



PRIPRAVLJENI NA PRIHODNOST

Poročilo za skupnost ožjega Goriškega območja

Januar, 2013

**Kristjan Dekleva, Matjaž Dolenc, Katarina Jazbec, Niko Järnberg,
Tjaša Markočič, Anja Perat, Uroš Sraj, Taja Špacapan**



Zahvala

Radi bi se zahvalili vsem članom skupnosti, ki so delili z nami svoje mnenje in želje o svojih skupnostih. Posebna zahvala gre Simonu Klautu, vodji Kabineta župana Mestne občine Nova Gorica, za pomoč pri vzpostavljanju razgovorov z intervjuvanci. Prav tako bi se radi zahvalili Tanji Kožuh, direktorici Primorskega tehnološkega parka, za gostitev naše predstavitve v prostorih Primorskega tehnološkega parka, ki se je odvila 14. decembra 2012. Na koncu bi se radi zahvalili tudi prof. Marku Jakliču z Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani in Sheili Martin, štipendistki Portland State University, za mentorstvo in vodenje.

Zahvala gre tudi Matjažu Dolenc in Kristjanu Deklevi za prevod, Anji Perat za prevod in celotno urejanje poročila, ter Maji Đević za lektoriranje.



Univerza v Ljubljani



Portland State
UNIVERSITY





KAZALO

UVOD	2
Metodologija in viri podatkov	3
Vizija za ožje Goriško območje	6
Strateški cilji	7
Časovni okvir	9
OCENA STANJA	10
Pregled	10
Prednosti	17
Priložnosti	21
Slabosti	25
Izzivi	28
STRATEŠKI CILJI IN PROGRAMI	31
Ustvarjanje priložnosti za mladi talent: Opis programov	34
PODPORA OBETAJOČIM STARTUPOM: OPIS PROGRAMA	44
Trenutno stanje podjetniških podpornih struktur	45
IZBOLJŠAVA VIDNOSTI IN PODOBE REGIJE: OPIS PROGRAMA	53
POVEČANJE PRIHODKOV V TURIZMU: OPISI PROGRAMOV	56
SPODBUJANJE REGIONALNEGA SODELOVANJA	61
ZAKLJUČEK IN NASLEDNJI KORAKI	65
VIRI	67
SEZNAM INTERVJUJANIH OSEB	69



Foto: Občina Šempeter-Vrtojba



Foto: Ljubljana



Foto: www.fence.si

UVOD

Ožje Goriško območje cveti z možnostmi. Z lepim naravnim okoljem, izobraženim prebivalstvom, strateško lokacijo in močnimi javnimi infrastrukturami ima regija velik potencial za uspešno prihodnost.

Za ožje Goriško območje ponujamo strategijo, ki vključuje in združuje 6 občin. Ta regija vključuje ponosne lokalne skupnosti, ki so povezane z njihovimi lokalnimi identitetami in ki svojim prebivalcem nudijo visoko kvaliteto življenja.

Regija je močna, mednarodna, blagoslovljena s številnimi naravnimi viri: s soncem, dobro hrano, nagrajenimi vini in talenti, ki razvijajo tehnološki napredek. Naša prihodnost je odvisna od prizadevanja podjetnikov, ki zaznavajo priložnosti, ki jih ponujajo naravni darovi okolja. Uporabljajo jih za ustvarjanje novih uspešnih podjetij in za ustvarjanje živahnih prostorov v svoji skupnosti. Vse te priložnosti predstavljamo kot priložnosti celotne regije, kljub temu pa želimo ohraniti avtentičnost in raznolikost vseh šestih skupnosti.

Namen poročila je priprava strategije, ki bo uresničila vizijo. Obe smo razvijali tekom dvanajsttedenskega predmeta, kjer smo sestavili pregled osnovnih sredstev in možnosti, ki jih regija ponuja. Projektno skupino je sestavljalo osem študentov Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, ki je delovala pod mentorstvom profesorja Marka Jaklič z Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani in gostujoče profesorice Sheile Martin iz Portland State University iz Združenih držav Amerike. Poročilo je končni produkt našega vloženega truda. Upamo, da bodo člani skupnosti zbrane informacije uporabili za nadaljnje raziskave in ideje privedli do uresničitve.



Foto: Občina Brda



Foto: NSI



Foto: Smaragdna pot

METODOLOGIJA IN VIRI PODATKOV

Ob sestavljanju poročila smo uporabili številne vire informacij:

- demografske in ekonomske statistične podatke iz Statističnega urada Republike Slovenije;
- poročila in načrte, ki so bili v preteklosti napisani za regijo;
- intervjuje s ključnimi voditelji skupnosti. Izbrali smo 20 intervjuvancev (navedeni so v prilogi), in sicer na podlagi njihovega vpliva v skupnosti in njihovega znanja o sredstvih in priložnostih skupnosti.

Po zbiranju podatkov smo izbrali glavne priložnosti, izzive, prednosti in nevarnosti, ki jih regija ponuja, ter o njih razpravljali. To nas je pripeljalo do niza strateških ciljev, programov za doseganje vseh teh ciljev in predlogov za izvajanje in vrednotenje vsakega programa. Pet strateških ciljev vsebuje:

- ustvarjanje priložnosti za mladi talent,
- podporo obetajočim startupom,
- izboljšanje vidnosti in podobe regije,
- povečanje prihodkov v turizmu in
- spodbujanje regionalnega sodelovanja.

Po razvoju naših začetnih idej smo pripravili predstavitev in k ogledu in diskusiji povabili vse intervjuvance in druge goste, od katerih smo želeli prejeti mnenje. Predstavitve je potekala v Primorskem tehnološkem parku (v nadaljevanju PTP) pri Novi Gorici, 14. decembra 2012. Dogodka se je udeležilo 30 ljudi, ki so bili pripravljeni razpravljati o prihodnosti regije in prispevati dragocene informacije, ki so vključene v poročilo.

Ugotovili smo, da je ožje Goriško območje obdarovano s številnimi prednostmi. Je privlačno območje s čudovitim naravnim okoljem ter avtohtono in raznoliko kulturo. Vendar še vedno obstaja dovolj priložnosti za razvoj te regije do žive svetovne regije. To bi dosegli s spodbujanjem in grajenjem na ustvarjalnih, kulturnih in rekreacijskih izkušnjah, ki jih ožje Goriško območje ponuja.

Ker smo imeli le dvanajst tednov za sestavo poročila, smo si izbrali nekaj strategij, za katere se nam zdi, da bi lahko takoj in dolgoročno vplivale na ožje Goriško območje. Zagotovo bi lahko izbrali še druge strategije, vendar smo želeli poglobljeno analizirati le nekaj izmed njih.



