na GZS smo konec aprila v Kranjski Gori izvedli pilotno testiranje orodja z izbranimi slovenskimi podjetji in institucijami. Udeleženci so preizkusili uporabniško izkušnjo, ocenili relevantnost vprašanj in podali predloge za izboljšave. Zbrane povratne informacije bodo vključene v nadaljnji razvoj rešitve, ki bo po zaključku projekta na voljo širšemu krogu uporabnikov.

Digitalna preobrazba je uspešna le takrat, ko poleg tehnološkega napredka upošteva tudi ljudi. Prav zato projekt Digi-B-Well postavlja v ospredje človeka in spodbuja razvoj delovnih okolij, ki so hkrati digitalno napredna, produktivna in prijazna do zaposlenih. ■

Interreg
CENTRAL EUROPE



Co-funded by
the European Union

Digi-B-Well



Več o projektu



Preizkusite Digi-B-Well
Toolkit

farmatan®
za ekološke reje



Programi antimikrobnega delovanja
Programi za zmanjšanje porabe antibiotikov
Programi za ekološke reje



Tanin
SEVNICA

Tanin Sevnica d.d. SLOVENIA www.tanin.si feed@tanin.si



Gospodarska
zbornica
Slovenije



**BUSINESS
EXCELLENT SME**
SMALL & MEDIUM ENTERPRISES
GOSPODARSKA ZBORNICA SLOVENIJE
Powered by Coface

Certifikat največje odličnosti.
Samo najboljši
ga lahko imajo.

Preverite, če se tudi
vi lahko uvrstite
med najuspešnejša
slovenska podjetja!



www.excellentbusiness.eu

Fokus GZS

Foto: Tadej Kreft, arhiv GZS



Media GZS

Dosežki za podjetja



Ukrep, ki bo elektrointenzivnim podjetjem pomagal blažiti stroške električne energije

Vlada je sprejela sklep o dodelitvi 30 milijonov evrov za elektrointenzivna podjetja. Za takšen ukrep smo si na GZS več mesecev v dialogu z Energetsko zbornico Slovenije in vlado prizadevali. Po navedbah pristojnega ministrstva bodo podjetja sredstva lahko začela koristiti že junija 2026.

Vesna Nahtigal, generalna direktorica Gospodarske zbornice Slovenije (GZS), je vesela, da so prizadevanja končno obrodila sadove. »S tem ukrepom bodo lažje obvladovala stroške energije, kar jim bo olajšalo konkuriranje na trgu. To bo prispevalo k ohranjanju širših dobavnih verig in proizvodnje, ki je za Slovenijo pomembna, predvsem pa k ohranjanju delovnih mest zaposlenih,« je dejala. Sklep je označila kot primer konstruktivnega sodelovanja med gospodarstvom in vlado pri iskanju rešitev za najbolj izpostavljene dele industrije.

Ukrep je namenjen podjetjem, ki so med najbolj izpostavljenimi visokim cenam energije in globalni konkurenci, hkrati pa imajo pomembno vlogo pri izvozu, tehnološkem razvoju in zaposlovanju. Zakon predvideva znižanje stroškov električne energije ob hkratni zavezi za naložbe v razogljičenje: prejemniki pomoči morajo vsaj polovico prejetih sredstev investirati v razogljičenje, obnovljive vire in energetske učinkovitost.

Upravičena so podjetja, katerih letna poraba električne energije presega 15 GWh, ki so več kot 5-odstotno energetske intenzivna, imajo vzpostavljen sistem upravljanja z energijo ter ustrezajo najbolj kritičnim dejavnostim glede izvozne naravnosti in elektro intenzivnosti po CISAF smernicah. Subvencija se lahko dodeli za največ polovico porabljene električne energije, spodbuda na enoto porabljene energije pa ne sme presegati polovice referenčne tržne cene pasovne električne energije za posamezno leto.

30 milijonov evrov

za pokritje dela stroškov električne energije elektrointenzivnih podjetij v 2026

90 milijonov evrov

za elektrointenzivno industrijo med letoma 2026 in 2028

Bolje urejen sistem bolniških odsotnosti že daje rezultate

Po zaostitvi sankcij za zlorabe bolniškega dopusta z decembrskim interventnim zakonom se že kažejo konkretni pozitivni učinki. Prvi podatki potrjujejo, da jasnejša pravila prispevajo k zmanjševanju neupravičenega absentizma in razbremenitvi gospodarstva. Na Gospodarski zbornici Slovenije pozdravljamo pozitivne učinke sprememb, ki potrjujejo dolgoletna prizadevanja gospodarstva za bolj urejen, pregleden in vzdržen sistem bolniških odsotnosti.

V prvem četrtletju letošnjega leta je bilo po podatkih Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije v primerjavi z enakim obdobjem lani za okoli 230.000 manj izgubljenih delovnih dni v breme zdravstvene blagajne in za približno 420.000 manj v breme delodajalcev, kar skupaj pomeni skoraj 55 milijonov evrov prihrankov. Ti podatki potrjujejo, da spremembe na sistemski ravni prinašajo merljive rezultate.

Pomemben prispevek k doseženim učinkom predstavlja sprejem novega pravilnika, ki prvič celovito ureja ravnanje zavarovancev med bolniško odsotnostjo. Sprejem pravilnika razumemo tudi kot rezultat naših vztrajnih prizadevanj za celovito ureditev področja bolniških odsotnosti, ki mora temeljiti na jasnih pravilih, odgovornosti vseh deležnikov ter sorazmernih in izvedljivih ukrepih.

Natančnejša pravila glede dovoljenega gibanja, bivanja na naslovu prebivališča ter odhodov izven kraja ali države v času bolniške odsotnosti prispevajo k zmanjševanju zlorab sistema.

Cilj sprememb ni omejevanje pravic, temveč zagotovitev, da je bolniška odsotnost namenjena okrevanju in hitrejši, varni vrnitvi na delo.

230.000 manj

izgubljenih delovnih dni v breme zdravstvene blagajne

420.000 manj

izgubljenih dni v breme delodajalcev

skupaj skoraj

55 milijonov evrov

prihrankov

Zastopamo stališča gospodarstva



Investicije v prometno infrastrukturo: nujen razvoj, a tudi odgovornost za pretočnost prometa

Slovenija se v zadnjih letih nahaja v izrazitem investicijskem ciklu na področju prometne infrastrukture, ki zajema tako cestni kot železniški sistem. Združenje za promet GZS ta razvoj pozdravlja, saj gre za nujne projekte, ki bodo dolgoročno izboljšali prometno varnost, dostopnost in konkurenčnost gospodarstva. Ob tem pa opozarja, da mora biti pri vseh infrastrukturnih projektih zagotovljena tudi čim večja pretočnost prometa na deloviščih. V tem kontekstu tudi pozdravlja napovedi novega **ministra za infrastrukturo in energetiko Jerneja Vrtočca**, o učinkovitejšem izvajanju projektov.

»Slovenija ima zaradi svoje geostrateške lege izjemen pomen v evropskih prometnih tokovih. Prav zato si ne moremo privoščiti, da

bi investicijski procesi, ki so sicer nujni in dobrodošli, kratkoročno povzročali nesorazmerno velike motnje v prometu. Cilj mora biti jasen: izvajati infrastrukturne investicije hitro, učinkovito in ob minimalnem vplivu na promet,« je bil jasen **direktor GZS-Združenja za promet Robert Sever**.

Nujno je zagotoviti čim večjo pretočnost prometa na deloviščih. Zastoji povečujejo stroške transporta, zmanjšujejo učinkovitost logističnih procesov, povzročajo zamude v dobavah in vplivajo na zanesljivost oskrbnih verig. Posledično negativno vplivajo na konkurenčnost podjetij in celotnega gospodarstva. Čas, izgubljen v kolonah, se neposredno pretvarja v stroške, ki jih nosijo podjetja, prevozniki in končni uporabniki.

Ob oblikovanju nove vlade: Slovenija potrebuje razvojno naravnost, stabilnost in kulturo sodelovanja

V Gospodarskem krogu novi vladi Republike Slovenije iskreno čestitam ob prevzemu odgovornosti za vodenje države v času številnih gospodarskih, geopolitičnih in družbenih izzivov. Vodenje bo zahtevalo veliko modrosti, poguma in predvsem razvojne naravnosti pri sprejemanju odločitev, ki bodo dolgoročno pomembno vplivale na prihodnost vseh državljanek in državljanov Slovenije.

V gospodarstvu pozdravljamo dejstvo, da nova koalicijska pogodba na več področjih prepozna pomen konkurenčnosti, tehnološkega razvoja, produktivnosti, digitalizacije, razvoja talentov, infrastrukture ter učinkovitejšega javnega servisa. Ustvarjanje višje dodane vrednosti, vlaganja v znanje in inovacije so namreč ključni pogoji, da bo Slovenija tudi v prihodnje lahko ohranjala kakovostno socialno državo in visoko raven blaginje. Uspešna država

blaginje namreč ne more obstajati brez uspešnega, konkurenčnega in mednarodno prodornega gospodarstva.

Zato si v novem mandatu želimo predvsem stabilnega, predvidljivega in razvojno usmerjenega poslovnega okolja. V vseh ozirih je ključno, da nova vlada vsak nov ukrep presoja skozi prizmo analize dolgoročnih učinkov in konkurenčnosti.

Ob tem ostajamo zavezani dialogu o ključnih razvojnih vprašanjih države, ki presegajo posamezne politične mandate in zahtevajo širši družbeni konsenz. V času globalne negotovosti Slovenija potrebuje politično stabilnost, jasno razvojno vizijo ter sposobnost medsebojnega sodelovanja med politiko, gospodarstvom, znanostjo in civilno družbo. V Gospodarskem krogu bomo tudi v prihodnje konstruktiven sogovornik pri iskanju rešitev za bolj konkurenčno, razvojno in povezano Slovenijo.

Predlagamo nov model upravljanja digitalne preobrazbe države in gospodarstva

Ob predvideni reorganizaciji vlade predlagamo, da digitalna preobrazba ostane jasno vodena, povezana in merljiva razvojna funkcija države. Zato predlagamo vzpostavitev močne horizontalne službe oziroma Urada Vlade RS za digitalno politiko in umetno inteligenco ter okrepljeno vlogo ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, pri digitalizaciji podjetij. Ključno je, da digitalizacija prispeva k učinkovitejši javni upravi, manjšim administrativnim bremenom, pospešitvi postopkov za podjetja in državljanke, odgovorni uporabi umetne inteligence in višji produktivnosti gospodarstva.

»Koalicijska pogodba odpira pomembno razvojno priložnost za učinkovitejšo državo in konkurenčnejše gospodarstvo. Da bo digitalizacija res spodbudila razvoj, mora biti vodena povezano,

izvedbeno in z jasnimi učinki za uporabnike. To je tudi eden od ciljev gospodarskega programa Made in Slovenia 2035: prehod od modela 'narejeno v Sloveniji' k modelu 'ustvarjeno v Sloveniji', z več inovacijami, naprednimi tehnologijami in višjo dodano vrednostjo,« je o pomembni razvojni priložnosti za učinkovitejšo državno in konkurenčnejše gospodarstvo, ki jo odpira koalicijska pogodba, povedala **generalna direktorica GZS Vesna Nahtigal**. Digitalizacija ne sme postati tehnična podpora posameznih resorjev, temveč mora ostati ena ključnih razvojnih politik države.

Za gospodarstvo »digitalna država« pomeni predvsem hitrejše in enostavnejše postopke, manj podvajanja podatkov, boljše uporabniško izkušnjo ter učinkovitejšo podporo podjetjem pri digitalizaciji, uvajanju umetne inteligence in razvoju digitalnih kompetenc.

Direktiva o preglednosti plačil: prenos v nacionalno zakonodajo mora biti izveden brez nesorazmernih administrativnih bremen

Na GZS podpiramo cilj Direktive o preglednosti plačil, saj lahko večja transparentnost prispeva k zmanjševanju neupravičenih razlik v plačilu med ženskami in moškimi. Hkrati pa opozarjamo, da mora biti prenos direktive v nacionalno zakonodajo izveden na način, ki bo za podjetja izvedljiv in ne bo povzročal nesorazmernih administrativnih bremen, zlasti za mala in srednje velika podjetja.

Največ izzivov pričakujemo pri novih obveznostih zbiranja, analiziranja in poročanja o plačnih podatkih ter pri praktični uporabi pojma »delo enake vrednosti«, kjer bo potrebna visoka stopnja pravne jasnosti. Podjetja opozarjajo tudi na potrebo po ohranitvi ustrezne fleksibilnosti pri oblikovanju plačnih sistemov ter na varovanje poslovno občutljivih podatkov.

Na GZS ob tem poudarjamo, da si želimo prenosa direktive, ki ne bo presegal zahtev evropske zakonodaje. Dodatno nacionalno zaostrovanje obveznosti bi podjetjem prineslo nova administrativna in finančna bremena, obenem pa bi zmanjšalo tudi prostor za socialni dialog med socialnimi partnerji. Eden od temeljev slovenskega in evropskega sistema delovnih razmerij je namreč kolektivno dogovarjanje med delodajalci in sindikati. Če zakonodaja podrobno ureja vse več vprašanj, se zmanjšujejo možnosti, da socialni partnerji sami oblikujejo rešitve, prilagojene posebnostim posameznih dejavnosti in podjetij.

Posebej pomembno je, da bodo delodajalcem na voljo jasne metodološke smernice in ustrezno prehodno obdobje za prilagoditev notranjih procesov in sistemov.

Pozdravljamo spodbudnejšo gospodarsko rast v začetku leta

Pozdravljamo podatke o gospodarski rasti v prvem letošnjem četrtletju, ki jih je objavil Statistični urad RS (SURS). Slovensko gospodarstvo je po podatkih SURS medletno zraslo za 3 odstotke, rast pa so poganjali predvsem domača potrošnja, investicije ter izboljšanje razmer v delu predelovalnih dejavnosti. Na zvišanje medletne rasti je vplival tudi učinek osnove (padec BDP v 1. četrtletju 2025), saj je bila desezonirana (očiščena sezonskih nihanj) četrtletna rast (+0,7 %) zelo blizu pričakovane (+0,6 %).

Bojan Ivanc, glavni ekonomist in vodja analitske službe GZS, ocenjuje, da so »objavljeni podatki skladni z našo pomladansko napovedjo, kjer za letošnje leto pričakujemo postopno okrevanje gospodarske aktivnosti (+2,0 %). Ob tem pa velja poudariti, da je letošnja medletna rast deloma tudi posledica razmeroma nizke primerjalne osnove iz prvega četrtletja lanskega leta, ko se je gospodarstvo skrčilo za 0,6 %. Poleg tega bodo na letošnjo rast gospodarsko rast vplivali tudi trije dodatni delovni dnevi.«

Spodbudna je rast investicij v osnovna sredstva v opremo in stroje kot državnih projektov, podprtih tudi z evropskimi sredstvi.

Prvo odraža vlaganja v krepitev produktivnosti v predelovalnih in drugih dejavnostih, kar je dobro.

Na GZS si želimo, da bi se pozitivni trendi nadaljevali tudi v prihodnjih mesecih, vendar ob tem opozarjamo na potrebno previdnost. Slovensko gospodarstvo ostaja izrazito izvozno usmerjeno in močno vpeto v mednarodno okolje, zato povečana geopolitična negotovost, višje cene energentov, šibkejša rast ključnih evropskih trgov ter nepredvidljive razmere v svetu predstavljajo pomembna tveganja za nadaljnjo gospodarsko rast. Prav zato sta tako Urad RS za makroekonomske analize in razvoj kot Mednarodni denarni sklad znižala gospodarsko rast za Slovenijo z 2,1 % oz. 2,2 % na dva odstotka. Ključna negotovost je zunanje okolje, in sicer konflikt na Bližnjem vzhodu in njegove posledice na cenovna gibanja v gospodarstvu in izvozno konkurenčnost.

Za nadaljnje ohranjanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva bodo ključni stabilno in predvidljivo poslovno okolje, spodbudna investicijska politika ter ukrepi za krepitev produktivnosti in razvojne naravnosti gospodarstva, kar so med drugim tudi priporočila v UMAR-jevem poročilu o kakovosti življenja v Sloveniji – Poročilo o razvoju 2026.

Delodajalske organizacije: Interventni zakon je korak v pravo smer

Reprezentativne delodajalske organizacije – Gospodarska zbornica Slovenije (GZS), Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS), Trgovinska zbornica Slovenije (TZS), Združenje delodajalcev Slovenije (ZDS) in Združenje delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije (ZDOPS) podpiramo Zakon o interventnih ukrepih za razvoj Slovenije. Verjamemo, da gre za odgovoren prvi korak k razvojnemu preboju države, ki bo koristil tako gospodarstvu kot vsem prebivalcem Slovenije. Zato pričakujemo, da ta zakon ne bo deležen zavajajočih trditev in ovir pri njegovi uveljavitvi.

