



slovenija
magyarország
hrvatska



OBČINA ODRANCI



Republika Slovenija
Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno
samoupravo in regionalno politiko

ŠTUDIJA O STORITVAH V MREŽO ORGANIZIRANIH POSLOVNIH CON

Kazalo	Stran
UVOD	1
1 KAJ JE POSLOVNA CONA IN KAJ JE NJEN OSNOVNI NAMEN	2
1.2 Koncept poslovnih con	4
1.3 Poslanstvo poslovnih con	4
1.4 Delitev poslovnih con	5
1.4.1 Delitev na podlagi zakonskih omejitev	5
1.4.2 Poslovne cone kot večnamensko orodje ekonomske politike	6
2 KRITERIJI ZA USTANAVLJANJE NOVIH POSLOVNIH CON V SLOVENIJI	7
2.1 Potrebe po podjetniških oziroma poslovnih conah Sloveniji	7
2.2 Kriteriji za izbiro ustrezne lokacije	8
3 POTEK USTANAVLJANJA NOVIH POSLOVNIH CON V SLOVENIJI	10
3.1 Fizično načrtovanje poslovne cone	10
3.2 Postopki ustanavljanja in organiziranja poslovne cone	11
4 FINANCIRANJE NOVIH CON	11
5 PRIMERJAVA SLOVENIJE S SOSEDNJIMI DRŽAVAMI	12
5.1 Zakonodaja	12
5.2 Tipologija	12
5.3 Značilnosti con	13
5.4 Podjetniške cone v Sloveniji danes	13
6 SPODBUDE UB PODPORNE STORITVE V CONAH	16
6.1 Izobraževanje	16
6.1.1 Organizacija stalnih izobraževanj	17
6.1.2 Organizacija usposabljanj s področja specifičnih znanj	17
6.2 Podpora in različne spodbude za podjetja delujoča v poslovnih conah	17
6.3 Tržne aktivnosti	19
7 SKUPNA ANALIZA DOBLJENIH ODGOVOROV PREDSTAVNIKOV POSLOVNIH CON	20
7.1 Vprašalnik za raziskavo – Vzpostavitev storitev razvoja Mreže poslovnih con Pomurja in županije Zala	20

7.1.1	POVZETEK		23
7.2	LOKACIJA		24
7.2.1	POVZETEK		28
7.3	UPRAVLJANJE		29
7.3.1	POVZETEK		36
7.4	INFRASTRUKTURA – OPREMLJENOST POSLOVNIH CON		37
7.4.1	POVZETEK		44
7.5	TRŽENJE		45
7.5.1	POVZETEK		50
7.6	PROMOCIJA		51
7.6.1	POVZETEK		52
7.7	KADRI		52
7.7.1	POVZETEK		54
7.8	KAKOVOST ŽIVLJENJA		55
7.8.1	POVZETEK	63	
7.9	OBSTOJ STORITEV		64
7.9.1	POVZETEK		72
7.10	ZAPOSLENI		73
7.10.1	POVZETEK		74
7.11	OVIRE PRI NADALJNJEM RAZVOJU STORITEV POSLOVNIH CON		75
7.11.1	POVZETEK	76	
7.12	PRIČAKOVANA POMOČ, POSLOVNE INFORMACIJE IN STORITVE		76
7.12.1	POVZETEK	79	
7.13	OBLIKE POMOČI		79
7.14	VKLJUČENOST V MREŽO POSLOVNIH CON, VIRI INFORMACIJ		80
7.14.1	POVZETEK		86
7.15	SPLOŠNI PODATKI O POSLOVNIH CONAH		86
8	POSAMIČNA ANALIZA CON – STORITVE, ZAPOSLENOST, PRIHODKI		88

8.1	ZAPOSLENO OSEBJE V POSLOVNIH CONAH	89
8.2	SREDSTVA	89
	POSLOVNO OBRтна CONA ŠALOVCI	89
	INDUSTRIJSKA CONA MELE	90
	POSLOVNA CONA TURNIŠČE	91
	INDUSTRIJSKA CONA LJUTOMER,	
	POSLOVNO OBRтна CONA JERUZALEMSKA	92
	OBRтна CONA ČRENŠOVCI	93
	POSLOVNO INDUSTRIJSKA CONA LENDA VA	93
	OBRтно POSLOVNA CONA BUČEČOVCI	94
	POSLOVNA CONA KAMENICE – ODRANCI	94
	POSLOVNO KMETIJSKA CONA DOBROVNIK	95
	POSLOVNE CONE V ŽUPANIJI ZALA IN STORITVE	96
9	SKUPNE UGOTOVITVE IN POTREBNE SPREMEMBE V DELOVANJU POSLOVNIH CON	98
	UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI	102

UVOD

V pričujoči študiji v nadaljevanju obravnavamo vse vrste con, ki se nahajajo ali delujejo v Pomurju pod skupnim imenom poslovne cone, ki se sicer uporablja pretežno za cone, kjer prevladujejo storitvena podjetja, saj menimo, da morajo prav vse postopoma pričeti ponujati različne storitvene aktivnosti, ki bodo povečale razpoznavnost, predvsem pa konkurenčnost con, ki delujejo v Pomurju. Menimo, da je zagotavljanje večjega števila storitev za podjetja - člane v okviru mreže storitev poslovnih con tista odločilna prednost, ki bo na območje Pomurja poleg že znanih pritegnila še več razvojno in globalno naravnanih podjetij.

Poslovne cone imajo vedno bolj pomembno vlogo pri spodbujanju podjetniških aktivnosti in razvoju določenega okolja, saj nanj neposredno vplivajo. Razpoložljivost primernih lokacij in sprejemljivost cene zemljišč sta osnovna faktorja strategije razvoja najrazvitejših držav, v ospredje pa vse bolj prihajajo tudi ostali faktorji, kot so:

- ✚ človeški viri, ki upravljajo poslovne cone ter njihova strokovna znanja in veščine;
- ✚ razpoložljiva tehnična sredstva za opravljanje obstoječih in novih podpornih storitev in
- ✚ finančna sredstva s katerimi se financira implementacija novih storitev.

Najpomembnejši so seveda tisti faktorji, ki za razliko od ostalih podjetij najbolj koristijo prav tistim, ki svojo dejavnost opravljajo v poslovni coni.

Iz raziskav je razvidno, da Slovenija precej zaostaja za razvitimi državami na področju ustanavljanja mednarodno konkurenčnih poslovnih con. Do nedavna je bil položaj zelo problematičen, saj se je problematika razreševala izključno v okviru lokalnih skupnosti, ki samostojno v finančnem, predvsem pa strokovnem smislu niso bile kos izzivom časa v smislu vzpostavljanja učinkovitega konkurenčnega okolja.

V študiji bo zato na kratko opredeljen način ustanavljanja in financiranja poslovnih con v Sloveniji, njihova vloga v gospodarstvu, splošni kriteriji za ustanavljanje, financiranje poslovnih

con, spodbude in podporne storitve za razvoj poslovnih con, na koncu pa bodo opredeljene tudi koristi za podjetja, lokalne skupnosti in državo.

Osnovni analitični cilj pričujoče študije, je ugotoviti kakšno je stanje o podpori oziroma storitvah, ki jih ponujajo poslovne cone v Pomurju, katere storitve se izvajajo v razvitejših okoljih, kakšno je kadrovska zasedba v poslovnih conah, vključno z viri ter priprava predloga vizije nadaljnjega razvoja povezovanja mreže in širitev asortimana storitev poslovnih con Pomurja in županije Zala. V ta namen je bil izdelan obsežen vprašalnik, na katerega so svoje odgovore podali predstavniki poslovnih con v Pomurju.

1 KAJ JE POSLOVNA CONA IN KAJ JE NJEN OSNOVNI NAMEN?

Ta pojem je opredelil Geoffrey Howe leta 1978, ko je v govoru za britansko konservativno stranko predlagal, da bi lahko z ureditvijo zanimivega lokalnega okolja spodbudili ustanavljanje zasebnih podjetij (Butler, 1991, str. 27).

Prav pomanjkanje primerne prostora je za podjetja postajalo vedno bolj pereč, predvsem pa zavirajoč faktor gospodarskega razvoja, saj je postajalo vedno bolj jasno, da se razpoložljiv prostor na eni strani čim bolj racionalno uporabi, na drugi pa podjetjem nudi vse tiste storitve, ki jih le-ta nujno potrebujejo za uspešen razvoj in povečevanje svojih konkurenčnih prednosti.

V ZDA so tako npr. konec sedemdesetih let začeli ustanavljati in razvijati cone z namenom čim hitreje razviti nerazvita območja.

Pojem poslovne cone ali večkrat uporabljeno podjetniške cone se pojavlja šele v zadnjem času, v različnih državah pa so najpogosteje uporabljeni termini različni in se nanašajo na pojme, kot so npr.:

- ✚ Industrijska cona
- ✚ Obrtna cona
- ✚ Podjetniško-obrtna cona
- ✚ Tehnološka cona
- ✚ Tehnološki centri ali parki
- ✚ Centri za prenos tehnologije
- ✚ Podjetniški inkubatorji itd.

Vsem navedenim je skupno, da tako v tujini, kakor tudi pri nas le-te predstavljajo smiselno zaokrožena gospodarska območja, na katerih so in se srečujejo različne gospodarske dejavnosti, zemljišča v njih pa imajo točno določena namen. To so urejena in komunalno opremljena zemljišča na katerih se izvaja določena podjetniška aktivnost s pripadajočimi prostori (industrijski obrati, pisarne), v zadnjem času pa se znotraj njih ustanavljajo tudi centri, ki skrbijo

za razvoj različnih podpornih storitev, namenjenih podjetjem oziroma podjetnikom, ki v coni delujejo.

Na takih območjih se ponavadi srečujemo z vodstvom poslovnih con, ki določa pravila delovanja in s cono tudi opravlja.

Za večino poslovnih con po svetu velja, da so financirane iz javnih in zasebnih virov, uspešnejše pa so tiste, ki se v celoti ali vsaj večinsko financirajo iz zasebnih virov. Ustanavljajo se povečini v skladu s strategijami regionalnega razvoja in so usmerjene v reševanje specifičnih gospodarskih problemov določenega okolja.

1.2 Koncept poslovnih con

Cona pomeni točno določeno območje, na katerem se uporablja poseben režim vodenja, posebni pogoji dela, bivanja in gospodarjenja. Ponavadi so to funkcionalno povezane in ustrezno urejene zunanje površine, ki so po velikosti omejene.

Terminologija con je danes v različnih državah različna, saj se tako v svetu kot pri nas za zaokrožena območja, na katerih se opravlja različna gospodarska dejavnost, uporabljajo različna imena. Tako je cona lahko prepoznavna že po uporabljenem terminu. V nadaljevanju bomo, kot smo že omenili in ko ne bo govora o specifični vrsti cone, uporabljali izraz poslovna cona. Ta v tem kontekstu pomeni funkcionalno povezane in ustrezno urejene poslovne prostore s pripadajočimi površinami, kjer je omogočeno opravljanje različnih vrst gospodarskih dejavnosti.

1.3 Poslanstvo poslovnih con

Znano je dejstvo, da cone prevzemajo različne razvojne funkcije na območjih, na katerih delujejo. Srečujemo jih v različnih pojavnih oblikah, njihov namen pa reševanje specifičnih problemov določenega območja. Njihova glavna skrb je revitalizacija gospodarstva, tehnološki razvoj, ohranjanje in odpiranje novih delovnih mest, privabljanje investitorjev, razvoj kooperacij,

razvoj storitvenih dejavnosti, logističnih problemov. Najuspešnejše so tiste cone na katere politične strukture nimajo vpliva ali pa je le-ta omejen. Uspešnost con v smislu razvoja je predvsem v dejstvu, da v njih najdejo način za uresničitev svojih interesov podjetja.

1.4 Delitev poslovnih con

Možna je na osnovi različnih vidikov. Lahko jih delimo na podlagi zakonskih opredelitev ali kot orodje ekonomske politike, v katerih fazah opremljenosti so ponujene ipd.

1.4.1 Delitev na podlagi zakonskih omejitev

V tem primeru so cone razvrščene v tri skupine na podlagi velikosti in namembnosti (Schatz, Spinager, 1984, str. 9-16):

- ✚ industrijske cone, kot večja področja, kjer je koncentracija industrije velika in kjer prevladujejo velika podjetja;
- ✚ podjetniško-obrtne cone, kamor prištevamo področja z veliko koncentracijo malih in srednje velikih podjetij;
- ✚ specializirane cone, kamor prištevamo tehnološke centre, tehnološke parke, inkubatorje, centre za transfer tehnologije in panožno specializirane cone.

Specializirane cone so del nacionalnih projektov, ki jih praviloma podpira država. Z njimi skrbi predvsem za prestrukturiranje starih industrijskih območij. V ospredju je razvojno – raziskovalna dejavnost in zagotavljanje prostorov, kadrov ter opreme za tovrstne aktivnosti. Cene prostorov in storitev so večinoma subvencionirane in zato zanimive za podjetja. Značilno za opredeljene vrste con je tudi to, da tesno sodelujejo z znanstvenimi institucijami in univerzami.

Pogoji za vstop so specifično določeni s kriteriji, ki jih opredeli vsaka cona zase in preverjena poslovna ideja. Specializirane cone morajo biti določene za posebno dejavnost.

Industrijske cone so običajno locirane na strateških lokacijah, kjer je možen intenzivnejši pretok informacij in materiala. Pomembno je, da je v takšni coni naseljeno strateško pomembno podjetje, ki s svojimi potrebami pritegne kooperante in dobavitelje iz širšega območja. Zato je osnovno poslanstvo industrijske cone pridobivanje investorjev s privlačno ponudbo. Pri oblikovanju takšne ponudbe sodeluje tudi lokalna skupnost (zemljišča po ugodni ceni), država (davčne olajšave, finančne spodbude) in finančne institucije s kapitalom in financiranjem dejavnosti.

Podjetniško-obrtne cone so od vseh najmanj definiran tip. Nastajajo predvsem iz podjetniških interesov, podprtih s strani lokalnih skupnosti (v določenih primerih tudi države). Poznamo dva pristopa. Pri prvem gre samo za učinkovito pripravo in prodajo nepremičnin, pri drugem pa obstajajo še druge ugodnosti. Lastniki so podjetniki, ki so hkrati strateški partnerji podjetjem v coni.

Za izvedbo tako zahtevnega projekta so potrebne izkušnje s tega področja, poznavanje trženja in zagotavljanja potrebnih sredstev. Izjemnega pomena za takšne cone je, da so dobro organizirane in pridobijo čim več ugodnosti (davčne olajšave in vzpodbude, ugodne vire financiranja ipd.).

1.4.2 Poslovne cone kot večnamensko orodje ekonomske politike

Poslovne cone (podjetniške cone) lahko razvrstimo tudi kot večnamensko orodje ekonomske politike, ki se razlikujejo od države do države in regije do regije (Filipič, 1999, str. 4-5):

- ✚ glede na panogo in vrsto dejavnosti, ki je komparativna prednost gospodarskega razvoja določenega območja, razlikujemo industrijske, industrijsko-obrtne, trgovske, kmetijske, obrtne, podjetniške, obrtno-podjetniške, turistično-rekreativne, prometno-tranzitne, podjetniške cone;
- ✚ glede na ukrepe in instrumente, ki jih nudi država in regije, da bodo vzpodbudile posebna znanja oziroma njihovo komercialno rabo, poznamo tehnološke parke, inovacijske centre, znanstvene parke, centre za transfer tehnologije, izobraževalne centre itd.;

- ✚ če upoštevamo zaposlenost ter rast zasebnih podjetij (malih in srednje velikih) na določenem območju, razlikujemo inkubatorje (valilnice podjetij) različnih vrst ter poslovne cone;
- ✚ glede na raznovrstnost intenzivnosti instrumentov ekonomske politike (tuja vlaganja, povečanje uvoza, povečanje izvoza, investicije, proizvodne kooperacije) ločimo ekonomske cone, carinske cone, prosto-carinske cone (komercialne, izvozno-industrijske, uvozno-industrijske cone, »offshore« centre ipd.).

2 KRITERIJI ZA USTANAVLJANJE NOVIH POSLOVNIH CON V SLOVENIJI

2.1 Potrebe po podjetniških oziroma poslovnih conah v Sloveniji

Vrečič (1998, str. 11) ugotavlja, da se poslovne cone ustanavljajo z dvema namenoma. Prvi je ta, da se zadovoljijo potrebe in zahteve, ki neposredno služijo podjetjem in se nanašajo na:

- ✚ preskrbo ustrezno opremljenega prostora z namenom, da se na tem mestu lahko ustanavljajo podjetja;
- ✚ omogočanje normalnega delovanja že obstoječih podjetij (pretežno podjetij s proizvodnimi aktivnostmi, za katera pa v urbanih območjih ni prostora);
- ✚ preskrbo osnovne potrebne infrastrukture za vsako podjetje (elektrika, voda, kanalizacija, telekomunikacije);
- ✚ storitve, ki jih podjetja lahko koristijo, kot so npr.: svetovanje pri upravljanju, trženju, skladiščenje, transport, promocijo, izobraževanje itd.

Drugi se nanašajo na doseganje posrednih učinkov, kot so:

- ✚ pospeševanje in podpora razvoju že obstoječih in na novoustanovljenih podjetij;
- ✚ pospeševanje in podpora ustvarjanju novih možnosti zaposlitev v regiji ali občini;
- ✚ privabljanje tujih investicij;
- ✚ doseganje pozitivnih ekoloških učinkov, ker podjetja niso razpršena po različnih lokacijah, temveč so skoncentrirana na enem mestu.

2.2 Kriteriji za izbiro ustrezne lokacije

Kriteriji za izbiro ustrezne lokacije, kjer naj bi se ustanovila cona, se delijo na: (Hypodomi, 2002, str. 46):

A/ Naravne značilnosti

Velikost

Za poslovno cono je zelo pomembno, da doseže določeno velikost, npr. 60 - 100 ha, če želi privabiti večja domača in tuja podjetja.

Geološka primernost

Zaradi lažjega internega prostorskega načrtovanja je priporočljivo, da je zemljišče površinsko čim bolj ravno in primerne oblike.

Primernost lokacije

Pri izbiri lokacije za novo podjetniško cono je potrebno paziti na to, da se ne nahaja v bližini naravnih parkov, turističnih območij, kulturnih spomenikov. Če bo v coni delovala tudi težka industrija, je pomembno tudi to, da v bližini ni urbanih področij. Zelo pomembno pa je, da se nahaja v bližini avtocest, regionalnih cest.

B/ Ekonomske in tehnične značilnosti

Lastništvo

Najprimernejša so zemljišča, ki so v celoti v lasti države oziroma občin in niso uporabna za druge namene. Pri teh zemljiščih je predvsem pomembno to, da so cene pri prodaji zemljišča nizke. To je tudi osnovni pogoj. Pri zasebnih lastnikih prihaja vse prevečkrat do problema

visokih oziroma previsokih cen v primerjavi s cenami zemljišč v razvitejših in tudi manj razvitih članicah EU.

Prostorsko planiranje

Zaželeno je, da se cone nahajajo v bližini dobro urejene prometne infrastrukture (ceste, avtoceste, železnica ipd.), da lahko blago hitro in brez nepotrebnih problemov pride do kupcev. Tudi oddaljenost od urbanih centrov ne sme biti prevelika zaradi delovne sile, ki prihaja iz urbanih področij.

Prav tako je pomembno, da so zbirališča odpadkov in čistilne naprave čim bližje, saj je znano dejstvo, da predstavljajo stroški izgradnje čistilne naprave kar 40,0 % vseh stroškov izgradnje komunalne infrastrukture.

Zagotovljena mora biti ustrezna preskrba z vodo, elektriko in ustrezne telekomunikacijske povezave.

Družbene in ekonomske značilnosti

Najpomembnejši faktorji so človeški viri. Med pomembnejše pa sodijo še določeni drugi družbeni parametri, kot so npr. število prebivalstva v regiji, izobrazbena struktura, usposobljenost delovne sile, migracijski tokovi ter razmerje med zaposlenostjo in nezaposlenostjo.

V primeru ustreznega števila kvalificirane, nezaposlene delovne sile, se investitorji lažje odločajo za vlaganja v izbrano regijo.

Poleg navedenega so pomembni tudi naravni viri in ostali ekonomski parametri, kot so npr. surovine, sektorji poslovnih aktivnosti, regionalne in državne meje.

Med pomembne faktorje štejemo tudi usposobljenost regionalnih razvojnih agencij ter občin. Sodelovanje med njimi je namreč vitalnega pomena za razvoj območja, v primeru da poteka sodelovanje na visoki strokovni ravni, kjer je na voljo različna uporabna dokumentacija, se investitorji lažje odločajo za prihod oziroma investiranje v cono, ki se ustanavlja ali razvija na takem območju.

3 POTEK USTANAVLJANJA NOVIH POSLOVNIH CON V SLOVENIJI

Ustanovitev takšne ali drugačne cone je smiselna samo v regijah, ki razpolagajo z ustreznimi viri znanja, zadostnim številom ljudi in primernim podjetniškim potencialom. Filipič (2000, str. 282) navaja osnovne pogoje za ustanovitev cone. Ti morajo upoštevati naslednje:

- ✚ projekt mora prinašati ustrezne gospodarske koristi lokalni skupnosti in širše;
- ✚ lokalna skupnost mora z njim soglašati in ga podpirati;
- ✚ projekt mora biti skladen z ekološkimi standardi.

3.1 Fizično načrtovanje poslovne cone

Na začetku je potrebno pridobiti vsa dovoljenja za ustanovitev. Zato, ker se študija podrobno ukvarja s storitvami poslovnih con, le-te samo naštevamo. Ta so:

- 1 Upoštevanje prostorske zakonodaje
- 2 Stavbno – zemljiška zakonodaja
- 3 Lokacijsko dovoljenje
- 4 Gradbeno dovoljenje
- 5 Obratovalno dovoljenje

3.2 Postopki ustanavljanja in organiziranja poslovne cone

Postopki ustanovitve cone so ponavadi zelo zapleteni. Probleme in izzive, ki se pojavljajo pri ustanovitvi podrobno opredeljuje Hypodomi (2002, str. 58):

- 1 Izdelati je potrebno študijo o izvedljivosti projekta ustanovitve cone
- 2 Določiti je potrebno upravni odbor in projektne vodje
- 3 Pridobiti je potrebno zemljišča
- 4 Natančno je potrebno opredeliti spreminjanje prostorskega plana
- 5 Opredeliti je potrebno promocijo in trženje zemljišč v coni
- 6 Izdelati je potrebno načrt cone in gradbeni načrt v povezavi z investitorji
- 7 Opredeliti je potrebno gradnjo infrastrukture
- 8 Opredeliti je potrebno bodočo organiziranost podjetniške cone

4 FINANCIRANJE NOVIH CON

Osnovni stroški, ki nastajajo pri ustanavljanju katerekoli cone so:

- ✚ nakup zemljišča;
- ✚ izgradnja osnovne infrastrukture (cesta, vodovod, kanalizacija, čistilne naprave, elektrika, telekomunikacije, upravni in ostali potrebni prostori);
- ✚ stroški povezani z ustanovitvijo in organizacijo cone;
- ✚ različne preliminarne študije;
- ✚ stroški plač za upravo in administracijo.

Ponavadi se k sodelovanju skuša pritegniti tudi zasebne investitorje, kar se v Sloveniji zaenkrat še dokaj redko dogaja. V glavnem so investitorji v Sloveniji poleg občin še država, v manjši meri pa tudi zasebni vlagatelji. Glede na to, da so v svetu uspešnejše zasebne cone, bo potrebno razmerja vlagateljev ustrezno in čim prej spremeniti tudi v Sloveniji.

Rentabilnost investicij je v veliki meri odvisna od dohodkov cone. Najpomembnejši so:

- ✚ prodaja posameznih delov zemljišč podjetjem;
- ✚ najemnine za prostore, namenjene podjetjem, ki nudijo različne storitve za majhna, srednje velika in ostala podjetja, kot npr. svetovalna podjetja, različne servise, banke ter druge objekte, kot so npr. samopostrežne restavracije, športni objekti ipd.;
- ✚ storitve, ki jih podjetjem nudi administrativna enota cone (npr. najrazličnejše informacijske, izobraževalne, trženjske, promocijske in druge storitve, zbiranje in odvažanje odpadkov, čiščenje, itd.).

5 PRIMERJAVA SLOVENIJE S SOSEDNJIMI DRŽAVAMI*

5.1 Zakonodaja

V sosednjih državah (Avstrija, Nemčija, Madžarska in Italija) je vzpostavitev oziroma izgradnja poslovnih con odvisna od zakonov, ki urejajo promet z zemljišči, se tičejo varovanja in urejanja okolja ter gradnje objektov. Navedene skupine zakonov imajo različne pristope, v bistvu pa se ne razlikujejo. Za vse je značilna vrsta podzakonskih aktov in odlokov, ki urejajo posamezna vprašanja pri pripravi in izvajanju projektov. Tako obsežna zakonodaja ima za posledico zapletene in dolgotrajne administrativne postopke (Konzorcij cone, zvezek št. 15, 1997, str. 15).

V Sloveniji so razmere precej podobne tistim v obravnavanih tujih državah. Bolj kot v tujini pa so ponavadi zapleteni postopki in omejitve pri prometu s kmetijskimi zemljišči.

5.2 Tipologija

V Nemčiji imajo zakonsko urejeno definicijo con v treh zakonih. Prvi se nanaša na tipologijo con in prostorske osnove za oblikovanje, hkrati pa je podlaga za regionalno in lokalno planiranje. Drugi se nanaša na prostorsko ureditev celotne lokalne skupnosti, tretji pa ureja posamezna področja znotraj njih. Avstrija ima podobno zakonodajo, vsaka regija pa ima še zakon, ki opredeljuje njene razvojne možnosti.

V Italiji so cone zakonsko opredeljene le z vidika prostora kot področja, ki so namenjena določeni dejavnosti. Strateško planiranje se vrši vsako sedmo leto, ko se cona planira v okviru prostorskega načrtovanja države (Konzorcij cone, zvezek št. 4, 1997, str. 33-36).

V Sloveniji so v zadnjih letih natančno definirane le ekonomske cone, tehnološki parki in tehnološki centri.

Na Madžarskem cone niso zakonsko definirane.

5.3 Značilnosti con

V Sloveniji in Italiji število podjetij v conah in njihova dejavnost niso poznani. Avstrija in Nemčija vodita pregled vseh podjetij v conah, evidenco o podjetjih ima tudi Madžarska. Komunalno infrastrukturo v Sloveniji največkrat financirajo zainteresirani investitorji, včasih tudi občina, ki želi vložena sredstva čim prej dobiti povrnjena ali celo zaslužiti. Na Madžarskem komunalno infrastrukturo urejajo občine, saj želijo z oblikovanjem con pritegniti tuji kapital. Nemčija in Avstrija komunalno infrastrukturo financirata prek regionalnih razvojnih institucij in državnih skladov, ki financirajo podporno okolje. V Italiji komunalno infrastrukturo rešujejo na regijski ravni.

Poslovna infrastruktura je v Nemčiji zagotovljena s strani regionalnih razvojnih institucij. V Italiji imajo nekaj zaposlenih, ki poskrbijo za poslovno servisiranje. Na Madžarskem imajo vso poslovno infrastrukturo le tehnološki parki.

Upravljanje in trženje con je v vseh raziskanih državah znano in razvito. V Nemčiji in Avstriji upravljajo in tržijo cone regionalne razvojne institucije, v Italiji konzorciji, na Madžarskem upravlja cone za to ustanovljeno podjetje.

5.4 Podjetniške cone v Sloveniji danes

Razvoj malih in srednje velikih podjetij zahteva lokacijske možnosti razvoja, ki so dovolj poceni, omogočajo hitro uresničevanje razvojnih načrtov ter razvijajo modalitete glede na potrebe in finančne zmožnosti malega gospodarstva. V EU je to področje sorazmerno dobro rešeno z velikimi naložbami zlasti v manj razvitih območjih, v Sloveniji pa kljub dobrim obetom glede načrtovanja con v preteklosti le-teh primanjkuje, kakor tudi poslovnih kompleksov in ustreznih urbanističnih rešitev.