Foto: Občina Nova Gorica



Foto: Niko Erjavec



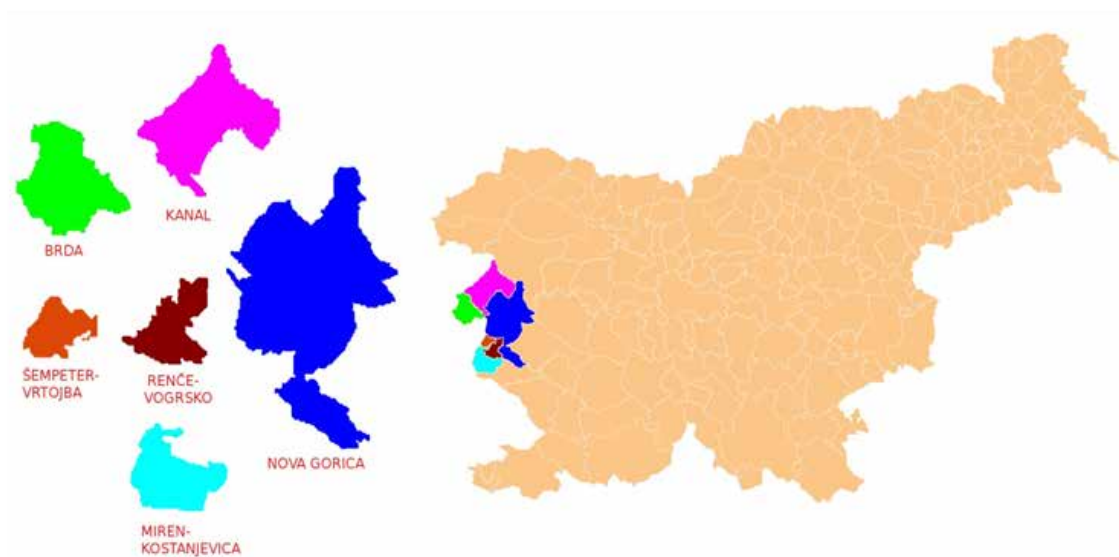
Foto: Občina Nova Gorica

Definicija regije

V celotnem poročilu se sklicujemo na ožje Goriško območje, ki sestavlja 6 izbranih občin. Odločili smo se, da regijo določimo na osnovi prejšnje Občine Nova Gorica, ki je vključevala šest občin. Te so spodaj navedene in tudi označene na sliki 1:

- Brda,
- Kanal,
- Miren-Kostanjevica,
- Nova Gorica,
- Renče-Vogrsko,
- Šempeter-Vrtojba.

Graf 1: Zemljevid ožjega Goriškega območja





Za takšno opredelitev smo se odločili iz sledečih razlogov:

- Vodje in prebivalci regije še vedno zaznavajo teh šest občin kot med seboj povezane regionalne skupnosti.
- Gledano v celoti imajo vse občine vzpostavljeno enako regionalno gospodarstvo, kamor se ljudje odpravljajo na delo, po nakupih ali na rekreacijo.
- To gospodarsko in družbeno sodelovanje ponuja vsem prebivalcem regije uresničitev interesov v prihodnosti tako v gospodarskem, okoljskem in zdravstvenem sektorju.

Čeprav menimo, da je opredelitev regije smiselna, nam je pri pripravi poročila opredelitev predstavljala praktične težave pri zbiranju podatkov. Ker Statistični urad Republike Slovenije opredeljuje statistično regijo veliko širše, je bilo na voljo veliko dragocenih statističnih podatkov, ki pa nam niso bili v pomoč zaradi preširoko zastavljenega analiziranega prostora. Pri tabelah in grafikonih smo tako jasno navedli, da se ti nanašajo na podatke zbrane za celotno statistično regijo. V večini primerov smo zbrali podatke, dostopne občinam in občanom, in jih primerjali z evropskim in slovenskim povprečjem. Pri nekaterih pomembnih spremenljivkah podatkov preprosto ni bilo na voljo. V primeru, da leto ni točno določeno, upoštevajte, da se vedno nanaša na leto 2010.



VIZIJA ZA OŽJE GORIŠKO OBMOČJE

VIZIJA:

Ožje Goriško območje je mednarodna in živahna povezava šestih občin, ki svojim prebivalcem nudi visoko kvaliteto življenja. Naša prihodnost je odvisna od prizadevanj podjetnikov, ki zaznavajo priložnosti, ki izvirajo iz sodelovanja šestih edinstvenih občin – to so sončna lega in ugodna klima, odlična kulinarika, bogati vinorodni okoliši s ponudbo kakovostnih vin in talent, ki je gonilo tehnološkega napredka. Prizadevamo si izkoristiti te priložnosti v regiji, medtem ko ohranjamo avtentičnost in raznolikost vseh šestih skupnosti.



Foto: Občina Brda

V nadaljevanju predstavljamo cilje, ki nam bodo pomagali doseči vizijo. Ti trije cilji so med seboj povezani in se medsebojno krepijo, kot je prikazano na sliki 2.

Graf 2: Naši cilji za Goriško regijo



STRATEŠKI CILJI

Cilj 1: Spodbujanje visoko kakovostnega življenja

Vprašajte vsaj deset ljudi, kaj je visoko kakovostno življenje, in najverjetneje boste dobili deset različnih odgovorov. Vendar večina išče enake štiri attribute v svoji skupnosti: čisto, zdravo in lepo okolje; priložnosti za sodelovanje v kulturnih, državljanskih in rekreacijskih dejavnostih; priložnosti za socialno povezovanje ter gospodarske priložnosti. Naš prvi cilj je ustvariti skupnost, ki bo izpolnila želje svojih prebivalcev.



Foto: Leo Caharija

Ker skupnosti z visoko kakovostnim življenjem privabljajo nadarjene in talentirane ljudi, le-ti pritegnejo v isto okolje podjetja, ki potrebujejo takšne ljudi. To pomeni, da visoko kakovostno življenje ne naredi življenja za prebivalce samo lažje in bolj prijetno, temveč tudi pozitivno vpliva na razvoj poslovnega okolja. Skupaj se lahko ustvari zaveza občanov za pripravo skupnosti na prihodnost.

Za ožjo Goriško regijo so člani skupnosti prepoznali več dejavnikov, ki so pomembni za njihovo oceno kakovosti življenja. Regija je blagoslovljena s številnimi naravnimi dobrinami in primerna za življenje in gojenje hrane in vina ter zagon turistične industrije. Mnogo ljudi privlači toplo in sončno vreme, saj se ožja Goriška regija v primerjavi z drugimi deli Slovenije večji del leta nastavlja sončnim žarkom. Reka Soča ponuja dobro mero športnega užitka za tiste, ki so ljubitelji adrenalinskih vodnih športov, gore in hribi pa prijazno vabijo vse pohodnike in tekače, da odkrijejo skrite stezice in z malo sreče najdejo čudovit romantični kotiček ali del zgodovinskih ostankov.

Prav tako so za občane zelo pomembna tudi kulturna in socialna vložena sredstva. In ožja Goriška regija je seveda blagoslovljena s kulturno-zgodovinskimi znamenitostmi. Prav tako je pomembno, da se v regiji ljudje počutijo sprejete in povezane s skupnostjo. In medtem ko obratujejo in se odpirajo številni prostori za druženje, kot so mladinski klubi, bari, gledališče in kulturni centri, mnogi menijo, da je to eno izmed področij, kjer bi se morala regija še izboljšati. Zlasti se čuti pomanjkanje pozornosti na festivalih in dogodkih, ki privedejo mlade iz celotne regije in onkraj meje. Izboljšanje tega področja je izredno pomembno, saj se ožje Goriško območje trudi vzpostaviti kulturno zvezo z mladimi.



Foto: <http://web.sc-celje.si>



Regijska strategija ne sme pozabiti, kako pomembno je ohraniti pravo ravnotežje med kvalitetnim življenjem in premoženjem, ki ga ustvarjajo posli, ki se ne prizadevajo za razvoj, ohranitev in izboljšanje naravnih virov. Vino, hrana in turizem so odvisni od čistega okolja, ki privablja turiste in daje možnost za gojenje zdrave hrane. Zato mora regija skrbno nadzorovati in ohranjati okolje čisto, zdravo in varno, saj sta narava in okolje pomembna dejavnika, ki vplivata, ali se bodo ljudje odločili tu živeti, delati, študirati ali regijo samo obiskati.

Cilj 2: Ustvarjanje gospodarskih priložnosti za celotno skupnost

Ustvarjanje gospodarskih priložnosti pomeni, da ponudimo možnosti za zaposlitev tudi ljudem z različnimi spretnostmi in znanji z namenom, da pridobijo potrebne delovne izkušnje. To vključuje tudi podjetnike z dobrimi idejami, katerim moramo ponuditi poslovne priložnosti za uresničitev le-teh.