Ukrepi, ki jih prinaša, hkrati razbremenjujejo ljudi in ponovno vzpostavljajo poslovno okolje za večjo konkurenčnost slovenskega

gospodarstva. Slovenija nujno potrebuje takšne rešitve, če želimo ohraniti delovna mesta, ohraniti in privabiti kakovosten in razvojni kader ter zagotoviti dolgoročno stabilno in predvidljivo poslovno okolje.

Hkrati opozarjamo, da zakon sam po sebi še ne daje vseh odgovorov na razmere, v katerih se nahaja slovensko gospodarstvo. Če mu ne bodo sledili nadaljnji ukrepi za debirokratizacijo poslovnega okolja, zmanjševanje stroškov države, razbremenitev stroškov dela ter večjo učinkovitost javnega sektorja, bo njegov učinek omejen. Med pomembnimi temami, ki ostajajo odprte, izpostavljamo absentizem, ureditev minimalne plače, nadaljnjo razbremenitev dela ter hitrejša in učinkovitejša zaposlovanje tujcev.

Zakonodajne spremembe za podjetja



Spremembe Pravil obveznega zdravstvenega zavarovanja

S 27. majem 2026 so stopile v veljavo Spremembe in dopolnitve Pravil obveznega zdravstvenega zavarovanja (Uradni list RS, št. 601 z dne 12. 5. 2026; v nadaljevanju: novela Pravil OZZ), ki med drugim posegajo tudi na področje ugotavljanja začasne zadržanosti od dela ter izvajanja bolniškega staleža.

Posamezne spremembe imajo neposredne učinke tudi na izvajanje delovnih razmerij ter postopke ugotavljanja in spremljanja začasne zadržanosti od dela.

Ključne novosti, ki so z vidika delodajalcev posebej pomembne

1. Pravočasna prijava razloga začasne zadržanosti od dela (novi 231.a člen Pravil OZZ)

Po novem mora zavarovanec razlog začasne zadržanosti od dela osebnemu zdravniku sporočiti na dan nastopa razloga, najpozneje pa prvi naslednji delovni dan ambulantne osebnega zdravnika.

Če zavarovanec tega ne stori v predpisanem roku, osebni zdravnik praviloma ne more ugotoviti začasne zadržanosti od dela za nazaj. O upravičenosti bolniške odsotnosti za nazaj v takšnem primeru odloča imenovani zdravnik ZZS, če ugotovi obstoj utemeljenih razlogov, zaradi katerih zavarovanec razloga začasne zadržanosti ni mogel pravočasno sporočiti.

2. Obvezni osebni pregled zavarovanca (novi 231.b člen Pravil OZZ)

Novela Pravil OZZ podrobneje določa primere, v katerih osebni zdravnik začasno nezmožnost za delo ugotavlja na podlagi zdravstvene dokumentacije in osebnega pregleda zavarovanca.

Osebni pregled je po novem obvezen:

- najpozneje četrti dan od nastopa začasne nezmožnosti za delo, če ta še traja;
- neposredno pred podajo prvega predloga imenovanemu zdravniku za odločanje o nadaljnji začasni nezmožnosti za delo;
- če je bil zavarovanec v zadnjih treh mesecih pred nastopom začasne nezmožnosti za delo več kot dvakrat začasno nezmožen za delo s prekinitvami in posamezna začasna nezmožnost za delo ni presegla 30 dni;
- v drugih primerih, kadar osebni zdravnik oceni, da je osebni pregled potreben.

Navedena sprememba predstavlja dodatno zaostritev pogojev za ugotavljanje začasne nezmožnosti za delo ter krepi pomen neposredne presoje zdravstvenega stanja zavarovanca.

3. Posledice neudeležbe na zahtevanem pregledu (231.b člen v povezavi z 147. členom Pravil OZZ)

Če se zavarovanec brez upravičenega razloga ne odzove na pregled, osebni zdravnik o tem obvesti pristojno območno enoto ZZS.

Takšno ravnanje lahko predstavlja razlog za zadržanje izplačevanja nadomestila, pri čemer se nadomestilo zavarovancu zadrži za obdobje od ugotovljene kršitve do odprave razlogov za zadržanje.

4. Strožja ureditev posledic kršitev v času začasne zadržanosti od dela (146. člen Pravil OZZ)

Po novem zavarovanec nima pravice do nadomestila v neto znesku:

- če v času začasne zadržanosti od dela opravlja pridobitno delo ali
- če ne upošteva pisnih navodil o ravnanju med začasno zadržanostjo od dela.

Navedena ureditev dodatno zaostruje posledice kršitev v času začasne zadržanosti od dela ter krepi pomen spoštovanja navodil o ravnanju in režima začasne zadržanosti od dela.

5. Določitev navodil o ravnanju med začasno zadržanostjo od dela (233. člen Pravil OZZ)

Osebni zdravnik, imenovani zdravnik oz. zdravstvena komisija morajo za vsako posamezno obdobje začasne zadržanosti od dela določiti:

- trajanje začasne zadržanosti od dela,
- razlog začasne zadržanosti od dela,
- navodila o ravnanju zavarovanca med začasno zadržanostjo od dela.

ZZS je napovedal vzpostavitev nove informacijske rešitve, ki bo predvidoma od 1. 7. 2026 dalje omogočala elektronsko posredovanje navodil o ravnanju zavarovancem prek portala zVEM, delodajalcem pa vpogled v podatke o režimu gibanja zaposlenih prek portala SPOT.

Utrip GZS



Svetovni dan mleka 2026: Kupujmo izdelke iz slovenskega mleka

Ob Svetovnem dnevu mleka, 1. junija, slovenske mlekarne opozarjajo na pomen domače prireje in predelave mleka za prehransko varnost ter stabilno oskrbo prebivalcev. Čeprav je Slovenija pri mleku visoko samooskrbna, delež slovenskih mlečnih izdelkov na domačem trgu upada. V Združenju za mlekarstvo pri GZS zato pozivajo potrošnike, naj pogosteje izbirajo izdelke slovenskih proizvajalcev. Slovenski mlečni izdelki dosegajo visoke standarde kakovosti in sledljivosti, znak »Izbrana kakovost – Slovenija« pa zagotavlja domače poreklo in preverjeno kakovost.

»Slovenija ima znanje, kakovost in zadostne količine mleka. Kar potrebujemo, je več podpore slovenskim mlečnim izdelkom. Vsak nakup slovenskega izdelka pomeni podporo slovenskim kmetijam in mlekarnam, delovnim mestom in prehranski suverenosti Slovenije,« ob tem poudarja **Vinko But, predsednik Združenja za mlekarstvo pri GZS**.



Pivo odlične kakovosti 2026: Znak prejelo 33 slovenskih piv

V okviru 6. senzoričnega ocenjevanja piva, ki sta ga organizirala Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij ter Inštitut za hmeljarstvo in pivovarstvo Slovenije, je znak »Pivo odlične kakovosti 2026« prejelo 33 piv iz 10 slovenskih pivovarn. Ocenjevanje potrjuje visoko raven kakovosti, raznolikosti in inovativnosti slovenskega pivovarstva. Kot poudarja **direktorica ZKŽP, dr. Tatjana Zagorc**, rezultati dokazujejo, da slovenske pivovarne uspešno združujejo tradicijo, tehnološko znanje in vrhunsko kakovost. Priznanja bodo podeljena 7. avgusta ob Mednarodnem dnevu piva v Šempetru v Savinjski dolini.

Delovni obisk Državnega odvetništva RS

V mesecu maju je potekal delovni obisk predstavnic Stalne arbitraže pri GZS pri Državnem odvetništvu Republike Slovenije, in sicer **prof. dr. Vesne Rijavec, predsednice SA, Petje Plauštajner, podpredsednice SA, in Barbare Gnilšak, generalne sekretarke SA**.

Namen obiska je bil seznaniti predstavnike Državnega odvetništva RS z delovanjem Stalne arbitraže, predstaviti prednosti arbitražnega načina reševanja gospodarskih sporov ter opredeliti možnosti za nadaljnje uspešno sodelovanje med institucijama na področju zakonodaje in izobraževanja.

Slovenski podjetnik leta 2026 je postal Janez Novak

Na slavnostnem večeru 11. Kongresa podjetništva, ki je letos potekal pod osrednjo temo »Kdaj, če ne zdaj?«, je bil podeljen tudi naziv Slovenski podjetnik leta 2026. Priznanje, ki že vrsto let predstavlja enega najuglednejših poklonov slovenskemu podjetništvu, je namenjeno posameznikom, ki s svojo vizijo, pogumom, inovativnostjo in odgovornim vodenjem pomembno soustvarjajo prihodnost slovenskega gospodarstva.

Letošnji naziv je prejel **Janez Novak, ustanovitelj podjetja RLS Merilna tehnika** in član GZS, ki s svojim delovanjem dokazuje, da pravo podjetništvo ni zgolj ustvarjanje poslovnih rezultatov, temveč tudi ustvarjanje priložnosti, razvoja in dolgoročne vrednosti za zaposlene, partnerje, lokalno okolje in družbo kot celoto.



Foto: Kongres podjetništva



Po Primorsko – klapa dobrih okusov praznovala 10 let

Pobuda Po Primorsko je letos vstopila v drugo desetletje delovanja. Primorska živilska podjetja in zadruga so v okviru povezave krepila sodelovanje, razvijala nove izdelke ter skupaj promovirala kakovostno lokalno hrano. Vodilo povezave so ostali skupna vizija, tradicija in sodelovanje, ki so v času vse večjih izzivov za agroživilski sektor še posebej pomembni. Povezovanje je prispevalo k večji prepoznavnosti primorskih izdelkov, krepitvi lokalnega gospodarstva ter razvoju regije. Primorska podjetja so s skupnim nastopom dokazovala, da lahko s sodelovanjem uspešno združujejo tradicijo, kakovost in inovativnost. Ob 10. obletnici so se pod sloganom »Po Primorsko – klapa dobrih okusov« prvič predstavila v domačem okolju, na Tržnici Koper, kjer so obiskovalcem približala okuse, tradicijo in posebnosti primorske prehranske industrije.

Trajnost v praksi: izmenjevalnica oblačil na GZS

Junija smo na GZS pripravili interno izmenjevalnico oblačil in modnih dodatkov. Ob prijetnem druženju, kavi in rogljičkih smo si sodelavci izmenjali lepo ohranjena oblačila in dodatke, ki so dobili novo priložnost za uporabo.

Dogodek je potekal v sproščenem vzdušju ter pokazal, da lahko z majhnimi koraki prispevamo k bolj trajnostnemu ravnanju in hkrati okrepimo sodelovanje med sodelavci. Veseli nas, da je bila izmenjevalnica lepo obiskana in da so številni kosi našli nove lastnike. Ker smo se imeli prijetno in ker je bil odziv zelo pozitiven, bomo podobne dogodke zagotovo še ponovili.



Papir in e-odpadki za boljši jutri

Ob letošnjem Okoljskem dnevu GZS smo zborničarji sodelovali v akciji zbiranja odpadnega papirja in e-odpadkov ter tako prispevali k bolj odgovornemu ravnanju z okoljem. Zbirali smo veliko papirja, električne in elektronske naprave ter drugo odsluženo opremo, ki bo ustrezno reciklirana.

Akcija je imela tudi dobrodelno noto, saj bo izkupiček zbranega papirja namenjen pomoči živalim v Zavetišču Horjul in Zavodu SVSP. Z zbranimi količinami smo prispevali k ponovni uporabi surovin, zmanjševanju odpadkov ter spodbujanju krožnega in trajnostnega ravnanja v našem vsakdanu.

Maremico prejel prestižno nagrado Red Dot

Naš član, Maremico d.o.o., je za svojo lebdečo posteljo BoxSpring Fly prejel prestižno mednarodno nagrado Red Dot, eno najuglednejših priznanj na področju oblikovanja.

Nagrajeni izdelek združuje inovativno zasnovo, vrhunsko izdelavo in sodoben dizajn ter ustvarja edinstven občutek lebdenja v prostoru. Priznanje Red Dot predstavlja pomembno potrditev kakovosti, inovativnosti in razvojne usmerjenosti podjetja ter dokazuje, da lahko slovenski izdelki uspešno konkurirajo tudi na najzahtevnejših mednarodnih trgih.



INTERNACIONALIZACIJA

Global Gateway: nove razvojno-investicijske priložnosti za slovenska podjetja

Global Gateway postaja ključna investicijska strategija Evropske unije (EU) za vzpostavljjanje močnejših in trajnostnih povezav med EU in preostalim svetom. Osredotoča se na pet ključnih področij: digitalizacijo, podnebje in energijo, promet, zdravje ter izobraževanje in raziskave.

mag. Dušan Pšeničnik

EU z Global Gateway krepi uporabo razvojno-investicijskih instrumentov kot ključnega dela svoje zunanje ekonomske politike in sodelovanja z državami v razvoju. Gre za odziv EU na aktualne globalne geopolitične izzive ter za gradnjo strateških partnerstev, ki v sodelovanju z zasebnim sektorjem združujejo institucije EU, države članice ter njihove finančne in razvojne partnerje v skupne projekte.

Pobuda, vzpostavljena leta 2021, je doslej mobilizirala že več kot 300 milijard evrov investicij, do leta 2027 pa jih je predvidenih najmanj 400 milijard evrov. Usmerjena je v gradnjo visokokakovostne infrastrukture, izboljšanje digitalnih povezav, projekte obnovljivih virov energije, vzpostavljjanje strateških industrijskih obratov, proizvodnjo zdravil in druge razvojne projekte. Ti bodo prispevali k razvoju partnerskih držav, ustvarjanju lokalne dodane vrednosti ter koristili ljudem in okolju.

Evropski odgovor na globalne razvojne izzive

Strategija se izvaja prek projektov Global Gateway, pri čemer mora vsak projekt zagotavljati vzajemne koristi za vse vključene partnerje ter odražati spoštovanje vrednot in interesov EU, kot so vladavina prava, človekove pravice ter mednarodne norme in standardi.

Global Gateway temelji na šestih ključnih načelih: demokratičnih vrednotah in visokih standardih, dobrem upravljanju in preglednosti, enakopravnem partnerstvu, zelenem in čistem pristopu, varnosti ter vključevanju zasebnega sektorja.

Pri tem sledi 360-stopinjskemu pristopu, ki naložbe v »trdo« infrastrukturo dopolnjuje z mehкими podpornimi ukrepi, kot so izboljšanje poslovnega okolja, razvoj kompetenc, podpora inovacijam in standardom, ter jih povezuje z vsemi relevantnimi deležniki ekosistema za doseganje čim bolj trajnostnih učinkov.

Številne države v razvoju potrebujejo zanesljivega partnerja za oblikovanje kakovostnih in trajnostnih projektov, ki bodo izvedeni transparentno, brez nevzdržnih dolžniških bremen, ter bodo lokalnim skupnostim prinašali trajne socialne in gospodarske koristi. Global Gateway predstavlja takšno pozitivno ponudbo.

”

Vsak projekt mora zagotavljati vzajemne koristi za vse vključene partnerje ter odražati spoštovanje vrednot in interesov EU.

Od evropskih investicij do poslovnih priložnosti

Investicije se mobilizirajo prek pristopa Team Europe, ki povezuje vire, znanje in podporne ukrepe vseh ključnih akterjev – EU, držav članic, razvojnih in izvoznokreditnih agencij ter finančnih institucij,

kot sta Evropska investicijska banka (EIB) in Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD).

Global Gateway temelji na sinergiji teh institucij, instrumentov in finančnih virov, s katerimi lahko EU zasebnim vlagateljem ponudi celovito podporo. Ta vključuje finančne instrumente, kot so posojila, garancije, kombinirani finančni instrumenti (blending), nepovratna sredstva, pa tudi nefinančno podporo v obliki tehnične, politične in diplomatske podpore ter tržnih informacij.

Team Europe oziroma nacionalne ekipe »Team Nationals« aktivno sodelujejo pri snovanju projektov Global Gateway, katerih vrednost praviloma dosega najmanj 10 milijonov evrov. Med njimi so nekateri izbrani kot vodilni projekti (»flagship projects«) in so zato posebej izpostavljeni tudi v komunikacijskih aktivnostih. Javnosti so predstavljeni na spletnih straneh pobude Global Gateway. Trenutno je takšnih projektov 256, med njimi na primer koridor Lobito v Afriki, transbalkanski električni koridor ter mreža podvodnih optičnih kablov v Sredozemlju – Medusa.

Evropska komisija je oktobra 2025 vzpostavila investicijsko vozlišče (Global Gateway Investment Hub), ki predstavlja enotno vstopno točko za investicijske predloge iz držav članic za projekte v podseharski Afriki, Latinski Ameriki in na Karibih ter v Aziji in Pacifiku (regije DG INTPA).

Zainteresirana podjetja lahko svoje investicijske predloge posredujejo prek nacionalnih ekip. Tudi na območjih Zahodnega Balkana, Turčije, Vzhodnega partnerstva, Severne Afrike in Bližnjega vzhoda Global Gateway krepi povezave z EU ter spodbuja



Znamka Global Gateway združuje številne nove poslovne priložnosti za evropska podjetja po vsem svetu. Foto: European Union, 2026

sodelovanje prek pozivov k izrazu interesa. Znamka Global Gateway tako združuje številne nove poslovne priložnosti za evropska podjetja po vsem svetu.