Začetni razvoj inkubatorjev v 90-ih letih je povsem zamrl. Obstoječi tehnološki parki bi morali okrepiti svoje aktivnosti (vključevanje novih podjetij, okrepitev povezav z univerzami).

Relativno hitro nastajajo različne cone, pogosto brez koncepta in pravih gospodarjev, ki bi imeli ustrezno vizijo ter finančno moč za učinkovito realizacijo con. Zaradi neizpolnenih zahtev je razvoj con v Sloveniji še vedno slabo dolgoročno načrtovan, povezovanja podjetij v conah je malo.

Posledice so predvsem visoki stroški na vseh nivojih in finančno slabljenje podjetij. Premalo se uveljavlja standardizacija objektov, ki bi znižala stroške, pospešila gradnjo in zagotovila boljše vključevanje podjetniških con v okolje ter učinkovitejše ekološke rešitve. Vse to je pripeljalo tako daleč, da se je preizkušena uspešna smer razvoja izgradnje različnih tipov con (podjetniške, poslovne, industrijske itd.) obrnila navzdol. Lokalne skupnosti se za izgradnjo cone največkrat odločijo zato, ker imajo na razpolago prazen prostor, ki ga je pač treba zapolniti, nihče pa se ne vpraša, ali so na razpolago zadostni resursi in paleta storitev za čim boljšo podporo podjetnikom in za razvoj cone v prihodnosti.

Rezultat tega je, da imamo v Sloveniji predvsem cone tipa A, B in C, ki so nastale (Filipič, 1999, str. 14):

- A/ kot načrtovano zemljišče za opravljanje različnih dejavnosti, kjer je dovoljeno investiranje;
- B/ kot opremljeno komunalno zemljišče za opravljanje različnih dejavnosti, kjer je dovoljeno investiranje;

C/ kot komunalno urejeno zemljišče in zgrajeni objekti do določene faze za razvoj vnaprej določenih dejavnosti brez urejene infrastrukture.

V nasprotju s Slovenijo lokalne skupnosti, ki v razvitih državah želijo pridobiti domače in tuje investitorje, ponujajo tudi različne pomoči za nastanek in delovanje con, saj se zavedajo pomembnosti tega instrumenta. Njihove cone so v večini primerov cone tipa D, E, in F, in sicer:

D/ kot komunalno urejeno zemljišče in zgrajeni objekti z izgrajeno osnovno infrastrukturo (asfaltirani dohodi, elektrifikacija, napeljave drugih energentov itd.)

E/ kot komunalno in infrastrukturno urejene cone, ki so nadgrajene z različno poslovno infrastrukturo (računalniške povezave, fotokopiranje, telefaks in poštna storitve, recepcija, varovanje, tajniški posli, video in avdio oprema, sejne in konferenčne sobe, restavracije, skupni družabni prostori ipd.)

F/ kot komunalno in infrastrukturno urejene cone, ki so nadgrajene z različno poslovno infrastrukturo ter trdimi in mehкими oblikami podpornih ukrepov in storitev povezanih con, svetovalnih institucij in podjetij, države, regij, lokalnih skupnosti ali univerz in drugih znanstvenih institutov.

6 SPODBUDE IN PODPORNE STORITVE V CONAH**

Podpiranje poslovanja podjetij in ustrezna strokovna pomoč je osnovni cilj razvoja con, z namenom povečanja konkurenčnosti cone in podjetij, ki v njej delujejo. Da bi navedeni cilj in ostale izvedene cilje lahko dosegli, je potrebno ustvariti ustrezno okolje za razvoj in napredovanje podjetij. Zaradi vsega naštetega je ključnega pomena uravnotežena ponudba spodbud in storitev, ki podjetja motivirajo, da vstopijo in začnejo poslovati v poslovni coni.

Za izboljšanje konkurenčnosti je potrebno predvsem skrbeti za kvalitativno izboljšanje proizvedenega blaga in storitev, izboljšanje dizajna izdelkov, prilagodljivost na spremembe v povpraševanju, domiselna uporaba novih tehnologij, uporaba storitev, ki podjetjem omogočajo hitro prilagajanje in koriščenje vseh možnosti, nudenje ostalih podpornih storitev s področja izobraževanja, trženja itd.

Za najrazvitejše poslovne cone v svetu velja, da ponujajo različne vrste storitev, ki so dobrodošla za nadaljnji razvoj podjetij.

V nadaljevanju jih bomo nekaj podrobneje opredelili.

6.1 Izobraževanje

Stalno izobraževanje je temelj nadaljnjega razvoja podjetij. V splošnem poznamo dva pristopa, ki jih lahko cone s svojimi službami ponudijo podjetjem.

Prvi temelji na potrebah po stalnem nudenju osnovnih znanj z različnih področij in jih lahko koristijo tudi podjetja, ki ne delujejo v coni, drugi pa je povezan z bolj specifičnimi oziroma tistimi znanji, ki jih podjetja v coni potrebujejo glede na svoje dejavnosti.

6.1.1 Organizacija stalnih izobraževanj

Pri nujenju osnovnih znanj, govorimo predvsem o tečajih, ki jih ponujajo javne in zasebne institucije oziroma podjetja s področja podjetniških in s podjetništvom povezanih izobraževanj in usposabljanj, organizira pa jih ustrezna služba v okviru poslovne cone. Tečaji so različne narave, nanašajo pa se lahko na področja, kot npr.: delovanje in vodenje podjetja, finance in računovodstvo, davki in z njimi povezane storitve, osnove upravljanja, trženje z marketingom, učenje različnih računalniških programov ipd. V vseh teh primerih lahko v okviru cone delujoča enota poveže različne izobraževalne institucije s podjetji, ki se zanje zanimajo, hkrati pa jih tudi organizira in izpelje. Na tak način je podjetjem, ki delujejo v coni olajšan dostop do tovrstnih storitev, doseže se lahko nižja cena, vse skupaj pa pozitivno vpliva na nadaljnji razvoj podjetij. S tem se dosega tudi višji rating cone, usposobljenost in pripravljenost na vedno večje tržne izzive ter s tem tudi konkurenčnost v coni delujočih podjetij pa se povečuje.

6.1.2 Organizacija usposabljanj s področja specifičnih znanj

V tem primeru ponavadi administracijska enota poslovne cone, ki skrbi za organizacijo izobraževanj in usposabljanj s pomočjo potreb v coni delujočih podjetij organizira in/ali skupaj z zunanjimi izvajalci odvisno od potreb od časa do časa organizira izobraževanja, povezana z aktivnostmi, ki jih podjetja v coni potrebujejo. Ta se lahko nanašajo npr. na področje logistike, trženja, promocije, kontrole kakovosti, uvajanje standardov kakovosti ipd.

6.2 Podpora in različne spodbude za podjetja delujoča v poslovnih conah

Navedene podpore in spodbude so namenjene predvsem malim in srednje velikim podjetjem. Ker se podjetja med sabo ponavadi razlikujejo, je glavni poudarek na informacijskih storitvah, financiranju razvoja malih in srednje velikih podjetij, financiranju podpornih storitev, organizaciji kooperacijskih borz, iskanju poslovnih partnerjev ipd.

Pomembno vlogo pri povezovanju med organizacijami in podjetji, ki nudijo podporo majhnim srednje velikim podjetjem ter podjetji v coni, ki to podporo potrebujejo ima njihov predstavnik v

upravnem odboru cone in razpoložljivi resursi (administrativna enota cone) s katerimi poslovna cona razpolaga. Na tak način se lahko ustrezneje, predvsem pa bolj optimalno zasnuje in organizira tovrstne aktivnosti, k izvajanju pa se lahko povabi:

- ✚ Različne državne, regionalne in lokalne sklade, ki nudijo najrazličnejše storitve s področja financiranja (ugodni krediti, garancije, nepovratna sredstva ipd.);
- ✚ Poslovne inkubatorje oziroma cone, ki imajo razvite specifične oblike podpore za podjetja (npr. promocija, oglaševanje, trženje ipd.);
- ✚ Tehnološke in razvojne centre;
- ✚ Raziskovalne institute;
- ✚ Regionalne in lokalne podporne institucije (Regionalne razvojne agencije, Lokalne podjetniške centre itd.);
- ✚ Različna svetovalna podjetja.

Razvoj malih in srednje velikih podjetij je ključnega pomena za razvoj poslovne cone, zato na kratko navajamo možne podporne dejavnosti. To so organiziranje in izvajanje izobraževanj na področju podjetništva za ljudi, ki še nikoli niso vodili podjetja. Teme so različne, nanašajo pa se predvsem na trženje, finance, računovodstvo, davke, optimiziranje proizvodnje, ravnanje s človeškimi viri, varnostni predpisi, oglaševanje, promoviranje ipd.

Finančne storitve se nanašajo na različne aktivnosti, od nudenja osnovnih finančnih informacij do informacij o tveganem kapitalu, poslovnih angelih, povezovanju z državnimi in regionalnimi ponudniki različnih kreditnih shem, subvencij za zaposlovanje nezaposlenih ipd.

Podpora tistim, ki so prvič ustanovili lastno podjetje in potrebujejo v začetnih letih podporo in pomoč, bi jim znotraj poslovne cone lahko nudile različne specializirane agencije oziroma lokalni podjetniški centri. Storitve se lahko nanašajo na:

- ✚ svetovanja za razreševanje osnovnih in tudi specifičnih problemov, ki nastajajo v posameznih podjetjih;

- ✚ aktualizirane baze podatkov, ki vsebujejo različne informacije in podatke s področja pridobivanja nepovratnih sredstev, ugodnih finančnih sredstev, trženja, navezovanja stikov s partnerji, pridobivanju franšiz, najnovejših zakonskih predpisih ipd.;
- ✚ občasno svetovanje strokovnjakov s različnih področij;
- ✚ specializirana usposabljanja z različnih področij;
- ✚ organizacijo kooperacijskih borz s podjetji iz sosednjih držav;
- ✚ svetovanja s področja uvajanja nenehnih izboljšav ipd.

6.3 Tržne aktivnosti

Investitorji se običajno ne zavedajo, da je trženje zelo pomemben dejavnik uspešnosti katerekoli cone, saj promocijskega materiala praviloma nimajo. Najpogosteje dobijo potencialni investitorji oziroma kupci informacije na občini ali pri glavnem investitorju, ki večinoma poskrbi le za obveščenost lokalnega okolja. V lokalnem časopisju je v času priprave javne obravnave in sprejemanja lokacijskega načrta mogoče prebrati najosnovnejše informacije o načrtovani gradnji cone. Potencialni kupci zemljišč so tako praviloma prepuščeni sami sebi in svoji radovednosti, da pridejo do nadaljnjih informacij.

Vlogo svetovalnega podjetja za trženje lahko prevzame tudi upravni odbor poslovne cone, pri bolj zahtevnih projektih pa se najamejo tudi zunanji strokovnjaki. Metod trženja je več, od tradicionalnih oblik (letaki, katalogi, oglasi v medijih), v zadnjem času pa se vse bolj uveljavljajo tudi oblike metod trženja preko spletne platforme, kar je ena izmed pomembnejših aktivnosti v okviru delujoče mreže storitev poslovnih con, ki se bodo realizirale v okviru pričujočega projekta.

To poudarjamo zaradi dejstva, da pri nas še nismo zasledili primera, da bi se promovirala delujoča cona kot celota (tudi z v poslovni coni delujočimi podjetji in storitvami, ki jih nudi), tako kot se na primer promovirajo razni trgovski centri. Podjetja, ki delujejo v coni morajo za svojo promocijo v glavnem poskrbeti sama.

V Sloveniji je na posameznih področjih koncentracija podjetij zelo velika, zato je prostor, namenjen industriji in obrti, močno omejen. Tu povpraševanje po prostoru presega ponudbo, zato trženje načrtovane cone ni potrebno. Nasprotno bi cone na nerazvitih področjih (kot je to primer Pomurja) potrebovale veliko promocijo, da bi privabile podjetja oziroma kupce zemljišč. Poslovna cona namreč veliko prispeva k promociji okolja, v katerem je urejena, zato bi morali lokalni organi oblasti (čeprav niso glavni investitorji) njenemu trženju posvetiti več pozornosti.










(** Povzeto po P. Dabo, 2003, str. 25-30)

7 SKUPNA ANALIZA DOBLJENIH ODGOVOROV PREDSTAVNIKOV POSLOVNIH CON

7.1 (VPRAŠALNIK ZA RAZISKAVO – »Vzpostavitev storitev razvoja mreže poslovnih con Pomurja in županije Zala«)

Vprašalnik je bil posredovan predstavnikom vseh con in inkubatorjem v Pomurju. Izmed **12** obstoječih in tistih, ki se šele vzpostavljajo, jih je izpolnjene vprašalnice posredovalo **9**, kar predstavlja **75 %**.

Na vprašalnik so odgovorili predstavniki naslednjih con:

-  Industrijska cona Mele (Gornja Radgona)
-  Poslovna cona Turnišče
-  Industrijska cona Ljutomer, Poslovno obrtna cona Jeruzalemska (Ljutomer)
-  Obrtna cona Črenšovci
-  Poslovno industrijska cona Lendava
-  Obrtno poslovna cona Bučečovci
-  Poslovna cona Kamenice (Odranci)
-  Poslovno kmetijska cona Dobrovnik
-  Poslovno obrtna cona Šalovci

V nadaljevanju podajamo odgovore na zastavljena vprašanja. Prvi sklop se nanaša na »OSNOVNA VPRAŠANJA O POSLOVNIH CONAH«.

Na **prvo vprašanje** (v sklopu **opisa poslovne cone**), kakšna vrsta cone oziroma kako se imenuje vaša cona, smo prejeli celo paleto različnih odgovorov.

Vrste con se med seboj razlikujejo, poudariti pa skušajo predvsem bistvo oziroma poslanstvo cone. V Pomurju tako lahko najdemo sledeče vrste con:

- ✚ Obrtno – industrijska- trgovska
- ✚ Poslovno – obrtna cona
- ✚ Poslovna in industrijska (vključuje tudi inkubator)
- ✚ Poslovno – obrtna (3)
- ✚ Poslovna cona
- ✚ Poslovno – kmetijska cona
- ✚ Industrijska cona

Drugo vprašanje se je nanašalo na število podjetij v conah. Le-to zelo variira in se giblje od 0 (v conah, ki šele nastajajo) pa vse do 35 podjetij. Podobno je s številom obrtnih podjetij, ki se giblje v podobnih razponih, in sicer od 0 – 17 obrtnih podjetij.

Najpogostejše dejavnosti v cono vključenih podjetij so kovinsko predelovalna dejavnost, tej dejavnosti sledita mizarstvo in trgovina.

Med navedenimi dejavnostmi se pojavljajo še:

- ✚ Proizvodnja iz plastike oziroma plastičnih materialov
- ✚ Izdelava avtomobov
- ✚ Gradbeno – konstrukcijska dejavnost
- ✚ Logistične storitve
- ✚ Gostinstvo
- ✚ Tekstilna proizvodnja

- ✚ Zbirni center žit
- ✚ Vzgoja orhidej
- ✚ Perutninarstvo
- ✚ Steklarska industrija
- ✚ Mesno – predelovalna industrija
- ✚ Ostale proizvodne in storitvene dejavnosti

Naslednje vprašanje se je nanašalo na velikost poslovnih con, ki je prav tako zelo različna in variira od 2 ha (Šalovci) do 158 ha (Lendava). Kar nekaj con razpolaga s 4, 5 ali 6 ha površin, ena s 13 ha, ena s 50 ha in ena s 100 ha.

Na **vprašanje o opremljenosti con** je slika precej raznolika in zajema cone, ki so zelo slabo ali komunalno povsem neopremljene, do takih, ki so komunalno v celoti opremljene, podjetjem pa nudijo tudi najsodobnejšo komunikacijsko opremo.

Na **vprašanje, kakšne so posebne značilnosti vaše cone** – lega, prisotnost tujih podjetij), so odgovori zajemali sledeče:

- ✚ Ob magistralni cesti
- ✚ Ob regionalni cesti
- ✚ Ob avtocesti
- ✚ Ob avtocesti in železnici
- ✚ Ob avtocestnem koridorju

Tujih investitorjev razen v 2 primerih (Gornja Radgona in Odranci) še ni.

Na **vprašanje, kakšni so pogoji za vključitev v poslovno cono** (cena, morebitne ugodnosti), so se odgovori nanašali na:

- ✚ Opredeljeno ceno (npr 16 EUR/m² ali 15 – 20 EUR/m²)
- ✚ Število novo zaposlenih

- ✚ Javni razpis
- ✚ Možnost individualnih dogovorov

Kakor je razvidno so pogoji različni in so odvisni od številnih dejavnikov, kot so npr. velikost, lokacija, od tega v kateri razvojni fazi se cona nahaja, kašne so možnosti širitve, kaj predvideva razvojni načrt ipd. V nastajajočih conah pogoji za vključitev v cono še niso opredeljeni.

7.1.1 POVZETEK – »Osnovna vprašanja o poslovnih conah«

V Pomurju obstaja zelo širok spekter poslovnih con, vsaka pa s svojim imenom in ponavadi tudi vsebino želi poudariti svojo pristnost oziroma poslanstvo. Imena con so torej zelo različna, prav tako pa tudi dejavnosti podjetij vključenih v cone v Pomurju.

Podobno je s številom posameznih dejavnosti. Ugotavljamo, da je tudi v poslovnih conah v Pomurju največ vključenih podjetij iz področja kovinsko – predelovalne industrije, tej dejavnosti sledi mizarstvo in z njim povezane dejavnosti pa tudi trgovinske dejavnosti, ki sicer ne sodijo najbolj v ta prostor.

Med ostalimi dejavnostmi najdemo take, ki so globalno tržno usmerjene (izdelava avtomobov, vzgoja orhidej), obstajajo pa seveda tudi takšne, ki so zgolj lokalno naravnane in o katerih bi bilo smiselno razmisliti ali sploh sodijo v tak prostor.

Velikost con v Pomurju je različna. Kar nekaj je zelo majhnih in z vidika razvoja manj perspektivnih, obstajajo pa tudi velike (100 in več ha), ki so zanimive tudi za večja tuja podjetja oziroma multinacionalke.

Opremljenost je prav tako različna, od slabo do odlično komunalno opremljenih, za vse pa je značilno, da se nahajajo v bližini magistralnih ali vsaj regionalnih cest, večje tudi ob predvideni ali že izgrajeni trasi avtoceste.

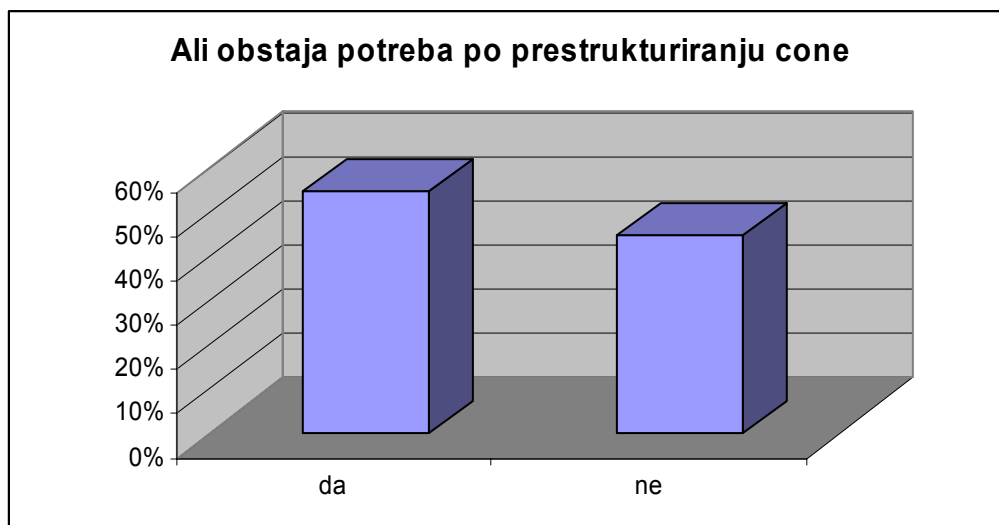
Cene za kvadratni meter so različne, so pa sprejemljive, saj se za investicije v posameznih conah odločajo tudi tujci.

Drugi del vprašanj se je nanašal predvsem na »**KAKOVOST IN STORITVE POSLOVNIH CON TER NJIHOVA KONKURENČNOST**«.

V nadaljevanju podajamo odgovore na zastavljena vprašanja o kakovosti oziroma učinkovitosti poslovne cone ali zakaj se splača vanjo investirati.

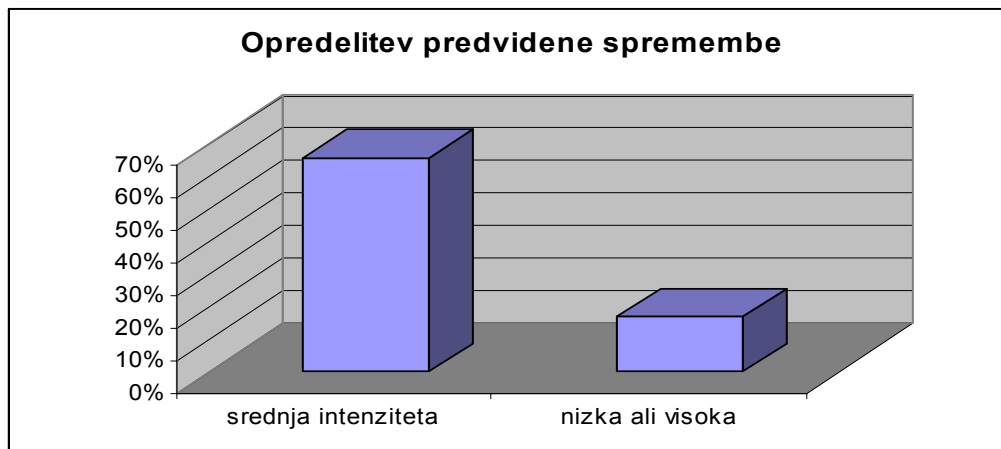
7.2 LOKACIJA

Graf 1 Ali obstaja potreba po prestrukturiranju cone



V **55,0 %** dobljenih odgovorov potreba po prestrukturiranju obstaja, v **45,0 %** pa ta potreba ne obstaja, kar pomeni, da glede na povečano konkurenčnost con tako doma kot tudi v bližnji okolici (Avstrija, Madžarska, Hrvaška) svoje ponudbe te cone tako v kvantitavnem kakor tudi kvalitativnem smislu ne nameravajo nadgraditi oziroma kakovostno dopolniti ponudbo z naborom storitev, ki privabljajo tako domače kakor tudi tuje investitorje.

Graf 2 **Opredelitev predvidene spremembe**



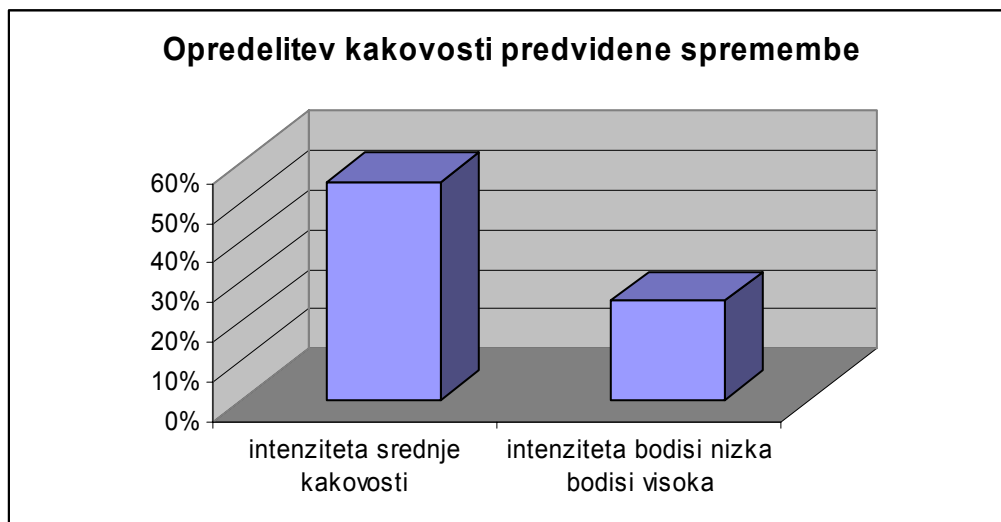
Od tistih, ki so se pozitivno opredelili do tega, da potreba po prestrukturiranju njihove cone obstaja, jih je **66,0 %** navedlo da je le-ta srednje intenzitete, v **17,0 %** primerih pa je ob upoštevanju vseh objektivnih in subjektivnih razlogov in vplivov le-ta bodisi nizka bodisi visoka.

Graf 3 **Možnost širitve zemljišč**



55,0 % anketirancev je odgovorilo, da obstaja možnost širitve zemljišč, v **45,0 %** pa ta možnost zaradi različnih razlogov ne obstaja, kar pomeni, da ob povečani zainteresiranosti podjetij morajo le-te zavrniti ali pa pričeti z iskanjem (ponekod že urejanjem) novih oziroma dodatnih con, ki bodo lahko ponudila kakovostno opremljena zemljišča in mogoče tudi izbrane storitve za vključena podjetja.

Graf 4 **Opredelevanje kakovosti predvidene spremembe**



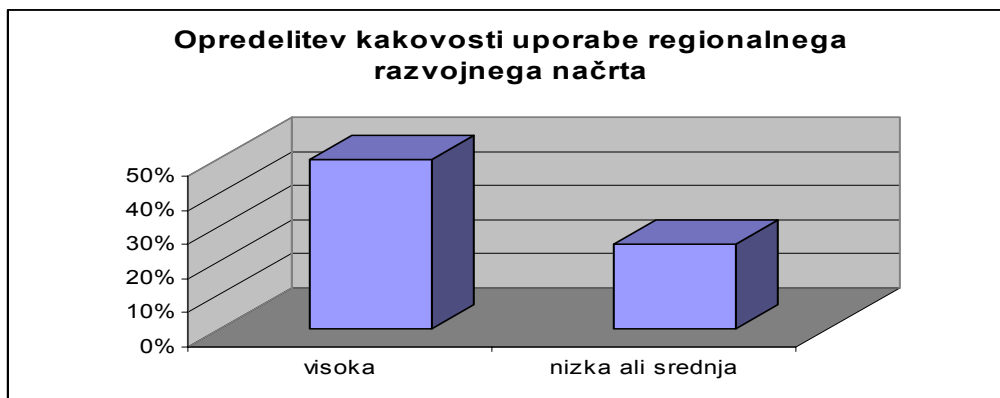
Pri tistih, ki so odgovorili pritrdilno, jih je **50,0 %** odgovorilo, da je predvidena in opredeljena sprememba oziroma intenziteta srednje kakovosti, pri **25,0 %** pa je ta bodisi **nizka** bodisi **visoka**.

Graf 5 **Regionalni razvojni načrt**



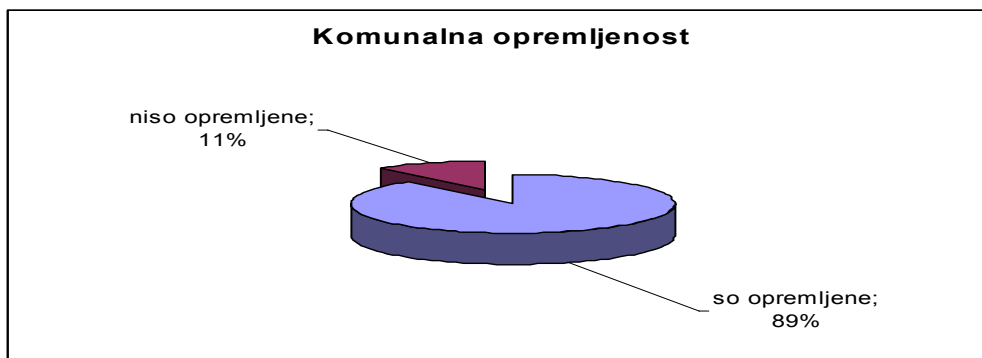
Na vprašanje, ali obstaja regionalni razvojni načrt je **57,0 %** anketirancev od tistih, ki so odgovorili na vprašanje odgovorilo pritrdilno, **43,0 %** pa negativno, kar pomeni, da ta ne obstaja (ali ga ne upoštevajo) in poslovna cona deluje ter se razvija brez kakršnikoli strokovnih podlag. Iz pridobljeni odgovorov je tudi razvidno, da se ne glede nato, da načrt obstaja, ponekod upošteva drugod pa ne.