Foto: Občina Nova Gorica

Določili smo tri različne dejavnike, ki prispevajo k temu cilju:

- izboljšane možnosti izobraževanja za zadovoljitev potrebe po tehničnih in naprednih znanjih,
- zaposlitvene možnosti s širokim izborom zahtevanih znanj in ponujenih plač, ob opportunities with a broad range of educational requirements and wages,
- kultura podjetništva, ki spodbuja ljudi k odprtju lastnega podjetja in ki spodbuja investicije v takšna podjetja.

Izobraževanje je ključ do gospodarske blaginje. Za večino ljudi je možnost, da najdejo dobro službo, pogojena ravno z ravno znanja, izkušenj in spretnosti. Spretnosti so potrebne na vseh ravneh: od kmetijskih delavcev, grafičnih oblikovalcev do računalniških programerjev. Želimo, da ima delovna sila potrebne spretnosti, ki ji omogočajo potegovanje za delovno mesto, ki lahko zagotovi blaginjo in podjetju izboljša poslovanje.

Želimo ustvariti gospodarsko okolje, kjer bi bili vsi ljudje sposobni opravljati kakšno delo. Potrebujemo zaposlene v vseh gospodarskih segmentih, ker želimo zgraditi gospodarstvo, ki zagotavlja vsakomur priložnost, da doseže svojo finančno neodvisnost.

Tretji dejavnik pri ustvarjanju skupne blaginje je kultura, v kateri se ljudje ne bojijo ustvariti lastnega podjetja, kjer so pripravljeni delati napake in se iz njih učiti, kjer se ne bojijo »vreči« na trg, se povezati z drugimi podjetji in tekmovati na globalnem konkurenčnem trgu. Ker javni sektor v Sloveniji upada, je toliko pomembnejše, da se naučimo potrebnih spretnosti za vodenje lastnih podjetij, saj služb v javni upravi ni več na voljo. Ožje Goriško območje lahko popolnoma zaživi z razcvetom novih podjetij, če se le nova kultura in nov nabor veščin ukorenini med mladimi.





Cilj 3: Ustvariti zavezo k prihodnosti skupnosti

Eden najpomembnejših kazalnikov, ki določajo raven blaginje skupnosti, je predanost članov v njej. Socialni kapital ali čustvene vezi, ki so vzpostavljene med člani skupnosti, so ravno tako pomembne za blaginjo skupnosti, kot so infrastruktura in podjetja. Ljudje, ki so navezani na svojo skupnost, bodo za soustvarjanje njene prihodnosti vlagali več časa in talentov.

Teza ne temelji le na ugibanju; nedavna raziskava Knight Foundation found je namreč pokazala, da so skupnosti, v katerih je vzpostavljena večja čustvena navezanost, tiste, ki dosegajo najvišjo gospodarsko rast (Knight Foundation, 2012). Kakor povzema študija, so glavna gonilna sila za ustvarjanje navezanosti v skupnosti estetika, socialna podpora in odprtost ljudi. Lahko opazimo, da obstaja veliko razkrižje med pripadnostjo skupnosti in kakovostjo življenja.

Člani ožjega Goriškega območja so nam dokazali, da se zavzemajo za prihodnost regije. Naš cilj je okrepiti to zavezo, da zagotovimo, da se socialni kapital, ki že obstaja v tej regiji, razvija in raste skupaj z gospodarskimi možnostmi in kakovostjo življenja. Doseganje tega cilja bo prineslo koristi vsem segmentom v skupnosti in gospodarstvu, vključujoč turiste, študente, raziskovalce, inovatorje, podjetnike in investitorje. Kot je dejal Luka Manjolovič: »Če bi vsak posameznik prispeval nazaj k skupnosti samo malenkost, potem bi se povečala celotna skupnost in njena rast« (Manjolovič, 2013).

ČASOVNI OKVIR

To strategijo smo oblikovali na podlagi desetletne perspektive. Ožje Goriško območje mora pogledati onkraj trenutne recesije in preučiti dolgoročneje trende na trgu in priložnosti ter jih primerno izkoristiti v svoj prid. Nekateri programi, ki pomagajo uresničiti strategije, so uresničljivi že v krajšem časovnem obdobju. Hitrost izvedbe je odvisna od sprejetih soglasij v skupnosti, predanosti in investicij. Pričakujemo, da bodo učinki vidni tako kratkoročno kot dolgoročno.

OCENA STANJA

Čeprav imajo veliko skupnih točk, so si občine na območju iz več vidikov različne. Velik del teh razlik izhaja iz dejstva, da obstaja večje urbano središče, ki je obkroženo z bolj ruralnimi območji. Najbolj opazna razlika je v gospodarski aktivnosti. Sledeča ocena skuša določiti lastnosti regije kot celote, ki tvorijo osnovo za strategijo, obenem pa poskusi čim bolj obelodaniti edinstvene lastnosti posamezne občine.

PREGLED

Pregled osnovnih podatkov šestih občin se nahaja v Tabeli 1. V občinah Brda, Kanal, Miren-Kostanjevica, Nova Gorica, Renče-Vogrsko in Šempeter-Vrtojba je na začetku leta 2012 skupaj živel 58.926 prebivalcev. Graf 3 prikazuje porazdelitev prebivalstva po občinah. Približno polovica prebivalcev obravnavanega območja živi v Novi Gorici, medtem ko je druga polovica približno enakovredno porazdeljena med preostalih pet občin.

Trend spreminjanja števila prebivalcev, prikazan v Grafu 4, sovpada s trendom po celotni državi: zmanjševanje naravnega prirasta ter starajoče se prebivalstvo, ki sta sicer na tem območju rahlo močnejša kot skupno v Sloveniji.



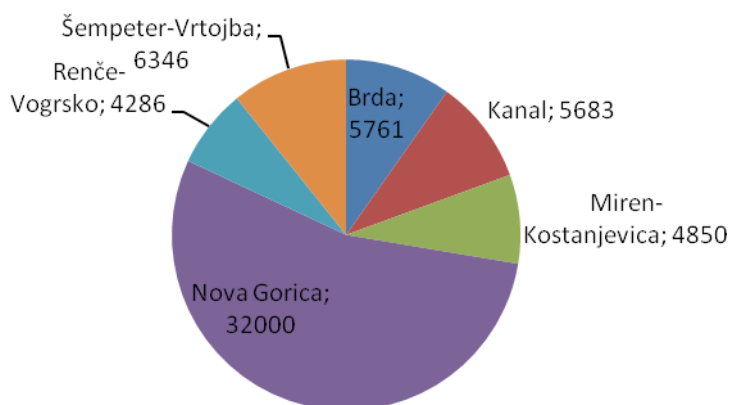
Foto: Občina Brda

Tabela 1: Osnovni demografski in gospodarski podatki za ožjo Goriško regijo

Podatki po občinah, za leto 2009	Brda	Kanal	Miren-Kostanjevica	Nova Gorica	Renče - Vogrsko	Šempeter – Vrtojba	Regija	Slovenija
Površina km²	72	147	63	280	30	15	607	20273
Prebivalstvo	5686	5823	4895	32039	4287	6367	59097	2042335
Moški	2845	2903	2476	15850	2193	3209	29476	1011767
Ženske	2841	2920	2419	16189	2094	3158	29621	1030568
Naravni prirast	-10	8	0	-24	-5	25	-6	3106
Skupni prirast	52	-125	7	87	46	42	109	14614
Število vrtcev	2	3	4	14	2	4	29	863
Število otrok v vrtcih	145	153	144	1083	83	280	1888	71124
Število učencev v osnovnih šolah	402	412	302	2368	252	572	4308	160252
Število dijakov v srednjih šolah, po bivališču	227	226	174	1298	180	258	2363	8503
Število študentov, po bivališču	331	326	307	1681	254	355	3254	114873
Delovno aktivno prebivalstvo	2207	2315	2029	13750	1808	2735	24844	858171
Zaposlene osebe	543	1058	1014	14716	1212	4514	23057	767373
Samozaposlene osebe	438	261	207	1466	181	290	2843	90798
Registrirane brezposelne osebe	127	184	175	1035	137	190	1848	86354
Povprečne mesečno neto plače (EUR)	1365	1534	1246	1547	1211	1415	1465	1438
Povprečne mesečne neto plače (EUR)	901	979	823	994	804	922	948	930
Število podjetij	329	320	404	3326	330	732	5441	160931
Prihodki od prodaje (1.000 EUR)	50367	116099	94927	1189538	165756	343491	1960178	83060213
Število stanovanj	2503	2712	1958	13514	1565	2517	24769	838252
Registrirani osebni avtomobili	3617	3324	3089	20578	1388	3934	35930	1058858
Količina zbranih odpadkov (t)	2304	2443	2320	18358	1800	4597	31822	825747