Team Slovenia kot partner slovenskega gospodarstva

Vlada Republike Slovenije je ustanovila medresorsko delovno skupino za podporo aktivnostim pobude Global Gateway ter vključevanju slovenskega gospodarstva v razvojno-investicijske pobude v državah v razvoju (Team Slovenia).

Team Slovenia bo osrednja nacionalna platforma za usklajevanje razvojno-investicijskih aktivnosti v okviru pobude Global Gateway in zunaj nje. Sestavljajo jo ključni nacionalni deležniki na področju internacionalizacije ter mednarodnega razvojnega sodelovanja in investicij.

Kot strateški partner in predstavnik gospodarstva ima v njej pomembno vlogo tudi Gospodarska zbornica Slovenije. Delovna skupina bo kot strokovno telo obravnavala predloge razvojno-investicijskih projektov iz Slovenije ter sodelovala pri njihovem oblikovanju, s čimer bo celovito povezovala razvojne naložbe, internacionalizacijo in uradno razvojno pomoč.

Slovenija oziroma slovenska podjetja so se v preteklosti že vključevala v izvajanje nekaterih projektov Global Gateway ter dokazala, da imajo znanje in zmogljivosti za sodelovanje pri zahtevnih mednarodnih projektih. Med drugim so sodelovala pri krepitvi mreže superračunalnikov med EU in Latinsko Ameriko, podpiri upravljanju rečnih porečij v Afriki s pomočjo satelitske tehnologije in digitalnih modelov ter pri projektih pogozdovanja v Mongoliji in Črni gori. Samostojnih projektov Global Gateway doslej še niso oblikovala.

”

Nacionalno platformo Team Slovenia sestavljajo ključni nacionalni deležniki na področju internacionalizacije ter mednarodnega razvojnega sodelovanja.

Team Slovenia postaja enotna vstopna točka za slovenska podjetja tudi pri snovanju in podpori njihovih lastnih pobud. Zato podjetja, ki razvijajo razvojno-investicijske pobude v državah v razvoju, vabimo, da se obrnejo na Team Slovenia. Skupaj z nacionalnimi in evropskimi deležniki ter partnerskimi državami lahko prispevamo k temu, da bodo njihovi projekti uspešnejši, lažje izvedljivi in v vzajemno korist vseh vključenih.

Zavedamo se, da vstop v okolje Global Gateway spremljajo zahtevni pogoji za vključitev, zato bodo naša prizadevanja usmerjena v to, da te priložnosti približamo tudi malim in srednje velikim podjetjem (MSP). Takšne možnosti že obstajajo, bodisi s priključevanjem manjših projektov vodilnim projektom Global Gateway bodisi s povezovanjem v konzorcije.

S skupnimi močmi lahko uspešne poslovne modele in dobre prakse prenesemo tudi na trge držav v razvoju, gradimo nova razvojna partnerstva ter krepimo konkurenčnost in internacionalizacijo slovenskega gospodarstva. ■

Za več informacij:
TeamSlovenia.mzez@gov.si



INTERNACIONALIZACIJA

Povezovanje z avstrijsko Koroško je nuja

Na prvem Poslovnem forumu avstrijske Koroške v Ljubljani so predstavili kakšno raziskovalno in razvojno infrastrukturo ponuja avstrijska Koroška, kakšne spodbude so na voljo slovenskim podjetjem.

Darja Kocbek

Avstrijska Koroška velja za silicijevo dolino Evrope, je eden najbolj dinamičnih, naprednih in visokotehnoloških inovacijskih ekosistemov. Ključni odločevalci, generalni direktorji in vodilni strokovnjaki so na Poslovnem forumu avstrijske Koroške, ki je bil prvič v Ljubljani, predstavili kakšno raziskovalno in razvojno infrastrukturo ponuja tehnološko okolje avstrijske Koroške in kako jo lahko slovenska podjetja izkoristijo za razvoj ali nadgradnjo svojih proizvodov in storitev.

Tema drugega panela so bile spodbude, ki so na voljo slovenskim podjetjem, ki se na avstrijskem Koroškem odločijo ustanoviti podjetje ter kaj morajo vedeti o pravnih in davčnih okvirih. Katere poslovne mreže omogočajo razvoj, sodelovanje in vključevanje v dobaviteljske verige, je bila tema tretjega panela.

Benjamin Wakounig, predsednik Slovenske gospodarske zveze v Celovcu (SGZ), pravi, da sodelovanje slovenskih podjetij na koroškem trgu temelji predvsem na zaupanju, osebnih stikih in dobrem poznavanju lokalnega okolja. *»Vstop na trg praviloma ne poteka neposredno, temveč preko mrež, partnerstev in organizacij, med katerimi je tudi Slovenska gospodarska zveza v Celovcu, ki že skoraj štirideset let deluje kot povezovalni most med obema državama v širši regiji Alpe-Jadran,«* razlaga. V SGZ podjetjem nasploh svetujejo, naj se na vstop na tuje trge dobro pripravijo, saj jih čaka druga država, zakonodaja in novi izzivi.

Gospodarski razvoj v čezmejnem prostoru je mogoč le s sodelovanjem

Benjamin Wakounig ima za podjetja, ki se odločijo za vstop in sodelovanje na trgu

avstrijske Koroške, štiri ključna sporočila. Prvo je, da povezovanje ni izbira, ampak nuja. *»Gospodarski razvoj v čezmejnem prostoru je mogoč le, če sodelujemo – in sicer vsi – podjetja, institucije in regije,«* pojasnjuje. Drugo sporočilo je, da je treba regijo Alpe-Jadran razumeti kot enoten gospodarski prostor, ki ima skupno gospodarsko moč v vrednosti 200 milijard evrov. *»Tukaj imamo izjemen potencial – od industrije do turizma, od inovacij do znanja – vendar ga lahko v celoti izkoristimo le, če delujemo povezano,«* poudarja Benjamin Wakounig.

Njegovo tretje sporočilo je, da imajo pomembno vlogo mala in srednja podjetja, ki so hrbtenica gospodarstva. Ta podjetja potrebujejo podporno okolje, ki spodbuja internacionalizacijo, inovacije in čezmejno sodelovanje. Prihodnost je v ljudeh, je njegovo četrto sporočilo. *»Mladi, znanje, izobraževanje in mobilnost so ključni dejavniki za dolgoročno konkurenčnost regije. Prav zato SGZ veliko pozornosti namenja tudi mladim in pobudam, kot je naša Mreža MAJ (MladiAlpeJadran). Sicer pa je osnova za uspešno gospodarstvo stabilno okolje, zaupanje in sodelovanje ter predvsem mir,«* pravi Benjamin Wakounig.

Avstrijska Koroška slovenskim podjetjem ponuja nekaj resnično redkega

Dr. Christina Hirschl, direktorica Silicon Austria Labs, razlaga, da avstrijska Koroška ponuja nekaj resnično redkega: koncentracijo strokovnega znanja na področju elektronike in polprevodnikov, ki so ga v regiji, ki je geografsko zelo blizu Sloveniji, desetletja razvijali okoli globalnih akterjev, kot sta Infineon ali LAM Research. V Silicon Austria Labs tej industrijski bazi dodajajo še raziskovalni del. *»Konkretno*

ponujamo največjo avstrijsko raziskovalno čisto sobo za izdelavo mikroelektronike in prototipov, napredne laboratorije za meritve in testiranje ter poglobljeno strokovno znanje na področju senzorskih sistemov, vgrajene umetne inteligence in elektronike. Za slovenska podjetja je ta infrastruktura v bistvu na pragu in dostopna,« pojasnjuje Christina Hirschl.

Infrastruktura in strokovno znanje Silicon Austria Labs sta po njenih besedah dostopna partnerjem vseh velikosti, od regionalnih malih in srednje velikih podjetij do mednarodnih korporacij. Avstrijska Koroška ni le zanimiva industrijska regija, ki jo je mogoče opazovati čez mejo, ampak je aktiven inovacijski ekosistem, katerega del bi morala biti slovenska podjetja. Ta bližina je prednost, ki je trenutno premalo izkoriščena, poudarja Christina Hirschl.



Bližina avstrijske Koroške je prednost, ki jo trenutno slovenska podjetja premalo izkoriščajo, pravi dr. Christina Hirschl. Foto: Sarina Dobernig

Slovenskim podjetjem Silicon Austria Labs po njenih besedah lahko pomaga zelo konkretno. »Slovensko podjetje, ki deluje na področju elektronike, industrijskih sistemov, medicinske tehnologije, avtomobilske ali energetske tehnologije, se lahko obrne na nas z razvojnimi izzivom in našli bomo pravo obliko sodelovanja. To je lahko dvostranski ali večstranski raziskovalni projekt, dostop do naših čistih sob ali laboratorijev ali skupna prijava za evropska sredstva. Tako premostimo vrzel med znanstvenimi zmogljivostmi in industrijsko uporabo ter sodelujemo s partnerji podjetij vseh velikosti. Slovenskim podjetjem želim sporočiti, da meja ni ovira. Smo blizu in dostopni, vzpostavljamo partnerstev, ki ustvarjajo vrednost na obeh straneh, nas resnično zanima. Nekatera najučinkovitejša partnerstva smo imeli z malimi in srednje velikimi podjetji, ki so se na nas obrnila z jasnim industrijskim problemom in odšla s preverjeno tehnologijo in hitrejšo potjo do trga,« poudarja Christina Hirschl.

Čezmejna partnerstva, kjer podjetja iz Slovenije in Avstrije sodelujejo pri razvoju projektov, nastopajo skupaj na trgu ali celo na tretjih trgih izpostavlja kot dobro prakso tudi Benjamin Wakounig. Prav takšni primeri po njegovih besedah kažejo, da največji potencial ni v konkurenci, temveč v sodelovanju, posebej v tako težkih gospodarskih situacijah, kot smo ji priča danes. Izpostavlja tudi povezanost SGZ v celotnem Alpe-Jadranskem prostoru, ki sega do južne Tirolske. »Govorimo o prostoru, ki šteje do 5 milijonov prebivalcev. Imamo precej dobrih praks podjetij, ki so se uveljavila v Avstriji in jim je SGZ pri tem pomagala,« pravi Benjamin Wakounig.

Vstop v dobavne verige poteka predvsem preko priporočil, mrež in dolgoročnih odnosov

Marketing v čezmejnem prostoru po njegovih pojasnilih ni zgolj vprašanje vidnosti, temveč predvsem vprašanje zaupanja. Vstop v dobavne verige na Koroškem in širše v Avstriji poteka predvsem preko osebnih priporočil, mrež in dolgoročnih odnosov. »Natančno opredelite svoj izziv, poiščite pravega raziskovalnega partnerja in uporabite javno dostopne instrumente sofinanciranja, da bo sodelovanje finančno izvedljivo. Ta kombinacija deluje v vseh velikostih podjetij in sektorjih,« ugotavlja Christina Hirschl.

Podjetja bi morala na obdavčitev gledati strateško

Pred ustanovitvijo podjetja na avstrijskem Koroškem je treba razumeti ključne pravne korake za vstop na trg, kakšna je obdavčitev in katera so morebitna tveganja dvojne obdavčitve. V kombinaciji z osrednjo lego Koroške v regiji Alpe-Jadran in učinkovito javno upravo to znanje zmanjšuje birokratske probleme in stroške ustanovitve za čezmejne ustanovitelje, pravi **davčni svetovalac dr. Martin Klokár**.

»**Čezmejna partnerstva, kjer podjetja iz Slovenije in Avstrije sodelujejo pri razvoju projektov, nastopajo skupaj na trgu ali na tretjih trgih, so primer dobre prakse.**

»Moje glavno sporočilo je, da avstrijska Koroška ni le geografsko blizu Slovenije, temveč tudi gospodarsko in kulturno. Podjetja bi morala na obdavčitev gledati strateško, ne le skozi davčne stopnje. Avstrija ponuja zelo stabilen pravni okvir, močno zaščito vlagateljev in odlično infrastrukturo, zaradi česar je Koroška privlačna vstopna točka za rast znotraj EU,« pravi Martin Klokár.

Med dobrimi praksami izpostavlja zgodnje davčno načrtovanje in izbiro prave pravne oblike podjetja. Da bi se izognili pastem in optimizirali poslovne strukture že od prvega dne, je po njegovih besedah poleg tega treba proaktivno obravnavati ključna vprašanja glede davčnega rezidentstva, omejene in neomejene davčne obveznosti ter tudi glede čezmejne socialne varnosti.

Obdavčitev je pomemben, vendar običajno ni edini dejavnik pri odločanju slovenskih podjetij za ustanovitev podjetja v Avstriji. »V praksi slovenska podjetja še bolj cenijo avstrijsko stabilnost, pregledne institucije in pravno predvidljivost. Avstrija velja za varno dolgoročno naložbeno okolje z močnim dostopom do financiranja in mednarodnih trgov. Koroška je še posebej privlačna zaradi bližine Slovenije in čezmejnih poslovnih priložnosti,« ugotavlja Martin Klokár. ■



Udeležencem so predstavili gospodarski in inovacijski potencial za slovenske podjetja na avstrijskem Koroškem. Foto Miran Juršič

INTERNACIONALIZACIJA

Vzpostavljanje novih poslovnih stikov

Za slovensko delegacijo je uspešen obisk Južne Amerike. Krepitev mednarodnega sodelovanja pa je bil cilj tudi poslovnih srečanj podjetij iz lesne in pohištvene industrije.

mag. Tadjia Pelicon, Korporativno komuniciranje, GZS

V 10 dneh skoraj 150 bilateralnih sestankov

Slovensko-argentinski poslovni forum v Buenos Airesu je presegal pričakovanja. Osrednji del dogajanja v Buenos Airesu sta zaznamovala izjemen obisk poslovnega foruma in izjemno visoko število neposrednih poslovnih razgovorov med podjetji obeh držav.

Gospodarski del programa se je začel z obiskom podjetja Interpack (Grupo HZ), največjega embalažnega podjetja v Argentini, ki ga je ustanovil sedaj že pokojni, izjemno uspešni slovenski rojak **Herman Zupan**. Obisk je bil odlična priložnost za spoznavanje dobrih praks na argentinskem trgu skozi zgodbo o slovenskem uspehu v tujini.

Sledil je ključni institucionalni sestanek na argentinski zbornici za trgovino in storitve (Cámara Argentina de Comercio y Servicios), kjer so bili postavljeni trdni temelji za sodelovanje, ki se je že naslednji dan prelilo v konkretne akcije.

Osrednjega Poslovnega foruma Slovenija-Argentina se je udeležilo skoraj

100 predstavnikov podjetij in institucij, kar dokazuje močan obojestranski interes za krepitev gospodarskih vezi. Predstavniki argentinske zbornice za trgovino in storitve so udeležencem predstavili konkretne načrte za sodelovanje in oprijemljive poslovne priložnosti za članice obeh zbornic.

Delegacija je nato obiskala tudi Čile, kjer je bilo v okviru Poslovnega foruma Slovenija-Čile podpisano pismo o nameri, s katerim bo odbor za ustanovitev Slovensko-čilenske gospodarske zbornice nudena pomoč z znanji, usmeritvami ter nasveti, po ustanovitvi pa konkretni skupni projekti.

Gospodarstveniki so obiskali ključna tehnološka centra, in sicer Centro de Innovación UC na Katoliški univerzi ter Park inovacij (CTEC) na Univerzi v Santiagu, kjer so si ogledali primere prenosa znanja v prakso. Sestali so se s predstavniki agencij ProChile in Fundación Empresarial Euro-Chile ter si ogledali podjetje Comberplast.

Podjetja so v 10 dneh opravila skoraj 150 bilateralnih sestankov, kar je še ena potrditev potenciala na teh trgih.

Poslovna srečanja slovenskih in ukrajinskih lesnih ter pohištvenih podjetij krepijo mednarodno sodelovanje

26 slovenskih in 10 ukrajinskih lesnih ter pohištvenih podjetij je spletna poslovna srečanja izkoristilo za seznanitev z najnovejšimi tržnimi trendi ter vzpostavljanje novih poslovnih stikov. Velik interes za sodelovanje med podjetji kaže na obojestransko prepoznavanje priložnosti za sodelovanje in razvoj skupnih projektov.

Dogodek je bil namenjen nadaljevanju ciljno usmerjenih aktivnosti za krepitev mednarodne konkurenčnosti slovenskega lesarstva in pohištvene industrije. Gre za že tretje tovrstno srečanje v zadnjih dveh letih, kar potrjuje kontinuiran interes podjetij za utrjevanje poslovnih povezav na obeh trgih.

»Naša pričakovanja na trgu Ukrajine so predvsem poglobljeno spoznavanje značilnosti tega trga, krepitev zaupanja ter nove poslovne povezave za izvoz pohištva, lesnih izdelkov in storitev. Letos pa imamo v načrtu še jesensko izhodno delegacijo v Nemčijo ter vhodno delegacijo iz Avstrije,« je povedal **Bernard Likar iz Lesarskega grozda**.