Graf 6 Opredelitev kakovosti uporabe regionalnega razvojnega načrta



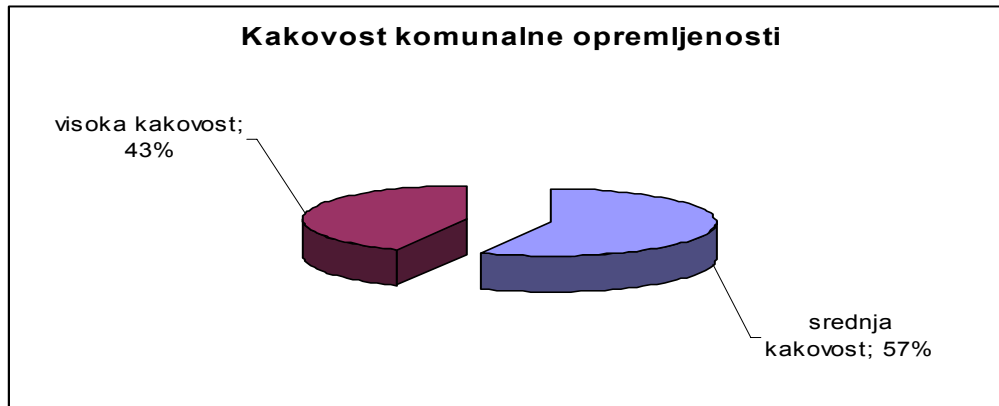
Od tistih, ki so na predhodno vprašanje odgovorili pozitivno, jih **50,0 %** meni, da je kakovost obstoja regionalnega razvojnega načrta visoka in se upošteva, **25,0 %** pa jih meni, da je ta **nizka** ali **srednja** (upošteva se le delno).

Graf 7 Komunalna opremljenost



V **89,0 %** primerih so cone tistih, ki so odgovorili na zastavljeno vprašanje komunalno opremljene, komunalne opreme ni le pri **11,0 %** anketirancev (1).

Graf 8: Kakovost komunalne opremljenosti



Od tistih, ki so dogovorili pozitivno, jih **57,0 %** meni, da je kakovost oziroma učinkovitost komunalne opremljenosti srednja, **43,0 %** pa jih meni, da je le-ta visoka in v vseh pogledih zadošča potrebam podjetij in podjetnikov, konkurenčna pa je tudi v primerjavi s conami v bližnji okolici.

7.2.1 POVZETEK

Potrebe po prestrukturiranju con obstajajo pri več kot polovici anketiranih predstavnikov poslovnih con, intenziteta potreb je pretežno srednja, za manjši del anketirancev pa nizka ali visoka. Več kot polovica anketirancev je odgovorila, da obstajajo možnosti širitve, kar je zelo pomembno za pritegnitev večjih, predvsem tujih investitorjev.

Zanimivo je dejstvo, da več kot polovica upošteva regionalni razvojni načrt, polovica od teh tudi meni, da je njegova kakovost na visoki ravni, ostali ga ali ne upoštevajo ali ne vedo, da obstaja.

Komunalna opremljenost obstaja povsod razen v eni, nastajajoči coni. Več kot 40,0 % anketirancev meni, da je komunalna opremljenost na zelo visoki ravni, ostali pa menijo, da je na srednji kakovostni ravni.

Zaključimo lahko, da se predstavniki poslovnih con zavedajo problemov povezanih s prestrukturiranjem, širitvijo, upoštevanjem s problematiko povezanih razvojnih načrtov in jih rešujejo po najboljših močeh. Komunalna opremljenost je na zadovoljivi ravni, v smislu povečevanju konkurenčnih prednosti pa bi se dalo še marsikaj dopolniti.

7.3 UPRAVLJANJE

Graf 9 Ali razpolagate z obstoječo strategijo upravljanja



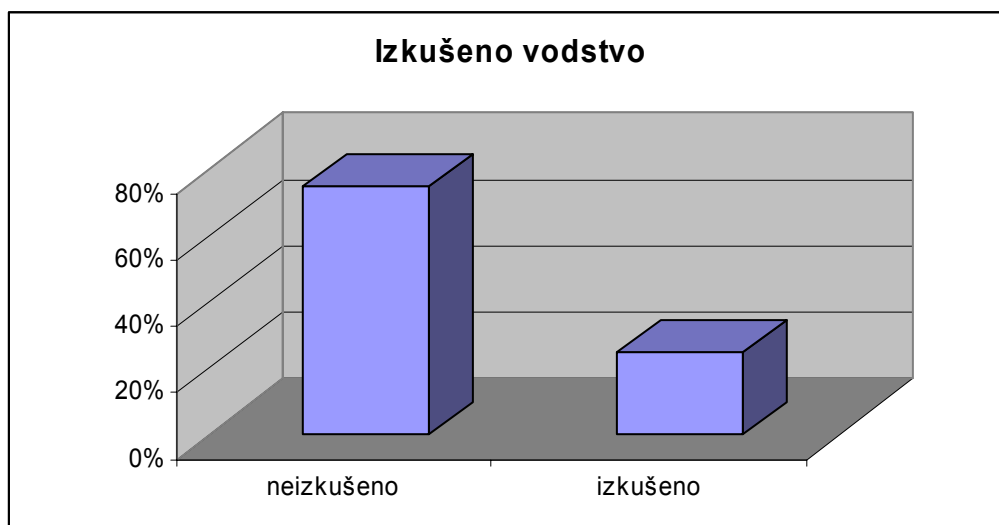
Večina oziroma **88,0 %** anketirancev nima strategije upravljanja svoje cone. Ima jo le **12,0 %** anketiranih predstavnikov poslovnih con, kar je glede na stalen pritisk konkurence in povečevanje njihove konkurenčnosti za nadaljnji razvoj in ohranitev ali celo povečanje konkurenčnosti ter s tem pritegnitev uspešnih domačih in tujih podjetij, zelo slabo.

Graf 10 Kakovost obstoječe strategije



Od tistih, ki razpolagajo s strategijo upravljanja cone, jih **100,0 %** meni, da je le-ta srednje kakovosti.

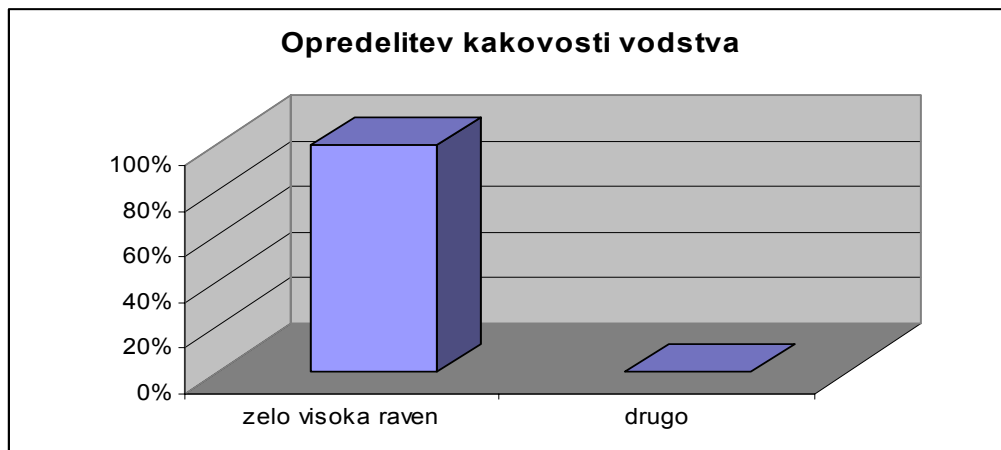
Graf 11 Izkušeno vodstvo



75,0 % anketirancev, ki je odgovorilo na zastavljeno vprašanje, meni, da njihova cona nima izkušenega vodstva, le **25,0 %** anketirancev meni, da je vodstvo njihove cone izkušeno. Tudi ta podatek je zaskrbljujoč, saj v smislu nadaljnjega povečevanja konkurenčnosti con ne pomeni nič dobrega, saj so v primerih neizkušenega vodstva oziroma tistega, ki ne upravlja vodenja z vsemi kompetencami, tako kot je to primer v zasebnih conah v tujini, potencialni investitorji dostikrat

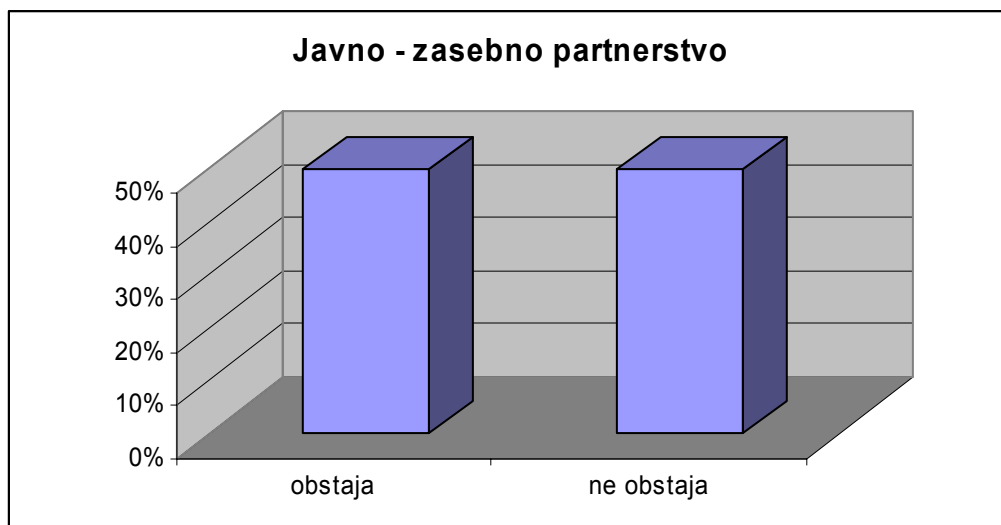
prepuščeni sami sebi, mnogim pa možnosti in primerjalne prednosti delovanja v conah sploh niso predstavljene.

Graf 12 Opredelitev kakovosti vodstva



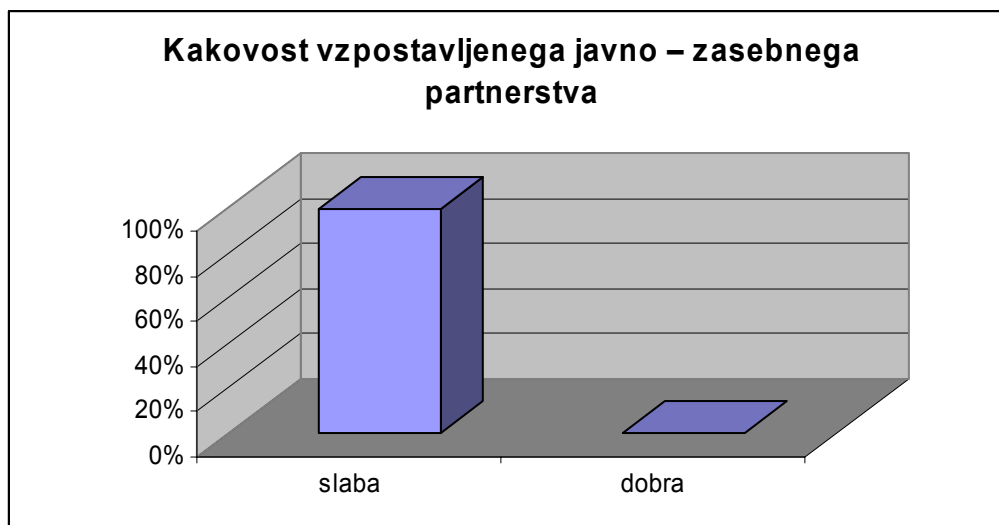
Za tiste, ki so se pozitivno opredelili do vprašanja ali razpolagajo z izkušenim vodstvom, jih **100,0 %** meni, da je to na zelo visoki ravni in lahko v vseh pogledih zadovoljuje potrebe potencialnih investitorjev, hkrati pa je kos vsem razvojnim izzivom.

Graf 13 Javno - zasebno partnerstvo



Na vprašanje je odgovorilo **8** anketirancev, ki so se v **50,0 %** opredelili, da javno – zasebno partnerstvo obstaja, v prav tolikih odstotkih (**50,0 %**), da javno – zasebnega partnerstva v njihovi coni ni. To je seveda slabo, saj je iz prakse najrazvitejših držav znano dejstvo, da so cone, kjer je prisoten zasebni kapital praviloma precej uspešnejše od tistih, kjer prevladuje samo javni kapital.

Graf 14 Kakovost vzpostavljenega javno – zasebnega partnerstva



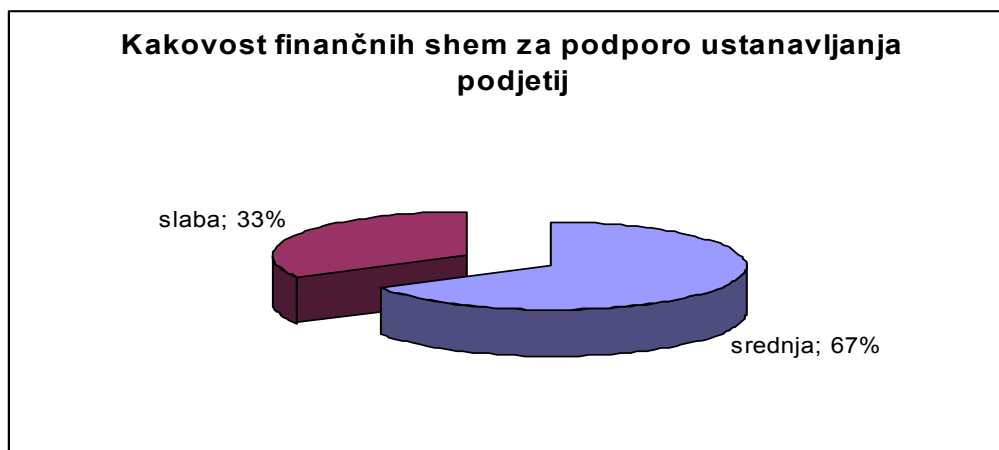
Pri tistih, ki javno – zasebno partnerstvo obstaja jih **100,0 %** meni, da je kakovost oziroma njegova učinkovitost slaba. Glede na zgoraj opredeljeno trditev, lahko upravičeno menimo, da so razvojne ter tudi konkurenčne možnosti v primerjavi s hitro razvijajočimi conami v tujini slabe, saj le-te velik poudarek namenjajo prav visoko strokovno usposobljenim vodstvenim in nasploh človeškim potencialom.

Graf 15 **Obstoj finančnih shem za podporo ustanavljanja podjetij**



V **37,5 %** primerih obstajajo finančne sheme za podporo ustanavljanja podjetij v conah, v **62,5 %** pa sheme za ustanavljanje podjetij v conah ne obstajajo.

Graf 16 **Kakovost finančnih shem za podporo ustanavljanja podjetij**



67,0 % anketirancev, ki so na predhodno vprašanje odgovorili pritrdilno, jih meni, da je kakovost oziroma učinkovitost finančnih shem srednja, **33,0 %** pa da je slaba.

Graf 17 **Obstoj dodatnih podjetniških storitev**



57,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con meni, da pri njih oziroma v njihovi coni obstajajo dodatne podjetniške storitve. Nasprotno jih meni **43,0 %** anketiranih predstavnikov poslovnih con.

Graf 18 **Učinkovitost in kakovost dodatnih podjetniških storitev**



75,0 % tistih, ki so odgovorili pritrdilno meni, da je učinkovitost dodatnih podjetniških storitev na srednjem nivoju, **25,0 %** pa je takih, ki menijo, da so dodatne podjetniške storitve v njihovi coni zelo kakovostne.

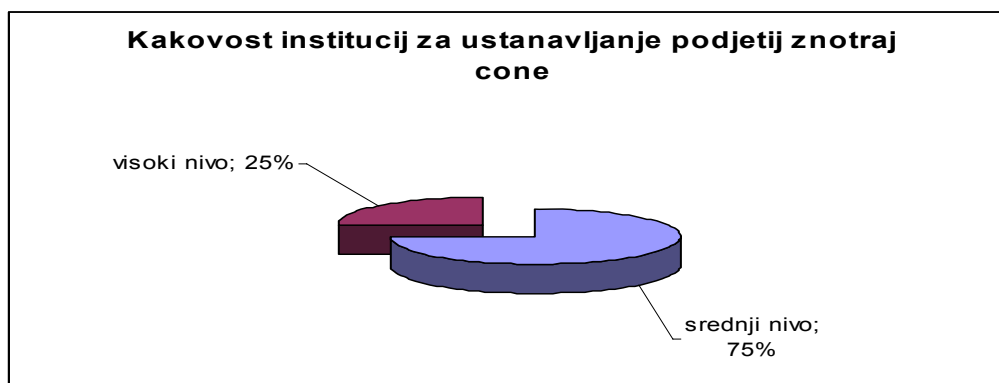
Prav obstoj vedno več dodatnih storitev v poslovnih conah po svetu postaja ena izmed ključnih konkurenčnih prednosti, saj podjetja poleg komunalne opremljenosti potrebujejo še marsikaj, kar so pripravljena tudi plačati, saj se zavedajo, da so specializirane in strokovno ponujene storitve še vedno cenejše v primerjavi s tistimi, ki jih morajo iskati na trgu. To še posebej velja za srednje velika in mala podjetja, tudi velika pa pri tem niso nobena izjema.

Graf 19 **Obstoj institucij za ustanavljanje podjetij**



V **43,0 %** primerih obstajajo institucije, ki pomagajo pri ustanavljanju podjetij, **57,0 %** pa teh institucij ali posameznikov ni. To je slabo, saj vemo, da podjetja za relativno redke storitve, ki jih potrebujejo ponavadi najemajo zunanje strokovnjake.

Graf 20 **Kakovost institucij za ustanavljanje podjetij znotraj cone**



Od pozitivno opredeljenih jih **75,0 %** meni, da je kakovost obstoječih institucij na srednjem nivoju, **25,0 %** pa jih meni, da je ta na visokem nivojem.

7.3.1 POVZETEK

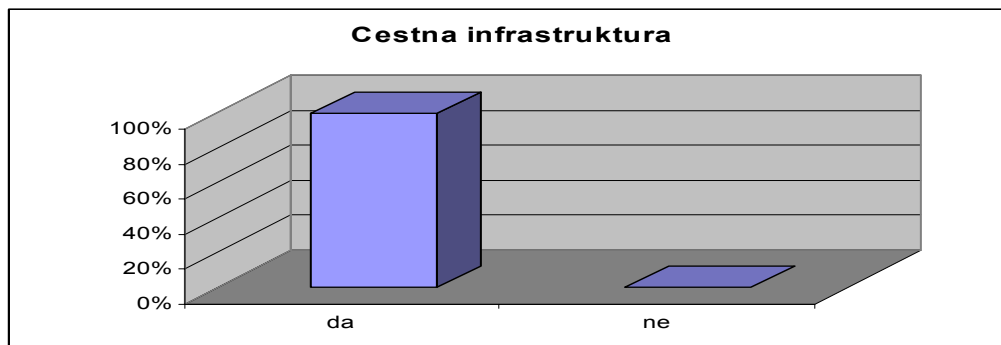
Posebej zaskrbljujoče je dejstvo, da velika večina (skoraj **90,0 %**) con ne razpolaga in nima strategije upravljanja s cono. Na tak način je politika razvoja con prepuščena stihiji oziroma je v večini primerov ni. Prav tako več kot tri četrtine poslovnih con nima izkušenega vodstva. Tiste cone, ki z izkušenim vodstvom razpolagajo menijo, da je le-ta na zelo visoki kakovostni ravni in tako primeren za zadovoljevanje vseh razvojnih izzivov in potreb potencialnih domačih in tujih investitorjev.

Pri skoraj polovici vseh anketirancev je vzpostavljeno javno–zasebno partnerstvo, kar je za nadaljnji razvoj in krepitev konkurenčnih prednosti con zelo pomembno, slabo pa je to, da večina meni, da je kakovost tega partnerstva slaba, kar je slab obet za učinkovit in pospešen razvoj.

V več kot tretjini primerov anketirancev obstajajo finančne sheme za podporo ustanavljanju podjetij, obstoj dodatnih podjetniških storitev pa je potrdila več kot polovica anketirancev. Večina meni, da so le-te srednje kakovosti, četrtina pa meni, da so storitve v njihovi coni zelo kakovostne. To je za predstavnike con zelo pomembno, saj se prav na dodatnih storitvah povečuje konkurenčnost, dodana vrednost je za podjetja, ki se odločajo o delovanju v coni na tak način lahko bistveno večja. V kontekstu dodane vrednosti so seveda tudi podjetja, ki pomagajo pri ustanavljanju novih podjetij, ob ponujanju drugih podjetniških storitev pa želijo pritegniti nove investitorje.

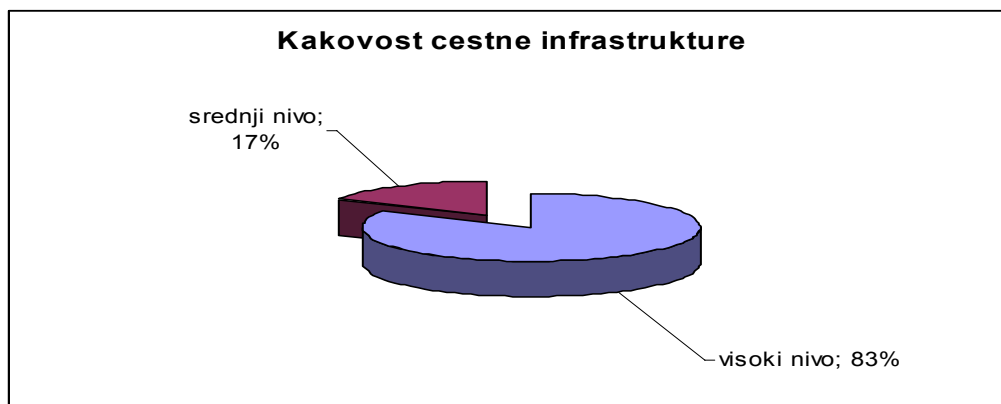
7.4 INFRASTRUKTURA – OPREMLJENOST CŃ

Graf 21 Cestna infrastruktura



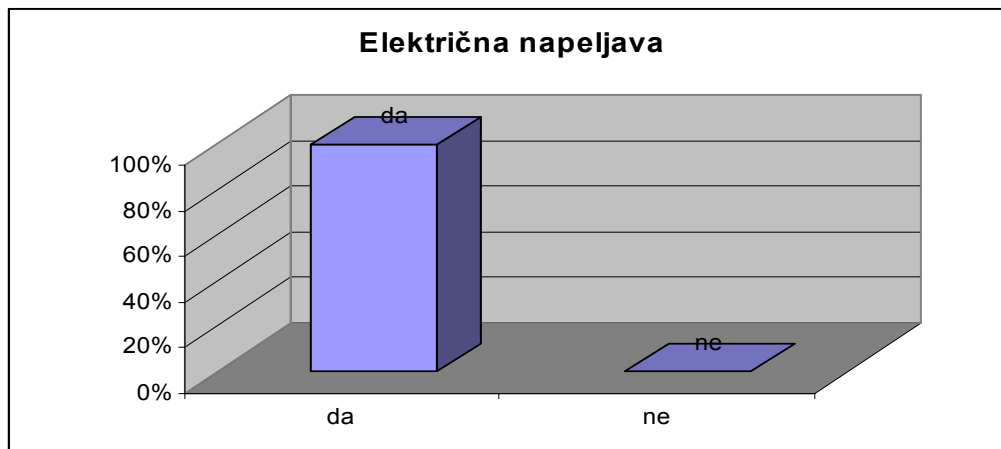
S cestno infrastrukturo razpolagajo vse anketirane cone (**100,0 %**). Določene cone se nahajajo v bližini nastajajočih avtocestnih odsekov, večina pa je v bližini regionalnih in magistralnih cest.

Graf 22 Kakovost cestne infrastrukture



83,0 % anketirancev meni, da je kakovost cestne infrastrukture na zelo visoki ravni, **17,0 %** pa jih je mnenja, da je le-ta na srednjem nivoju.

Graf 23 **Električna napeljava**



Vse cone imajo urejeno dostop do električne napeljave s katero lahko pokrijejo vse zahteve obstoječih in potencialnih podjetij oziroma podjetnikov.

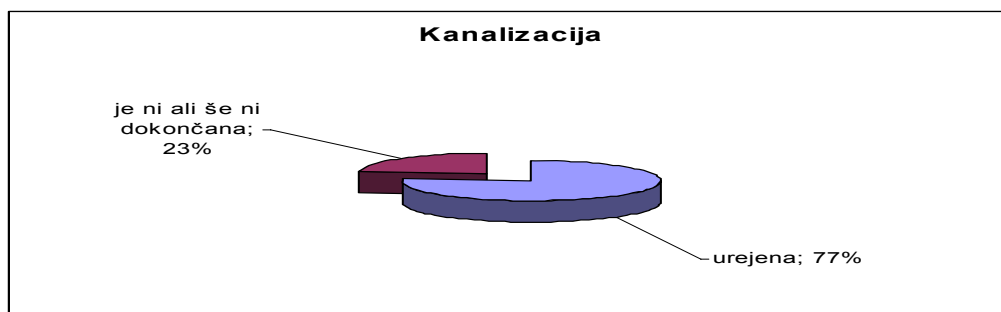
Graf 24 **Kakovost električne napeljave**



Le **57,0 %** anketirancev meni, da je kakovost električne napeljave na visokem nivoju, **43,0 %** jih meni, da je samo na srednjem nivoju.

Ena temeljnih stvari komunalne opremljenosti bi morala biti brezhibna, saj je le na tak način možno v cono pritegniti tudi boljša oziroma tista podjetja, ki so globalno orientirana in globalno konkurenčna, njihova dodatna vrednost pa je velika.

Graf 25 **Kanalizacija**



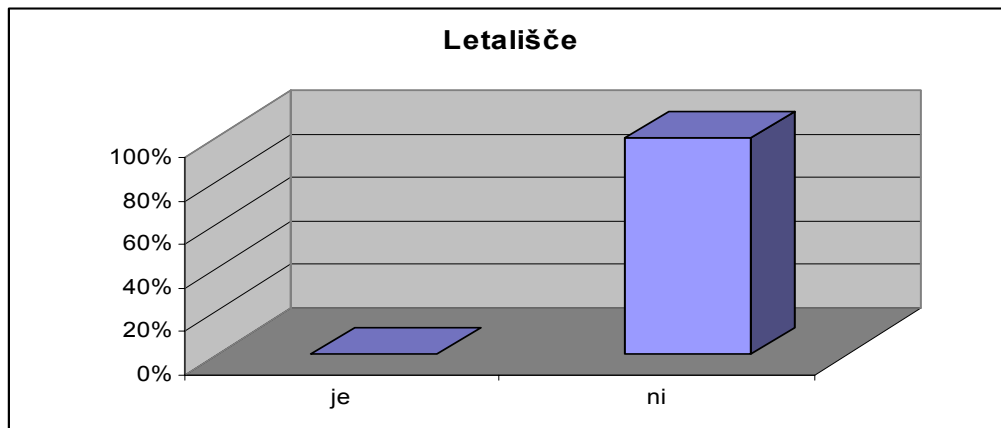
Le v **77,0 %** primerih imajo cone urejeno kanalizacijo, v **23,0 %** kanalizacije ni ali še ni dokončana. Za pritegnitev novih podjetij oziroma potencialnih investorjev je dokončanje oziroma izgradnja kanalizacije nujno potrebna, v nasprotnem je seveda nemogoče pričakovati nadaljnji razvoj cone.