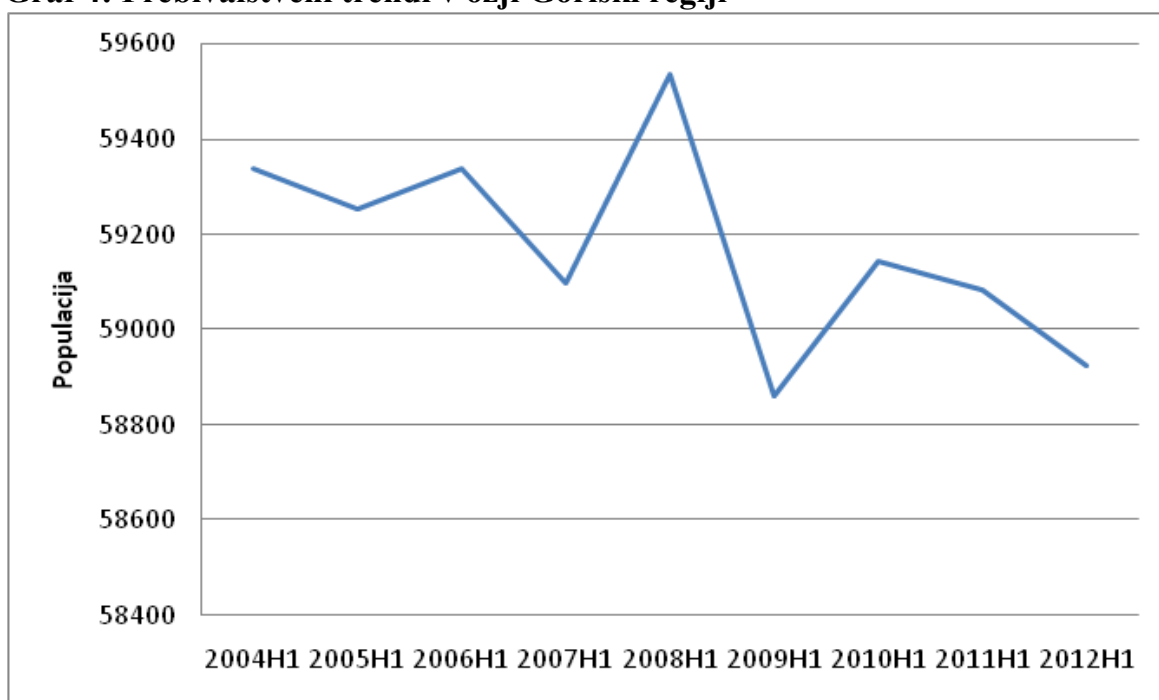
Vir: SURS

Graf 3: Porazdelitev prebivalstva med občinami, 1. januar 2012



Vir: SURS

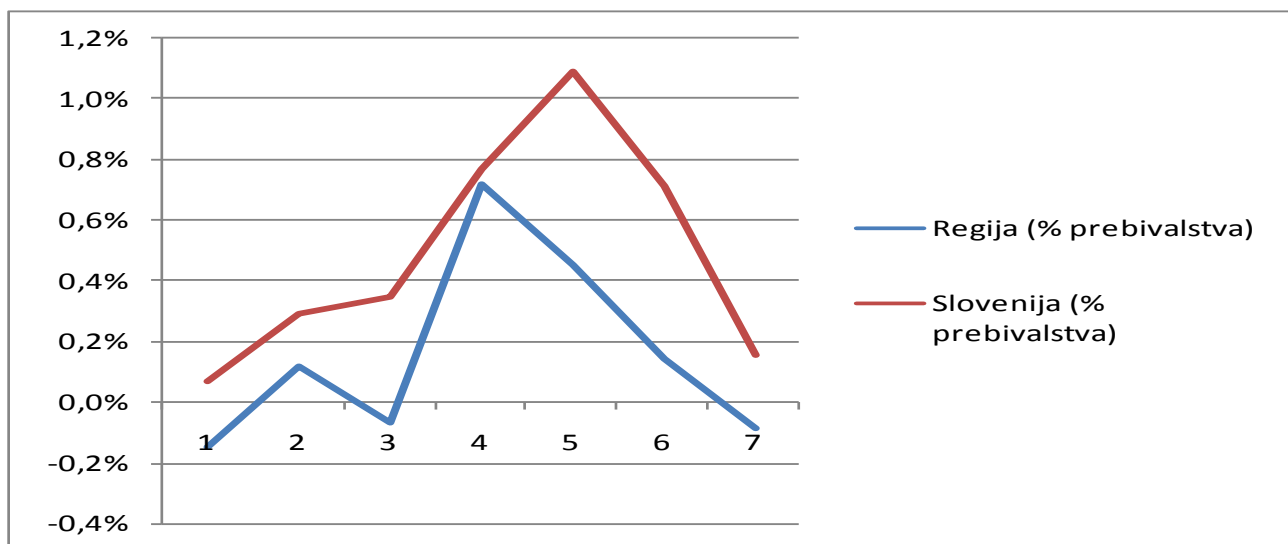
Graf 4: Prebivalstveni trendi v ožji Goriški regiji



Vir: SURS

Regija tudi zaostaja za državo v selitvenem prirastu. Graf 5 prikazuje spremembe v selitvenem prirastu na ravni države ter regije. Le-ta je od začetka gospodarske krize naglo padel, tako v regiji kot v državi, vendar je bil selitveni prirast leta 2010 v regiji negativen, medtem ko je na ravni države še vedno dosegal pozitivno vrednost. To, skupaj z naravnim prirastom, bi lahko imelo znatne posledice za celotno regijo.