Ukrajina predstavlja za slovenska podjetja zanimiv trg, zlasti z vidika dobave lesa in lesnih materialov, hkrati pa se v prihodnjih letih pričakuje povečano povpraševanje po lesnih in pohištvenih izdelkih v okviru povojne obnove. Trenutni obseg blagovne menjave lesnih in pohištvenih proizvodov med državama znaša približno 15,5 milijona evrov, kar nakazuje pomemben potencial za nadaljnjo krepitev gospodarskega sodelovanja.

Organizator dogodka je bila Javna agencija SPIRIT Slovenija, ob podpori Direktorata za lesarstvo pri MGTŠ, koordinacijo izvedbe je zagotavljal Lesarski grozd v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije (GZS). ■



INTERNACIONALIZACIJA

Na trgih, kot je indijski, je ključno povezovanje

Industrijska, tehnološka in infrastrukturna transformacija Indije ustvarja priložnosti, ki jih je smiselno nasloviti pravočasno, zato je GZS ponovno aktivirala Slovensko indijski poslovni svet.

Darja Kocbek, foto: Tadej Kreft

Indija je trg z izrazitim razvojnimi potenciali, ki se z dinamično gospodarsko rastjo, močno demografsko strukturo ter vse pomembnejšo vlogo v globalnih dobavnih verigah uveljavlja kot eno ključnih središč prihodnje gospodarske rasti. V tem kontekstu je Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) ponovno aktivirala Slovensko indijski poslovni svet – kot konkreten odgovor na potrebe slovenskega gospodarstva in kot del širšega, bolj strukturiranega pristopa k internacionalizaciji, pojasnjuje **Nataša Turk, pomočnica direktorja Centra za mednarodno poslovanje (CEMP) pri GZS.**

”

Slovenska podjetja lahko nastopajo kot specializirani, inovativni in tehnološko napredni partnerji, kar predstavlja pomembno konkurenčno prednost.

Odločitev za ponovno vzpostavitev poslovnega sveta je po njenih besedah neposredno povezana s povečanimi potrebami podjetij po diverzifikaciji izvoznih in investicijskih aktivnosti ter z dinamiko globalnega okolja. Geostrateške spremembe, preoblikovanje dobavnih verig in večja negotovost na tradicionalnih trgih podjetja vse bolj usmerjajo k novim, hitro rastočim gospodarstvom. »Indija pri

tem izstopa. Njena industrijska, tehnološka in infrastrukturna transformacija ustvarja priložnosti, ki jih je smiselno nasloviti pravočasno. Pomemben pospešek predstavlja tudi prihajajoči prostotrgovinski sporazum med Evropsko unijo in Indijo, ki bo izboljšal pogoje za dostop na trg, povečal investicijske priložnosti in okrepil konkurenčnost evropskih podjetij,« razlaga Nataša Turk.

Slovensko indijski poslovni svet pri GZS deluje kot povezovalna platforma

Podjetja prepoznajo potencial v velikosti trga, razvojnih projektih in rastočem povpraševanju po naprednih rešitvah, hkrati pa opozarjajo na kompleksnost poslovanja – od regulative do poslovne kulture ter potrebo po povezovanju. Prav zato postaja ključnega pomena organizirana podpora. Slovensko indijski poslovni svet pri GZS deluje kot povezovalna platforma, ki podjetjem omogoča strukturiran in bolj varen vstop na trg. Njegove aktivnosti vključujejo organizacijo poslovnih delegacij in tematskih dogodkov, B2B srečanja s potencialnimi partnerji, dostop do ključnih informacij o trgu, regulativi in sektorjih ter povezovanje z institucijami in investitorji.

Največji interes slovenskih podjetij je v sektorjih, kjer se prekrivajo potrebe indijskega trga in kompetence slovenskega gospodarstva. To so mobilnost in logistika, infrastruktura, zelena energija, farmacija, informacijsko-komunikacijske tehnologije, strojna industrija in napredna proizvodnja. »Gre za področja, kjer lahko slovenska podjetja nastopajo kot specializirani, inovativni in tehnološko napredni partnerji, kar predstavlja pomembno konkurenčno prednost na velikem in zahtevnem trgu,« pojasnjuje Nataša Turk.

Na trgih, kot je indijski, individualni nastop pogosto ni dovolj, razlaga. Ključno postaja povezovanje – tako med podjetji kot tudi z institucionalnimi partnerji. Slovensko indijski poslovni svet pri GZS podjetjem omogoča bolj usklajen nastop na trgu, večjo prepoznavnost, lažji dostop do partnerjev in učinkovitejše obvladovanje tveganj. S tem spodbuja dolgoročno prisotnost in sistematično gradnjo poslovanja. Njegova ključna vrednost ni zgolj v odpiranju priložnosti, temveč v ustvarjanju pogojev za dolgoročna partnerstva. S kontinuiranim dialogom, rednimi dogodki in skupnimi aktivnostmi se vzpostavlja okolje zaupanja, ki je temelj uspešnega poslovanja na kompleksnih trgih. GZS bo v prihodnje še dodatno krepila aktivnosti – od delegacij do strokovnih dogodkov – z jasnim ciljem povečati prisotnost slovenskega gospodarstva v Indiji, pojasnjuje Nataša Turk.

Vprašanje je, kako vstopiti na indijski trg učinkovito in pravočasno

Kombinacija dejavnikov – gospodarska rast Indije, spremembe v globalnih dobavnih verigah, prihajajoči prostotrgovinski sporazum ter naraščajoč interes podjetij – po njenih besedah ustvarja edinstveno okno priložnosti. »Za slovenska podjetja to pomeni pomemben premik v razmišljanju: vprašanje ni več, ali vstopiti na indijski trg, temveč kako to storiti učinkovito, pravočasno in s pravimi partnerji. Slovensko indijski poslovni svet GZS pri tem predstavlja ključno platformo – ne le kot povezovalac, temveč kot aktiven pospeševalec internacionalizacije, ki strateške odločitve podjetij pretvarja v konkretne poslovne rezultate,« razlaga Nataša Turk.

Tea Pirih z veleposlaništva Republike Slovenije v New Delhiju pojasnjuje, da se



Na trgih, kot je indijski, individualni nastop pogosto ni dovolj, poudarja Nataša Turk, pomočnica direktorja Centra za mednarodno poslovanje (CEMP) pri GZS.

gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Indijo v zadnjih letih krepí, vendar še vedno ostaja pod dejanskim potencialom obeh gospodarstev. Hitreje raste uvoz kot izvoz in razlika se povečuje. Indija je za Slovenijo lahko pomemben trg, vendar kljub temu med slovenskimi podjetji ne vidimo toliko interesa, kot bi lahko bilo priložnosti.

»

Slovensko-indijski poslovni svet lahko pomaga pri identifikaciji konkretnih poslovnih priložnosti, izmenjavi izkušenj, preverjanju partnerjev, razumevanju indijskega poslovnega okolja ter oblikovanju sektorskih pobud.

»Velik del blagovne menjave je vezan na uvoz aktivnih farmacevtskih učinkovin. Naslednji korak bi bil lahko prehod k

dolgoročnejšim partnerstvom, lokalnim zastopstvom, skupnim razvojnim projektom, dobaviteljskim povezavam in bolj sistematični prisotnosti slovenskih podjetij na indijskem trgu,« razlaga Tea Pirih.

Sporazum o prosti trgovini med EU in Indijo bo po njenih besedah odpravil ali znižal carine za več kot 96 odstotkov izvoza blaga iz EU v Indijo (v naslednjih 10 letih). Za slovenska podjetja je to pomembno predvsem v panogah, kjer so carine ena od ovir za večjo konkurenčnost. To so na primer stroji in oprema, avtomobilske komponente, farmacija, kemikalije, živilski izdelki z višjo dodano vrednostjo, industrijske rešitve, okoljske tehnologije in nekatere storitve.

Sporazum sam po sebi ne bo avtomatično odprl indijskega trga

»Pomembno je poudariti, da sporazum sam po sebi ne bo avtomatično odprl indijskega trga. Podjetja bodo morala še vedno poznati indijsko zakonodajo, poiskati zanesljive lokalne partnerje, razumeti cenovno občutljivost trga, zagotoviti poprodajne storitve. Sporazum bo izboljšal okvir, uspeh pa bo odvisen od poslovne strategije podjetij,« pravi Tea Pirih.

Slovensko-indijski poslovni svet pri GZS po njenih besedah lahko postane pomemben praktični instrument za krepitev gospodarskega sodelovanja.

Največja dodana vrednost je lahko v tem, da poveže podjetja, institucije in strokovnjake, ki že delujejo na indijskem trgu, s tistimi, ki vstop šele načrtujejo. »Tak svet lahko pomaga pri identifikaciji konkretnih poslovnih priložnosti, izmenjavi izkušenj, preverjanju partnerjev, razumevanju indijskega poslovnega okolja ter oblikovanju sektorskih pobud. Pomembno je, da ne ostane le forum za splošne razprave, ampak da deluje projektno in z jasnimi cilji,« razlaga Tea Pirih.

Posebej koristen bi po njeni oceni bil lahko pri pripravi gospodarskih delegacij, povezovanju z indijskimi zbornicami in sektorskimi združenji, organizaciji B2B srečanj, usmerjanju podjetij k priložnostim, ki izhajajo iz sporazuma EU-Indija, ter pri oblikovanju skupnih nastopov in projektov slovenskih podjetij v indijskih zveznih državah.

Zdaj so naložbeni tokovi med Slovenijo in Indijo zelo omejeni in manj razviti kot blagovna menjava. Banka Slovenije za leto 2024 v skupnem stanju tujih neposrednih investicij v tujini Indije sploh ne omenja. »Trenutno je edina večja naložba izgradnja tovarne zdravil v Hyderabadu, kjer investira podjetje Krka. Še nekaj slovenskih podjetij išče priložnosti, ne le za prodajo na indijskem trgu, temveč tudi za lokalizacijo, na primer za proizvodnjo za indijski trg, sosednje trge ali celo azijske trge,« pojasnjuje Tea Pirih.

Slovenija je lahko vstopna točka v EU za indijska podjetja in inovacije

Sedanje geopolitične razmere po njenih besedah povečujejo pomen Indije za Evropo in Slovenijo. Podjetja iščejo bolj razpršene, odporne in zanesljive dobavne verige. Indija se v tem kontekstu vse bolj uveljavlja kot alternativno proizvodno, tehnološko in razvojno središče, zlasti v luči strategij razpršitve tveganj in zmanjševanja prevelike odvisnosti od posameznih trgov. »Ena od priložnosti je vključevanje slovenskih podjetij v indijske in evropsko-indijske dobaviteljske verige, ki se še formirajo, zato je sedaj dober trenutek. Slovenija bi lahko pozicionirala kot vstopno točko za indijska podjetja in indijske inovacije v EU. Indija veliko vlogo v digitalizacijo, umetno inteligenco, polprevodnike, vesolje, zeleno energijo, železnice, obrambo in zdravstvo. Slovenija pri tem ne more tekmovali z velikostjo, lahko pa tekmuje s kakovostjo,

specializacijo, znanjem in zanesljivostjo,« pravi Tea Pirih.

Država Slovenija je po njenih besedah v zadnjih letih okrepila institucionalni okvir za gospodarsko sodelovanje z Indijo, na primer z Mešano komisijo za trgovinsko in gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Indijo. »Posebej velja izpostaviti platformo SITE (Science, Innovation, Technology and Economy), ki je bila oblikovana kot slovensko-indijska platforma za povezovanje znanosti, inovacij, tehnologije in gospodarstva. Namen platforme je povezovanje raziskovalnih institucij, podjetij, tehnoloških partnerjev in podpornih institucij iz obeh držav. SITE je pomembna predvsem zato, ker gospodarskega sodelovanja ne obravnava skozi trgovinsko menjavo, temveč skozi skupne razvojne projekte, tehnološki prenos, inovacije in iskanje konkretnih poslovnih rešitev za potrebe indijskega in slovenskega trga,« pojasnjuje Tea Pirih.

”

Indija se vse bolj uveljavlja kot alternativno proizvodno, tehnološko in razvojno središče, zlasti v luči strategij razpršitve tveganj in zmanjševanja prevelike odvisnosti od posameznih trgov.

Slovenija je v zadnjih letih okrepila poudarek na znanstveno-tehnološkem sodelovanju z Indijo. Kot primer Tea Pirih navaja slovensko-indijski Festival znanosti, inovacij, pametnih tehnologij in gospodarstva, ki je bil organiziran leta 2025 v Sloveniji, naslednja edicija naj bi bila leta 2027 v Indiji. Na GZS pa po njenih besedah zbirajo prijave podjetij za udeležbo v Gospodarsko-tehnološki delegaciji v Indijo, ki bo šla Bangalore konec novembra. ■

INTERNACIONALIZACIJA

Indija in Slovenija ponovno odkrivata potencial za poglobitev sodelovanja

Sporazum o prosti trgovini med Indijo in EU bo odnosom med Slovenijo in Indijo dal nov zagon.

Darja Kocbek, foto: Tadej Kreft

»Indija in Slovenija sta stari prijateljici in imata toplo in sodelovalno partnerstvo, ki se je v zadnjih letih postopoma poglobljalo. Prihodnje leto bo minilo 35 let od vzpostavitve diplomatskih odnosov med državama,« je spomnil nj. eksc. Amit Narang, veleposlanik Indije v Sloveniji.

Kar zadeva trgovinske in investicijske vezi, ima občutek, da Indija in Slovenija ponovno odkrivata potencial za poglobitev medsebojnega sodelovanja. Hitra rast obsega dvostranske trgovine je dokaz tega ponovnega odkritja. Na podlagi slovenskih statističnih podatkov se je indijski izvoz v Slovenijo v samo zadnjih petih letih povečal za 16-krat in dosegel približno 6 milijard dolarjev. In to se je zgodilo še pred objavo sporazuma o prosti trgovini med Indijo in EU, za katerega je veleposlanik prepričan, da bo odnosom med Slovenijo in Indijo dal nov zagon.

V svetovnem merilu je vzpon Indije kot najhitreje rastočega velikega gospodarstva ena glavnih zgodb. V približno desetletju se je Indija z 11. mesta povzpela na 4. največje gospodarstvo na svetu, indijski BDP pa je na dobri poti, da do leta 2030 doseže 7,3 bilijona dolarjev. »Menim, da vzpon indijskega gospodarstva predstavlja izjemno priložnost za Slovenijo. Indija je lahko ogromen trg za slovenski izvoz, vir stroškovno učinkovitega visokokakovostnega uvoza, bazen talentov za usposobljeno delovno silo, destinacija za slovenske naložbe ter partnerica za znanost, tehnologijo in raziskave. Po drugi strani Indija vidi Slovenijo kot dragoceno partnerico v Evropi. Zavezani smo krepitvi naših odnosov v kontekstu naših splošnih vezi z Evropo, ki

zdaj vstopajo v svojo zlato fazo,« pojasnjuje nj. eksc. Amit Narang.

Slovensko-indijski poslovni svet bo omogočil tudi izmenjavo najboljših praks

Veleposlaništvo po njegovih besedah tesno sodeluje z GZS pri ponovni vzpostavitvi slovensko-indijskega poslovnega sveta. Ta institucija znotraj GZS bo podjetjem v Sloveniji zagotovila enotno kontaktno točko za sodelovanje z Indijo. Svet ne bo le olajšal bolj informiranih razprav o Indiji, temveč bo omogočil tudi izmenjavo najboljših praks med slovenskimi podjetji, ki so že dejavna v Indiji. Ta izmenjava bo po njegovem prepričanju obogatila razprave, vzbudila večje zanimanje za sodelovanje z Indijo in v Sloveniji povečala ozaveščenost o priložnostih, ki jih ponuja Indija.

”

Največja priložnost je združiti slovensko inovacijo z indijskim obsegom, da bi ustvarili globalno konkurenčne rešitve.



Nj. eksc. Amit Narang je poudaril, da je veleposlaništvo zavezano pomoči vsem slovenskim podjetjem ter k olajšanju njihove interakcije in sodelovanja z ustreznimi deležniki v Indiji.

»Ta namensko namenjen svet bo tudi poslal pozitiven signal poslovni skupnosti v Indiji in jo spodbudil k sodelovanju s Slovenijo kot zaupanja vrednim partnerjem v Evropi. Veleposlaništvo bo še naprej aktiven del sveta in zavezani smo k pomoči vsem slovenskim podjetjem ter k olajšanju njihove interakcije in sodelovanja z ustreznimi deležniki v Indiji,« pravi nj. eksc. Amit Narang.