Graf 26 **Učinkovitost kanalizacije**



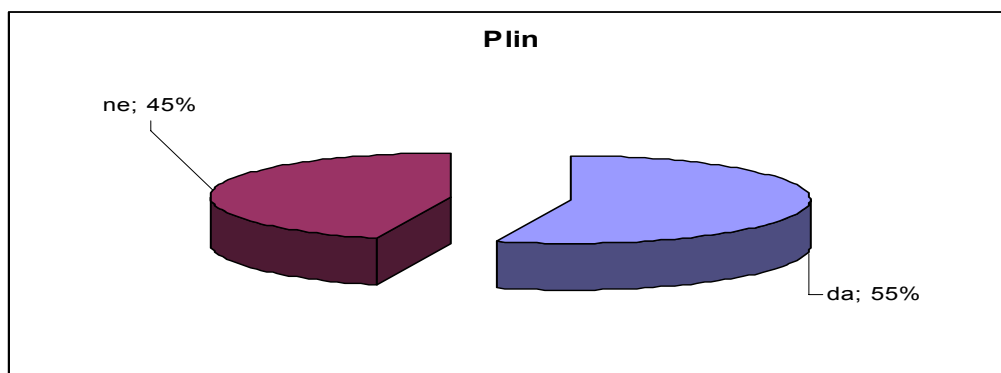
Prav tako zaskrbljujoče je dejstvo, da polovica (**50,0 %**) od tistih, ki imajo urejeno kanalizacijo meni, da je njena kakovost in učinkovitost na srednji ravni, preostala **polovica** je s kakovostjo in učinkovitostjo zadovoljna oziroma meni, da je na visoki kakovostni ravni.

Graf 27 Letališče



Letališča ni v bližini nobene izmed anketiranih con (**100,0%**).

Graf 28 Plin



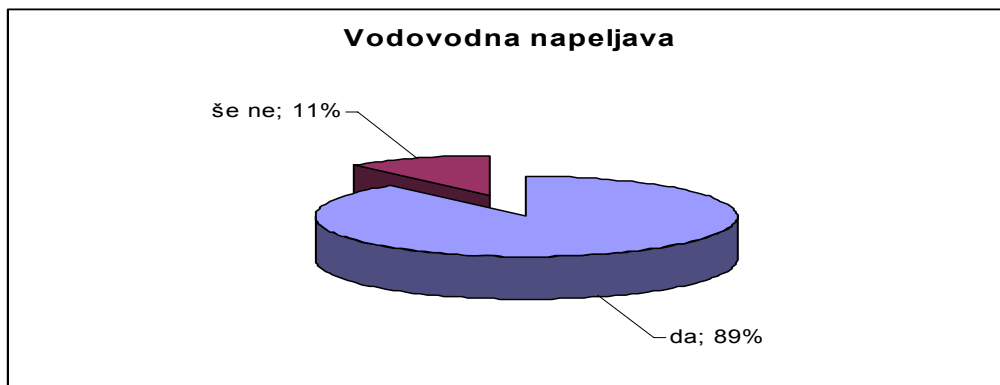
55,0 % con razpolaga s plinsko napeljavo, **45,0 %** pa plinske napeljave še nima.

Graf 29 Kakovost plinske napeljave



Od tistih, ki razpolagajo s plinsko napeljavo jih **25,0 %** meni, da je ta na srednjem kakovostnem nivoju, **75,0 %** pa je zelo zadovoljnih in meni, da je na visokem kakovostnem nivoju.

Graf 30 Vodovodna napeljava



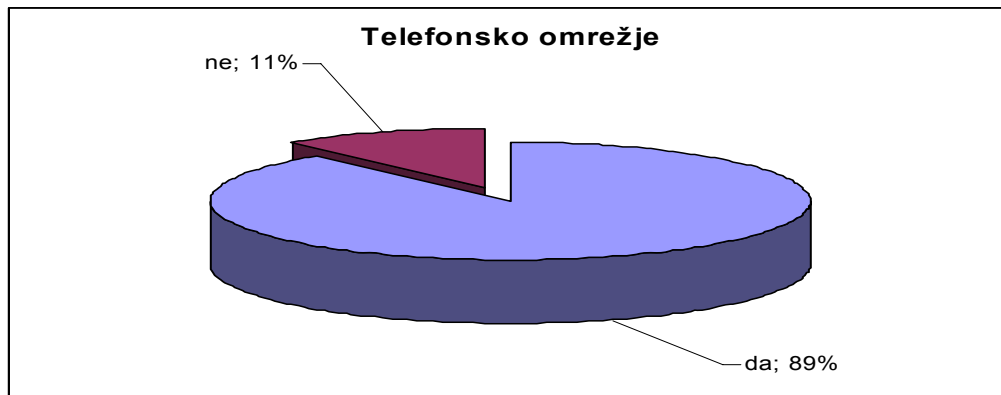
Z vodovodno napeljavo razpolaga **89,0 %** vseh anketirancev, **11,0 %** pa vodne napeljave še nima. Večinoma so to cone, ki šele nastajajo.

Graf 31 Kakovost vodovodne napeljave



67,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con meni, da je kakovost vodovodne napeljave na visoki ravni, 33,0 % jih meni, da je na nizki ravni. Ugotavljamo, da niti temeljna komunalna oprema ne izpolnjuje osnovnih kakovostnih kriterijev. Kako oziroma na kakšne način je torej sploh mogoče pritegniti podjetja – investitorje oziroma povečati konkurenčnost.

Graf 32 Telefonsko omrežje



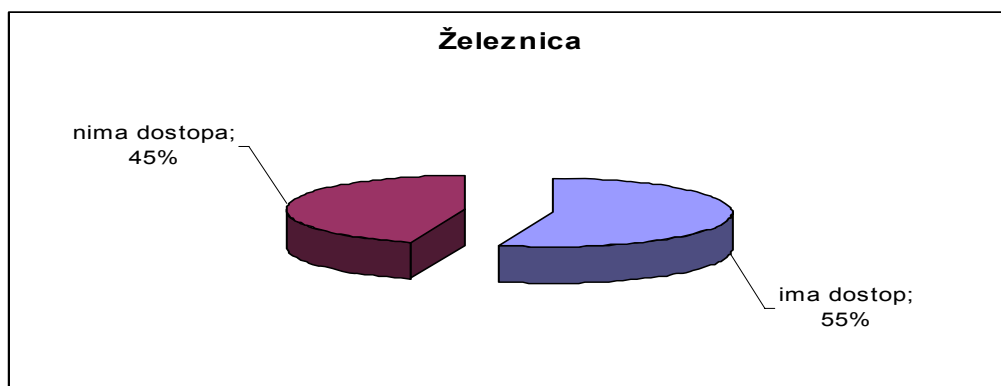
S telefonskim omrežjem razpolaga 89,0 % anketiranih poslovnih con, 11,0 % jih telefonskega omrežja nima.

Graf 33 **Kakovost telefonskega omrežja**



40,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con meni, da je kakovost telefonskega omrežja na srednji kakovostni ravni, **60,0 %** pa jih meni, da je na visoki kakovostni ravni.

Graf 34 **Železnica**



55,0 % poslovnih con ima dostop do železniškega omrežja, **45,0 %** jih tega nima, kar je v določenih primerih lahko velika pomanjkljivost, saj je železniški tovorni promet cenejši in za marsikatero proizvodno podjetje tudi bolj sprejemljiv.

Graf 35 **Kakovost železniškega omrežja**



50,0 % tistih, ki ima dostop do železniškega omrežja je odgovorilo, da je njegova kakovost in učinkovitost slaba, **50,0 %** jih meni, da je železniško omrežje na zelo visokem kakovostnem nivoju.

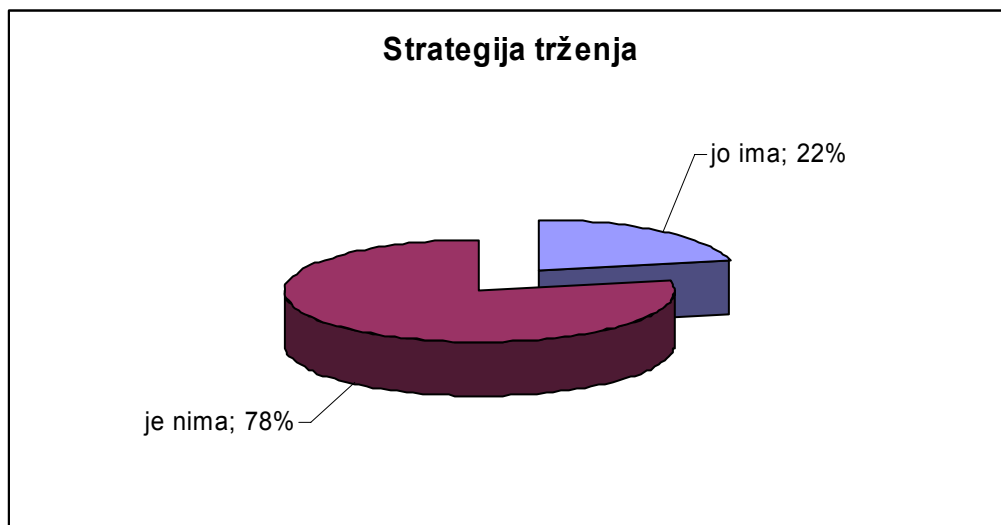
7.4.1 POVZETEK

Infrastruktura opremljenost je različna od cone do cone. Vse razpolagajo z zadovoljivo cestno in električno infrastrukturo. Ostala infrastruktura (vodovod, kanalizacija, plin, telefonsko omrežje, železnica) obstaja v večini primerov, obstajajo pa tudi cone, ki te ali druge infrastrukture še ne posedujejo.

Učinkovita infrastruktura je pogoj za uspešno delovanje cone. V obravnavanih primerih bo razen v 2 primerih potrebno še veliko postoriti, da se bo skupaj z ostalimi pomembnimi infrastrukturnimi faktorji lahko kosala s tistimi v razvitejših državah, kot je npr. sosednja Avstrija.

7.5 TRŽENJE

Graf 36 Strategija trženja



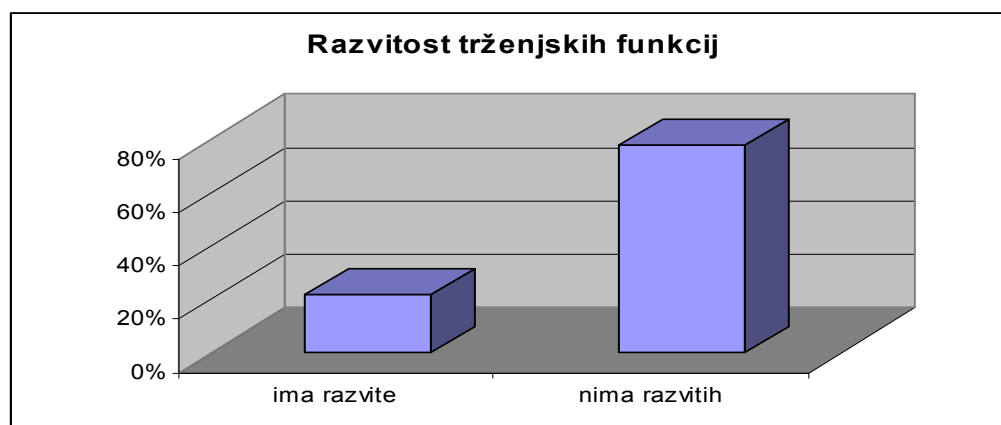
78,0 % poslovnih con nima izdelane strategije trženja, po mnenju anketiranih predstavnikov poslovnih con v Pomurju jih ima izdelano tržno strategijo le **22,0 %**, kar je za uspešno tržno bitko s poslovnimi conami v tujini (predvsem razvitejših okoljih, kot je npr. Avstrija) občutno premalo za vzpostavitev, kaj šele uveljavljanje konkurenčnih prednosti pritegnitev novih investitorjev.

Graf 37 Kakovost in učinkovitost strategije trženja



50,0 % tistih, ki imajo razdelano tržno strategijo meni, da je njena kakovost nizka, drugih 50,0 % pa meni, da je njena kakovost visoka. Pravo merilo so seveda kakovostna, dobra ali celo najboljša podjetja na svojem področju v coni. Tudi takšni primeri niso le želja, saj v poslovno cono v Odrance prihaja eno največjih in najboljših podjetij na področju izdelovanja avtomobov na svetu.

Graf 38 Razvitost trženjskih funkcij



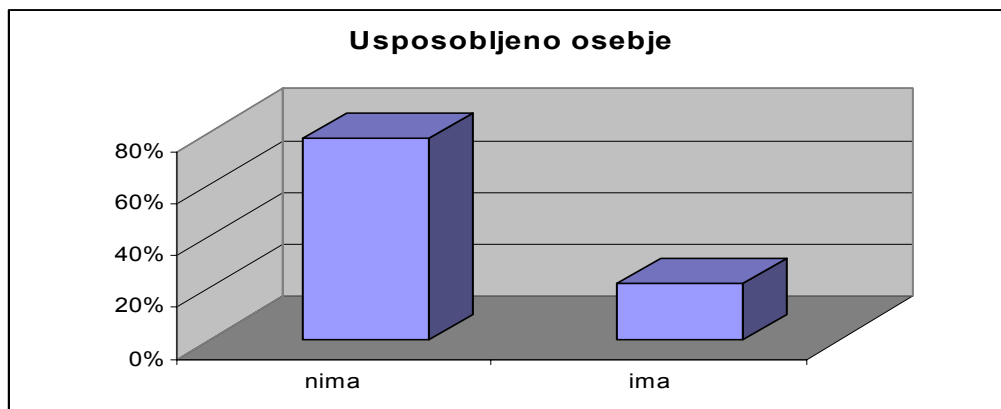
Podobno kot v predhodnih grafih ima razvite trženjske funkcije v coni le 22,0 % poslovnih con. Trženjskih funkcij nima razvitih 78,0 % poslovnih con.

Graf 39 Kakovost in učinkovitost razvitih trženjskih funkcij



Od tistih, ki so odgovorili pritrdilno, jih 50,0 % meni, da so razvite trženjske na zelo nizkem kakovostnem nivoju, enako jih meni, da so le-te na zelo visokem kakovostnem nivoju.

Graf 40 Usposobljeno osebje



78,0 % poslovnih con nima usposobljenega osebja, le v **22,0 %** primerih imajo cone usposobljeno osebje.

Predvsem človeški faktor in človeški viri so najpomembnejši dejavnik konkurenčnosti posamezne poslovne cone v to vseh smislih. Tudi tukaj pomurske cone precej zaostajajo za conami v razvitejših okoljih, kjer natanko vedo kakšno korist imajo od usposobljenega osebja lastniki oziroma upravljavci, kakor tudi podjetja, ki v conah delujejo.

Graf 41 Kakovost usposobljenega osebja



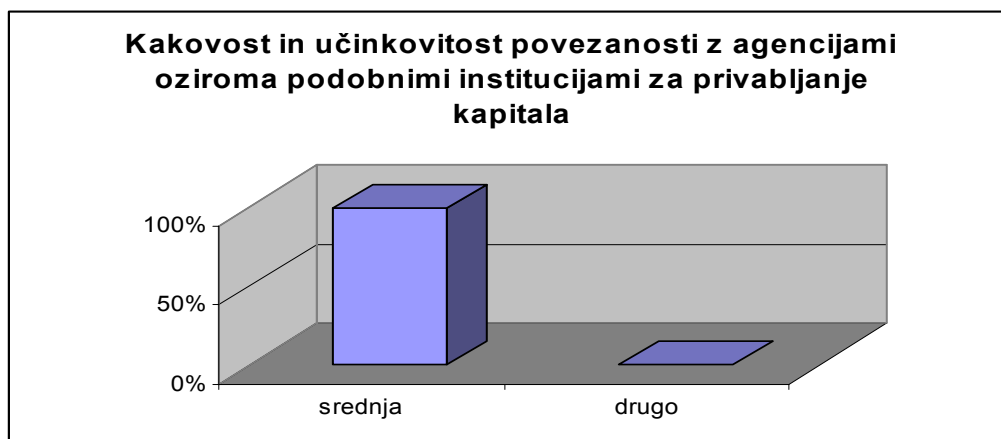
50,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con meni, da je usposobljenost osebja relativno slaba, 50,0 % pa jih je mnenja, da je njihova usposobljenost srednjega kakovostnega razreda.

Graf 42 Povezanost z agencijami za privabljanje investicijskega kapitala



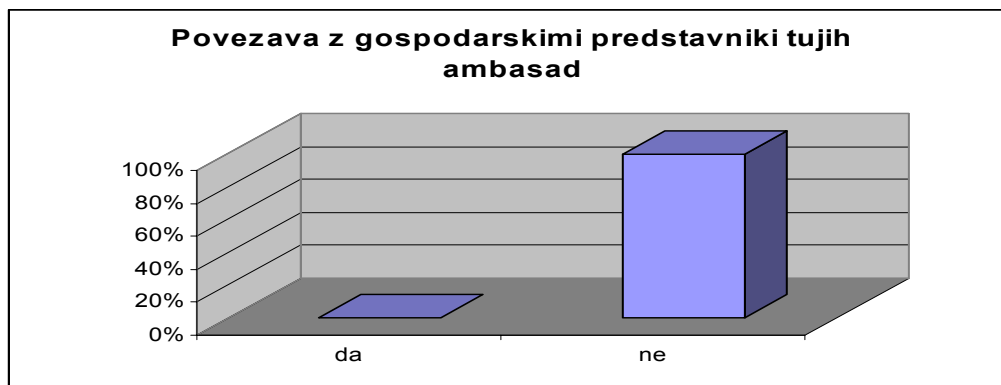
89,0 % poslovnih con ni povezanih z nobeno izmed agencij oziroma podobnih institucij ali skladov za privabljanje kapitala. Pritrdilno je odgovorila 1 poslovna cona oziroma 11,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con.

Graf 43 Kakovost in učinkovitost povezanosti z agencijami oziroma podobnimi institucijami za privabljanje kapitala



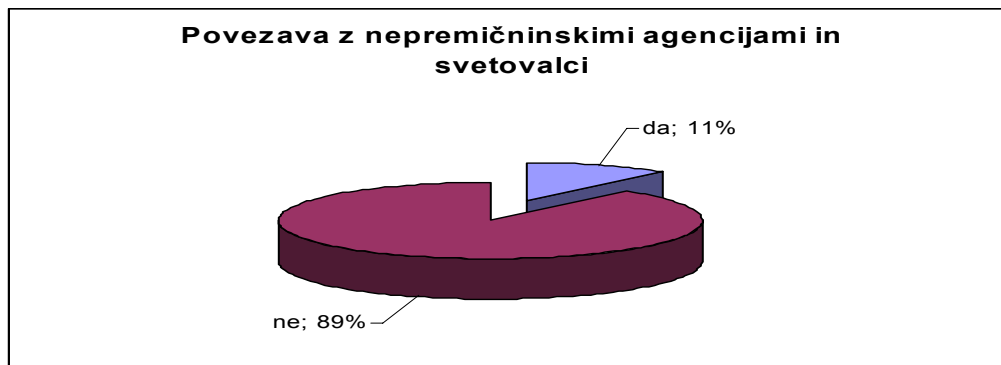
Edina poslovna cona, ki ima stike s tovrstnimi institucijami meni, da je povezanost cone z institucijami za privabljanje kapitala srednje kakovosti.

Graf 44 Povezava z gospodarskimi predstavniki tujih ambasad



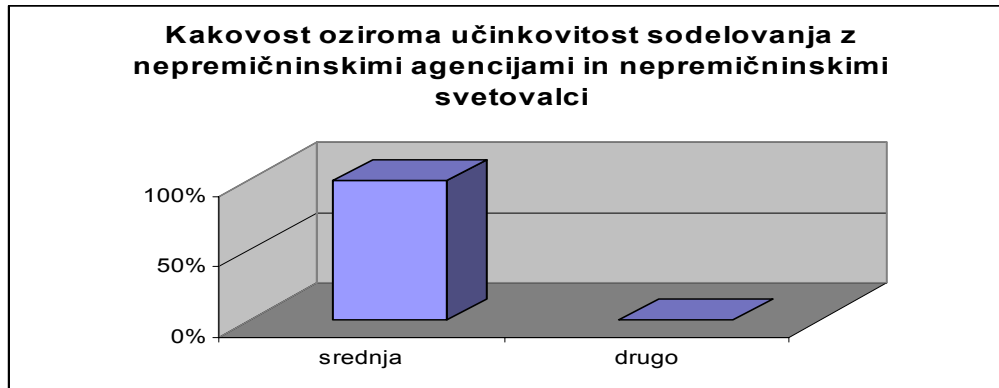
Nobena izmed con (**100,0 %**) oziroma predstavnikov poslovnih con, ki so odgovorili na vprašanje ni povezana z gospodarskimi predstavniki tujih ambasad, kar samo dodatno kaže na to, da ni ustrezne politike oziroma vodenja, trženje in promocija, ki jih ponujajo poslovne cone so žal zanemarjene.

Graf 45 Povezava z nepremičninskimi agencijami in svetovalci



1 oziroma **11,0 %** jih sodeluje z nepremičninskimi agencijami in nepremičninskimi svetovalci, **89,0 %** pa jih z njimi ne sodeluje.

Graf 46 Kakovost oziroma učinkovitost sodelovanja z nepremičninskimi agencijami in nepremičninskimi svetovalci



Edina poslovna cona, ki sodeluje z nepremičninsko organizacijo oziroma nepremičninskimi svetovalci le-tega ocenjuje kot srednje kakovostnega.

7.5.1 POVZETEK

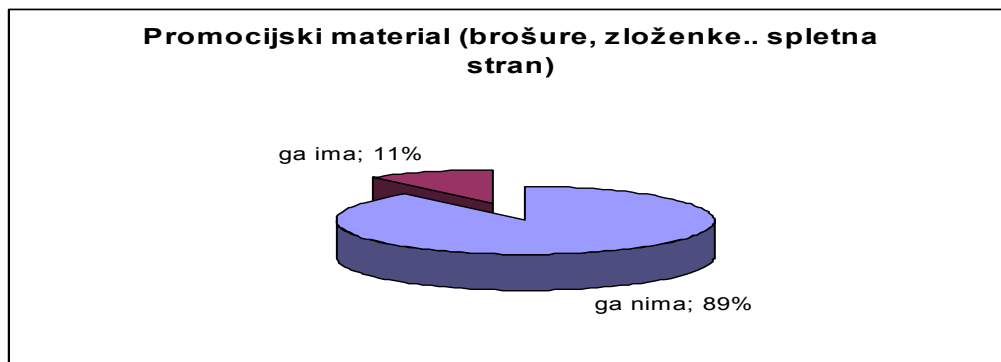
Trženje je ena izmed pomembnejših funkcij poslovnega procesa, ki je v obravnavanem primeru povsem zanemarjeno ali ga sploh ni. Cone v Pomurju povečini nimajo razdelane strategije trženja (trženje je torej stihijsko, odvija se od primera do primera), trženjske funkcije so nerazvite, večina con prav tako nima strokovno in ustrezno usposobljenega osebja, ki bi skrbel za razvoj in trženje cone, kakor tudi za podjetja, ki delujejo v coni.

Tudi povezanost z agencijami za privabljanje investicijskega kapitala je slaba oziroma je skoraj ni (razen v enem primeru), tako je trženje tudi s te plati oteženo, še slabše pa je to, da ni nikakršne povezanosti s predstavniki tujih ambasad, ki so lahko odlični posredovalci in tudi promotorji do podjetij v svojem okolju, ki se želijo širiti ali prenesti proizvodnjo v Slovenijo. Tudi povezav z nepremičninskimi agencijami in svetovalci pravzaprav ni.

Izkoriščanje tovrstnih priložnosti na področju trženja obstoječe in predvidene ponudbe poslovnih con v Pomurju je zato ena izmed najpomembnejših nalog mreže storitev poslovnih con, ki se vzpostavlja v okviru tega projekta.

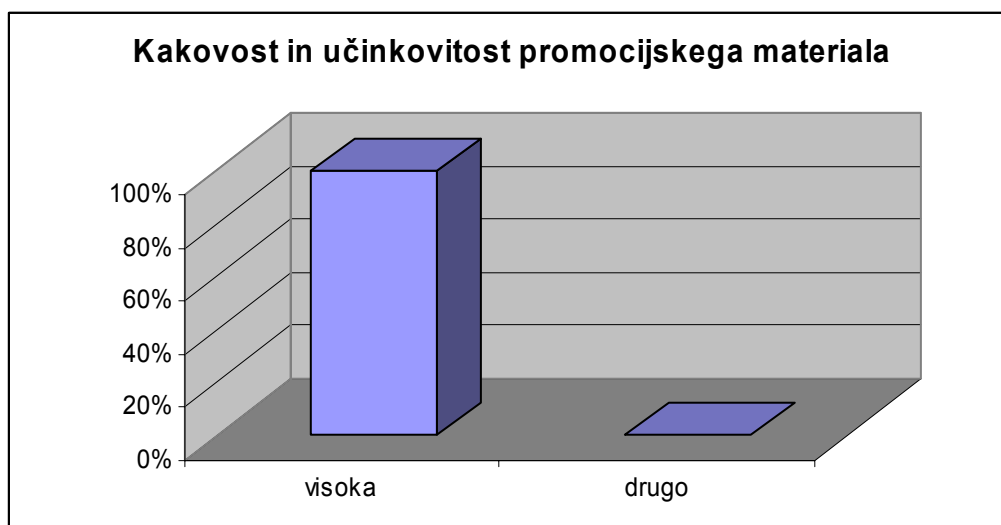
7.6 PROMOCIJA

Graf 47 Promocijski material (brošure, zloženske.. spletna platforma)



Kar **89,0 %** oziroma **8** poslovnih con od devetih **nima** nikakršnega promocijskega materiala (brošure, zloženske, katalogi, video, CD zgoščenka, spletna stran, itd.). Promocijski material poseduje le ena poslovna cona (**11,0 %**), kar je glede na to, da je konkurenčna borba neusmiljena in vsak želi na svoje dvorišče pripeljati čim več uspešnih in razvojno ter tržno naravnanih podjetij, zaskrbnjujoče. Le ena izmed devetih poslovnih ima nekaj promocijskega materiala, s katerim se lahko predstavi morebitnim domačim ali tujim investitorjem.

Graf 48 Kakovost in učinkovitost promocijskega materiala



Tisti, ki so odgovorili pozitivno menijo, da je kakovost in učinkovitost promocijskega materiala visoka. S tem seveda krepijo svojo razpoznavnost in možnosti, da bodo navezali stike z različnimi podjetji, ki iščejo optimalne pogoje za svoj razvoj.

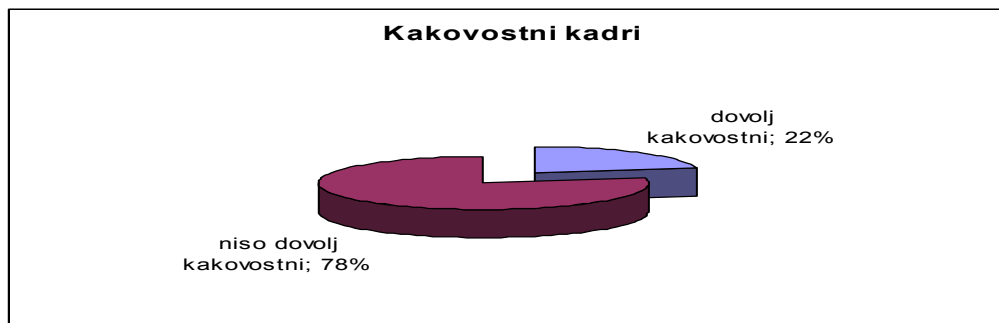
7.6.1 POVZETEK

Tudi promocija poslovnih con in možnosti, ki jih ponujajo potencialnim investitorjem je v celoti zanemarjena, s čimer se bistveno zmanjšujejo možnosti za pritegnitev tistih domačih in tujih podjetij, katerih dodana vrednost je na visoki ravni, so globalno delujoča, prilagodljiva in v vseh primerih konkurenčna.

Tudi vzpostavitev učinkovite in uspešne promocije je poleg trženja ena izmed osrednjih nalog vzpostavitve mreže storitev vključenih poslovnih con v okviru obravnavanega projekta.