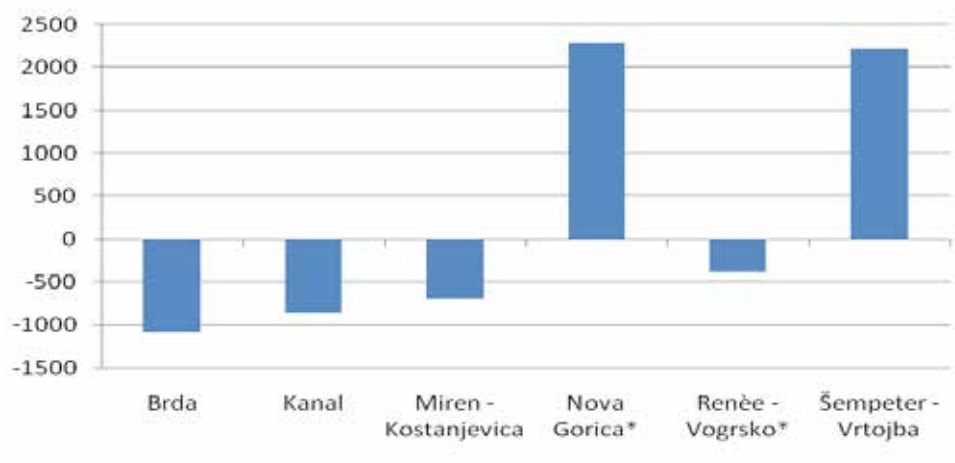
Graf 5: Selitveni prirast v ožji Goriški regiji v primerjavi s Slovenijo



Vir: SURS

Tako kot pri prebivalstvu je tudi na področju gospodarske aktivnosti Nova Gorica središče območja. Večina regijskih delovnih mest se nahaja v Novi Gorici in Šempetru-Vrtojbi z visoko ravno dnevnega migriranja med občinami, še posebej v centre aktivnosti. To je razvidno v grafu 6, ki prikazuje neto dnevne migracije po občini. To je saldo med prebivalci občine, ki delajo izven nje, ter prebivalci od drugod, zaposlenih na območju občine, pri čemer pozitivna števila predstavljajo večje dnevno migriranje v občino kot iz občine. Tako je približno 5000 ljudi, ki hodijo na delo v Novo Gorico ter Šempeter-Vrtojbo.

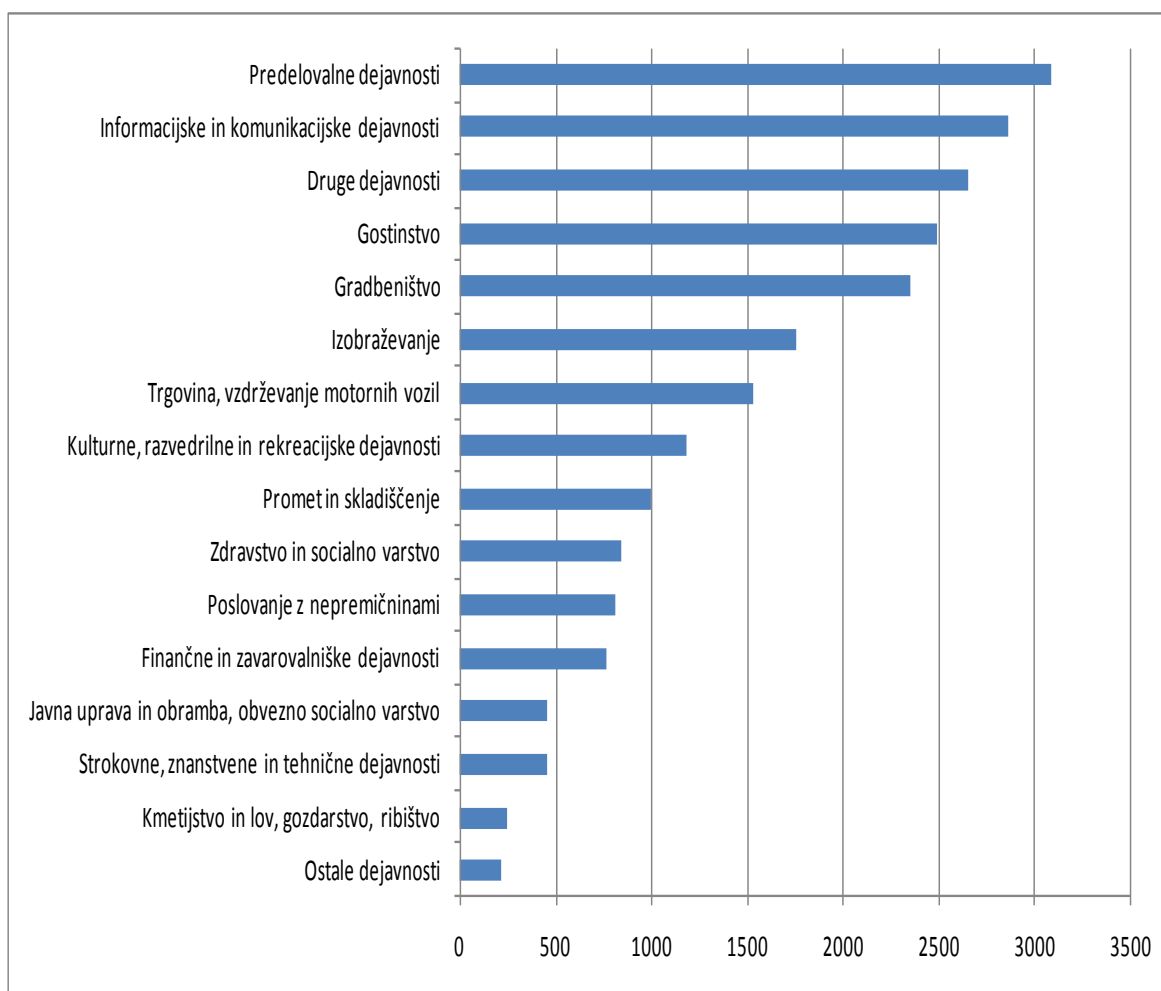
Graf 6: Neto dnevne migracije po občini, 2010



Vir: SURS

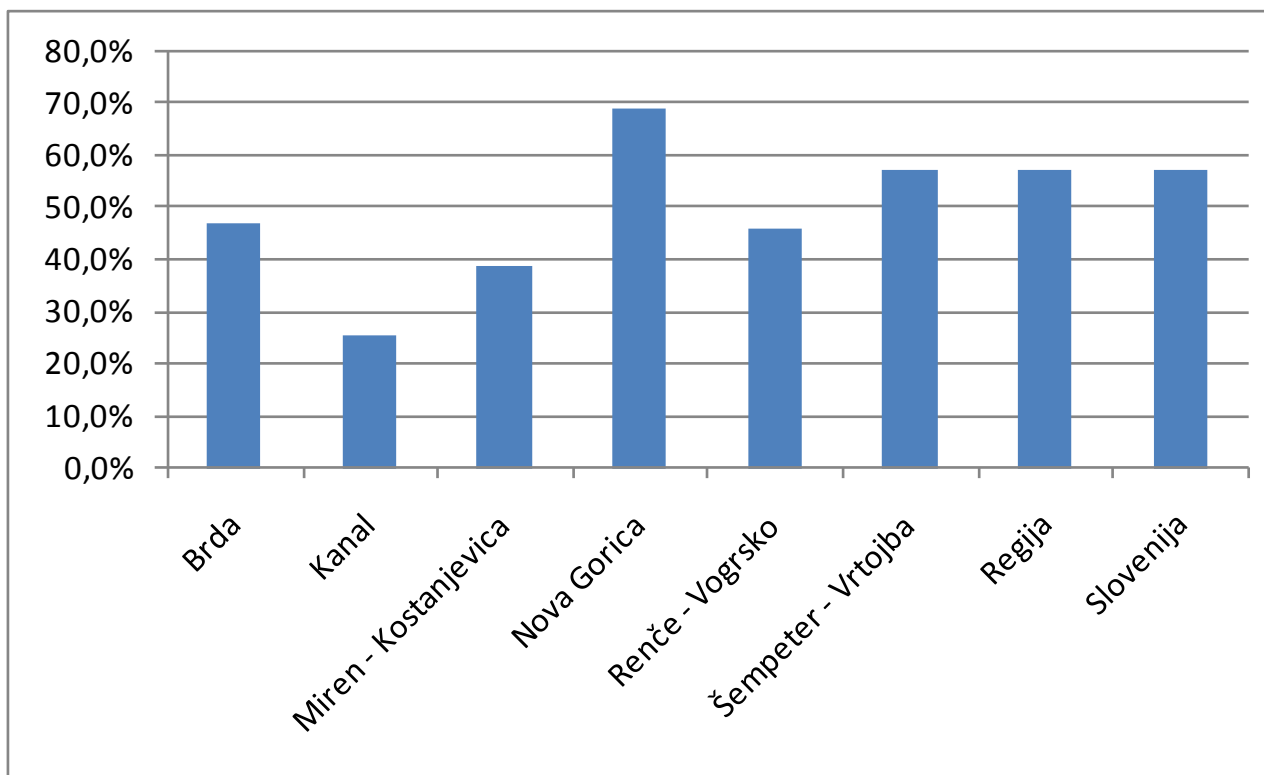
Sestava zaposlenosti v regiji je prikazana v grafu 7. Med občinami obstajajo velike razlike v tem kazalcu, kar prikazujejo grafi 8, 9 in 10. Največji odklon predstavlja delež zaposlenih v kmetijstvu v občini Brda, ki je kar 40 %, kar posledično pomeni, da je manjši delež v tej občini zaposlenih v industriji. Delež zaposlenih v storitvenih dejavnostih je za ruralno območje relativno visok, vendar vzrok za to leži v turistični aktivnosti, ki je v tej občini visoka. Mestna občina Nova Gorica se od drugih občin razlikuje predvsem po visoki koncentraciji storitvenih dejavnosti, kar je normalno, glede na njen položaj v regiji. Občini Miren-Kostanjevica ter predvsem Kanal pa imata nadpovprečno velik delež zaposlenih v industriji, kar je, še posebej v občini Kanal, posledica prisotnosti večjih industrijskih obratov.