Največja priložnost je združiti slovensko inovacijo z indijskim obsegom

Sanmit Ahuja, direktor Bharat Technology and Impact Accelerator (Bharatia), razlaga, da priložnosti za sodelovanje med Indijo in Slovenijo daleč presegajo tradicionalno trgovino. Slovenija ima po njegovih besedah inovacije svetovnega

razreda, napredne tehnologije in specializirane industrijske zmogljivosti, Indija pa obseg, globino trga, inženirske zmogljivosti in sposobnost uvajanja rešitev na ravni prebivalstva. »Največja priložnost je združiti slovensko inovacijo z indijskim obsegom, da bi ustvarili globalno konkurenčne rešitve – s čimer bi Indijo pozicionirali ne le kot ciljni trg, temveč kot izstrelišče za slovenske tehnologije v širši globalni jug. Ključni izziv je pretvorba odličnih tehnologij v prilagodljive komercialne in naložbeno pripravljene modele za velike trge v razvoju,« pojasnjuje Sanmit Ahuja.

Trgovinski sporazum med Indijo in EU po njegovih besedah prihaja v času, ko tako iz New Delhija kot iz Bruslja prihaja močna strateška spodbuda za poglobitev gospodarskega in tehnološkega sodelovanja. Prihodnje partnerstvo bodo vse bolj oblikovali sektorji, kot so napredna proizvodnja, podnebne rešitve, čista energija, digitalne tehnologije, inovacije v zdravstvu in industrijska preobrazba – področja, kjer ima Slovenija globalno konkurenčne zmogljivosti. Sporazum lahko pospeši prehod k globljim tehnološkim partnerstvom, sorazvoju, sodelovanju v proizvodnji in rasti, ki jo vodijo naložbe.

Sanmit Ahuja izpostavlja, da uspešen vstop na indijski trg zahteva izbiro pravega poslovnega modela. »Slovenska podjetja imajo na voljo več poti – od licenciranja tehnologije in strateških

»

Uspešen vstop na indijski trg zahteva izbiro pravega poslovnega modela. Slovenska podjetja imajo na voljo več poti.



Slovenija ima po besedah Sanmita Ahuje, direktorja Bharat Technology and Impact Accelerator, inovacije svetovnega razreda, napredne tehnologije in specializirane industrijske zmogljivosti.

partnerstev do skupnih vlaganj in hčerinskih družb v stoodstotni lasti. Vendar pa izbira pravega pristopa zahteva globlje razumevanje indijskega tržnega potenciala, dejavnikov povpraševanja, regulativnega okolja, mehanizmov financiranja in obsega priložnosti. Tukaj Bharatia ponuja visoko stopnjo uspešnosti pri vstopu na trg in širitvi – pomaga podjetjem pri preverjanju priložnosti, prepoznavanju pravih partnerjev, strukturiranju komercialnih modelov, mobilizaciji naložb in prehodu od inovacij k uvajanju v velikem obsegu,« razlaga Sanmit Ahuja.

Krka ima v Bangaloreju svoje predstavništvo

»Krka je na indijskem trgu prisotna 26 let. Sodelovanje z indijskimi partnerji smo še poglobili leta 2000, ko smo v Bangaloreju odprli svoje predstavništvo. Z indijskimi podjetji sodelujemo na različne načine, nabavljamo surovine za proizvodnjo učinkovin, prav tako pa tudi učinkovine same. Sodelujemo s številnimi podjetji, kar nam omogoča, da kar najbolj izkoristimo potencial, ki ga ponuja ta dinamičen in strateško pomemben trg,« pojasnjujejo v službi za odnose z javnostmi v Krki.

Z dolgoletnim partnerjem, indijskim podjetjem Laurus, je Krka leta 2024 ustanovila skupno podjetje, v katerem ima 51-odstotni delež. »Posli obeh, Krke in Laurusa, se dopolnjujejo, zato bo skupno podjetje prinašalo sinergijske učinke in obema podjetjema omogočalo nove priložnosti, vstop na nove trge in utrjevanje položaja med vodilnimi dobavitelji farmacevtskih izdelkov na mednarodnem trgu. Skupno podjetje s sedežem v Hyderabadu v Indiji bo dobavljalo kakovostne, varne in učinkovite izdelke za Krkine obstoječe trge, za indijski trg in tudi za ostale trge, na katerih Krka in Laurus s svojimi končnimi izdelki še nista prisotna. Razvoj poslovnih dejavnosti v novem podjetju bo postopen. Na območju mesta Hyderabad smo že začeli z izgradnjo tovarne, ki bo predvidoma končana v dveh letih,« pravijo v Krki. Trgovinski sporazum med EU in Indijo pa na poslovanje Krke na tem trgu ne bo imel bistvenega vpliva.

V SIJ Acroni so najbolj ponosni na sodelovanje z indijskim proizvajalcem pri projektu ITER

Že več kot 20 let je na indijskem trgu prisoten tudi SIJ Acroni. Indijski trg vrednostno predstavlja približno 1 odstotek njegove prodaje. Tja izvaža debelo nerjavno pločevino, ki se uporablja predvsem v naftni, jedrski, fuzijski, avtomobilski in kemični industriji ter v strojogradnji, energetskih postrojenjih in infrastrukturnih projektih. »Sodelujemo predvsem z večjimi EPC izvajalci (projekti na ključ) ter s servisnimi in distribucijskimi centri. Največji dosežek, na katerega smo posebej ponosni, je sodelovanje z indijskim proizvajalcem pri mednarodnem fuzijskem projektu ITER,« pravijo v SIJ Acroni.

”

Trgovinski sporazum med Indijo in EU lahko pospeši prehod h globljim tehnološkim partnerstvom, sorazvoju, sodelovanju v proizvodnji in rasti, ki jo vodijo naložbe.

Indija po njihovih besedah sistemsko gradi lastno industrijsko suverenost in hkrati aktivno ščiti strateške sektorje, kot je jeklarstvo, saj se želi dolgoročno okrepiti v vlogi globalne jeklarske velesile. Na drugi strani tudi EU uporablja vrsto zaščitnih instrumentov – od zaščitnih ukrepov, mehanizma CBAM, uvoznih kvot do protidampinških postopkov. V takem okviru trgovinski sporazum med EU in Indijo ne pomeni popolne odprave ovir, temveč predvsem bolj predvidljivo in urejeno trgovinsko okolje. Od sporazuma v SIJ Acroni zato ne pričakujejo popolne liberalizacije trga jekla, ampak predvsem bolj predvidljivo poslovno okolje, nižje administrativne ovire, hitrejše carinske postopke ter lažji dostop do industrijskih projektov z višjo dodano vrednostjo.

Slovenija bi morala Indijo obravnavati kot strateški izvozni trg

»Električna energija predstavlja pomemben del strukture stroškov pri proizvodnji jekla. Še tako majhna razlika v ceni električne energije lahko odloči, ali je izdelek na globalnem trgu konkurenčen ali ne. Slovenija bi zato morala vzpostaviti dolgoročen okvir, ki bi energetsko intenzivni industriji zagotavljal stabilno in konkurenčno ceno električne energije,« pravijo v SIJ Acroni. Slovenska podjetja sama težko odpirajo vrata na tako velikem in kompleksnem trgu, kot je Indija, zato je vloga države pri ustvarjanju zaupanja, poslovnih povezav in institucionalne podpore ključna. »Dolgoročno bi morala Slovenija Indijo obravnavati kot strateški izvozni trg, ne zgolj kot občasno poslovno priložnost. Pri tem pa je osnovni pogoj konkurenčnosti industrije predvsem stabilno in stroškovno predvidljivo energetsko okolje v Sloveniji,« pravijo v SIJ Acroni. ■

Pridružite se skupnosti podjetij, ki že odpirajo vrata v Indijo!

Če vaše podjetje razmišlja o novih trgih, je Indija priložnost, ki je ne smete spregledati. Pridružite se Slovensko-indijskemu poslovnemu svetu (SIPS) GZS in postanite del mreže, ki podjetjem omogoča hitrejši, varnejši in pametnejši vstop na enega najhitreje rastočih trgov na svetu.

S članstvom boste imeli dostop do informacij, partnerstev in priložnosti, ki lahko postanejo vaš naslednji preboj. SIPS je prostor, kjer ambicije postanejo projekti – in projekti postanejo uspehi.

Do 3. julija 2026 oddajte nezavezujoč interes za članstvo.



Interes za članstvo v Slovensko-indijskem poslovnemu svetu GZS

TRGI, RAZPISI IN POVEZOVANJA

Kam po izvozne priložnosti v 2027?

Leto 2027 za izvoznike ne bo leto naključnih poskusov. Trgi so veliki, priložnosti obstajajo, vendar so kupci zahtevnejši, prodajni cikli daljši, konkurenca bolje pripravljena, regulativa pa postaja vse bolj odločilen del poslovnega procesa. Zato vprašanje ni več le, kam izvažati, ampak tudi, kje ima podjetje realno prednost, jasno nišo in izvedljiv načrt vstopa.

Ines Čigoja, Center za mednarodno poslovanje, GZS

Prav zato v Izvoznem Bootcampu 2027 (IB 2027) v ospredje postavljamo štiri trge prihodnosti: Nemčija, Italija, Poljska in Kitajska. Ne zato, ker bi bili enostavni, ampak ker združujejo velik tržni obseg, investicijske potrebe in področja, na katerih imajo slovenska podjetja znanje, produkte, tehnologijo in dobaviteljske kompetence. Podjetja bomo skozi program pripravili tako, da na izbrane trge ne bodo odšla raziskovat, kaj bi lahko delovalo, ampak validirat že pripravljeno izvozno strategijo.

IB 2027 je del platforme Pospeševalnik izvoza, skupnosti več kot 120 podjetij, strokovnjakov in partnerjev. Podjetjem, ki so resno usmerjena v izvoz, nudimo celovit ekosistem: tržne analize, poslovna povpraševanja, mreženje z relevantnimi akterji na ciljnih trgih ter strukturiran proces, ki izvozne ambicije pretvarja v konkretne poslovne rezultate.

Štirje trgi, štiri izvozne logike

Podatki kažejo jasno: Nemčija, Italija, Poljska in Kitajska so trgi z velikim uvoznim obsegom, konkretnimi investicijskimi cikli in področji, na katerih imajo slovenska podjetja dokazljive kompetence ter kjer je neizkoriščen potencial še vedno ogromen.

Nemčija zahteva industrijsko kredibilnost, Italija regionalni pristop in mrežo partnerjev, Poljska sposobnost rasti in zanesljive izvedbe, Kitajska pa jasno diferenciacijo, lokalizacijo in visoko stopnjo pripravljenosti. Na vseh štirih trgih priložnosti obstajajo, vendar jih bodo znala izkoristiti predvsem tista podjetja, ki bodo že pred prvim sestankom vedela, komu prodajajo, zakaj so relevantna in kako bodo svojo vrednost dokazala.

Industrijska kredibilnost

Po šibkejših gospodarskih letih se nemška industrija sooča z visokimi stroški energije, pomanjkanjem kadrov, e-mobilnostjo, avtomatizacijo in razogljičenjem. Hkrati se odpira 500 mrd EUR investicijskega sklada do leta 2036, usmerjenega v železnice, energetiko, vodik in digitalno infrastrukturo. To pomeni priložnost za rešitve, ki kupcem znižujejo stroške, dvigujejo produktivnost ali podpirajo digitalizacijo proizvodnje. Pri strojih in električni opremi je ocenjen neizkoriščen potencial 630+ mio EUR, farmacevtske komponente pa so izkoriščene le 11 %.

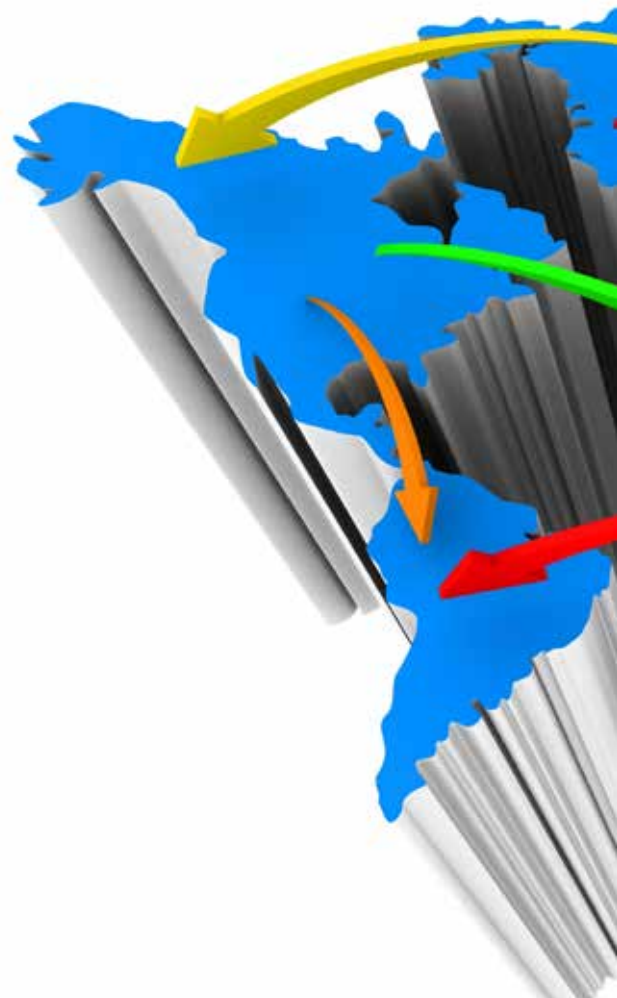
Ključno: Nemčija zahteva reference, certifikate, tehnično dokumentacijo, ESG podatke in jasen argument poslovne koristi.

Regijski pristop

Italija zahteva regijski pristop, saj ne gre za enoten trg, ampak za mrežo močnih severnih regij: Lombardije, Veneta, Emilije - Romanje, Piemonta in Furlanije-Juljske krajine. Tam so industrijski grozdi, dobaviteljske verige in kupci iz proizvodnje, logistike, farmacije, prehrane, oblikovanja in HoReCa. Italija ima 194 mrd EUR sredstev iz Načrta za okrevanje in odpornost (NRRP) za zeleni prehod in digitalizacijo, Evropska investicijska banka (EIB) pa je leta 2024

”

Nemčija, Italija, Poljska in Kitajska so trgi z velikim uvoznim obsegom, konkretnimi investicijskimi cikli in področji, na katerih imajo slovenska podjetja dokazljive kompetence, neizkoriščen potencial pa je še vedno ogromen.



podprla projekte, ki naj bi sprostili okoli 37 mrd EUR investicij. Hkrati je digitalni zaostanek tudi priložnost: umetno inteligenco uporablja le 8,2 % podjetij.

Ključno: bližina ni strategija. Potrebni so regijski fokus, gradiva v italijanščini, lokalni partner in razumevanje poslovnih odnosov.

Šteje izvedba

Poljska je investicijski trg, kjer šteje izvedba. Evropska komisija za leto 2026 napoveduje 3,5-odstotno rast BDP, ki jo poganjajo infrastrukturni projekti, energitika, industrijska modernizacija in digitalizacija. Poljska ima v obdobju 2021–2027 na voljo 76,5 mrd EUR kohezijskih sredstev za projekte na področju obnovljivih virov energije (OVE), krožnega gospodarstva, prometa, železnic in omrežja TEN-T. Pomanjkanje delovne sile povečuje potrebo po avtomatizaciji, zanesljivih dobaviteljih in hitri izvedbi. Neizkoriščen potencial za Slovenijo pri farmaciji, strojih in vozilih presega 800 mio EUR.

Ključno: trg je konkurenčen in cenovno občutljiv, zato podjetje potrebuje jasno

cenovno strategijo, lokalnega partnerja ali integratorja ter dokaz, da zna dogovorjeno tudi izvesti.

Najbolj selektivna priložnost

Kitajska je največja, a tudi najbolj selektivna priložnost. Rast se umirja, a OECD za 2026 napoveduje 4,4 %, za 2027 pa 4,3 %. Hkrati Kitajska pospešuje napredno proizvodnjo, robotiko, električna vozila, baterije, zelene tehnologije in biomedicino. Posebej pomemben je načrt obnove industrijske opreme: investicije v opremo naj bi bile do leta 2027 za več kot 25 % višje kot leta 2023. Priložnost ni v splošnem izvozu, ampak v nišnih industrijskih tehnologijah, merilnih sistemih, medicinski opremi, tehničnih materialih in digitalnih rešitvah za proizvodnjo.

Ključno: podjetje mora izbrati regijo, segment in partnerja ter pripraviti lokalizacijo, certifikacijski načrt, zaščito intelektualne lastnine in gradiva v kitajskem jeziku.

Od priložnosti do pripravljene validacije

Kar podjetja pogosto pripravljajo dve leti ali več, v IB 2027 strukturirano postavimo v štirih mesecih. Program povezuje strategijo vstopa na trg, raziskavo trga, umetno inteligenco (UI), prodajne aktivnosti, povezovanje in poslovne delegacije v enoten sistem dela.

V fazi **Razišči** podjetje preveri ciljni trg: trende, konkurenco, regulativo, kupce, prodajne kanale, ovire in priložnosti za svoj produkt ali storitev. S pomočjo analiz, orodij in UI-ukazov hitreje zbere podatke ter določi izvozni fokus.