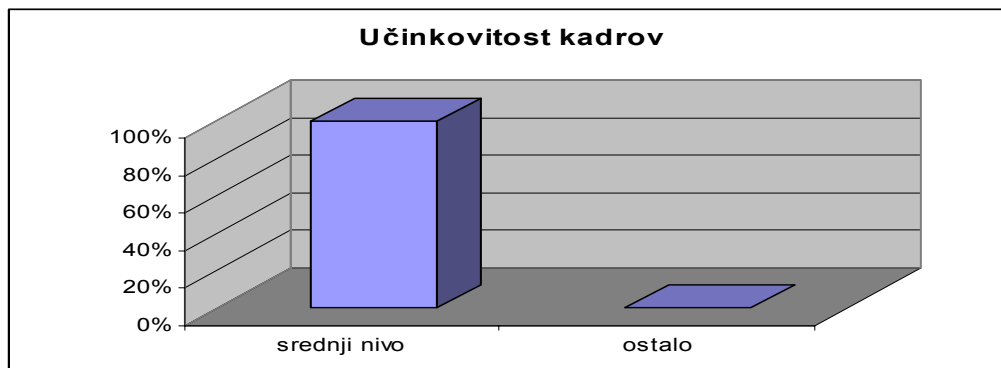
7.7 KADRI

Graf 49 Kakovostni kadri



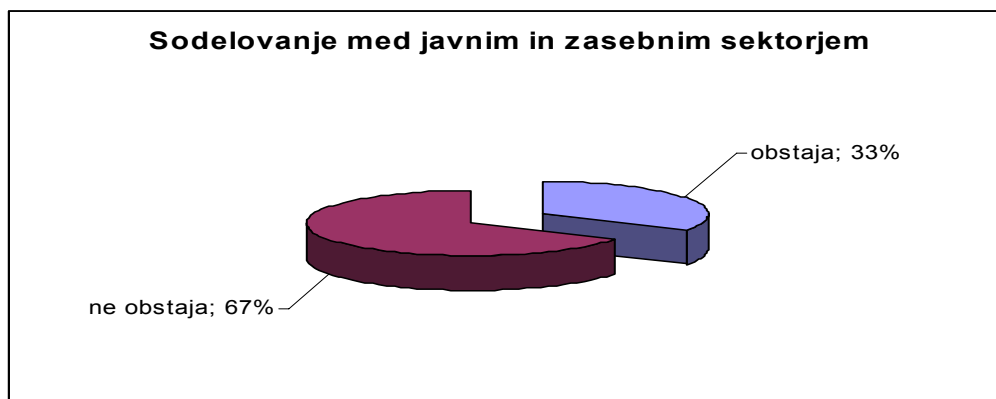
22,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con v Pomurju meni, da ima v svojih vrstah kakovostne kadre, kar **78,0 %** pa jih meni, da so ti kadri premalo ali niso dovolj kakovostni. Ker se okoli človeških virov vse začne in vse konča, je poleg že navedenega tudi to slaba popotnica za nadaljnji, predvsem pa hitrejši razvoj poslovnih con samih in njihovih storitev.

Graf 50 Učinkovitost kadrov



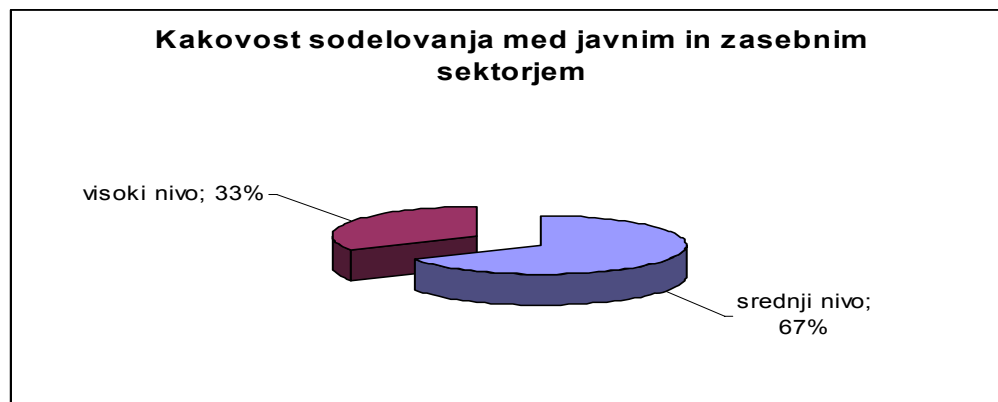
Od teh, ki menijo, da imajo kakovostne kadre se vsi (**100,0 %**) prepričani, da je njihova učinkovitost na srednjem nivoju.

Graf 51 Sodelovanje med javnim in zasebnim sektorjem



V štirih primerih oziroma v **33,0 %** poslovnih con je vzpostavljeno sodelovanje med javnim in zasebnim sektorjem, v **67,0 %** pa ne.

Graf 52 Kakovost sodelovanja med javnim in zasebnim sektorjem



67,0 % od tistih, ki imajo vzpostavljeno javno zasebno partnerstvo jih meni, da je kakovost oziroma učinkovitost partnerstva srednja, 33,0 % oziroma 1 pa meni, da je na visoki kakovostni ravni.

7.7.1 POVZETEK

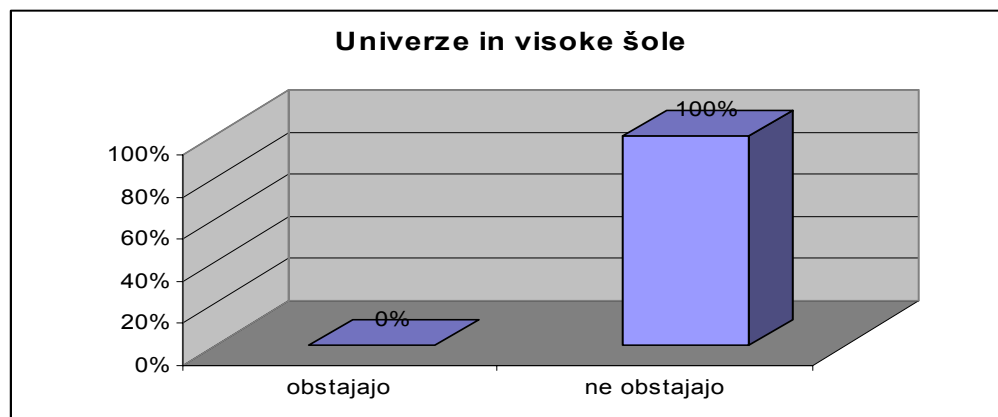
Večina oziroma skoraj 80,0 % predstavnikov anketiranih poslovnih con meni, da nima dovolj kakovostnih kadrov, tistih, 20,0 % ki menijo, da imajo kakovostne kadre pa za njih trdijo, da je njihova učinkovitost na povprečni ravni.

Sodelovanje med zasebnim in javnim sektorjem je vzpostavljeno le v približno tretjini poslovnih con, učinkovitost oziroma kakovost pa je prav tako povprečna.

Za učinkovito in uspešno mrežo storitev so prav kadri izjemnega pomena, zato jim bomo v nadaljevanju posvetili še več pozornosti.

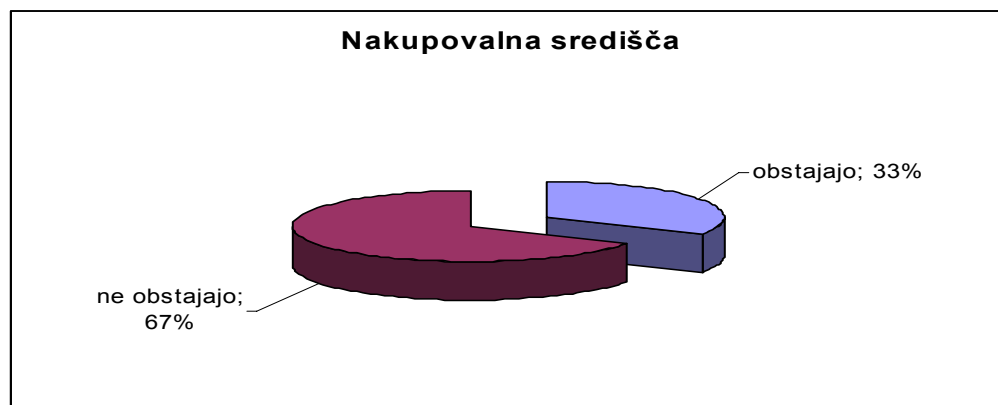
7.8 KAKOVOST ŽIVLJENJA

Graf 53 Univerze in visoke šole



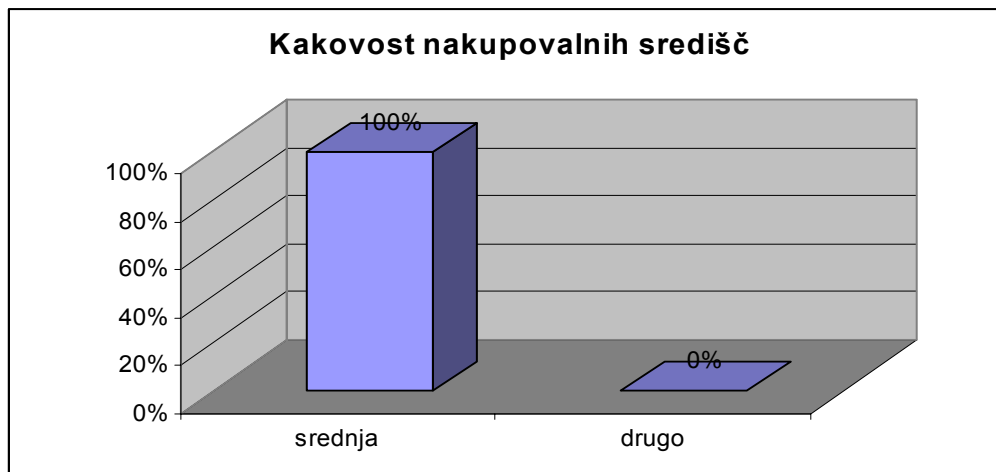
Univerz in visokih šol v času anketiranja na obravnavanem območju lokacij anketiranih poslovnih con ni bilo.

Graf 54 Nakupovalna središča



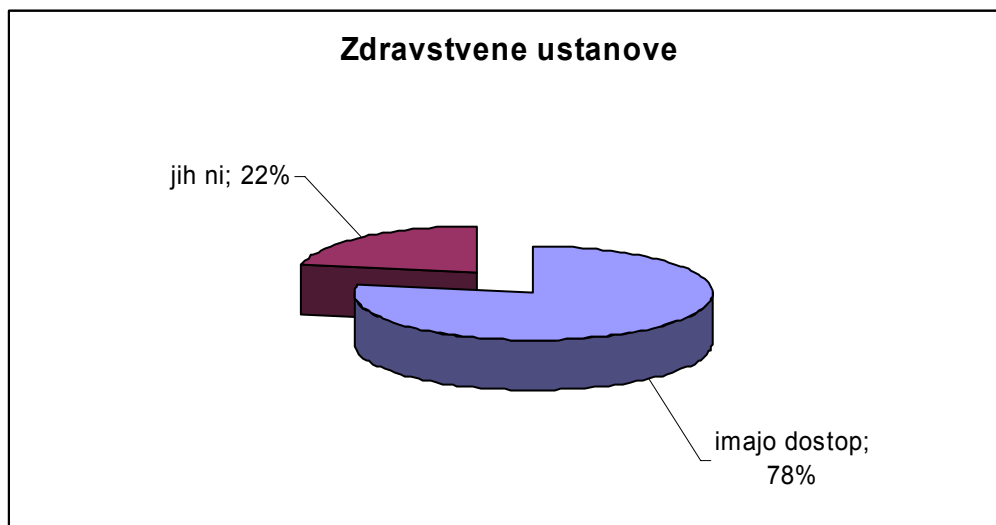
V **33,0 %** v bližini poslovnih con obstajajo nakupovalna središča, v **67,0 %** pa ne.

Graf 55 **Kakovost nakupovalnih središč**



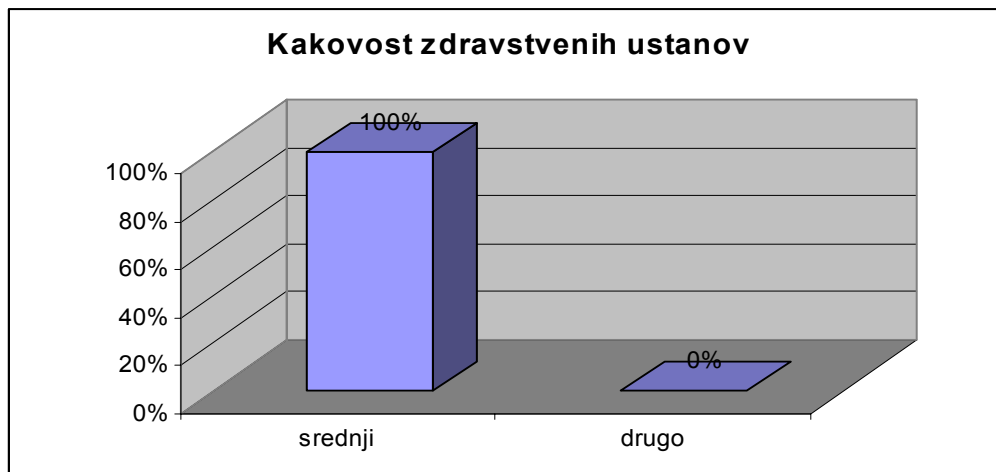
Kakovost nakupovalnih središč je ocenjena kot srednja v vseh primerih (**100,0 %**).

Graf 56 **Zdravstvene ustanove**



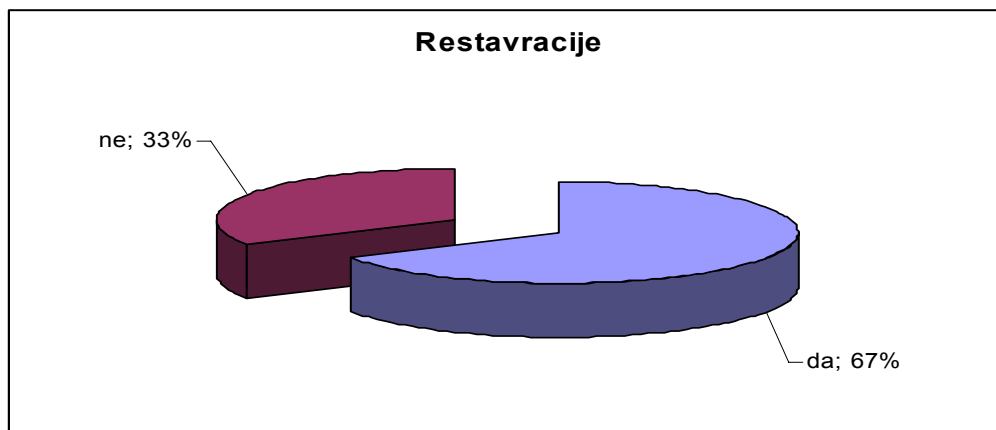
78,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con navaja, da imajo v bližini poslovnih con dostop do zdravstvenih ustanov, **22,0 %** pa jih tega žal ne nudi.

Graf 57 Kakovost zdravstvenih ustanov



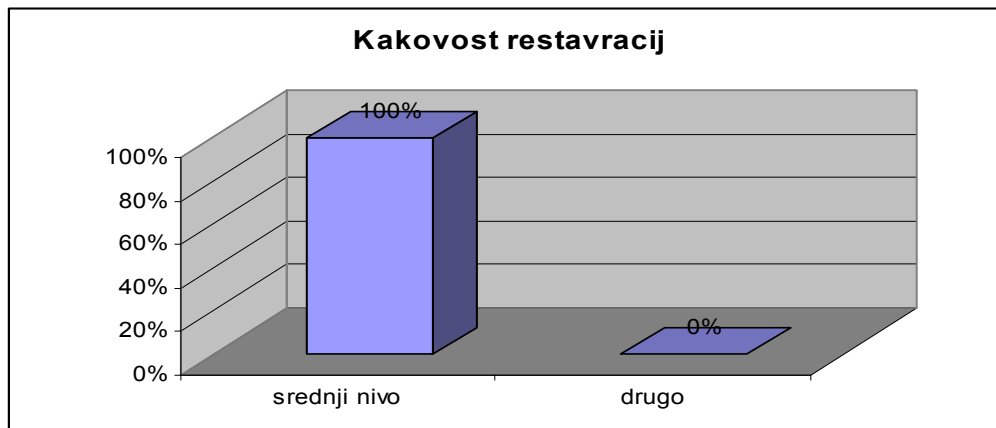
Večina (**100,0 %**) jih je opredelila, da je kakovost zdravstvenih ustanov v srednjem kakovostnem razredu.

Graf 58 Restavracije



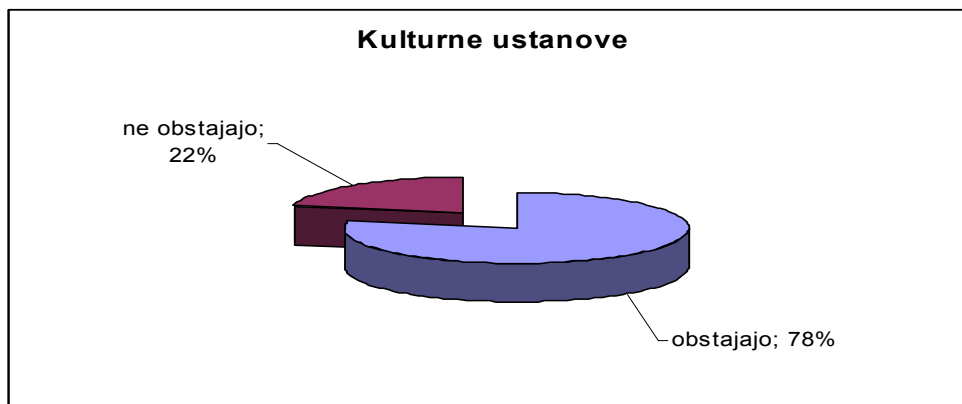
67,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con odgovarja, da imajo na območju ali v bližini poslovnih con restavracije, v **33,0 %** jih ni.

Graf 59 **Kakovost restavracij**



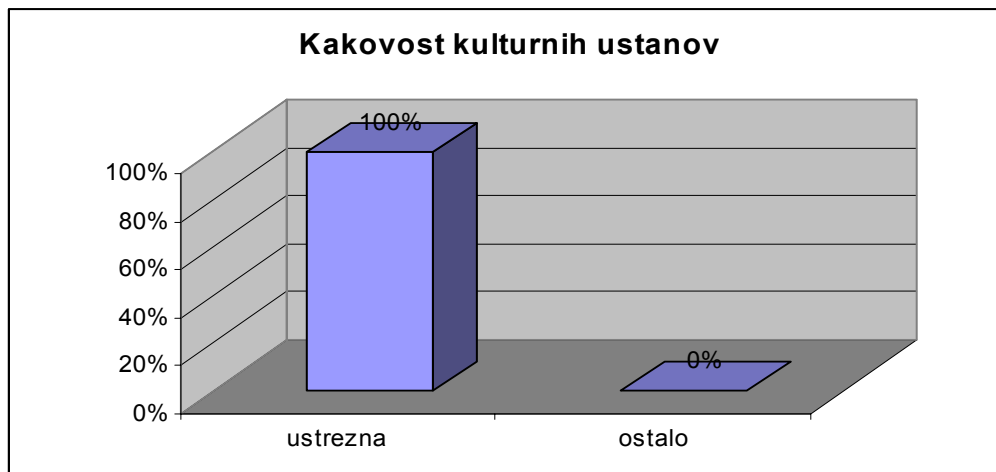
Vseh **6** oziroma **100,0 %**, ki so odgovorili pritrdilno, torej imajo restavracije na območju poslovnih con meni, da je njihova kakovost na srednjem nivoju.

Graf 60 **Kulturne ustanove**



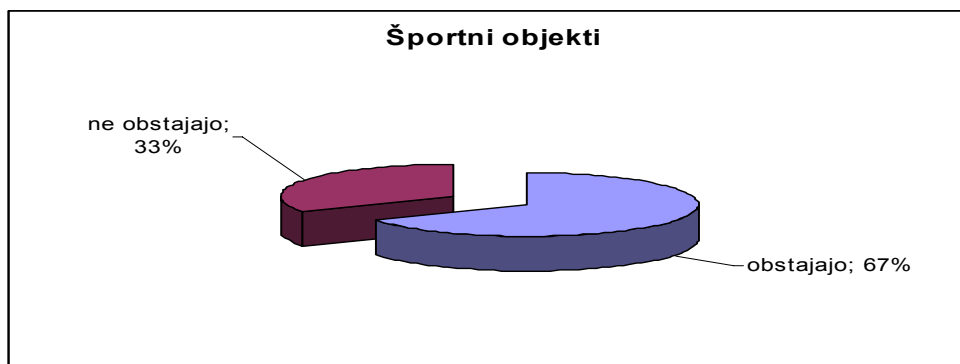
Več kot **78,0 %** anketiranih predstavnikov poslovnih con je odgovorilo, da imajo v bližini poslovnih con tudi različne kulturne ustanove, v **2** primerih oziroma **22,0 %** pa kulturnih ustanov v bližini poslovne cone ni.

Graf 61 Kakovost kulturnih ustanov



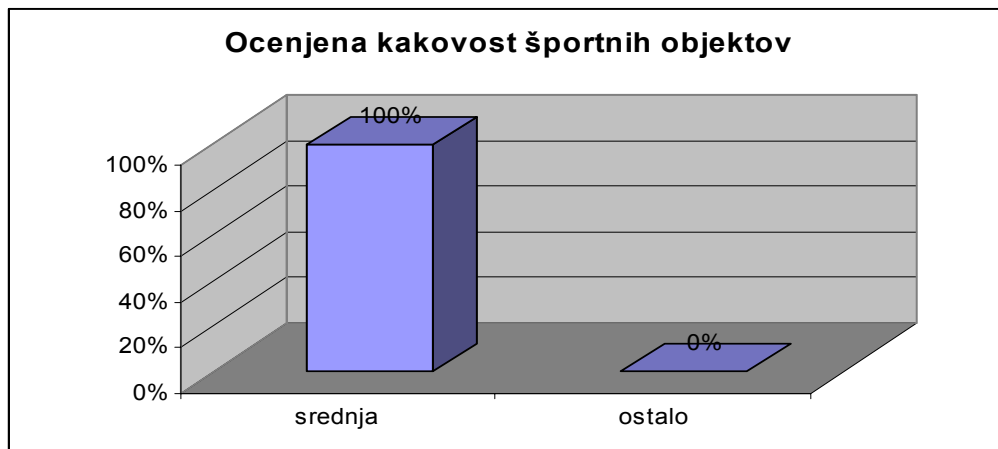
Vsi (**100,0 %**), ki so odgovorili, da kulturne ustanove v bližini poslovnih con obstajajo, menijo, da je njihova kakovost v vseh pogledih ustrezna in je ocenjena kot srednja.

Graf 62 Športni objekti



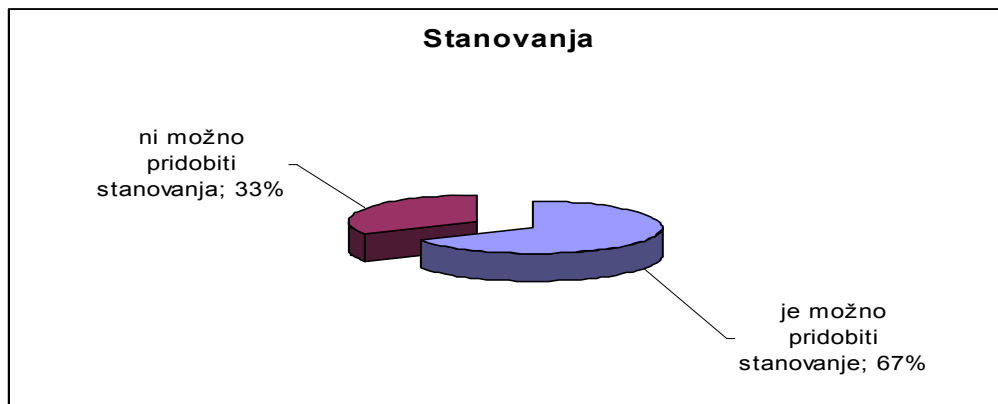
V **67,0 %** primerih poleg poslovnih con obstajajo tudi športni objekti, **33,0 %** pa jih ni. Tam kjer jih ni so seveda možnosti za rekreacijo okrnjene.

Graf 63 **Ocenjena kakovost športnih objektov**



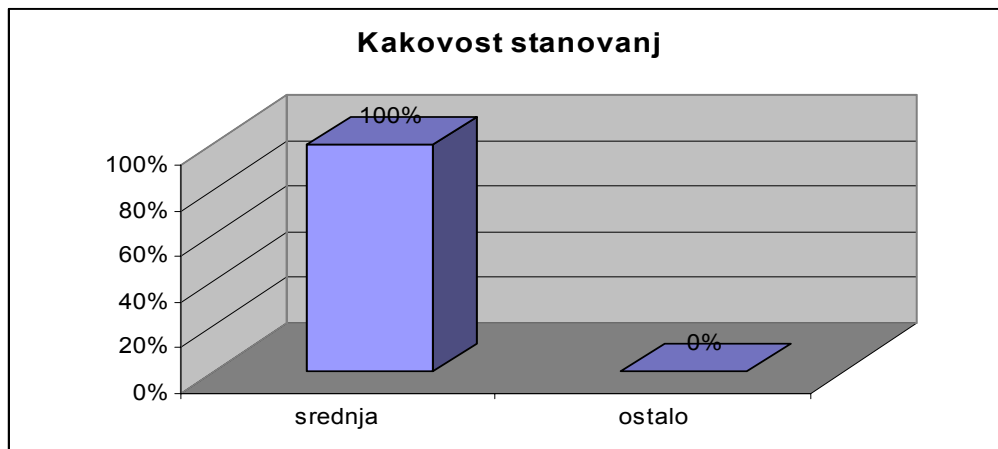
Tisti, ki razpolagajo s športnimi objekti so njihovo kakovost ocenili z oceno srednja (**100,0 %**).

Graf 64 **Stanovanja**



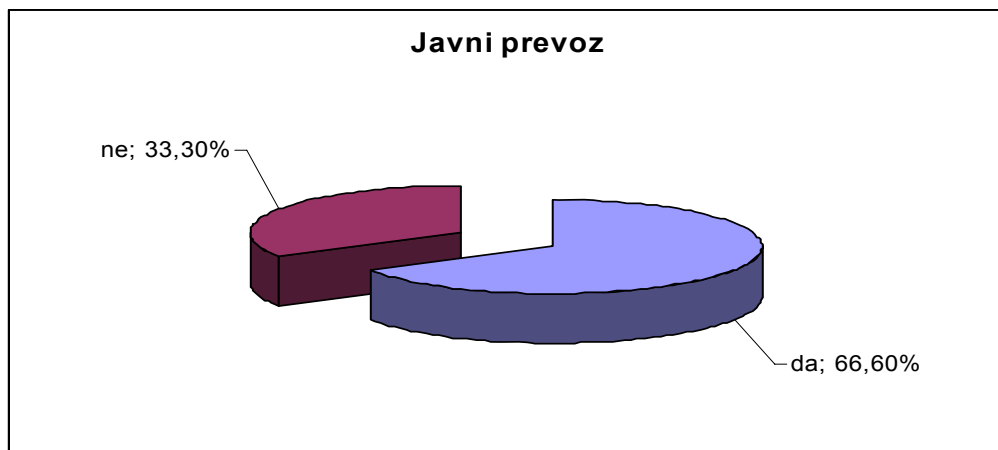
V **67,0 %** je v bližini oziroma na območju poslovnih con mogoče pridobiti stanovanja, v **33,0 %** to ni mogoče.

Graf 65 Kakovost stanovanj



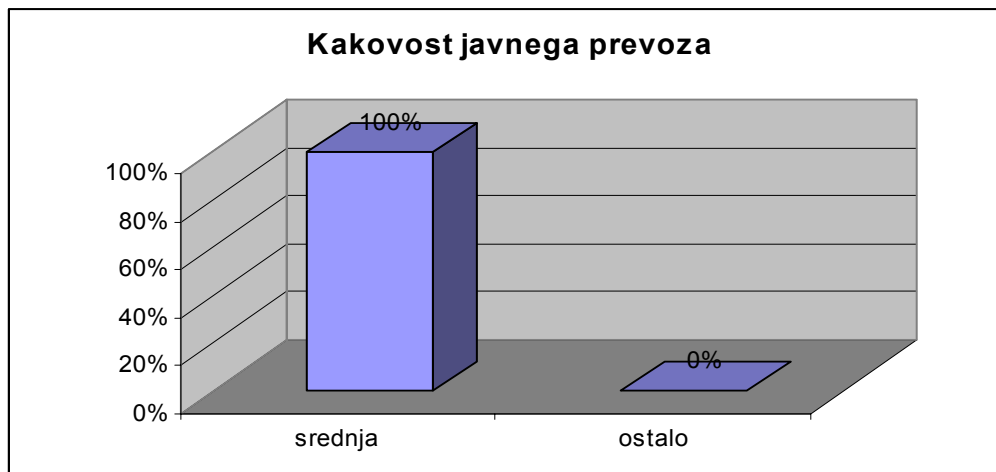
Tisti, ki so odgovorili (**100,0 %**) menijo, menijo, da lahko pričakujejo srednjo kakovost.