Graf 7: Delovno aktivno prebivalstvo po dejavnosti, ožja Goriška regija, 2010



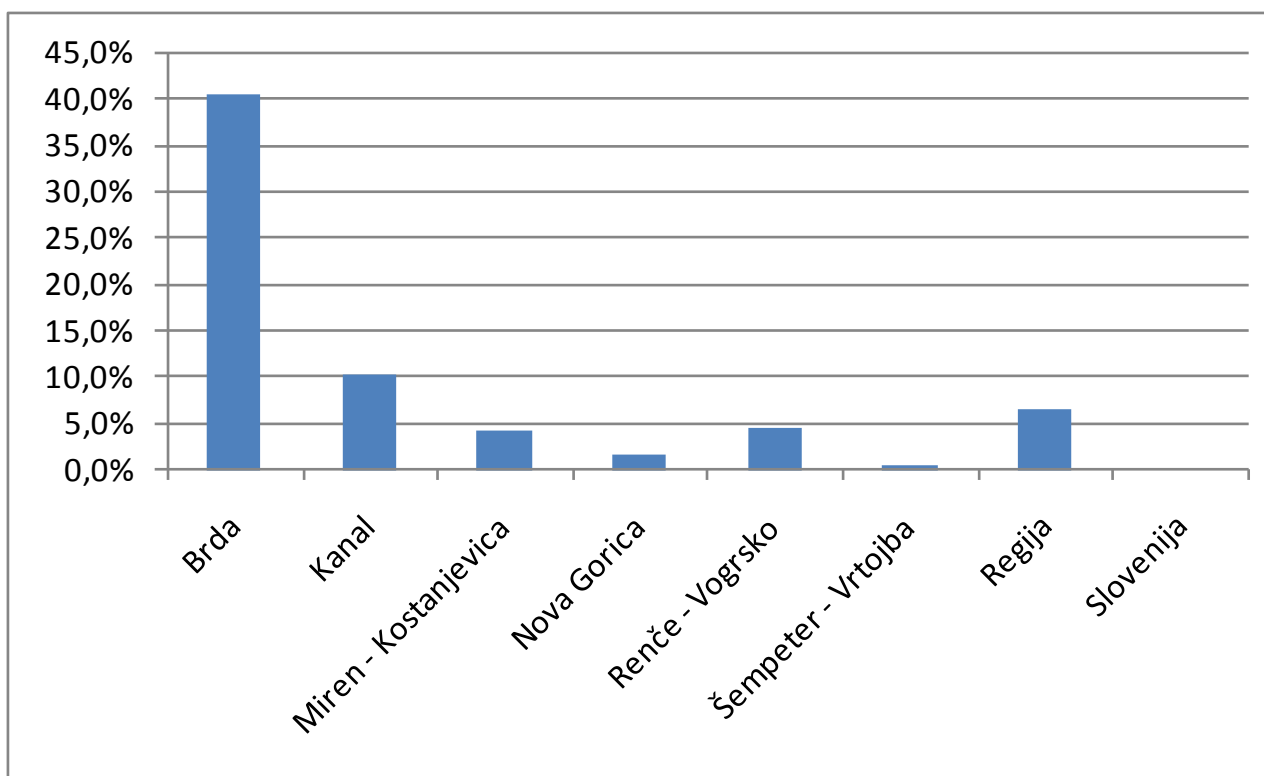
Vir: SURS

Graf 8: Delež zaposlenih v storitvenih dejavnostih po občini, 2007



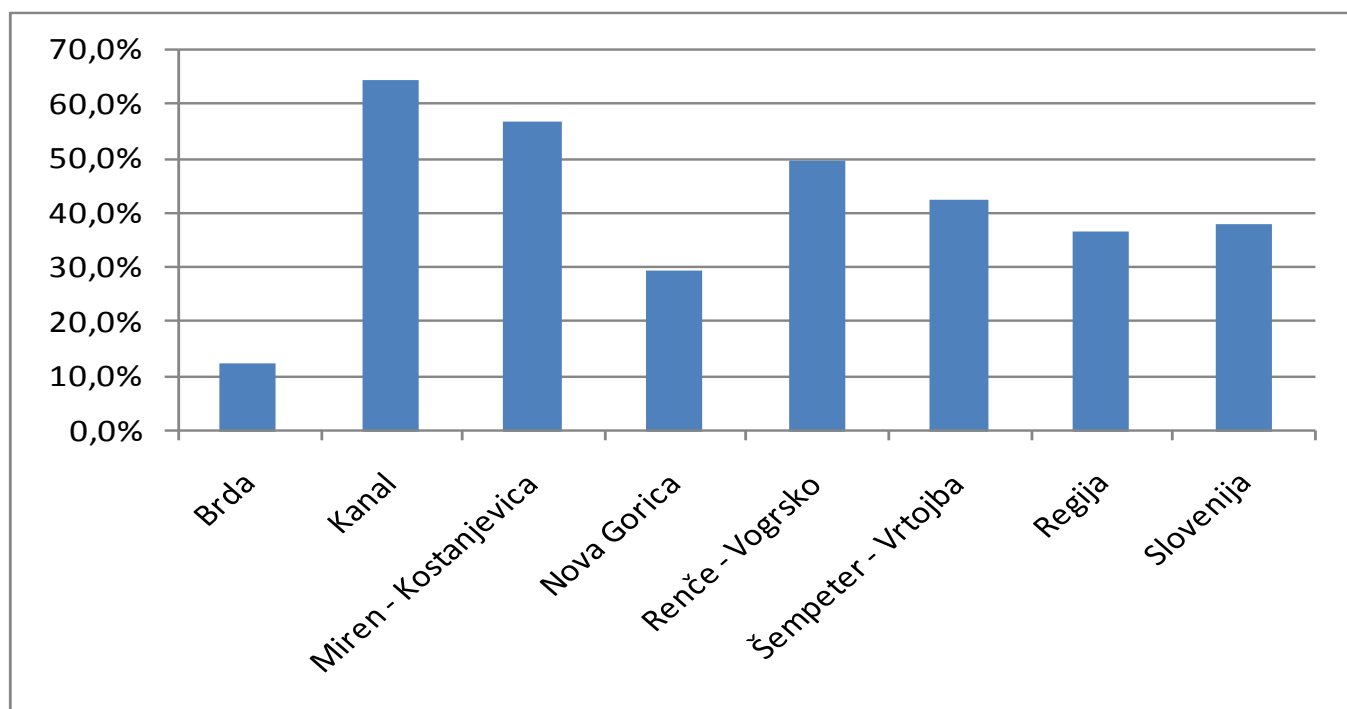
Vir: SURS

Graf 9: Delež zaposlenih v kmetijstvu po občini, 2007



Vir: SURS

Graf 10: Delež zaposlenih v industriji po občini, 2007



Vir: SURS

Plače glede na dejavnost se razlikujejo med občinami, kot je prikazano v tabeli 2. Občina Kanal, ki ima velik delež zaposlenih v industriji, ima tudi visoke povprečne plače v predelovalnih dejavnostih (950 EUR) in gradbeništvu (1006 EUR), ki so višje kot v ostalih občinah ter tudi višje od slovenskega povprečja (792 EUR oziroma 830 EUR). Po drugi strani pa ima Kanal nizke plače v gostinstvu (509 EUR). Še en zaskrbljujoč podatek je, da ima občina Renče-Vogrsko v vseh sektorjih povprečno plačo pod slovenskim povprečjem. Za razliko od Kanala ima občina Brda visoke povprečne mesečne dohodke v gostinstvu (1076 EUR), kar je več kot 300 evrov nad slovenskim povprečjem, kar pa ni presenetljivo glede na prisotnost vinarske ter turistične dejavnosti.

Tabela 2: Povprečna mesečna neto plača po sektorjih, občine, 2011

Občina/ Sektor	SLOVENIJA	Brda	Kanal	Miren - Kostanjevica	Nova Gorica	Renče - Vogrsko	Šempeter - Vrtojba
Predelovalne dejavnosti	792	701	950	793	749	787	830
Gradbeništvo	830	898	1006	715	849	644	841
Promet in skladiščenje	954	865	909	778	990	921	865
Gostišče	755	1076	509	885	866	611	736

Vir: SURS

Nekateri sektorji, kot je kmetijstvo, niso zajeti v tabeli zaradi nepopolnih podatkov. Omembe vredna pa je višina povprečne plače v kmetijstvu v občini Brda, ki znaša 1073 evrov, kar presega slovensko povprečje v tej dejavnosti za 200 evrov.

PREDNOSTI

Naravne danosti in strateška lokacija

Naravne danosti predstavljajo ključni element v privlačnosti nekega območja. Dejavniki, kot so relief, vreme ali lokacija, pomembno vplivajo na razvoj infrastrukture, privlačnost za človeški kapital ter primernost za določene dejavnosti, kot je turizem.

Ožja Goriška regija se nahaja na zahodnem robu Slovenije, ob meji z Italijo in blizu Avstrije in Jadranskega morja. Območje je geografsko raznoliko, pri čemer večina prebivalstva živi v Vipavski dolini, široki rodovitni dolini, ki se nahaja v osrednjem delu območja. Sever regije predstavlja ožja Spodnja Soška dolina, medtem ko sta severovzhodni in južni del bolj gorata in manj poseljena ter del Trnovskega gozda oziroma Krasa. Skrajni zahod regije so Goriška Brda, hribovito območje, ki je posebej primerno za vinogradništvo in sadjarstvo.