V fazi **Pripravi se** se podatki pretvorijo v strategijo vstopa na trg: fokusne segmente, vrednostno ponudbo, pozicioniranje, prodajna sporočila, predstavitevne materiale, digitalne kanale, bazo kupcev in partnerjev ter načrt prodajnih aktivnosti.

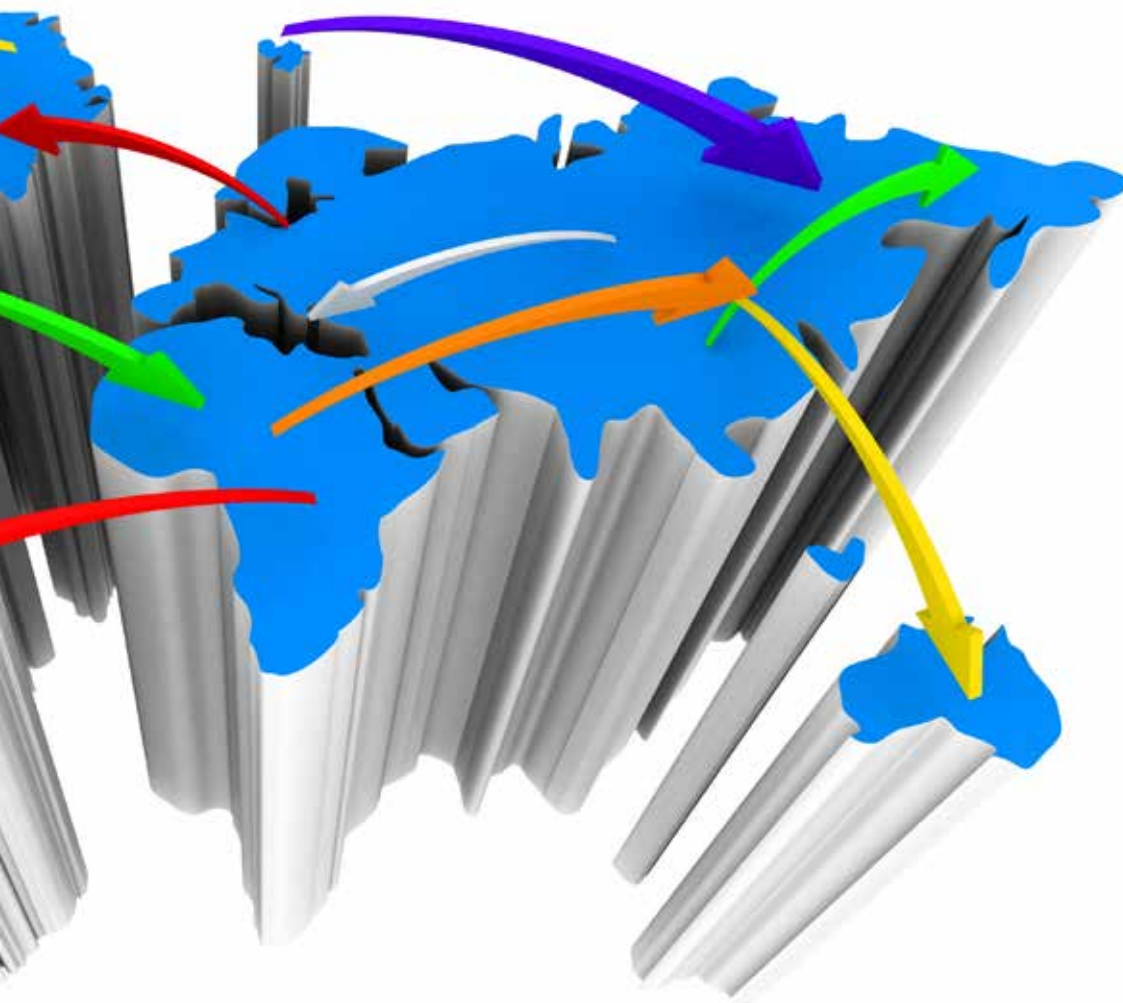
V fazi **Vstopi** se strategija poveže z aktivnostmi na trgu: pripravo na delegacije, sestanke, mreženje, nagovarjanje kontaktov, nadaljnje aktivnosti po sestankih (follow-up) in preverjanje odziva trga. Delegacija tako ni začetek raziskovanja, temveč validacija pripravljene strategije.

Kaj podjetje odnese iz programa

Podjetje skozi IB 2027 pripravi strateško analizo ciljne države, izbor fokusnih segmentov, strategijo vstopa na trg, prodajne materiale, predstavitveni nastop, bazo kontaktov, načrt prodajnih aktivnosti in pripravo na delegacije. Osrednji dokument programa je delovni zvezek strategije vstopa na trg in izvoznega načrta.

Program vključuje šest modulov v živo na GZS, dve uvodni Zoom delavnici, šest srečanj »Vprašaj in izboljšaj«, delovne zvezke, UI-ukaze, analize trgov, sezname kontaktov, podporo mentorjev, devet mesecev podpore pri izvajanju aktivnosti na trgu, enoletno članstvo v strateškem svetu ter vstop v skupnost Pospeševalnik izvoza.

Cilj je jasen: da podjetje v leto 2027 ne vstopi z nepovezanimi aktivnostmi, temveč z jasnim izvoznim fokusom, pripravljenimi materiali, seznamom kontaktov, načrtom aktivnosti in ekipo, ki uporablja enoten sistem dela. ■



PRIZNANJA

Okoljska menedžerka leta 2026 je Tamara Četković

Na Okoljskem dnevu gospodarstva sta bili podeljeni priznanji Okoljski menedžer in priznanje za življenjsko delo.

Maruša Boh, Korporativno komuniciranje, GZS; foto: Tadej Kreft

Na Okoljskem dnevu gospodarstva 2026 smo tudi letos podelili priznanje Okoljski menedžer, ki ga je prejela **Tamara Četković, globalna direktorica za transformacije in trajnostni razvoj v podjetju Iskraemeco d.d.**

Komisija je v obrazložitvi poudarila, da je letošnja nagrajenka delo okoljskega trajnostnega menedžerja povzdignila na širšo, mednarodno raven. Tamara Četković je strateška vodja transformacij in trajnostnega razvoja z bogatimi izkušnjami na področju digitalne preobrazbe, agilnih pristopov in poslovne odličnosti.

Njeno delo temelji na strateških in sistematičnih pristopih z vpeljavo principov ekodizajna v razvoj izdelkov, s sistematičnim zmanjševanjem vplivov skozi njihov celoten življenjski cikel ter z zunanjo presojo in objavo okoljskih deklaracij izdelkov, uvajanjem sistema za upravljanje energije Emsify, ki temelji na lastnih merilnikih in programski rešitvi ter

omogoča napredno spremljanje in optimizacijo porabe energije, ter sistematičnem spremljanju in zniževanju emisij CO₂ ter investicij v obnovljive vire energije.

Njena zasluga je tudi, da je Iskraemeco prejel platinasto medaljo EcoVadis, eno najuglednejših mednarodnih priznanj na področju trajnosti in ESG, ki jo prejme le odstotek najboljše ocenjenih podjetij na svetu.

Priznanje Okoljska menedžerka leta 2026 tako predstavlja priznanje njenemu izjemnemu prispevku k trajnostnemu razvoju, uvajanju inovativnih okoljskih rešitev ter uveljavljanju trajnostnih načel v poslovnem okolju doma in na mednarodni ravni.

”

Nagradi sta šli v roke izjemnima posameznicama, ki sta pomembno prispevali k uveljavljanju trajnostnih načel v gospodarstvu.

Priznanje za življenjsko delo prejela Gabrijela Jelen

Na Okoljskem dnevu gospodarstva 2026 smo podelili tudi priznanje za življenjsko delo, ki ga je na pobudo Savinjsko-šaleške gospodarske zbornice prejela **Gabrijela Jelen iz podjetja BSH.**

Komisija je izpostavila njeno dolgotrno predanost razvoju področja varstva

okolja ter varnosti in zdravja pri delu. Svoje bogato strokovno znanje in izkušnje že vrsto let deli tudi zunaj podjetja, kjer je zaposlena, ter aktivno prispeva k razvoju širšega strokovnega okolja.

Gabrijela Jelen tesno sodeluje z Gospodarsko zbornico Slovenije, strokovnimi združenji in organizacijami v SAŠA regiji. S svojim delom pomembno prispeva k širjenju dobrih praks, strokovnega znanja in okoljskega zavedanja, pri čemer svoje izkušnje nesebično prenaša na sodelavce, strokovnjake in druga podjetja. Posebno vlogo ima tudi pri ozaveščanju in spodbujanju trajnostnih praks med več kot 100 dobavitelji v Sloveniji.

Priznanje za življenjsko delo je tako poklon njenemu dolgoletnemu strokovnemu delu, predanosti varstvu okolja ter pomembnemu prispevku k razvoju trajnostnih praks v gospodarstvu. ■



Tamara Četković, globalna direktorica za transformacije in trajnostni razvoj v Iskraemeco, je prejemnica priznanja Okoljski menedžer.



Priznanje za življenjsko delo je na Okoljskem dnevu gospodarstva prejela Gabrijela Jelen iz podjetja BSH.

NAGRADE

Mladi talenti odklepajo digitalno prihodnost Slovenije

Na Gospodarski zbornici Slovenije smo že četrto leto zapored slovesno podelili nagrade najboljšim slovenskim tekmovalcem s področja računalništva in informatike. V ospredju dogodka so bili mladi talenti, ki s svojim znanjem, radovednostjo, ustvarjalnostjo in vztrajnostjo že danes odklepajo digitalno prihodnost Slovenije.

Nina Vučak, Združenje za informatiko in telekomunikacije, GZS, foto: Tadej Kreft

Dogodek je ponovno združil najboljše mlade tekmovalce, njihove mentorje, predstavnike akademskega okolja, gospodarstva in države ter izpostavil pomen razvoja digitalnih kompetenc, računalniškega mišljenja in sodelovanja pri reševanju izzivov prihodnosti.

Posebno mesto na dogodku so imeli mentorji, ki s svojo predanostjo, znanjem in navdušenjem pomembno prispevajo k razvoju novih generacij ustvarjalcev, raziskovalcev in inovatorjev. Njihova vloga je neprecenljiva, saj mladim ne pomagajo zgolj pri pripravi na tekmovanja, temveč jih spodbujajo k raziskovanju, ustvarjalnemu razmišljanju in premikanju meja mogočega.

Digitalne kompetence kot temelj prihodnosti

Dogodek je s pozdravnim nagovorom otvorila **Mojca Štruc, generalna direktorica Direktorata za digitalno družbo na Ministrstvu za digitalno preobrazbo**, ki je poudarila, da je ena ključnih nalog današnje družbe mladim približati digitalne kompetence, računalništvo, informatiko, umetno inteligenco in podatkovno analitiko.

Ob tem je izpostavila, da mladi, zbrani na dogodku, predstavljajo najboljše primere znanja in zavzetosti na tem področju, hkrati pa opozorila, da moramo kot družba poskrbeti, da bodo tovrstna znanja dostopna vsem mladim. Po njenih besedah prav kompetence s področja računalništva in informatike predstavljajo temelje, na katerih bodo prihodnje generacije gradile

svojo osebno in poklicno pot ter soustvarjale razvoj Slovenije.

Tekmovanja kot prostor razvoja talentov

Dogodek smo pripravili v sodelovanju z ACM Slovenija, ki letos praznuje 25 let delovanja. V tem času je organizacija razvila številna tekmovanja in pobude za mlade, med njimi UPM, RTK, ACM Bober in najnovejše tekmovanje Pišek, ki spodbuja razvoj računalniškega mišljenja že pri najmlajših.

Letošnje tekmovanje ACM Bober je ponovno potrdilo veliko zanimanje mladih za računalništvo in informatiko. Na šolskem tekmovanju je sodelovalo 26.046 učencev in dijakov, na državno tekmovanje pa se je uvrstilo 286 najboljših.

O pomenu razvoja digitalnih znanj med mladimi je spregovoril tudi **Andrej**



Nagrado Naj mentor so na letošnji podelitvi prejeli Nataša Kostrevc, Milan Podbršček in Mirko Đukić.



Na dogodku, ki ga je vodil Nik Škrlec, so podelili priznanja najboljšim tekmovalcem letošnjega tekmovanja ACM Bober.

Brodnik, dolgoletni član ACM Slovenija, eden ključnih pobudnikov številnih tekmovalnih in aktivnosti za mlade na področju računalništva v Sloveniji, ki je poudaril: *»Ni se bati za prihodnost. Imamo odlične mentorje in učitelje, ki mlade navdušujejo za računalništvo in informatiko ter jim pomagajo razvijati znanja, ki bodo pomembno oblikovala prihodnost naše družbe.«*

Povezovanje mladih, mentorjev, akademskega okolja in gospodarstva

Dogodek je tudi letos potrdil pomen povezovanja različnih deležnikov, ki soustvarjajo okolje za razvoj mladih talentov. Mladi za svoj razvoj potrebujejo kakovostno izobraževanje, navdihujoče mentorje, podporo družin ter priložnosti za sodelovanje z gospodarstvom in raziskovalnim okoljem.

Nenad Šutanovac, direktor Združenja za informatiko in telekomunikacije ter pobudnik in organizator podelitve priznanj, je ob tem poudaril: *»Letošnji dogodek nas je na simboličen način spomnil, da največjih izzivov prihodnosti ne bomo reševali sami. Tako kot smo skupaj odklepali skrivnostno sporočilo, tudi digitalno prihodnost gradimo s povezovanjem mladih talentov, mentorjev, akademskega okolja in gospodarstva. Mladi, ki smo jih danes nagradili, dokazujejo, da ima Slovenija znanje, ustvarjalnost in potencial za uspešno digitalno prihodnost. Naša naloga pa je, da jim skupaj z mentorji, šolami, raziskovalnim okoljem in gospodarstvom omogočimo čim več priložnosti za razvoj. Prav v takšnem sodelovanju nastajajo znanje, ideje in priložnosti, ki bodo Sloveniji pomagale ohraniti in krepiti njeno digitalno konkurenčnost.«*

Ko največje uganke rešujemo skupaj

Letošnja podelitev je pod vodstvom **Nika Škrleca** potekala nekoliko drugače. Osnovnošolci, dijaki, študenti, mentorji in gostje so skozi logične uganke in algoritmične izzive skupaj odkrivali skrivnostno sporočilo.

Dogodek je poudaril osrednje sporočilo, da največje izzive rešujemo s sodelovanjem, znanjem in radovednostjo. Ob podelitvi priznanj najboljšim tekmovalcem pa je znova prišlo do izraza tudi spoznanje, da v Sloveniji odraščata generacija mladih, ki zna razmišljati, ustvarjati in reševati probleme. ■

MEDNARODNA PREDSTAVITEV

Slovensko IKT znanje na največjem industrijskem sejmu Hannover Messe 2026

Sejem Hannover Messe predstavlja eno najpomembnejših mednarodnih platform na področjih avtomatizacije, digitalizacije industrije, energetskih tehnologij, naprednih proizvodnih rešitev, industrije 4.0 ter drugih sorodnih področij.

Gašper Cizelj, Združenje za informatiko in telekomunikacije, GZS

Gre za dogodek, ki združuje več kot 3.000 razstavljalcev in več kot 110.000 obiskovalcev, kjer se srečujejo vodilni predstavniki industrije, tehnološka podjetja, razvojni partnerji in odločevalci z vsega sveta, zato udeležba na sejmu za številna podjetja predstavlja pomembno strateško priložnost za mednarodno predstavitev, povezovanje in razvoj novih poslovnih priložnosti.

Na letošnjem sejmu sta slovensko znanje in inovativnost uspešno predstavljali tudi podjetji **Demetra Lean Way d.o.o.** in **Qlector d.o.o.**, ki sta nastopali v sklopu področja IIoT, Wireless & Cloud. Gre za enega ključnih vsebinskih segmentov sejma,

kjer se predstavljajo podjetja, ki razvijajo programske, podatkovne in digitalne rešitve za sodobno industrijo.

Digitalne tehnologije kot horizontalni vezni člen industrije

Čeprav je Hannover Messe primarno industrijski sejem, je prav področje informacijskih in komunikacijskih tehnologij danes eden ključnih horizontalnih veznih členov sodobne industrije. Digitalne rešitve namreč niso več omejene zgolj na posamezne tehnološke niše, temveč postajajo temeljni gradnik praktično vseh industrijskih



Podjetji Demetra Lean Way in Qlector sta se predstavili na enem ključnih vsebinskih segmentov sejma Hannover Messe 2026. Foto: Spirit agencija

procesov, od proizvodnje, logistike in energetike do vzdrževanja, upravljanja podatkov in optimizacije poslovanja.

99

Digitalne rešitve postajajo temeljni gradnik praktično vseh industrijskih procesov.

Področje tako predstavlja stičišče industrije in digitalnih tehnologij, kjer se razvijajo rešitve za povezano, podatkovno podprto, digitalno industrijsko okolje. Prisotnost slovenskih podjetij v tem segmentu potrjuje, da slovenski IKT-sektor aktivno soustvarja digitalno transformacijo industrije in razvija konkurenčne rešitve z visoko dodano vrednostjo. ■

Ognjen Backović,
Chief Revenue
Officer,
QLECTOR d.o.o.