Graf 66 Javni prevoz



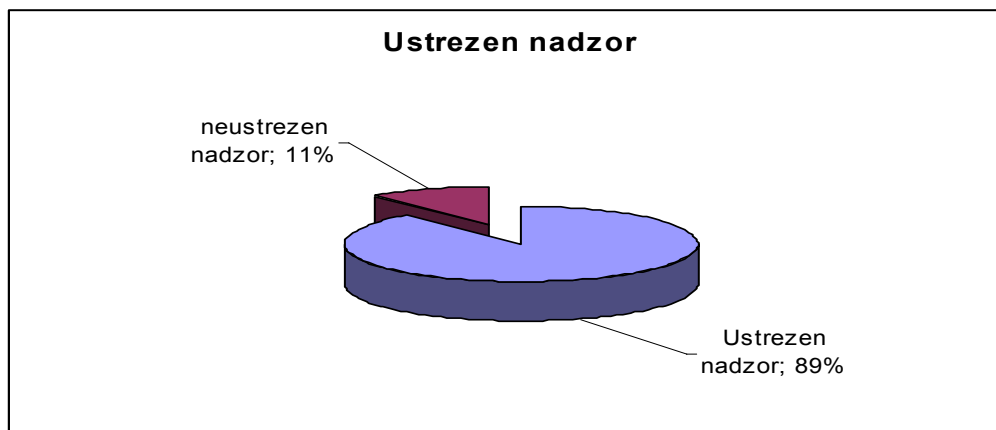
66,6 % anketiranih predstavnikov poslovnih con je odgovorilo, da razpolagajo z javnim prevozom, **33,3 %** pa javnega prevoza nima.

Graf 67 Kakovost javnega prevoza



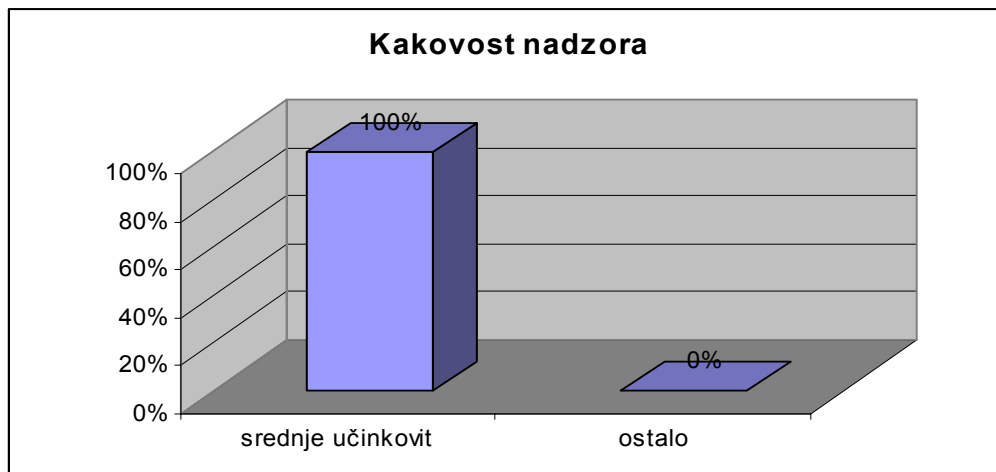
Od tistih, ki so odgovorili pozitivno, jih večina oziroma **100,0 %** meni, da le-ta predstavlja srednjo kakovost.

Graf 68 Ustrezen nadzor



Večina (**89,0 %**) anketiranih meni, se pri njih izvaja ustrezen nadzor, **11,0 %** pa jih je nasprotnega mnenja.

Graf 69 **Kakovost nadzora**



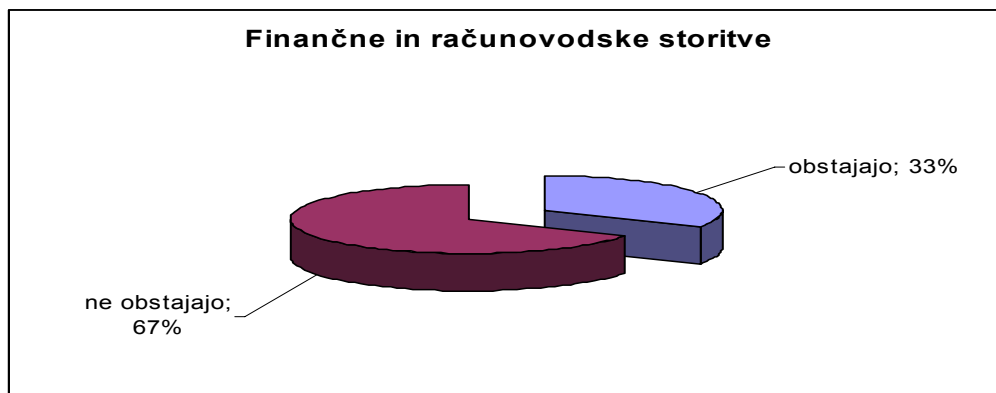
Anketiranci, ki so odgovorili pozitivno imajo tudi glede tega vprašanja enotno mnenje in ocenjujejo kakovost opredeljujejo kot srednje učinkovit.

7.8.1 POVZETEK

Kakovost življenja je na območju obravnavanih poslovnih con Pomurja povprečna. V večini primerov so pokrite osnovne potrebe, vendar pa se razlikujejo od primera do primera. Univerz ni, visoke šole se šele vzpostavljajo, nakupovalna središča obstajajo le v centrih kot so Lendava, Ljutomer in Gornja Radgona, v manjših krajih, kjer obstajajo poslovne cone jih ni ali so oddaljeni. Zdravstvo je dobro pokrito, saj je v bližine večine poslovnih con tudi zdravstvena ustanova, storitve pa so na zadovoljivi ravni. Dovolj je tudi restavracij, kulturnih ustanov, športnih objektov, javnega prevoza ter stanovanj. Te manjkajo le v najmanjših krajih. Posebej dobro je poskrbljeno za nadzor, ki je primerno organiziran in ustrezno učinkovit.

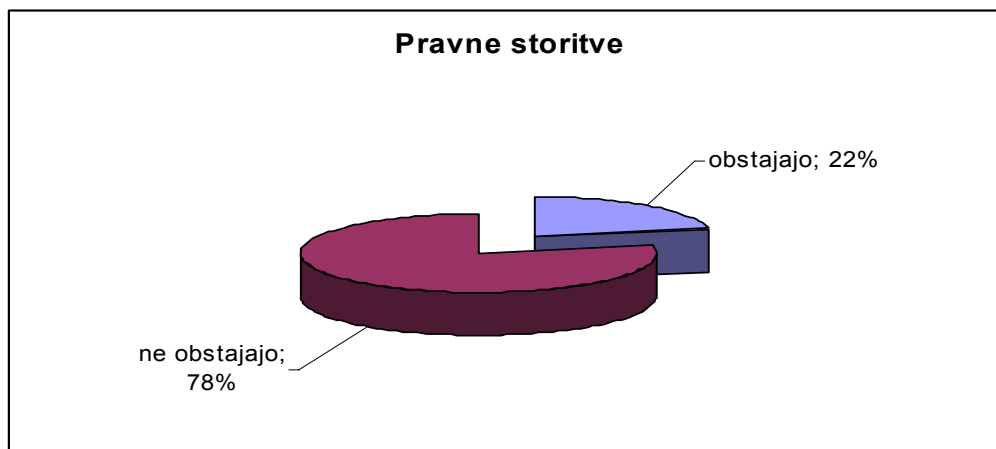
7.9 OBSTOJ STORITEV

Graf 70 Finančne in računovodske storitve



33,0 % poslovnih con ponuja finančne in računovodske storitve, **67,0 %** pa jih tovrstnih storitev ne ponuja.

Graf 71 Pravne storitve



Pravne storitve ponuja **22,0 %** anketiranih poslovnih con, **78,0 %** pa ne.

Graf 72 Poslovno-svetovalne storitve



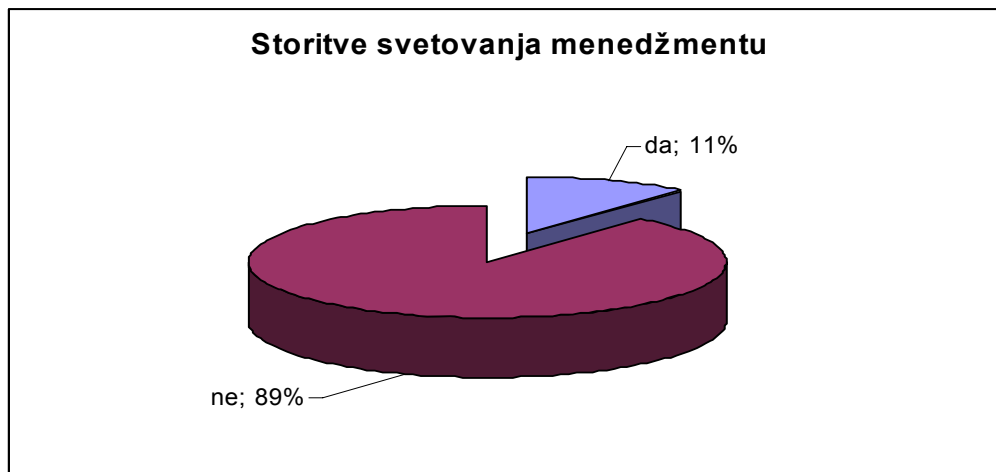
Poslovno-svetovalne storitve ponuja prav tako **22,0 %** poslovnih con, **78,0 %** pa jih tovrstnih storitev ne ponuja.

Graf 73 Storitve usposabljanja in izobraževanja lastnih in kadrov podjetij vključenih v cono



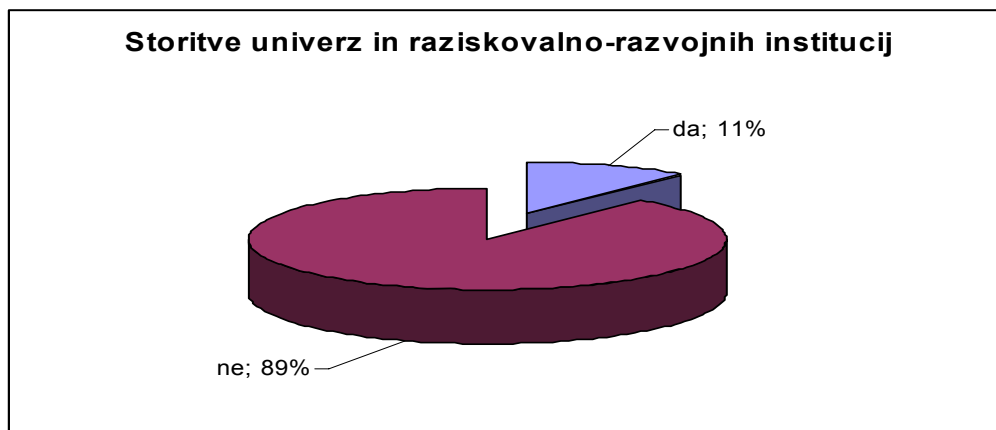
Storitve usposabljanja in izobraževanja lastnih in kadrov podjetij vključenih v cono ponuja **22,0 %** poslovnih con, **78,0 %** jih teh storitev ne ponuja.

Graf 74 **Storitve svetovanja menedžmentu**



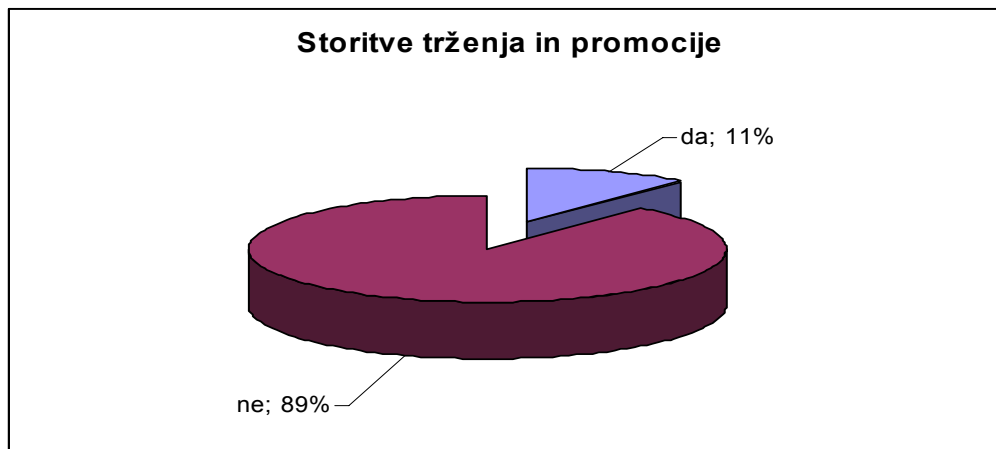
Storitve svetovanja menedžmentu ponuja le **11,0 %** anketiranih poslovnih con, ki so odgovorila na vprašanje, **89,0 %** jih tega ne ponuja.

Graf 75 **Storitve univerz in raziskovalno-razvojnih institucij**



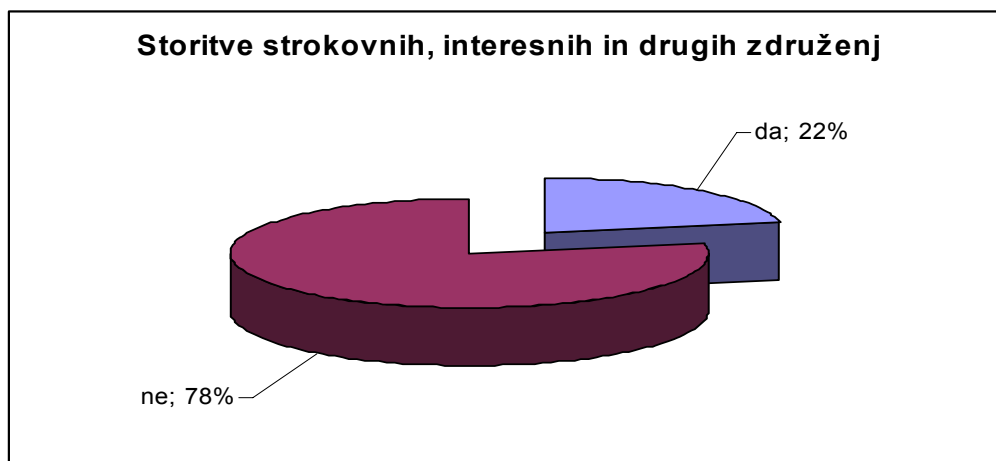
11,0 % anketiranih poslovnih con ponuja tudi storitve, ki jih podjetjem lahko nudijo univerze in raziskovalno-razvojne institucije, **89,0 %** jih tega ne ponuja.

Graf 76 **Storitve trženja in promocije**



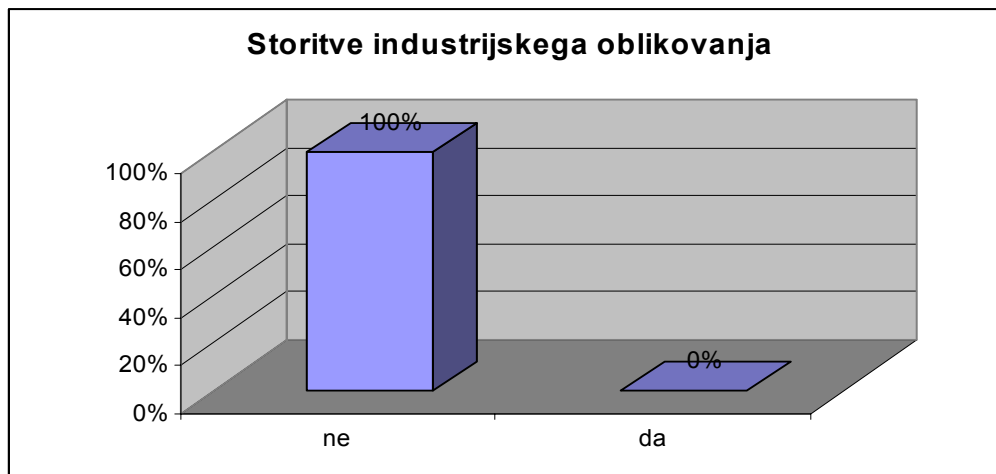
Storitev trženja in promocije so deležni le v eni poslovni coni (**11,0 %**) v ostalih pa tovrstnih storitev ne nudijo (**89,0 %**).

Graf 77 **Storitve strokovnih, interesnih in drugih združenj**



22,0 % jih nudi storitve strokovnih, interesnih in drugih združenj, **78,0 %** jih tega podjetjem, ki delujejo v poslovni coni ne ponuja.

Graf 78 **Storitve industrijskega oblikovanja**



Storitev industrijskega oblikovanja ne ponuja nobena poslovna cona, ki je odgovorila na vprašanje (**100,0 %**).

Graf 79 **Storitve državnih institucij, ministrstev, regionalnih in lokalnih centrov**



Storitve državnih institucij, ministrstev, regionalnih in lokalnih centrov ponujata dve poslovni coni (**22,0 %**), ostale (**78,0 %**) tega ne ponujajo.

Graf 80 **Informacijske storitve**



Informacijske storitve so na voljo v **33,0 %** poslovnih con, v **67,0 %** pa teh storitev ne ponujajo.

Graf 81 **Ali se pripravljate na nudenje katere izmed zgoraj naštetih storitev v prihodnosti?**



V dveh poslovnih conah (**22,0 %**) se na nudenje dodatnih storitev pripravljajo, v **78,0 %** pa novih storitev za podjetja ne nameravajo uvajati.

Graf 82 Ali pri razvoju storitev sodelujete s katero izmed domačih poslovnih con ali podpornih institucij?



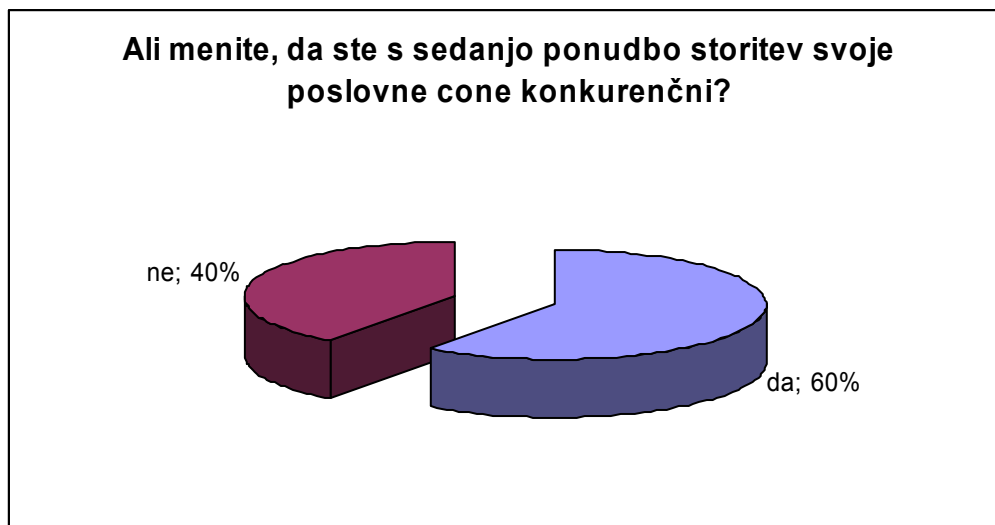
55,0 % jih pri razvoju storitev sodeluje s katero izmed domačih poslovnih con ali podpornih institucij, 45,0 % pa jih z navedenimi institucijami ne sodeluje.

Graf 83 Ali pri razvoju storitev sodelujete s katero izmed tujih poslovnih con?



90,0 % jih ne sodeluje z nobeno izmed tujih poslovnih con, le ena oziroma 10,0 % poslovnih con je navedlo, da sodeluje s tujo poslovno cono.

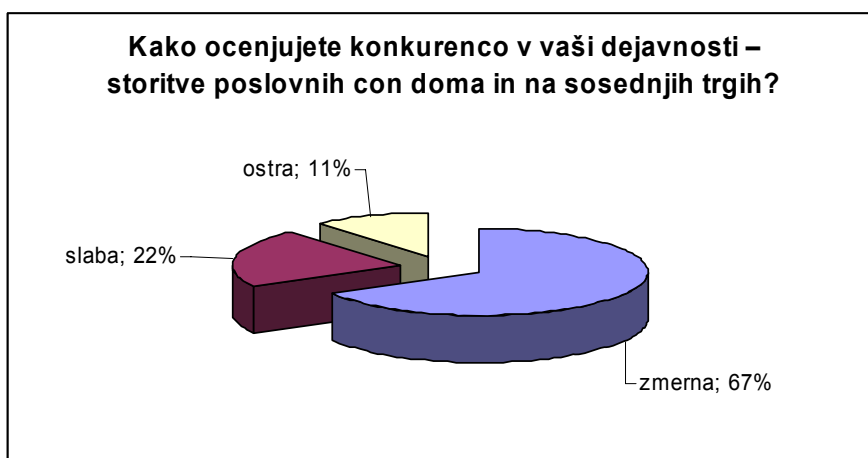
Graf 84 Ali menite, da ste s sedanjo ponudbo storitev svoje poslovne cone konkurenčni?



Zanimivo pri tem odgovoru je, da jih kar **60,0 %** anketirancev meni, da so s sedanjo ponudbo storitev poslovne cone konkurenčni, **40,0 %** pa jih meni, da so nekonkurenčni.

Kot glavne vzroke za nekonkurenčnost navajajo bližino Krajinskega parka Goričko, Nature 2000 ali dejstvo, da v njihovi poslovni coni ne obstaja poslovni subjekt, ki bi poslovno cono profesionalno vodil in jo tudi ustrezno tržil.

Graf 85 Kako ocenjujete konkurenco v vaši dejavnosti – storitve poslovnih con doma in na sosednjih trgih?



Anketiranci za konkurenco storitev poslovnih con doma v enakih odstotkih (**33,0 %**) menijo, da je bodisi ostra, zmerna ali slaba, medtem ko za sosednje trge v večini (**67,0 %**) menijo, da je zmerna, v **22,0 %** da je slaba, v **11,0 %** pa menijo, da je ostra.

Doma so njihovi največji konkurenti poslovna cona Murska Sobota, sledijo jim poslovne cone v Gornji Radgoni, Lendavi in Slovenski Bistrici. Na tujem so to: Varaždin, Zalaegerszek in Graz.

7.9.1 POVZETEK

Večina opredeljenih storitev o katerih je bilo govora v poslovnih conah v Pomurju primanjkuje. Tako le redke poslovne cone ponujajo (največ tretjina, pogosto pa le okrog **20,0 %** ali manj) finančne in računovodske storitve, pravne storitve, poslovno-svetovalne storitve, informacijske storitve, storitve usposabljanja in svetovanja menedžmentu. Še v precej manjšem obsegu ponujajo storitve trženja in promocije, storitve strokovnih in interesnih združenj, državnih institucij ali industrijskega oblikovanja.

Zanimiva je tudi ugotovitev, da se le v dveh poslovnih conah pripravljajo na nudenje dodatnih storitev podjetjem, delujočim v njihovih conah, kar slabša njihov konkurenčni položaj.

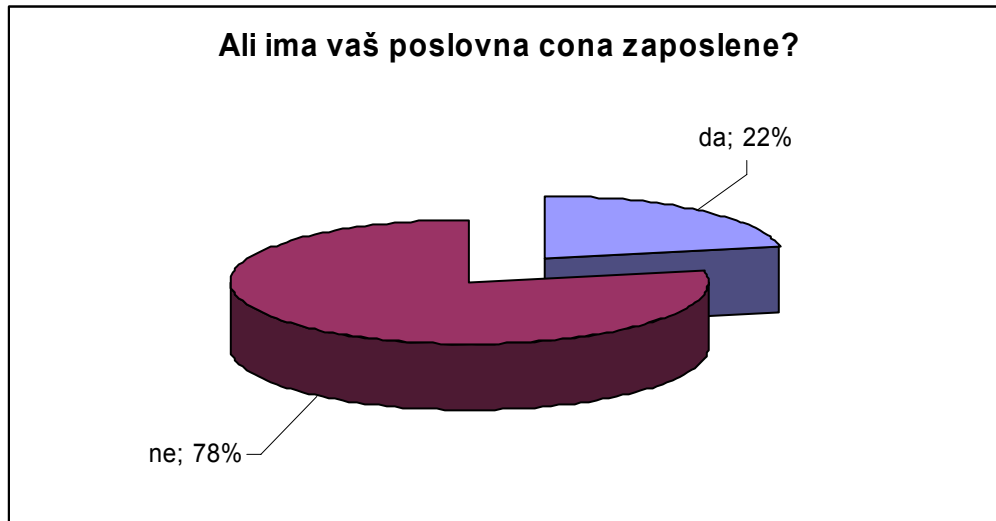
Dokaj dobro je sodelovanje z domačimi poslovnimi conami, saj jih je kar več kot polovica navedla, da občasno z njimi sodeluje, s tujimi pa sodeluje le ena izmed anketiranih poslovnih con. Navkljub temu je zanimivo, da kar **60,0 %** anketirancev meni, da so s sedanjo ponudbo storitev konkurenčni, le **40,0 %** jih meni, da temu ni tako.

Konkurenco doma ocenjujejo zelo različno (od ostre do slabe), na sosednjih tujih trgih pa kot zmerno.

Kot največje konkurente navajajo poslovne cone v Gornji Radgoni, Murski Soboti in Slovenski Bistrici, na tujem pa je v ospredju Varaždin (Hrvaška), Graz (Avstrija) in Zalaegerszek (Madžarska).

7.10 ZAPOSLENI

Graf 86 Ali ima vaš poslovna cona zaposlene?

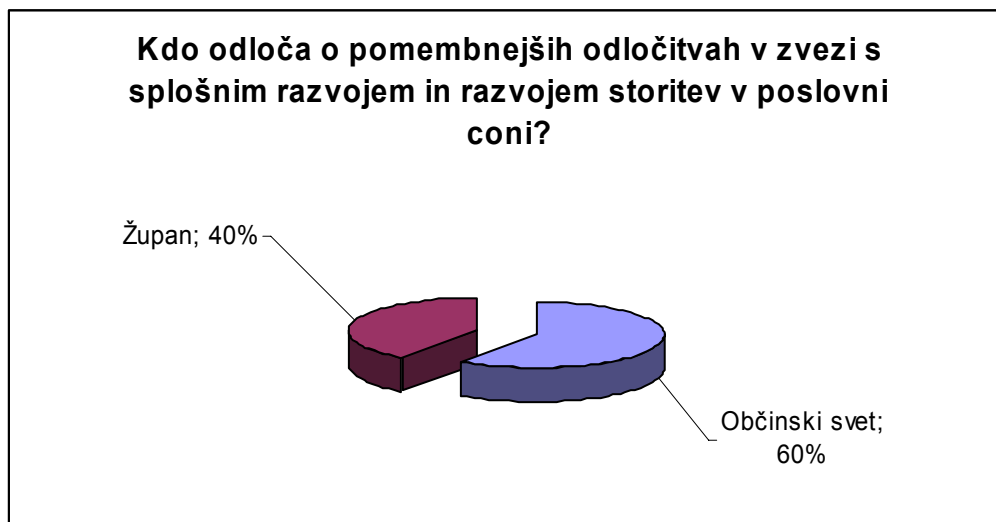


22,0 % oziroma dve poslovni coni imata zaposlene (predvsem tehnične stroke), medtem ko v **78,0 %** primerih v poslovnih conah ni zaposlenega osebja.