Področje je med toplejšimi v državi, povprečna temperatura v Biljah je namreč 2.9°C višja kot v Ljubljani (povprečje 1971–2000). Regija tudi uživa v nadpovprečni količini lepega vremena s 84 jasnimi dnevi na leto, kar je dvakrat več kot v Ljubljani (34) in Mariboru (40) glede na povprečje med leti 2001 in 2010. Sončno obsevanje je temu primerno visoko, letno je območje obsijano s soncem 2230 ur (povprečje 2001–2010).

Lokacija ožje Goriške regije je skoraj optimalna za omogočanje nadaljnega razvoja, kot prikazuje Slika 11. Večja pristanišča in letališča so v bližini, kar omogoča učinkovit pretok ljudi in blaga. K temu dodatno pripomore dejstvo, da je območje povezano z zunanjim svetom s hitrimi cestnimi povezavami ter z železnico. Bližina državne meje tudi predstavlja prednost, saj bližina tujih kultur pozitivno vpliva na znanje tujih jezikov in odprtost do tujcev, kar povečuje gospodarske priložnosti.

Graf 11: Strateška lokacija ožje Goriške regije

Vir: Google earth

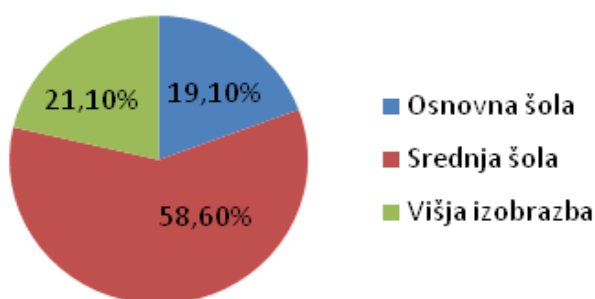


Izobrazbena struktura prebivalstva

Izobrazbena struktura regijskega prebivalstva je bolj ugodna kot na državni ravni, kar prikazujejo grafi 12, 13 in 14. Leta 2011 je imela več kot polovica delovne sile (zaposlene osebe ter registrirane brezposelne osebe) srednješolsko izobrazbo (57,8 %), 13,2 % je imelo osnovnošolsko izobrazbo ter 29 % je imelo visokošolsko izobrazbo. Struktura se tudi stalno izboljšuje, saj se večja delež ljudi z visokošolsko izobrazbo ter manjša delež tistih z le osnovno šolo, kar je v skladu s trendom na nivoju Slovenije ter tudi drugod po svetu. Čeprav je raven izobraženosti v regiji blizu državni ravni, je na tem območju prebivalstvo občutno starejše, saj je manj mladih ljudi, pri katerih pa obstaja večja verjetnost, da so končali visokošolsko izobrazbo. To pomeni, da je izobrazbena struktura starejšega prebivalstva boljša kot sicer.

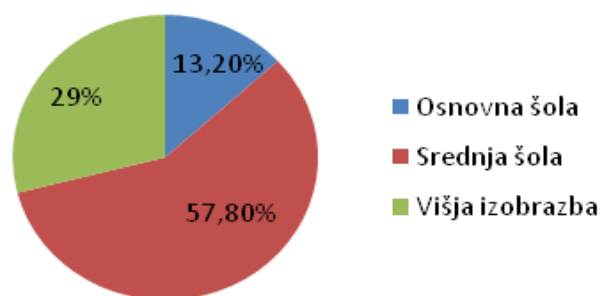


Graf 12: Izobrazbena struktura delovne sile, 2005, ožja Goriška regija.



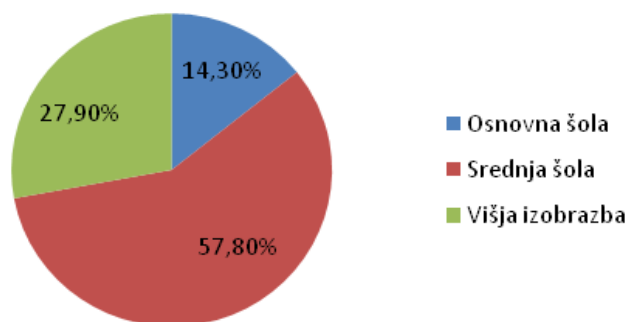
Vir: SURS

Graf 13: Izobrazbena struktura delovne sile, 2011, ožja Goriška regija.



Vir: SURS

Graf 14: Izobrazbena struktura delovne sile, 2011, Slovenija.