Kaj je podjetju pomenil nastop na sejmu Hannover Messe in katere rešitve ste predstavili?

Podjetje Qlector je letos prvič sodelovalo na sejmu Hannover Messe kot razstavljalec. Izkušnja je bila izjemno pozitivna, saj nam je omogočila nagovor širšega kroga potencialnih kupcev in partnerjev na enem mestu, hkrati pa tudi povečanje prepoznavnosti, ki jo prinaša udeležba na sejmu takšnega formata. Predstavili smo svojo napredno rešitev za planiranje in vodenje proizvodnje, obenem pa smo imeli priložnost spoznati najnovejše trende v panogi ter preveriti, kako se pozicioniramo v primerjavi s konkurenco.

Kako vidite pomen uvajanja informacijskih in komunikacijskih tehnologij v sodobne industrijske procese?

Uvajanje informacijskih in komunikacijskih tehnologij v sodobne industrijske procese postaja ključnega pomena za podjetja, če želijo ostati konkurenčna. Tehnologije napredujejo in se razvijajo s takšno hitrostjo, da bo tisti, ki temu ne bo sledil, zaostal in postal nekonkurenčen, saj bodo njegovi procesi v primerjavi s konkurenco zastareli, kar se bo odrazilo v višjih stroških proizvodnje in nižji produktivnosti. Zato je za podjetja ključnega pomena zavedanje hitrosti razvoja tehnologij ter razumevanje, katere tehnologije so tiste, ki so zanje ključne in jim bodo v prihodnosti zagotovile vsaj stik s konkurenco, če že ne konkurenčne prednosti.

Foto: osebni arhiv

Bojan Šinkovec, direktor,
DEMETRA Lean Way d.o.o.



Kaj je podjetju pomenil nastop na sejmu Hannover Messe in katere rešitve ste predstavili?

Za nas je bil nastop na sejmu Hannover Messe 2026 zelo pomembna in koristna izkušnja, tako z vidika predstavitve naših rešitev kot tudi z vidika pridobivanja novih idej, vpogledov in izkušenj iz mednarodnega industrijskega okolja.

Na sejmu je bilo jasno zaznati, da postaja konkurenca na globalnem trgu vse zahtevnejša in da podjetja vstopajo v obdobje, kjer bo boj za kupce, znanje in razvojne kadre še intenzivnejši.

Hannover Messe zelo jasno pokaže smer razvoja industrije. Med razstavljalci je bilo opaziti izjemno močan poudarek na digitalizaciji, umetni inteligenci, povezljivosti sistemov ter rešitvah za večjo operativno učinkovitost. Obenem pa se potrjuje tudi dejstvo, da sama tehnologija ni dovolj. Podjetja vse bolj iščejo rešitve, ki pomagajo povezati podatke, odločanje in dejansko izvajanje aktivnosti v praksi.

Sejem nam je dodatno potrdil, da najboljša podjetja tudi v zahtevnih časih ne zmanjšujejo vlaganj v razvoj, temveč prav

nasprotno, še intenzivneje vlagajo v razvoj produktov, procesov, kompetenc zaposlenih ter digitalno transformacijo.

Kako vidite pomen uvajanja informacijskih in komunikacijskih tehnologij v sodobne industrijske procese?

Digitalizacija danes ni več vprašanje prihodnosti, ampak nujen pogoj za konkurenčnost industrije. Podjetja imajo na voljo vedno več podatkov, vendar se v praksi pogosto izkaže, da sama tehnologija še ne prinese rezultatov, če ni povezana z organizacijo dela, odgovornostmi ljudi in učinkovitim izvajanjem aktivnosti.

Zato vidimo največji pomen informacijskih in komunikacijskih tehnologij predvsem v tem, da omogočajo hitrejša odločanja, večjo transparentnost procesov, boljše sodelovanje med oddelki ter bolj sistematično upravljanje operativne učinkovitosti. Posebej pomembno postaja povezovanje podatkov iz različnih virov v enoten sistem, ki vodjem in ekipam pomaga pravočasno zaznati odstopanja ter usmerjati konkretne ukrepe.

Obenem opažamo, da podjetja vse bolj prehajajo iz klasične digitalizacije posameznih aktivnosti v širše povezane sisteme upravljanja, kjer se združujejo npr. pristopi lean, avtomatizacija, umetna inteligenca in razvoj kompetenc zaposlenih.

Foto: osebni arhiv

ČLANSTVO GZS

Novi člani o razlogih za pridružitve

Gospodarska zbornica Slovenije je tudi v zadnjem obdobju pridobila nove člane.

Kaj jih je navedlo k včlanitvi?

Katja Černe, GZS



ANASAN MD, d.o.o., novi član Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij, Združenja za prehransko dopolnila

»GZS smo se pridružili, ker verjamemo, da lahko s povezovanjem podjetij in izmenjavo izkušenj ter dobrih praks ustvarjamo priložnosti za razvoj. Tudi v Anasan MD sta v ospredju kakovost in inovativnost, saj pri razvoju prehranskih dopolnil združujemo klinično znanje in preventivo za dolgoročno podporo zdravju.«

Ana Debevc Prašnikar, direktorica



MALI-E-TIKO d.o.o., novi član Regionalne zbornice Gorenjska in Združenja kovinske industrije

»Kot podjetje z dolgoletno tradicijo, ki se od leta 1988 profesionalno ukvarja s proizvodnjo kovinskih izdelkov, se v GZS vključujemo z željo po krepitvi poslovne mreže, pridobivanju novih znanj ter aktivnem prispevku k razvoju in napredku slovenske kovinske industrije.«

Marjan Mali, direktor



LAM CARE d.o.o., novi član Zbornice osrednjeslovenske regije

»V našem podjetju verjamemo, da medicina dela ni le zakonska obveznost, ampak strateški partner podjetjem. Zbornici GZS osrednjeslovenske regije smo se pridružili, ker tu vidimo prostor za odprt dialog z gospodarstvom in priložnost, da skupaj naslovimo izzive, ki resnično vplivajo na delazmožnost in učinkovitost slovenskih podjetij.«

Boštjan Antolič, direktor

Novi člani v maju

2D&D d.o.o.
ANASAN MD, d.o.o.
ANDECO d.o.o. Nova Gorica
Cergol AI, d.o.o.
DAI d.o.o.
Dejan Arnuš s.p.
DZS, d.d.
HRM One d.o.o.
MALI-E-TIKO d.o.o.
Massagica Miloš Beltram
NABEGO d.o.o.
NOESIS d.o.o.
OPUS d.o.o.
REVESTUM d.o.o.
SNTT d.o.o.
Storitve Jamnikar, Jože Jamnikar s.p.
TI8I, Tjaša Tibaut s.p.
Time 4 Action d.o.o.
Vanja Kavčič s.p.
VBT d.o.o.
VIVENT, d.o.o.

21

**novih članov GZS
v zadnjem mesecu!**

POSEBNE
AKCIJE
POPUSTOVI!



clan-clanu.gzs.si

Gospodarska
zbornica
Slovenije



WEB CENTER d.o.o.

Web Center je butična digitalna agencija z več kot 10-letnimi izkušnjami na področju SEO optimizacije. Specializirani smo za GEO optimizacijo in podjetjem pomagamo izboljšati vidnost v AI modelih. Članom GZS nudimo brezplačno analizo uvrščanja njihovega podjetja v modelih ChatGPT, Gemini, Claude in Copilot.

Semafor d.o.o.

Smo strokoven računovodski servis z rednim spremljanjem zakonodaje in mesečnimi novicami. Nudimo celovito davčno svetovanje ter učinkovite rešitve. Delamo digitalno, natančno in ažurno, z osebnim pristopom. Omogočamo dostop do podatkov, pripravo bilanc in optimizacijo stroškov. Na podlagi dogovora lahko ponudimo popust na svetovanje podjetnicam in podjetnikom začetnikom.

Inštitut Stopinje

Kakovosten javni nastop je ključna kompetenca podjetnika, saj krepi zaupanje, jasnost sporočila in prodajni uspeh. Program Javno nastopanje Inštituta Stopinje ponuja praktičen trening za suveren nastop v poslovnem okolju. Članom GZS nudimo ekskluzivni 7 % popust.



**Možnost ugodnega oddiha v počitniških kapacitetah GZS
v Ribčevem Lazu v Bohinju in Nerezinah na Lošinju**

**tudi
za člane
GZS**



apartmaji.gzs.si



TURIZEM

Osem zgodb kot navdih za turizem prihodnosti

Zgodbe, ki jih pišejo Bled, Bela krajina, Bohinj, Brežice, Jeruzalem, Ljubljana, Logarska dolina – Solčavsko in Miren Kras, so globalni navdih za turizem prihodnosti.

Darja Kocbek

Kar osem destinacij v Sloveniji se je uvrstilo na globalni seznam Green Destinations Top 100 Stories 2025. »Zgodbe, ki jih pišejo Bled, Bela krajina, Bohinj, Brežice, Jeruzalem, Ljubljana, Logarska dolina – Solčavsko in Miren Kras, so globalni navdih za turizem prihodnosti – turizem, ki gradi mostove med skupnostmi, spoštuje naravo ter ustvarja priložnosti za bolj trajnosten in povezan svet,« razlagajo na **Slovenski turistični organizaciji (STO)**. Vseh osem zgodb so že vključili oziroma bodo vključili v svoje promocijske aktivnosti. Gre za zgodbe destinacij, ki se ponašajo z znakom Slovenia Green.

Multimedijsko raziskovanje pristnih doživetij na Bledu

Bled se je uvrstil na seznam z zgodbo Onkraj razglednice – multimedijsko raziskovanje pristnih doživetij. Turizem Bled je leta 2023 zagnal multimedijski projekt, katerega cilj je preoblikovati Bled iz »točke, ki jo je treba videti«, v destinacijo, ki jo je treba doživeti. Projekt združuje tri ključne vsebine: promocijski film Adventure of a Lifetime, The Bled Podcast ter knjigo Bledology. Skupaj ponujajo pripoved o Bledu, ki temelji na čustvih, znanju in navdihu. Pobuda podpira strateške cilje destinacije, kot so podaljševanje bivanja gostov, spodbujanje raziskovanja manj znanih poti in večja prepoznavnost lokalnih doživetij, povezanih z znamko Bled Local Selection.

”

Osem destinacij, ki so uvrščene na globalni seznam Green Destinations Top 100 Stories 2025, se ponaša z znakom Slovenia Green.



Bohinj. Foto: Anton Žvanut



Vipavska dolina. Foto: Mediaspeed, Ernad Ihtijarević

Vsak medij dosega različno občinstvo – vizualno, slušno in literarno – ter tako zagotavlja široko dostopnost in privlačnost. Poleg promocijske vrednosti projekt aktivno podpira trajnostno strategijo destinacije z razpršitvijo zanimanja obiskovalcev in poudarjanjem manj obiskanih območij ter zgodb lokalne skupnosti.

Martinovanje v Jeruzalemu z dušo tradicije in trajnosti

»Martinovanje z dušo tradicije in trajnosti«, ki se je začelo kot lokalni dogodek (praznik ob zaključku trgatve, druženje in okušanje mladega vina), je zgodba Jeruzalema. S pomočjo evalvacijskih okvirjev, usklajenih z merili kolektivne znamke, je martinovanje zraslo v strukturiran dogodek na ravni destinacije – z usklajenim programom, sodelovanjem deležnikov in trajnostnim načrtovanjem. A z rastjo so prišli tudi izzivi: prometne obremenitve na ozkih podeželskih cestah, razširjena uporaba plastike, nepregledno poreklo izdelkov in omejeni človeški ter finančni viri za izvedbo dogodka. Danes festival privablja obiskovalce iz vse Slovenije ter iz sosednjih držav, vse pogosteje pa tudi iz bolj oddaljenih koncev sveta. Z rastjo prepoznavnosti pa rastejo tudi pričakovanja: po kakovostnem programu, trajnostni logistiki in pristni izkušnji, ki odraža vrednote Destinacije Jeruzalem Slovenija,“ pojasnjujejo na STO.

Miren Kras in Brda sta združila moči v projektu Okusi ljubezni

Destinaciji Miren Kras in Brda sta združili moči v inovativnem čezmejnem eno-gastronomskem projektu Okusi ljubezni,

ki povezuje sezonski paradni sestavini – špargelj iz Vrta Goriške in briško češnjo – ter kulinarčni pobudi Krasna Kuhinja in Brdalicious. S povezovanjem znanja, virov, gostincev in vin iz treh vinorodnih regij, Brd, Vipavske doline in Krasa, projekt ne nagovarja le različnih ciljnih skupin, temveč krepi celotno dobavno verigo od kmetije do krožnika, dviguje kakovost kulinarčne ponudbe in ustvarja prepoznavno skupno zgodbo, pojasnjujejo na STO. Vrhunec kampanje je bila Gala večerja, 9 šefov, 9 jedi, 9 najboljših vin iz treh vinorodnih dežel po izboru priznanih sommelierjev, medtem ko je strokovni del programa naslovil izzive v gostinstvu in trajnostni pridelavi na območju širšega čezmejnega prostora, tudi italijanskih Brd. Projekt je po oceni STO dosegel odlične rezultate tako na področju prodaje menijev kot tudi v usposabljanju gostincev, prepoznavnosti regije in obiskanosti ključnih dogodkov – Praznika špargljev in Festivala briške češnje.

»Nagrajene in druge odlične trajnostne zgodbe krepijo prepoznavnost Slovenije kot destinacije, ki spoštuje lokalno okolje, daje prednost kakovosti pred količino ter ponuja edinstvena doživetja v sožitju z naravo,« razlagajo na STO. Omenjene zgodbe prispevajo k višji kakovosti turistične ponudbe, razvoju lokalnih skupnosti ter povečanju gospodarskih koristi na lokalni in regionalni ravni. Obenem utrjujejo mednarodno podobo Slovenije kot trajnostne, odgovorne in avtentične destinacije, ki gradi svoj uspeh na spoštovanju narave, kulture in ljudi. Uspeh nagrajenih destinacij spodbuja in navdihuje tudi druge destinacije, da

nadgrajujejo svojo ponudbo in vlagajo v trajnostni razvoj, so prepričani na STO.

Med ključnimi aktivnostmi STO na področju trajnostnih in pristnih doživetij sta Zelena shema slovenskega turizma in znamka Edinstvena doživetja Slovenije. Obljubo zelene Slovenije pa od leta 2025 podpira tudi Nacionalno informacijsko središče za turizem (NiST).

”

Slovenija utrjuje svojo mednarodno podobo kot trajnostna, odgovorna in avtentična destinacija, ki gradi svoj uspeh na spoštovanju narave, kulture in ljudi.

Cilj Zelene sheme slovenskega turizma (ZSST) je postaviti trajnost v jedro turizma

Zelena shema slovenskega turizma (ZSST) je nacionalni certifikacijski program, ki pod znamko Slovenia Green združuje prizadevanja za trajnostni razvoj v slovenskem turizmu in nudi destinacijam ter ponudnikom orodja za oceno in izboljšanje trajnostnega delovanja. Nastala je leta 2014 s ciljem postaviti trajnost v jedro slovenskega turizma. Program sledi mednarodnim standardom, kar omogoča preverljivost in nacionalno ter mednarodno prepoznavnost. Namenjen je slovenskim destinacijam in ponudnikom, ki želijo trajnost postaviti v ospredje svojega delovanja in poslovanja, pojasnjujejo na STO.

Za pridobitev znaka Slovenia Green Destination (Bronze/Silver/Gold/Platinum) morajo destinacije izpolnjevati kriterije Green Destinations Standard s 84 trajnostnimi kriteriji, medtem ko morajo ponudniki za pridobitev znaka Slovenia Green najprej pridobiti enega izmed mednarodno prepoznanih in s strani sheme verificiranih trajnostnih certifikatov.



Jeruzalem. Foto: Luka Ploj

Edinstvena doživetja Slovenije uresničujejo obljubo znamke I feel Slovenia

Edinstvena doživetja Slovenije – Slovenia Unique Experiences (SUE) predstavljajo visokokakovostna, razlikovalna, avtentična, zelena doživetja z lokalnim karakterjem, dodelanim pristopom in storitvijo ter z močno izraženo izkustveno in osebno noto. Ta doživetja podpirajo zgodbo zelene butične Slovenije in uresničujejo obljubo znamke I feel Slovenia. Trenutno je v zbirki 32 doživetij, seznam pa se vsako leto posodablja.

Slovenija krepi pozicijo zelene butične destinacije za petzvezdična doživetja

Pomemben projekt, ki podpira nadaljnji razvoj trajnostnega turizma na vseh stebrih trajnosti, je Nacionalno informacijsko središče za turizem (NiST). Gre za sistem, ki povezuje razpršene podatke, omogoča stabilen pretok informacij in kompleksne analize ter podpira premišljeno odločanje in usklajen razvoj celotnega sektorja. NiST omogoča pregled okoljskih, družbenih in ekonomskih učinkov turizma, spremljanje trendov, odločanje in strateško načrtovanje. Podprl bo tudi digitalizacijo Zelene sheme slovenskega turizma.