Osebe, zadolžene za razvoj storitev v poslovni coni so predvsem Občinske uprave, Občine in skladi, Razvojne institucije itd. Njihova glavna naloga so:

- ✚ urejanje dokumentacije in usmerjanje potencialnih vlagateljev;
- ✚ priprava in izvedba strategije;
- ✚ splošna ureditev poslovne cone, svetovanje, priprava prijav na razpise;
- ✚ razgovori z investitorji, vodenje projektov in infrastrukture.

Graf 87 Kdo odloča o pomembnejših odločitvah v zvezi s splošnim razvojem in razvojem storitev v poslovni coni?



V **60,0 %** je to občinski svet, v **40,0 %** pa je to župan (predvsem v poslovnih conah v manjših občinah).

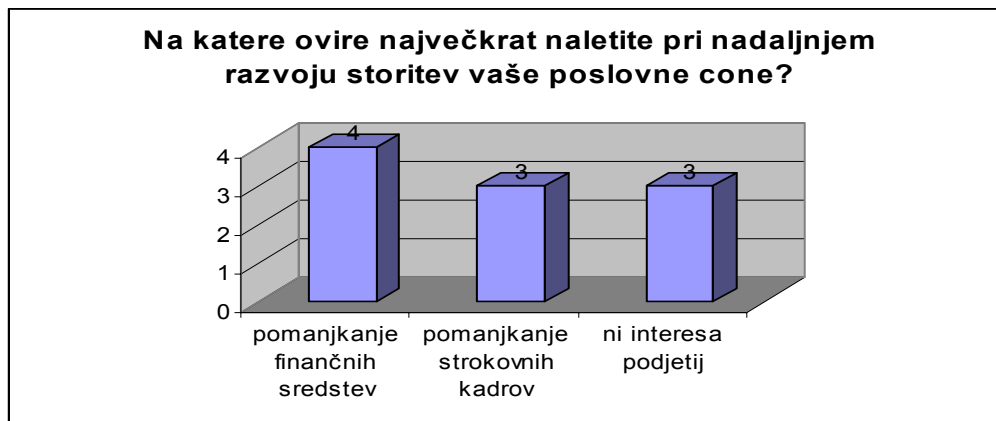
7.10.1 POVZETEK

Večina poslovnih con nima zaposlenega osebja, tam kjer pa so, so to le tehnični kadri.

O pomembnejših odločitvah v zvezi s splošnim razvojem in razvojem storitev v poslovnih conah v **60,0 %** odloča občinski svet, v **40,0 %** pa župan občine, kjer se nahaja poslovna cona.

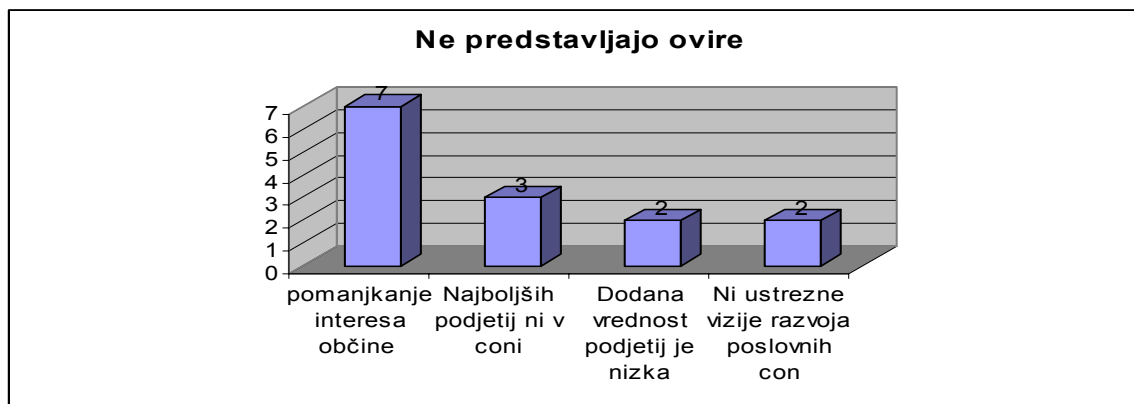
7.11 OVIRE PRI NADALJNJEM RAZVOJU STORITEV POSLOVNIH CON

Graf 88 Na katere ovire največkrat naletite pri nadaljnjem razvoju storitev vaše poslovne cone?



Največja ovira je pomanjkanje finančnih sredstev (4x), sledi pomanjkanje strokovnih kadrov (3x), ni interesa podjetij (3x).

Graf 89 Ne predstavljajo ovire



Med tiste stvari, ki sploh **ne predstavljajo** ovire so anketiranci največkrat navedli:

- ✚ pomanjkanje interesa občine (7x);

- ✚ najboljših podjetij ni v coni (3x);
- ✚ dodana vrednost podjetij je nizka (2x);
- ✚ ni ustrezne vizije razvoja poslovnih con (2x).

16.1 POVZETEK

Najpomembnejše ovire pri nadaljnjem razvoju storitev poslovnih con predstavlja pomanjkanje finančnih sredstev in pomanjkanje strokovnih kadrov, v določenih okoljih pa ni zadostnega interesa podjetij.

Dodatni problemi, ki so jih izpostavili anketiranci, se nanašajo na:

- ✚ problem lastništva cone;
- ✚ oddaljenosti od mestnega središča;
- ✚ pomanjkanje razumevanja lokalne problematike;
- ✚ različni interesi posameznikov.

7.12 PRIČAKOVANA POMOČ, POSLOVNE INFORMACIJE IN STORITVE

V prvem vprašanju so se opredeljene nacionalne strategije nanašale na:

- ✚ Strategijo gospodarskega razvoja Slovenije
- ✚ Strategijo razvoja malega gospodarstva
- ✚ Strategijo povečevanja konkurenčne sposobnosti slovenske industrije
- ✚ Strategijo razvoja poslovnih (obrtnih) con
- ✚ Strategijo razvoja prosto carinskih con
- ✚ Strategijo razvoja ekonomskih con

Graf 90 Kako dobro ste seznanjeni z nacionalnimi strategijami?



Anketiranci v **29,0 %** primerih s strategijami niso seznanjeni, v **43,0 %** so z njimi delno seznanjeni, dobro so z njimi seznanjeni v **16,0 %** in le v **12,0 %** so z njimi zelo dobro seznanjeni.

Graf 91 Ali ste seznanjeni z aktivnostmi, ki izhajajo iz zgoraj navedenih strategij?



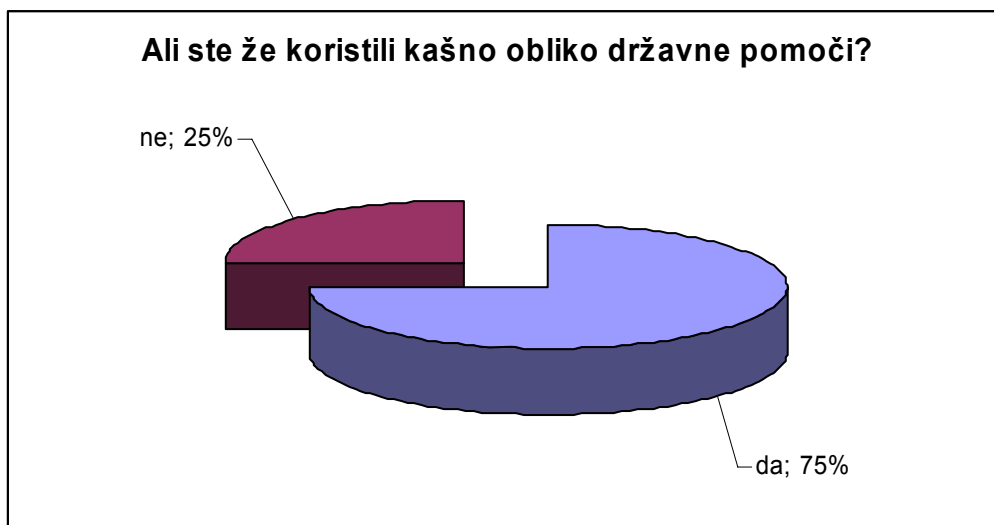
57,0 % jih je delno seznanjenih z aktivnostmi, ki izhajajo iz zgoraj opredeljenih strategij, **29,0 %** jih sploh ni seznanjenih z aktivnostmi, **14,0 %** pa aktivnosti sploh ne pozna.

Graf 92 Ali poznate različne oblike pospeševalnih ukrepov države za spodbujanje izgradnje in razvoja storitev poslovnih con v Sloveniji?



67,0 % anketirancev delno pozna pospeševalne ukrepe države, 22,2 % jih pozna te ukrepe, 11,0 % pa pospeševalnih ukrepov za spodbujanje izgradnje in razvoja storitev poslovnih con države ne pozna.

Graf 93 **Ali ste že koristili kašno obliko državne pomoči?**



75,0 % anketiranih predstavnikov poslovnih con v Pomurju je že koristilo kakšno izmed oblik državne pomoči, 25,0 % pa pomoči države še ni koristilo.







7.12.1 POVZETEK

Večina anketirancev je le delno seznanjena z različnimi nacionalnimi strategijami, dobro pa jih le-te pozna malo anketirancev.







Tri četrtine anketirancev je že koristilo kakšno izmed pomoči države, le četrtina anketiranih za pomoč še ni zaprosila ali pa je ni koristila.

7.13 OBLIKE POMOČI, KI BI PO MNENJU ANKETIRANCEV MORALE BITI PRISOTNE NA NACIONALNI, REGIONALNI OZIROMA LOKALNI RAVNI ZA RAZVOJ STORITEV POSLOVNIH CON

Nacionalna raven:

-  Subvencije za nove investicije
-  Davčne olajšave za mlada podjetja, olajšave pri zaposlovanju
-  Sofinanciranje izgradnje modernizacije infrastrukture
-  Pospeševanje razvoja podjetništva in implementacije inovacij
-  Pomoč pri izgradnji infrastrukture
-  Nepovratna sredstva za vlaganja v infrastrukturo

Regionalna raven:

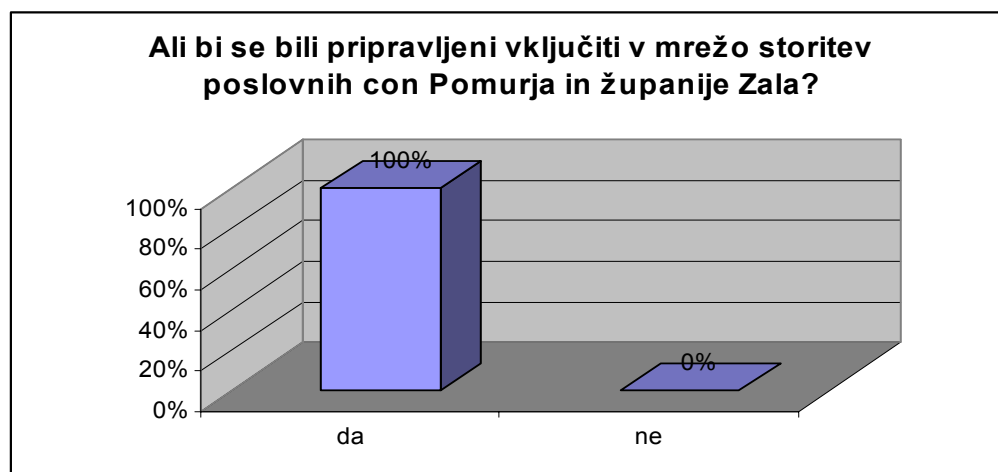
-  Neposredne regijske spodbude
-  Mrežni marketing trženja con in zemljišč
-  Urejanje prostora
-  Nepovratna sredstva in ugodno kreditiranje
-  Poenostavitev postopkov za pridobitev dovoljenj
-  Finančna pomoč novo nastalim ali obstoječim podjetjem, ki hočejo svojo dejavnost širiti v poslovni coni

Lokalna raven:

- ✚ Finančne subvencije za skupno določene stroške
- ✚ Povečanje razpoznavnosti krajev
- ✚ Pripravljenost občanov za širitev poslovnih con
- ✚ Subvencioniranje zaposlovanja
- ✚ Poklicno izobraževanje, visoko šolsko izobraževanje, pomoč mladim podjetnikom
- ✚ Več stanovanj za izobraženo delovno silo, subvencioniranje storitev



7.14 VKLJUČENOST V MREŽO POSLOVNIH CON, VIRI INFORMACIJ

Graf 94 Ali bi se bili pripravljeni vključiti v mrežo storitev poslovnih con Pomurja in županije Zala?

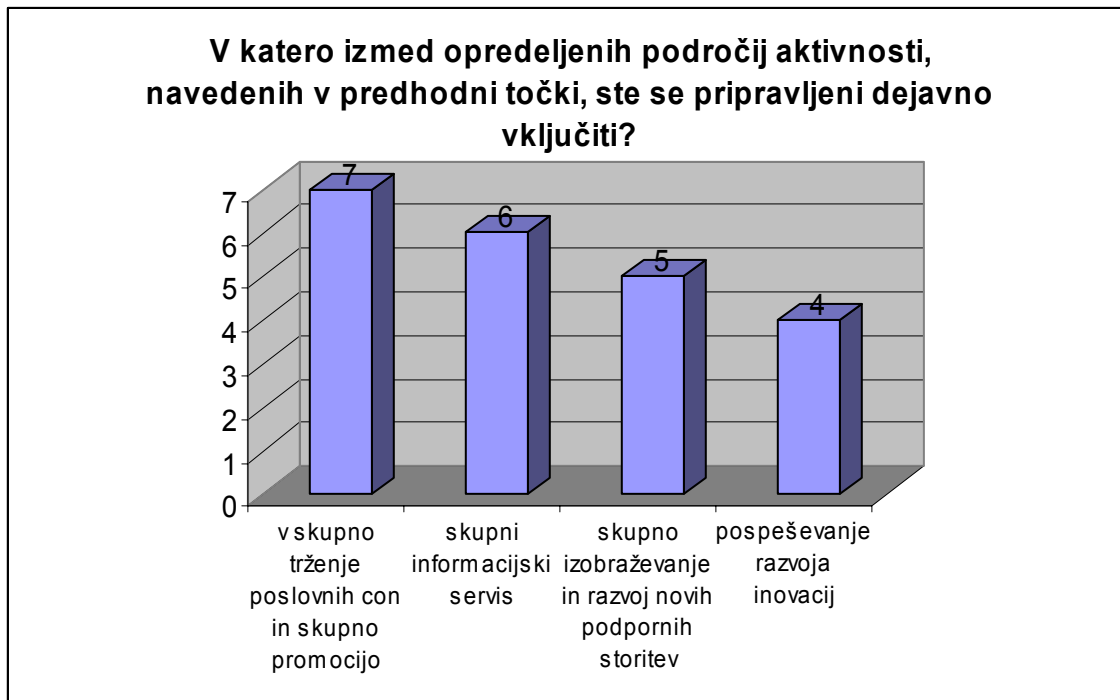


Vsi, oziroma **100,0 %** anketirancev se je pripravljeno vključiti v mrežo storitev poslovnih con Pomurja in županije Zala, kjer bi se izvajale naslednje aktivnosti:

- ✚ Razvoj novih podpornih storitev
- ✚ Specializacija storitev posameznih con, ki bi jih le-te opravljale za ostale cone
- ✚ Pospeševanje razvoja storitvenih inovacij za podjetja vključena v poslovne cone
- ✚ Skupno trženje
- ✚ Skupno izobraževanje

-  Vzpostavljen skupni informacijski servis
-  Skupna promocija (skupna spletna platforma, katalog, zloženke ipd.)

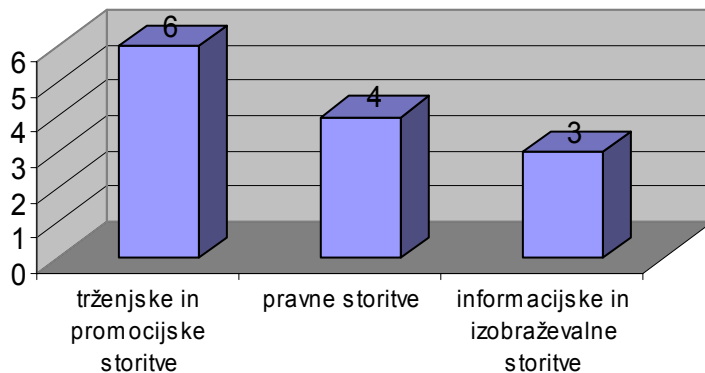
Graf 95 V katero izmed opredeljenih področij aktivnosti, navedenih v predhodni točki, ste se pripravljene dejavno vključiti?



Največ se jih pripravljeno vključiti v skupno trženje poslovnih con in skupno promocijo (7), sledi skupni informacijski servis (6), skupno izobraževanje in razvoj novih podpornih storitev (5) ter pospeševanje razvoja inovacij (4).

Graf 96 Katere storitve bi bilo potrebno po vašem mnenju nujno razviti, da bi bile le-te bolj zanimive za domače in tuje vlagatelje ter podjetja?

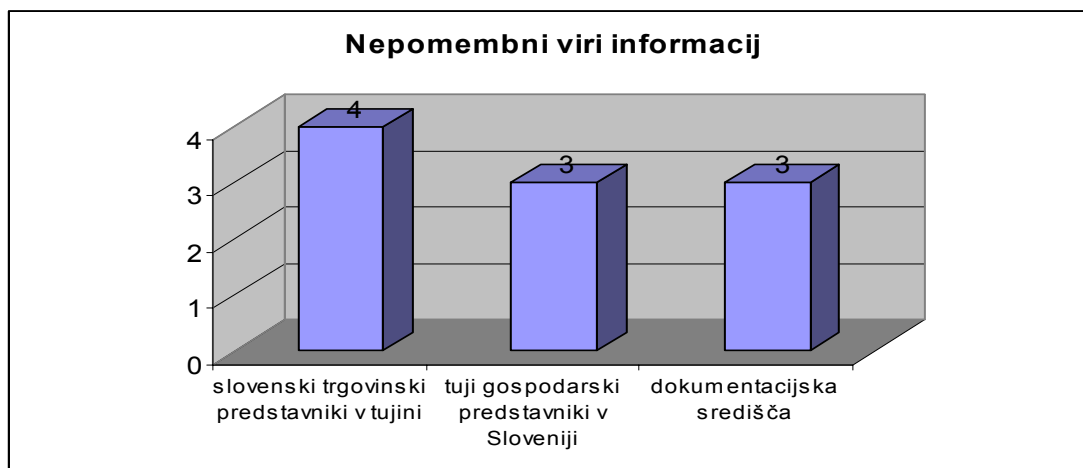
Katere storitve bi bilo potrebno po vašem mnenju nujno razviti, da bi bile le-te bolj zanimive za domače in tuje vlagatelje ter podjetja?



Anketiranci so na prvo mesto ponovno postavili trženjske in promocijske storitve (6), sledijo pa pravne storitve (4), informacijske in izobraževalne storitve (3).

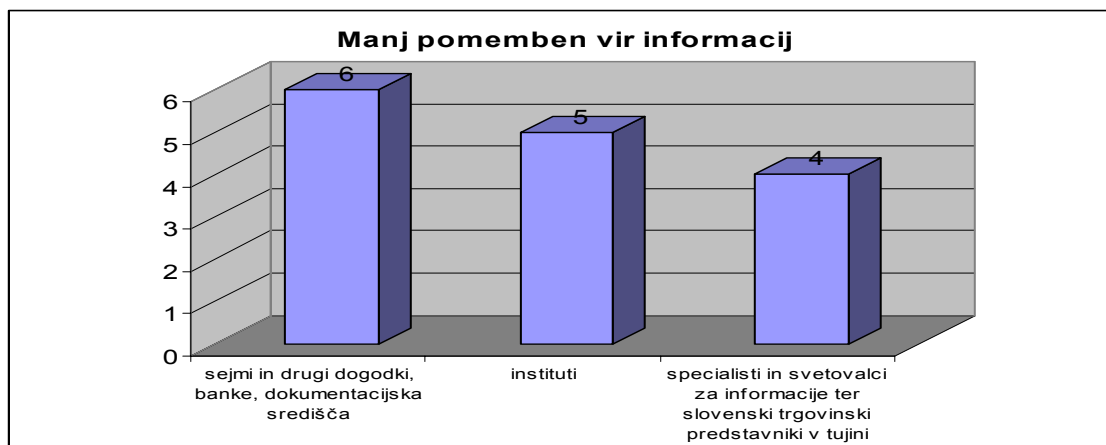
Katere vire informacij ponavadi uporabljate, kadar potrebujete informacije za namene nadaljnega razvoja storitev poslovnih con?

Graf 97 **Nepomembni viri informacij**



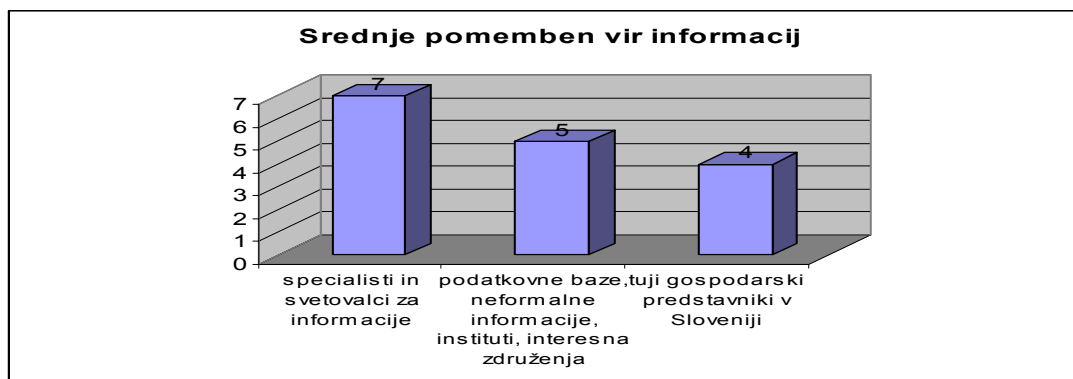
Nepomemben vir informacij predstavljajo slovenski trgovinski predstavniki v tujini (4) ter tuji gospodarski predstavniki v Sloveniji (3) in dokumentacijska središča (3).

Graf 98 Manj pomemben vir informacij



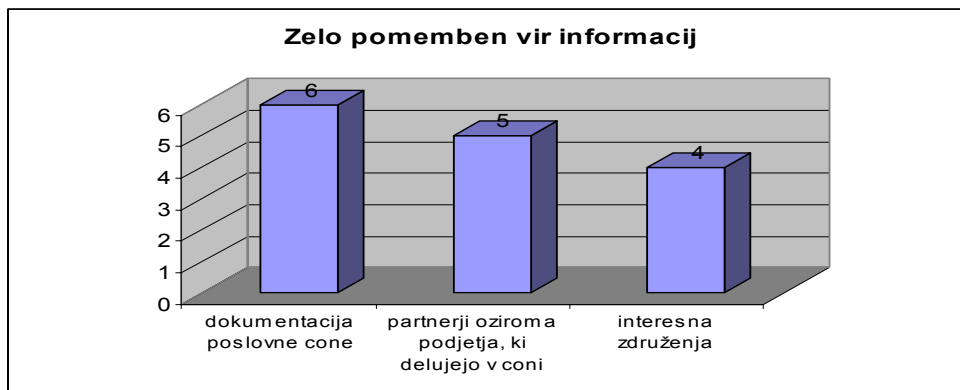
Manj pomemben vir informacij predstavljajo: sejmi in drugi dogodki, banke, dokumentacijska središča (6), instituti (5), specialisti in svetovalci za informacije ter slovenski trgovinski predstavniki v tujini (4).

Graf 99 Srednje pomemben vir informacij



Srednje pomemben vir informacij predstavljajo specialisti in svetovalci za informacije (7), podatkovne baze, neformalne informacije, instituti, interesna združenja (5) ter tuji gospodarski predstavniki v Sloveniji (4).

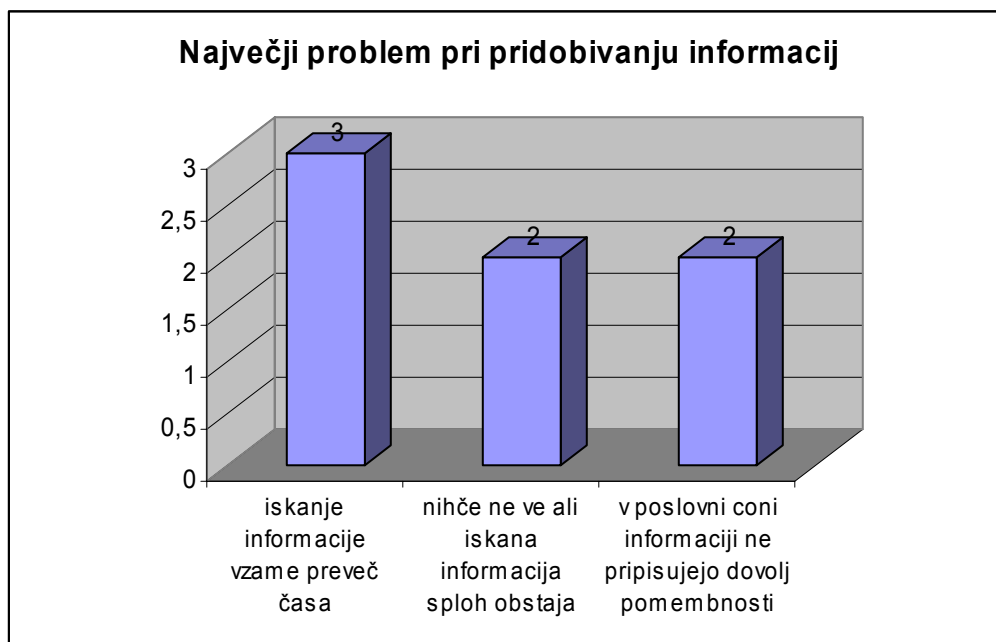
Graf 100 Zelo pomemben vir informacij



Najpomembnejši viri informacij se nanašajo na dokumentacijo poslovne cone (6), partnerje oziroma podjetja, ki delujejo v coni (5) ter interesna združenja (4).

Problemi pri pridobivanju informacij za nadaljnji razvoj poslovnih con

Graf 101 Največji problem pri pridobivanju informacij



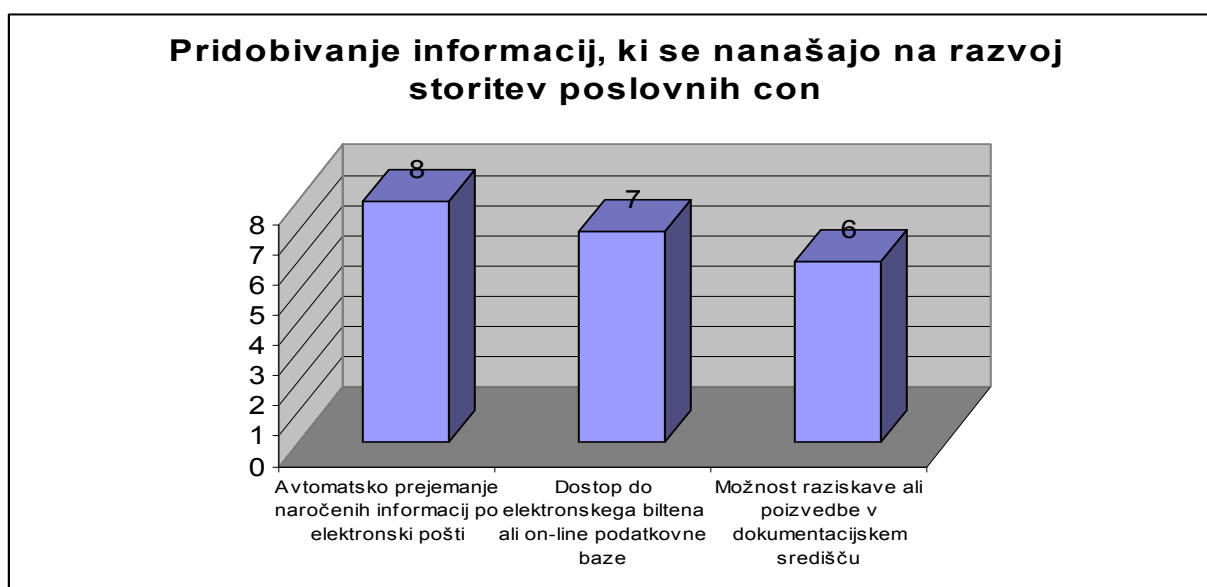
Največji problem predstavlja to, da iskanje informacije vzame preveč časa (3), ter to, da nihče ne ve ali iskana informacija sploh obstaja (2) oziroma to, da v poslovni coni informaciji ne pripisujejo dovolj pomembnosti (2).