»Z uvedbo NiST Slovenija krepi svojo pozicijo kot zelena butična destinacija za 5-zvezdična doživetja, kjer imajo podatki ključno vlogo pri zagotavljanju kakovosti, usklajenosti z okoljem in trajnostni rasti.

Zagon središča v juniju 2025 je torej pomemben korak v smeri višje dodane vrednosti, boljšega poznavanja gosta in odgovornega razvoja turizma – za prihodnost, ki temelji na znanju,« pojasnjujejo na STO.

Strategija razvoja slovenskega turizma 2022-2028 Slovenijo usmerja k uravnoteženemu in odpornemu turizmu, prijaznemu do narave ter lokalnega prebivalstva, z izrazitejšim poudarkom na slovenski identiteti, višji dodani vrednosti in sodelovanju vseh deležnikov.

”
Za dolgoročno uspešnost panoge je ključna kakovost doživetij, trajnost modela ter zadovoljstvo tako gostov kot prebivalcev.

Ključne usmeritve, politike in ukrepi se nanašajo na izboljšanje kakovosti storitev in razvoj produktov z višjo dodano vrednostjo, dvig kakovosti človeških virov in delovnih pogojev zaposlenih v slovenskem turizmu, kakovostne in trajnostne naložbe, digitalno preobrazbo s ciljem večje

učinkovitosti in ustvarjanje višje dodane vrednosti za vse deležnike. Poseben poudarek je na trajnostni in butični ponudbi, vključevanju kulturnih in avtentičnih elementov Slovenije, upoštevanju nosilnih zmogljivosti narave in turističnih območij ter ustvarjanju turizma, ki ima pozitiven vpliv na lokalne skupnosti.

»Pričakujemo, da bodo usmeritve po letu 2028 celovito odrazile spremenjene razvojne okoliščine. V ospredje stopa upravljanje nosilne sposobnosti destinacij, ki zahteva uravnoteženo usklajevanje gospodarskih učinkov, kakovosti življenja prebivalcev ter varovanja naravne in kulturne dediščine. Ključnega pomena bodo ukrepi za strateške in ciljno usmerjene investicije za dvig kakovosti ponudbe ter učinkovito razpršitev turističnih tokov v prostoru in času – zlasti v manj obremenjena območja in regije z razvojnim potencialom,« pravijo na STO.

Namesto rasti števila prenočitev – rast kakovosti in dodane vrednosti

Posebno pozornost bi po njihovi oceni morali v prihodnje nameniti izzivom trajnostne mobilnosti in širši dostopnosti Slovenije kot turistične destinacije, nadaljevanju ukrepov za sistemsko prenovu organiziranosti slovenskega turizma ter razvoju orodij, podprtih z umetno inteligenco, ter zagotavljanju kakovostnih, celovitih podatkovnih virov.

V slovenskem turizmu v zadnjih letih po navedbah pristojnega ministrstva poteka preusmeritev pozornosti od rasti števila turistov in njihovih prenočitev v krepitev kakovosti in dodane vrednosti, kar je v skladu s Strategijo slovenskega turizma 2022-2028. Za dolgoročno uspešnost panoge je ključna kakovost doživetij, trajnost modela razvoja ter zadovoljstvo – tako gostov kot prebivalcev.

V Zeleni shemi slovenskega turizma je 58 destinacij, ki ustvarijo več kot 90 odstotkov vseh turističnih prenočitev. Pet destinacij: Bohinj, Brežice, Kranj, Laško in Ljubljana, se ponaša z najvišjim, platinastim znakom. Značko Slovenia Green nosi tudi več kot 230 turističnih ponudnikov. ■

Znanost, ki spreminja življenja

V Novartisu v Sloveniji razvijamo in proizvajamo inovativna zdravila s pomočjo najsodobnejših tehnologij in vrhunskega znanja. Več kot 4.300 strokovnjakov prispeva k rešitvam, ki izboljšujejo in podaljšujejo življenja ljudi po vsem svetu.

www.novartis.si



V objektivu



Foto: Tadej Kreft in arhiv GZS



Na **25. Okoljskem dnevu gospodarstvu** smo razpravljali o izzivih in prihodnosti proizvajalčeve razširjene odgovornosti ter njenem vplivu na krožno gospodarstvo, konkurenčnost podjetij in zeleni prehod.





Dogodek **Evropska konkurenčnost v praksi** je naslovlil ključna vprašanja prihodnje konkurenčnosti EU ter se osredotočil na prenos evropskih politik v konkretne instrumente in priložnosti za podjetja.



Tridnevni izobraževalni dogodek **IP Restart Krepitev zmogljivosti za prehod v krožno gospodarstvo v gradbeništvu** je ponudil celovit vpogled v krožno gospodarstvo v gradbenem sektorju – od temeljnih konceptov in ključnih načel krožnega gospodarstva, relevantne evropske in nacionalne zakonodaje, do konkretnih rešitev in dobrih praks.





6. odprti forum Slovenske digitalne koalicije je združil predstavnike gospodarstva, izobraževanja, javnega sektorja, tehnologije in civilne družbe, kjer so razpravljali, kako smo pripravljeni na digitalno preobrazbo.



V letošnjem šolskem letu je v **13. nacionalnem JA tekmovanju programa Moje podjetje** sodelovalo več kot 1.000 dijakov, ki so ustanovili več kot 200 dijaških podjetij. V finalu se je predstavilo 25 najboljših ekip, izbranih na šestih regionalnih tekmovanjih po Sloveniji.





Ob razstavi **Bivanje z lesom – Od gozda do doma** smo prvič javno predstavili manifest ter slovensko pobudo za razglasitev Mednarodnega dneva bivanja z lesom, ki bi ga obeleževali 7. novembra.



Slovesna podelitev **nagrad RIN 2026** in priznanj najboljšim mladim tekmovalcem s področja računalništva in informatike ter njihovim mentorjem.



EOS KSI


 Changing finances
for the better.

Premositiveni kredit: Agilni finančni vzvod za slovenske izvoznike

V razmerah povečane tržne dinamike in mednarodne konkurence sta likvidnost in hitra odzivnost ključna dejavnika uspeha. Slovenski izvozniki se pri prodoru na tuje trge pogosto soočajo z dolgimi plačilnimi roki, nepričakovanimi stroški širitve ali nenadnimi poslovnimi priložnostmi, ki zahtevajo takojšnje finančno ukrepanje. Ko nastane začasna vrzel v denarnem toku, klasični bančni postopki, ki običajno zahtevajo več mesecev obravnave, ne zmorejo slediti potrebam agilnih podjetij. Rešitev v takšnih časovno kritičnih situacijah predstavlja premostitveni kredit.

»Premositiveni kredit je idealen, ko obstaja takojšnja potreba po sredstvih, ki jih ni mogoče pravočasno zagotoviti z drugimi oblikami financiranja,« pojasnjuje **Janez Klančar, direktor podjetja EOS KSI, Upravljanje terjatev d.o.o.** Gre za specializiran, kratkoročni finančni instrument, namenjen zapolnjevanju vrzeli do pridobitve trajnejših virov financiranja oziroma do plačila s strani naročnika. Njegova temeljna prednost je ekstremna časovna učinkovitost pri odobritvi, kar izvoznikom omogoča pravočasno sklenitev finančne konstrukcije in nemoteno poslovanje brez prekinitev.

Instrument odlikuje visoka strukturna fleksibilnost. V podjetju EOS KSI načine vračila prilagajajo predvidenemu denarnemu toku posameznega projekta – od enkratnega poplčila ob koncu dogovorjenega obdobja do postopnega vračanja obresti in glavnice. V praksi je ta rešitev nepogrešljiva pri zagotavljanju obratnega kapitala med dvema projektoma, pri financiranju proizvodnje za večja naročila ali pri hitrem nakupu nepremičnin in opreme, ki podjetju lahko takoj prinesejo strateško prednost.



Zaradi kratkoročne narave in višje stopnje tveganja so obrestne mere praviloma višje kot pri standardnih posojilih. Vendar Janez Klančar opozarja, da je treba ta strošek gledati skozi prizmo oportunitetnega stroška oziroma vrednosti izgubljene priložnosti: »Če nam instrument omogoča realizacijo donosne naložbe, ki bi jo sicer zamudili, je investicija v takšno financiranje ekonomsko povsem smiselna.«

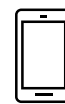
Ključ do varne uporabe pa je jasna izstopna strategija. Izvoznik mora že ob podpisu pogodbe natančno opredeliti vnaprej znan vir poplčila – bodisi iz pričakovanega denarnega toka, prodaje premoženja, poplčila terjatev ali refinanciranja.

Čeprav je postopek pridobitve hiter, presoja finančne stabilnosti ostaja stroga. Posojilodajalci zahtevajo finančne izkaze, opredelitev namena in višine sredstev ter kakovostno zavarovanje, ki služi kot varnostna mreža. Pred sklenitvijo se opravi

tudi zakonsko predpisan KYC pregled stranke. Hitrost odobritve je tako v največji meri odvisna od popolnosti predložene dokumentacije podjetja.

Premositiveni krediti danes niso več le domena bank. Janez Klančar poudarja, da v EOS KSI podjetjem ponujajo alternative s prilagojenimi rešitvami v višini do 10 milijonov evrov z ročnostjo od 1 do 36 mesecev. Njihova ključna prednost sta individualni pristop in razumevanje zahtevnejših transakcijskih struktur. Za slovenske izvoznike lahko ta oblika posojil predstavlja močno strateško orodje za hitro prilagajanje razmeram na trgu brez ogrožanja osnovne likvidnosti. ■

Napovednik



Koledar dogodkov GZS

22. junij 2026 – Koper

Uporabniški modeli in priporočilni sistemi

Delavnica predstavlja ključne koncepte uporabniških modelov in priporočilnih sistemov, ki so danes v ozadju številnih digitalnih storitev. Odpira tudi širša vprašanja o vplivu personalizacije na uporabniško izkušnjo ter etične in družbene vidike uporabe umetne inteligence.

30. junij – 1. julij 2026 – Berlin

Gospodarska delegacija v okviru sejma GITEX Europe 2026

GITEX Europe je vodilni mednarodni tehnološki in investicijski dogodek v Evropi, ki povezuje podjetja, inovatorje, vlagatelje in odločevalce iz celotnega sveta. Slovenska podjetja se bodo v okviru izhodne gospodarske delegacije predstavila na skupni slovenski stojnici.

24. avgust – 30. september 2026 – Ljubljana

Akademija kibernetске varnosti

Akademija kibernetске varnosti prinaša štiri seminarje s praktičnimi znanji za varnejše digitalno poslovanje. Udeleženci bodo spoznali spletno varnost in vdorno testiranje, identifikacijo, overjanje in avtorizacijo, uporabo AI v kibernetски varnosti ter upravljanje informacijske varnosti.

27. avgust 2026 – Ljubljana

Dan slovenske elektroindustrije 2026

Zbornica elektroindustrije vas vljudo vabi na Zbor članov, dogodek Dan slovenske elektroindustrije, ki bo letos potekal na temo »Internacionalizacija elektroindustrije in nove poslovne priložnosti«.

2. – 6. september 2026 – Ho Chi Minh City

Gospodarska delegacija v Ho Chi Minh City, Vietnam

Delegacija je organizirana ob udeležbi na enem ključnih poslovnih dogodkov v regiji – Viet Nam International Sourcing Expo 2026, ki predstavlja eno najpomembnejših platform za povezovanje globalnih dobavnih verig in mednarodnih kupcev.

15. september 2026 – Brdo pri Kranju: Dan inovativnosti GZS

Inovacije ustvarjajo varno prihodnost

Najboljše inovacije na regionalni ravni se bodo predstavile na sklepnem dogodku Dan inovativnosti, kjer bodo podeljena nacionalna priznanja za najboljše inovacije.



IŠČETE IDEALNO LOKACIJO
ZA VAŠ DOGODEK?

Imamo rešitev za vas!

najem-dvoran.gzs.si

POSLOVNO-KONFERENČNI CENTER GZS

Gospodarska
zbornica
Slovenije

Nudimo vam sodobno opremljene dvorane, učilnice in sejne sobe, poleg tega pa tudi atraktivne prostore, primerne za razstave in druge promocijske aktivnosti.

Oglejte si vsebino
revije Glas gospodarstva na spletni strani
glasgospodarstva.gzs.si

Postanite del vodilnega glasu slovenskega gospodarstva

Glas gospodarstva je osrednji poslovni medij, ki že več kot tri desetletja povezuje vodilne predstavnike slovenskega gospodarstva, stroko in ključne odločevalce.

Revija prinaša:

- aktualne gospodarske tematike
- poglede priznanih strokovnjakov na gospodarske izzive
- primere dobrih praks iz podjetij
- uporabne nasvete, analize, trende, napovedi
- informacije o aktualnih razpisih in dogodkih

Zakaj oglaševati v reviji Glas gospodarstva?

Ker dosežete najvplivnejše predstavnike slovenskega gospodarstva – vodstva podjetij, strokovnjake in odločevalce.

Kot partner revije glas gospodarstva pridobite:

Tematsko partnerstvo (Partner teme)

Celostna vključitev v osrednjo vsebino izbrane številke: advertorial, izpostavitve logotipa partnerja v tiskani izdaji, dodatne možnosti vizualne izpostavitve znotraj tematskih strani ter digitalna podpora e-novičniku Poslovni tednik in vsebine v digitalni izdaji.

Premium oglasni prostor

Izpostavljene oglasne pozicije v reviji ter dodatne možnosti izpostavitve v digitalnih kanalih.

Doseg vplivne poslovne javnosti

Skupni doseg: več kot 33.000 gospodarstvenikov in odločevalcev prek tiskane izdaje, e-novičnika in družbenih omrežij.

Promocija prek poslovnih kanalov GZS

Vidnost tudi prek poslovnih dogodkov, strokovnih srečanj in komunikacijskih kanalov Gospodarska zbornica Slovenije.

Nagrada za zvestobo

Ob zakupu več objav ali dolgoročnem sodelovanju odobravamo dodatne ugodnosti in popuste.

NASLEDNJA ŠTEVILKA IZIDE 14. SEPTEMBRA

Rdeča nit številke:

Inovacije, raziskave, razvoj

Ne zamudite priložnosti, da se predstavite v eni ključnih tematskih številka leta.

Rezervirajte svoj prostor pravočasno.

Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana



Odgovorna urednica:

Maruša Boh

Izvršna urednica:

Barbara Perko

Oblikovanje:

Samo Grčman

Uredniški odbor:

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

Uredništvo:

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

Trženje oglasnega prostora:

031 285 084, majdi.kosi@glasgospodarstva.si
031 604 469, tomaz.romih@glasgospodarstva.si

Tisk:

Present, d. o. o.

Datum natisa:

22. 6. 2026

Distribucija:

Pošta Slovenije

ISSN 13183672

Revija Glas Gospodarstva prejmejo člani GZS brezplačno (1 izvod). Letna naročnina za dodatni izvod je: 96,00 evrov + DDV.
Poština za tujino se zaračuna posebej.

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

Revija je natisnjena na papirju:

SORA QUALITY PAPER
by GORICANE

Papirnica GORIČANE ima vzpostavljen certificiran sistem ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000 in FSC® ter PEFC sistem zagotavljanja trajnega gospodarjenja z gozdovi.

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne barve na rastlinski osnovi.

Foto na naslovnici: Depositphotos



ODPIRAMO VAM VRATA NA TUJE TRGE

www.IzvoznoOkno.si

SPIRIT Slovenija je v letu 2025 slovenskim podjetjem pomagal vzpostaviti več kot 10.000 novih poslovnih stikov v tujini. Bodite naslednji.

Z javno agencijo SPIRIT Slovenija imate ob vstopu na tuje trge izkušenega partnerja – od prve informacije do konkretnega poslovnega dogovora.

- Portal **IzvoznoOkno.si** pokriva poslovne priložnosti in informacije o gospodarskem okolju za **43 tujih trgov**, skupaj s spletnimi orodji za izbor najprimernejšega izvoznega trga za vaš izdelek ali storitev.
- Z mrežo svetovalcev na veleposlaništvih Republike Slovenije in v slovenskih poslovnih klubih v tujini ponujamo **nasvete in pomoč pri poslovanju na tujih trgih**.
- Izobraževalni program Vodenje izvoznega poslovanja in druga usposabljanja vas opremijo z **znanjem in veščinami** za pripravo izvozne strategije in uspešen vstop na tuje trge.
- Na skupinskih sejemskih nastopih, gospodarskih delegacijah in dnevih dobaviteljev pridobite **neposredne stike s tujimi partnerji, odločevalci in kupci**.

Vzpostavite stik z nami na izvoznookno@spiritslovenia.si.

Financiranje za naslednji korak podjetja.

Razvoj. Investicije. Rast. Stabilnost.



Skenirajte in preverite
možnosti financiranja.