Najmanjši problem oziroma »sploh ni problema« pri pridobivanju informacij predstavljajo:

- ✚ informacija je na voljo samo v tujem jeziku;
- ✚ informacijo si je težko razložiti;
- ✚ iskanje informacij vzame preveč časa.

Zanimivo je dejstvo, da je »Iskanje informacij vzame preveč časa« na eni strani velik problem, hkrati pa sploh ni problem.

Graf 102 Pridobivanje informacij, ki se nanašajo na razvoj storitev poslovnih con



Najbolj sprejemljiv način pridobivanja informacij, ki se nanašajo na razvoj storitev poslovnih con je:

- ✚ Avtomatsko prejemanje naročenih informacij po elektronski pošti (8)

- ✚ Dostop do elektronskega biltena ali on-line podatkovne baze (7)
- ✚ Možnost raziskave ali poizvedbe v dokumentacijskem središču (6)

Najbolj nesprijemljiv način pridobivanja informacij se nanaša na objavo informacij po radiu ali televiziji oziroma preko drugih medijev.

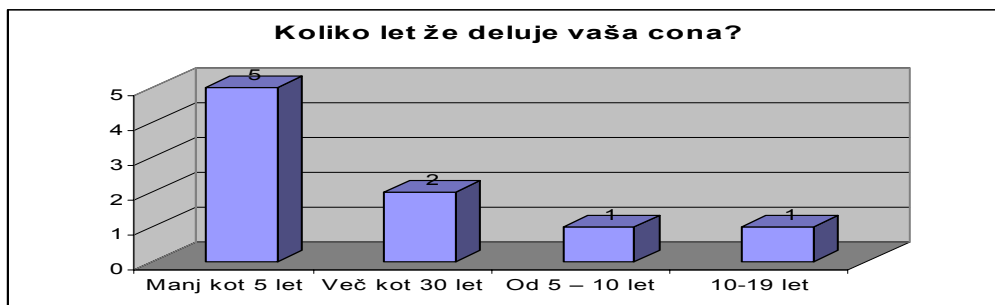
7.14.1 POVZETEK

Vsi anketirani predstavniki poslovnih con so se pripravljene vključiti v mrežo storitev poslovnih con Pomurja in županije Zala. Skupno sodelovanje jih najbolj zanima na področju **trženja in promocije, izgradnje skupnega informacijskega servisa in servisa za izobraževanje in razvoj novih podpornih storitev ter razvoj inovacij. Te storitve so po mnenju anketirancev tudi najbolj zanimive za domače in tuje vlagatelje.**

Najpomembnejši viri informacij so po mnenju anketirancev dokumentacija poslovne cone, podjetja v coni in interesna združenja. Najbolj sprejemljiv način sprejemanja informacij je avtomatsko prejemanje naročenih informacij po elektronski pošti.

7.15 SPLOŠNI PODATKI O POSLOVNIH CONAH, KI SO SODELOVALA V ANKETI

Graf 103 Koliko let že deluje vaša cona?



- ✚ Manj kot 5 let (5)
- ✚ Več kot 30 let (2)

✚ Od 5 – 10 let (1)

✚ 10-19 let (1)

Graf 104 Kdo je odgovoren za konkurenčnost poslovne cone?



✚ Župan (5)

✚ Občinski svet (4)

✚ Zasebni vlagatelji (2)

Večina con deluje manj kot 5 let, za njihovo konkurenčnost pa so najbolj odgovorni župani in občinski sveti.

Na vprašanje katera je največja prednost vaše poslovne cone, so anketiranci navedli:

✚ Skoraj v 100 % zasebni lasti podjetij, ki tam delujejo

✚ Možnost širitve

✚ Ugodna lokacija, dobra komunalna opremljenost, raznovrstnost dejavnosti podjetij

✚ Urejena infrastruktura

✚ Dostopnost (cesta, železnica), možnost širitve

✚ Ugodna lega, prometne povezave, ugodne cene zemljišč

✚ Lega in nizki stroški investiranja in obratovanja

✚ Neposredna bližina avtoceste

8 POSAMIČNA ANALIZA CON – STORITVE, ZAPOSLENOST, PRIHODKI

Vprašanj v zvezi z nudenjem storitev poslovnih con svojim partnerjem oziroma članom je bilo več. V nadaljevanju so opredeljena vprašanja, ki se nanašajo na storitve in so bila enaka za vse anketirance ter njihove odgovore.

Prvo vprašanje se je nanašalo na to, ali obstajajo storitve, ki so jih deležni podjetniki / podjetja / obrtniki, ki so vključeni v vašo cono.

Možne storitve so bile sledeče:

- ✚ Finančne in računovodske storitve
- ✚ Pravne storitve
- ✚ Poslovno – svetovalne storitve
- ✚ Storitve usposabljanja in izobraževanja lastnih kadrov in kadrov podjetij vključenih v cono
- ✚ Storitve svetovanja menedžmentu
- ✚ Storitve univerz in raziskovalno –razvojnih institucij
- ✚ Storitve trženja in promocije
- ✚ Storitve strokovnih, interesnih in drugih združenj
- ✚ Storitve industrijskega oblikovanja
- ✚ Storitve državnih institucij, ministrstev, regionalnih in lokalnih centrov
- ✚ Informacijske storitve

Drugo vprašanje se je nanašalo na nudenje katere izmed zgoraj naštetih storitev s katerim izmed zunanjih partnerjev.

Tretje vprašanje se je nanašalo nato, ali pri razvoju storitev sodelujete s katero izmed domačih poslovnih con ali podpornih institucij.

Četrto vprašanje se je nanašalo na to, ali pri razvoju storitev sodelujete s katero izmed tujih poslovnih con ali podpornih institucij.

Peto vprašanje se je nanašalo nato, ali menite, da ste s sedanjo ponudbo storitev konkurenčni.

Zadnje vprašanje se je nanašalo na to, kako ocenjujejo konkurencu v nujenju storitev poslovnih con.

V nadaljevanju podajamo sintezo dobljenih odgovorov za vsako izmed anketiranih con, ki je odgovorila na vprašanje.

8.1 ZAPOSLENO OSEBJE V POSLOVNIH CONAH

V nadaljevanju so povzeta vprašanja o zaposlenem osebju v poslovnih conah, na katera so odgovorili anketirani predstavniki poslovnih con.

Vprašanja so se nanašala na to, ali ima poslovna zaposleno osebje, ali jih v prihodnosti namerava zaposliti. Anketirance smo prav tako povprašali o tem, katere profile strokovnjakov nameravajo zaposliti, kdo je zadolžen za razvoj storitev, kakšne so njihove pristojnosti ter kdo odloča o pomembnejših odločitvah v vezi s splošnim razvojem in razvojem storitev v poslovni coni.

8.2 SREDSTVA

Vprašanje se je nanašalo na višino prihodkov in odhodkov, ki jih je ustvarila poslovna cona v predhodnem letu.

POSLOVNO OBRTNA CONA ŠALOVCI

V Poslovno – obrtni coni Šalovci svojim članom zaenkrat še ne nudijo nobenih storitev. Prav tako se ne pripravljajo na to, da bi katero izmed navedenih storitev ponujali skupaj z zunanjimi partnerji. Pri razvoju sodelujejo z domačo podporno institucijo oziroma poslovno cono, medtem, ko s tujimi ne sodelujejo.

Menijo, da s sedanjo ponudbo storitev poslovne cone niso konkurenčni in kot glavne razloge za nekonkurenčnost navajajo omejenost investitorjev zaradi Krajinskega parka Goričko (Natura 2000). Konkurencu pri nujenju storitev poslovnih con tako doma, kakor tudi v tujini ocenjujejo kot zmerno.

Zaposlenega osebja nimajo, nameravajo pa to storiti v prihodnosti, in sicer strokovnjake s tehničnih področij.

Največja prednost je možnost širitve cone.

Cona je imela v letu 2006 manj kot 100.000 EUR prihodkov.

INDUSTRIJSKA CONA MELE

V Industrijski coni Mele svojim članom ne nudijo nobenih storitev, na to pa se prav tako ne pripravljajo z zunanjimi partnerji. Pri razvoju storitev ne sodelujejo z nobeno domačo ali tujo poslovno cono oziroma podporno institucijo.

Menijo, da s sedanjo ponudbo storitev niso konkurenčni, kot glavni razlog pa navajajo dejstvo, da ni ustreznega podjetja, ki bi ustrezno vodilo in tržila cono.

Konkurencu pri nujenju storitev poslovnih con doma in v tujini ocenjujejo kot slabo.

Zaposlenega osebja v coni ni in ga tudi v bodoče ne nameravajo zaposliti. Zadolžena za razvoj storitev sta župan in vodja oddelka za urejanje prostora. Njune pristojnosti se nanašajo na razgovore in dogovore s potencialnimi investitorji v coni in vodenje projektov, ki se tičejo vlaganj v komunalno infrastrukturo.

O pomembnejši odločitvah odloča občinski svet, župan in občinska uprava.

Njihova največja prednost:

- ✚ Ugodna lokacija
- ✚ Dobra komunalna opremljenost
- ✚ Raznovrstnost podjetij

Prihodki cone niso bili opredeljeni.

POSLOVNA CONA TURNIŠČE

V poslovni coni Turnišče ponujajo svojim članom dvoje storitev, in sicer:

- ✚ Finančne in računovodske storitve
- ✚ Poslovno- svetovalne storitve

Prav tako se pripravljajo oziroma imajo željo, da bi članom cone v bodoče ponudili še več storitev. Pri razvoju storitev ne sodelujejo z nobeno domačo ali tujo poslovno cono oziroma podporno institucijo.

Menijo, da s svojo sedanjo ponudbo niso konkurenčni, kot glavni razlog pa navajajo, da je cona šele na začetku, konkurenco pa tako doma kakor tudi na sosednjih tujih trgih ocenjujejo kot zmerno.

Zaposlenih cona trenutno nima, o pomembnejših odločitvah, ki se nanašajo na cono pa odloča občinski svet.

Največja prednost cone je bližina priključka na avtocesto in dobro urejena vsa potrebna infrastruktura.

Prihodki niso posebej opredeljeni, odhodki pa so v letu 2006 znašali med 100.000 in 300.000 EUR. Razlog: vlaganje v razširitev cone in nadaljnja izgradnja infrastrukture.

INDUSTRIJSKA CONA LJUTOMER, POSLOVNO OBRTNA CONA JERUZALEMSKA

V obeh conah, ki se nahajata v Ljutomeru svojim članom nudijo naslednje storitve:

- ✚ Finančne in računovodske storitve
- ✚ Pravne storitve
- ✚ Poslovno – svetovalne storitve
- ✚ Storitve trženja in promocije
- ✚ Storitve strokovnih, interesnih in drugih združenj
- ✚ Storitve državnih institucij, ministrstev regionalnih in lokalnih centrov
- ✚ Informacijske storitve

Za nudenje storitev z zunanjimi partnerji se ne pripravljajo, pri razvoju storitev pa sodelujejo z domačimi poslovnimi conami oziroma podpornimi institucijami, s tujimi pa ne. Na vprašanje, ali so s svojo ponudbo storitev konkurenčni, je odgovor negativen, kot razlog pa navajajo pomanjkanje poceni zemljišč in visoko ceno komunalne opreme.

Zaposlenih v obeh conah ni, za razvoj storitev pa so zadolženi župan občine, občinska uprava in Prleška razvojna agencija. Njihove pristojnosti so različne in zajemajo splošno odgovornost (župan), ureditev poslovnih con (občinska uprava) ter svetovanje, priprava poslovnih načrtov in priprava prijav na razpise (Prleška razvojna agencija). O pomembnejših odločitvah v zvezi s splošnim razvojem in razvojem storitev v poslovni coni odloča Občina Ljutomer.

Največja prednost cone je dostopnost (cesta, železnica) in opremljenost.

Prihodki niso posebej opredeljeni ne za eno, ne za drugo cono, odhodki v industrijski coni Ljutomer pa so zaradi odkupov zemljišč komunalnega opremljanja v preteklem letu znašali med 300.000 in 500.000 EUR.

OBRTNA CONA ČRENŠOVCI

V obrtni coni Črenšovci ne ponujajo storitev in se na to tudi z zunanjimi partnerji ne pripravljajo. Pri razvoju storitev ne sodelujejo z domačimi in tujimi poslovnimi conami ali podpornimi institucijami.

Navkljub temu, da ne ponujajo nikakršnih storitev, menijo, da so svojo ponudbo konkurenčni, konkurenčnost pa pogojujejo edino s ceno zemljišča.

Zaposlenega osebja nimajo, za razvoj storitev v coni pa je zadolžena občinska uprava in razvojne institucije. O pomembnejših odločitvah v zvezi s splošnim razvojem in razvojem storitev v poslovni coni odločata občinski svet in župan.

Kot največjo prednost navajajo ugodno prometno lego in ceno zemljišč.

Prihodkov in odhodkov ne navajajo.

POSLOVNO INDUSTRIJSKA CONA LENDA VA

V poslovni industrijski coni Lendava svojim članom nudijo storitve državnih institucij, ministrstev, regionalnih in lokalnih centrov ter informacijske storitve. Prav tako se pripravljajo na nudenje določenih storitev z zunanjim partnerjem - podjetniškim inkubatorjem.

Pri razvoju storitev sodelujejo tako z domačimi kakor tudi tujimi poslovnimi conami in podpornimi institucijami in menijo, da so s sedanjo ponudbo storitev konkurenčni.

Zaposlenega osebja nimajo, v prihodnosti pa nameravajo zaposlovati. Za razvoj storitev je zadolžena Občina Lendava, Razvojni sklad in PP inženiring. Njihove pristojnosti se nanašajo na pripravo in potrditev ter izvedbo strategije. O pomembnejših odločitvah v zvezi s splošnim razvojem in razvojem storitev odloča Občina Lendava.

Prednosti cone se nanašajo na lego in nizke stroške obratovanja. Prihodki in dohodki v letu 2006 niso presegali 100.000 EUR.

OBRTNO POSLOVNA CONA BUČEČOVCI

Storitev namenjenih podjetnikom v coni ne ponujajo. Prav tako le-teh ne nameravajo ponuditi skupaj z zunanjimi partnerji.






Pri razvoju storitev ne sodelujejo z domačimi ali tujimi poslovnimi conami in podpornimi institucijami. Kljub temu menijo, da so s ponudbo svojih storitev konkurenčni.

Zaposlenega osebja nimajo in ga tudi ne nameravajo zaposliti v prihodnosti. Za razvoj storitev je zadolžena Občinska uprava Križevci. Pristojnosti se nanašajo na urejanje potrebne dokumentacije in usmerjanje potencialnih vlagateljev. O splošnem razvoju in razvoju storitev odločata župan in občinski svet.

Njihova največja prednost je bližina uvoza in izvoza na avtocesto. Prihodki in odhodki v letu 2006 niso presegali 100.000 EUR.

POSLOVNA CONA KAMENICE – ODRANCI

V coni podjetnikom ponujajo naslednje storitve:

-  Finančne in računovodske storitve
-  Pravne storitve
-  Poslovno – svetovalne storitve
-  Storitve usposabljanja, izobraževanja lastnih in kadrov podjetij vključenih v cono
-  Informacijske storitve

Na nudenje storitev z zunanjim partnerjem se ne pripravljajo. Pri razvoju storitev sodelujejo z domačimi poslovnimi conami in podpornimi institucijami, s tujimi pa ne. Glede sedanje ponudbe menijo, da so konkurenčni.

Zaposlenih nimajo, v prihodnosti pa nameravajo zaposliti razvojne kadre. O pomembnejših odločitvah odloča Občina Odranci.

Največja prednost cone predstavljata lega in cena ugodna cena zemljišč. Prihodki on odhodki niso presegali 100.000 EUR, nanašali pa so se na prodajo zemljišč oziroma izgradnjo komunalne infrastrukture.

POSLOVNO KMETIJSKA CONA DOBROVNIK

Storitev svojim članom ne ponuja, prav tako pa se na to ne pripravlja z zunanjim partnerjem. Pri razvoju storitev sodeluje z domačimi poslovnimi conami in podpornimi institucijami, s tujimi pa ne.

Menijo, da so s svojo sedanjo ponudbo storitev konkurenčni. Zaposlenega osebja cona nima in ga tudi ne namerava zaposliti.

Največja prednost je, da je skoraj v 100 % zasebni lasti podjetij, ki tam delujejo.

V letu 2006 so imeli med 300.000 in 500.000 EUR prihodkov (prodaja zemljišča) in manj kot 100.000 EUR stroškov (izgradnja proti prašne zaščite).

Poročilo povzema storitve, ki so v tem trenutku aktualne in izvajajo anketirane poslovne cone na madžarski in slovenski strani.

9 POSLOVNE CONE V ŽUPANIJI ZALA IN STORITVE, KI JIH OPRAVLJAJO

OBRтна CONA IN LOGISTIČNI CENTER NAGYKANISZA

Storitve, ki jih ponujajo v coni so sledeče:

- ✚ Administrativne oziroma pisarniške storitve (telefon, faks, internet, fotokopiranje, tiskarna, možen najem sejnih sob in predavalnic za organizacijo različnih prireditev)
- ✚ Prehranske storitve (restavracija)
- ✚ Prometne storitve (parkirišča, urejene dovozne ceste)
- ✚ Tehnične storitve (čiščenje in zbiranje odpadkov)
- ✚ Logistične storitve (prevoz)
- ✚ Inovacijske storitve (uporaba interneta, dostop do baz podatkov)
- ✚ Storitve splošnega svetovanja
- ✚ Tržen in promocijske storitve (priprava spletne strani)

OBRтна CONA TURJE

Navajajo le odvoz odpadkov.

OBRтна CONA OBMOČJA PACSA

Storitve, ki so jih deležna podjetja v coni so:

- ✚ Administrativne storitve (fotokopiranje, zagotovitev prostorov za različne namene)
- ✚ Tehnične storitve (zbiranje odpadkov)
- ✚ Prevozne storitve

OBRTNA CONA LENTI

Cona svojim članom ponuja naslednje storitve:

- ✚ Storitve splošnega svetovanja
- ✚ Prometne storitve (urejanje dovoza, urejanje parkirišč)

OBRTNA CONA ZALALÖVÖ

Cona ponuja naslednje storitve:

- ✚ Administrativne storitve (fotokopiranje)
- ✚ Prehrambene storitve (prodaja hrane)
- ✚ Prometne storitve (urejanje parkirišč in dovoznih poti, organiziran prevoz)
- ✚ Tehnične storitve (organiziran odvoz komunalnih in drugih odpadkov, vzdrževanje odpadnih voda, nadzor in vzdrževanje, vzdrževanje in obnova stavb)
- ✚ Logistične storitve (prevoz blaga in natovarjanje)

OBRTNA CONA MURA LETENYE

Obrtna cona svojim članom ponuja sledeče storitve

- ✚ Administrativne storitve (zagotovitev sejnih sob, dvoran, predavalnic)
- ✚ Prehranske storitve (v območju 1 km)
- ✚ Tehnične storitve (zbiranje odpadkov, urejanje dovoznih poti in postajališč)

10 SKUPNE UGOTOVITVE IN POTREBNE SPREMEMBE V DELOVANJU POSLOVNIH CON

Po imenu in dejavnosti je različnih con v Pomurju veliko, med sabo pa se zelo razlikujejo. Največ podjetij vključenih v cone je iz področja kovinsko–predelovalne industrije, tem pa sledijo različne druge dejavnosti, med katerimi so tudi take, ki so globalno tržno usmerjene in z večinskimi tujimi lastniki. Njihova velikost je različna. Obstajajo tako velike, ki so primerljive s tujimi poslovnimi conami in zanimive za večje in tudi tuje vlagatelje, veliko pa je majhnih, ki so manj perspektivne in tudi manj zanimive za vlagatelje. Opremljenost je različna, od tistih, ki so zelo dobro komunalno opremljene, do tistih, kjer manjka tudi osnovna infrastruktura, kot so npr. telekomunikacijske povezave ipd., vse pa se nahajajo v bližini magistralnih cest, nekatere tudi v neposredni bližini ob predvideni trasi nove avtoceste.

Potrebe po prestrukturiranju con obstajajo, obstajajo pa tudi možnosti širitve, kar je pomembno za nove investitorje. Več kot polovica jih pri svojem razvoju upošteva tudi regionalni razvojni načrt.

Cene so različne in po primerljivih podatkih sprejemljive tako za domače, kakor tudi tuje vlagatelje.

Precej zaskrbljujoče je dejstvo, da velika večina ne razpolaga s strategijo upravljanja s poslovno cono, tri četrtine jih nima izkušenega vodstva. Javno-zasebno partnerstvo je vzpostavljeno pri polovici anketiranih podjetij.

Trženje je zelo zanemarjeno. Večina con nima opredeljene strategije trženja, trženjske funkcije so nerazvite, prav tako pa v conah primanjkuje ustrezno usposobljenega osebja, ki bi skrbelo za njen razvoj in trženje. Povezanost z različnimi podpornimi institucijami je slaba, prav tako pa tudi z ostalimi, kot so npr. predstavniki tujih ambasad, nepremičninske agencije.

Promocije praktično ni. S tem so možnosti za večjo razpoznavnost bistveno zmanjšane, prihod novih investitorjev pa otežen.

Strokovno usposobljeni kadri so prav tako poseben problem, saj jih cone ne zaposlujejo.

Kakovost življenja, ki je zelo pomembna za prihod novih investitorjev je povprečna, od takih, ki ob večjih središčih razpolagajo z vso dodatno infrastrukturo, do takih, kjer je le-ta zelo pomanjkljiva ali pa je ni.

O pomembnejših odločitvah v zvezi s splošnim razvojem in razvojem storitev v poslovnih conah odloča ali občinski svet, v manjših občinah pa to vlogo prevzemajo župani.

Največje ovire pri nadaljnjem razvoju storitev poslovnih con predstavljajo pomanjkanje finančnih sredstev in pomanjkanje strokovnih kadrov.

Seznanjenost z nacionalnimi strategijami na tem področju je slaba, kar tri četrtine anketiranih predstavnikov poslovnih con pa je že koristila kakšno izmed pomoči, ki jih za te namene namenja država.

Najpomembnejše ugotovitve raziskave pa se nanašajo na to, da so se prav vsi predstavniki poslovnih con pripravljani vključiti v razvoj mreže storitev poslovnih con. Najpomembnejša skupna področja mreže storitev se po njihovem mnenju nanašajo na:

- ✚ skupno trženje poslovnih con;
- ✚ skupno promocijo poslovnih con;
- ✚ skupen informacijski servis poslovnih con;
- ✚ skupen servis za izobraževanje in usposabljanje zaposlenih v conah in zaposlenih pri podjetjih v conah;
- ✚ razvoj novih podpornih storitev na področju uvajanja inovacij, posebej inovacij znanja.

Zaposlenih oseb, razen v enem primeru, ko ni natančno razvidno, ali gre za zaposlitev ali kakršnokoli pogodbeno obliko zaposlitve v obravnavanih conah ni.

Prihodki in odhodki v večini poslovnih con niso presegli 100.000 EUR, odhodki navzgor odstopajo le v dveh conah, kjer so se v letu 2006 odvijale obsežnejše investicije v komunalno opremo.

Kaj je torej potrebno napraviti za to, da bo zaživela mreža storitev, ki jih ponujajo poslovne cone v Pomurju, predvsem pa tiste, ki bi se naj razvile?

Glede na ugotovitve pričujoče raziskave, predvsem pa potrebe predstavnikov poslovnih con na območju Pomurja predlagamo:

- 1 **Pospešeno izvajanje informativnih predavanj in uvodnih usposabljanj za predstavnike poslovnih con**, ki so povezana z možnostmi sodelovanja na najpomembnejših področjih (skupno trženje, promocija, informacijski servis, skupno izobraževanje in usposabljanje) ter področij uvajanja svetovalnih storitev s področja uvajanja nenehnih sprememb – inovacij, ki jih morajo za nujno povečevanje konkurenčnosti pričeti vpeljevati vse cone, ki so se odločile za sodelovanje v projektu.

- 2 **Pripravo večjezične spletne platforme, kot osnove za:**
 - + Vzpostavitev učinkovitejšega trženja poslovnih con Pomurja;
 - + vzpostavitev skupne in posamične promocije poslovnih con;
 - + vzpostavitev skupnega servisa na področju informacijskih in izobraževalnih storitev poslovnih con ter njihovih članov – podjetij;
 - + vzpostavitev interaktivnega poslovnega svetovanja na tistih področjih, ki so jih anketiranci navedli kot najpomembnejše predstavnike (v bodoče tudi zaposlene v poslovnih conah) ter predstavnike v conah delujočih podjetij.

Poleg spletne platforme je potrebno pripraviti optimalen program promocije za medije, ki bo mrežo storitev poslovnih con Pomurja z vsemi značilnostmi in novimi storitvami izpostavljala tako, da bodo v osredju vse tiste prednosti poslovnih con, ki so pomembne za njihov nadaljnji razvoj, predvsem pa so zanimiva in dobrodošla popestritev za nove domače in tuje vlagatelje.

V Pomurju in županiji Zala različnih vrst con ne primanjkuje, vendar se po razvitosti, opremljenosti ter storitvah in storitvah za podjetja med seboj zelo razlikujejo, sodelovanja v smislu doseganja sinergijskih učinkov tako na področju privabljanja novih domačih in tujih investitorjev ni, razen komunalne opremljenosti. Storitve, ki se nanašajo na učinkovitejše trženje poslovnih con ni, promocija doma in v sosednjih državah prav tako ni na ustrezni ravni, izobraževanje osebja, ki skrbi za razvoj poslovnih con je prezrto, izmenjava informacij med aktivnostmi in dejavnostmi med poslovnimi conami v okviru vsake države ter na obeh straneh je slaba in ne omogoča kakovostnejšega sodelovanja ali konkuriranja v smislu izboljšanja ponudbe. Storitve, ki se nanašajo na sodelovanje z zunanjimi izvajalci, v smislu zagotovitve dodatnih prednosti ali ugodnosti podjetjem, ki se nahajajo v poslovnih conah v Pomurju in županiji Zala je malo ali pa niso ustrezno organizirane.

Uporabljena literatura in viri:

- 1 Butler Stuart M.: The Conceptual Evolution of Enterprise Zones. Roy e. Green, ed., Enterprise Zones. Newbury Park: Sage Publications, 1991.
- 2 Dabo Pavle: Ustanavljanje in razvoj podjetniških con v Sloveniji. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta, 2003.
- 3 Filipič Bogomir et al.: Podjetništvo – izziv za 21. stoletje. Ljubljana: GEA College, PIC, 2000.
- 4 Filipič Bogomir: Poslovne cone. Gradivo za usposabljanje na GEA College. Ljubljana, 1999.
- 5 Filipič Bogomir: Pospeševanje malega gospodarstva v sosednjih in drugih državah. Gradivo za usposabljanje lokalnih razvojnih koalicij, Moravske Toplice, maj 1997. Ljubljana Razvojni center Lendava, Beta Consulting, 1997.
- 6 Schatz Klaus-Werner, Spinager Dean: Zonen freier Wirtschaftsaktivität. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, 1984.
- 7 Visenjak David: Pomen obrtne cone za razvoj lokalnega gospodarstva: primer občine Markovci, 2002. Diplomsko delo.
- 8 Vrečič Marko: Po sledi tujih izkušenj. Obrtnik, Ljubljana, 27 (1997) 2.
- 9 Izdelava standardnih kriterijev, ki se bodo uporabljali v postopkih ustanavljanja in razvoja podjetniško-obrtnih con v RS. Delovni zvezki 1-5. Ljubljana, konzorcij cone, 1997.
- 10 Osnutek državnega razvojnega programa za obdobje 2001 – 2006. Ljubljana: Agencija RS za regionalni razvoj, 2001.
- 11 Vpliv prostorskih pogojev v funkciji vzpodbujanja novih investicij. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarske dejavnosti, 1999.
- 12 Vprašalnik za raziskavo: Vzpostavitev storitev razvoja mreže poslovnih (obrtnih, industrijskih) con Pomurja in županije Zala (Madžarska)