Vir: SURS

Višji dohodki

Povprečna neto plača šestih preučevanih občin, ponderirana glede na število prebivalstva posamezne občine, je višja od slovenskega povprečja (tabela 3). To je v večji meri zaradi višjih plač v Novi Gorici, kjer znaša povprečje 1022,06 evra. Najmanjše plače so po drugi strani v občini Renče-Vogrsko, razlika med najvišje ter najnižje pozicionirano občino pa znaša 149,64 evra. Dodaten problem, ki ga želimo izpostaviti pa je, da se nivo plač v regiji na daljši rok približuje slovenskemu povprečju.

Tabela 3: Povprečna neto plača, v evrih

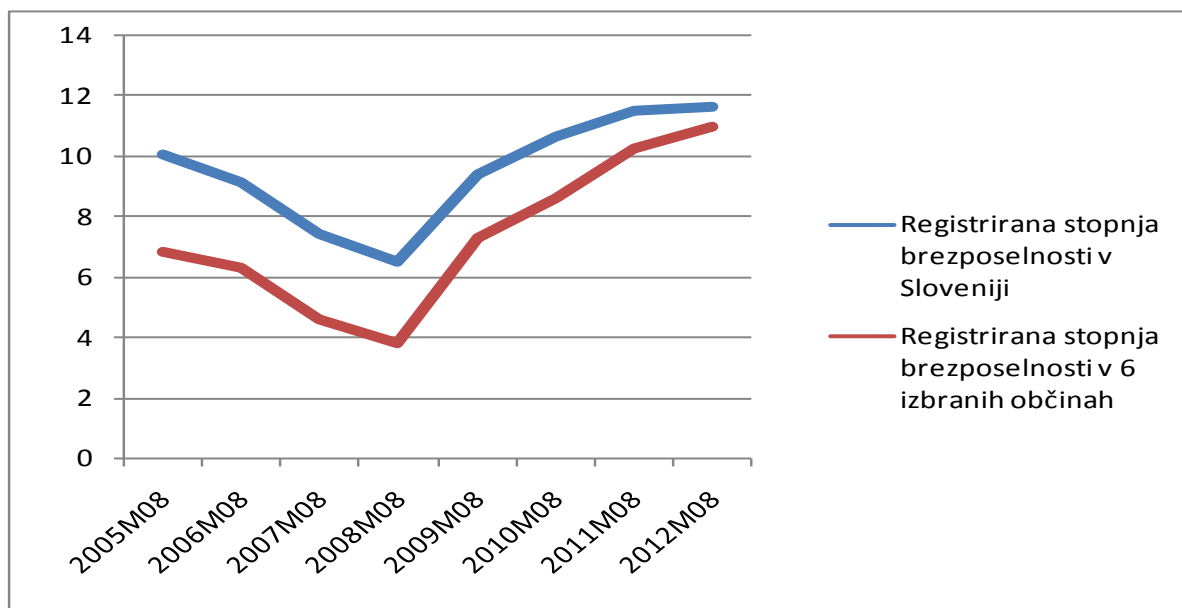
Leto/ Območje	2010	2011	2012
Slovenija	966,63€	987,34€	988,18€
Povprečje šestih občin	984,25€	997,74€	990,80€

Vir: SURS

Robusten trg dela

Regijski trg dela je v preteklosti bil bolj odporen od državnega, vendar je recesija pustila posledice, saj se razmere na trgu približujejo državnemu povprečju. Podobno kot pri ravni povprečnih plač so imele tudi pri stopnji brezposelnosti obravnavane občine prednost pred državo. Leta 2005 je tako znašala stopnja brezposelnosti 6,8 % v primerjavi z 11 % za celotno Slovenijo. Od takrat je brezposelnost zrastle zaradi gospodarske krize in je trenutno manjša od slovenskega povprečja za samo 0,6 odstotne točke.

Graf 15: Stopnje registrirane brezposelnosti, Ožja Goriška regija in Slovenija



Vir: SURS

Tabela 4: Podjetja na tisoč prebivalcev

Vir: SURS

Veliko število podjetij

Območje je boljše od državnega povprečja tudi pri številu podjetij na prebivalca (tabela 4). To je predvsem zaradi velikega števila podjetij v Novi Gorici in Šempetru-Vrtojbi. Zdi se, da je celotni zahodni del Slovenije veliko bolj podjeten od vzhodnega. Izjeme so Brda in Kanal, ki imata veliko manjše število gospodarskih subjektov.

Leto/ Občina	2008	2009	2010
Brda	54	58	59
Kanal	53	55	57
Miren - Kostanjevica	80	83	84
Nova Gorica	102	104	104
Renče - Vogrsko	76	77	80
Šempeter - Vrtojba	107	115	116
Tehtano povprečje	86	90	91
Slovenija	75	79	81

Turistične kapacitete imajo prostor za rast

Čeprav je regija znana po vinu in igralništvu, znaša število postelj v turističnih objektih samo 1588 oziroma 714 sob, pri čemer je več kot polovica vseh zmogljivosti v Novi Gorici (tabela 5). Če upoštevamo število prebivalcev regije, je postelj na 1000 prebivalcev okoli 39, precej manj od slovenskega povprečja pri 58 posteljah na 1000 prebivalcev (graf 16).

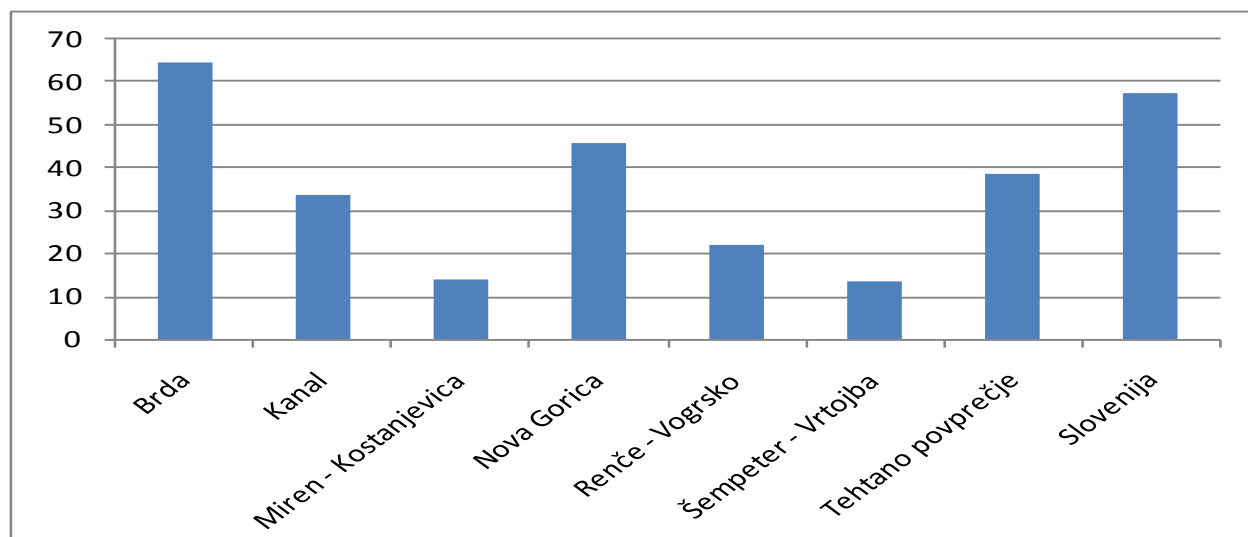
Tabela 5: Prenositvene zmogljivosti, Ožja Goriška regija, 2010

	Sobe	Postelje
Nova Gorica	714	1588
Brda	158	420
Kanal	55	243
Miren - Kostanjevica	19	72
Renče - Vogrsko	47	95
Šempeter - Vrtojba	47	86
Regija skupaj	1040	2504



Vir: SURS

Graf 16: Število turističnih postelj na tisoč prebivalcev, 2010



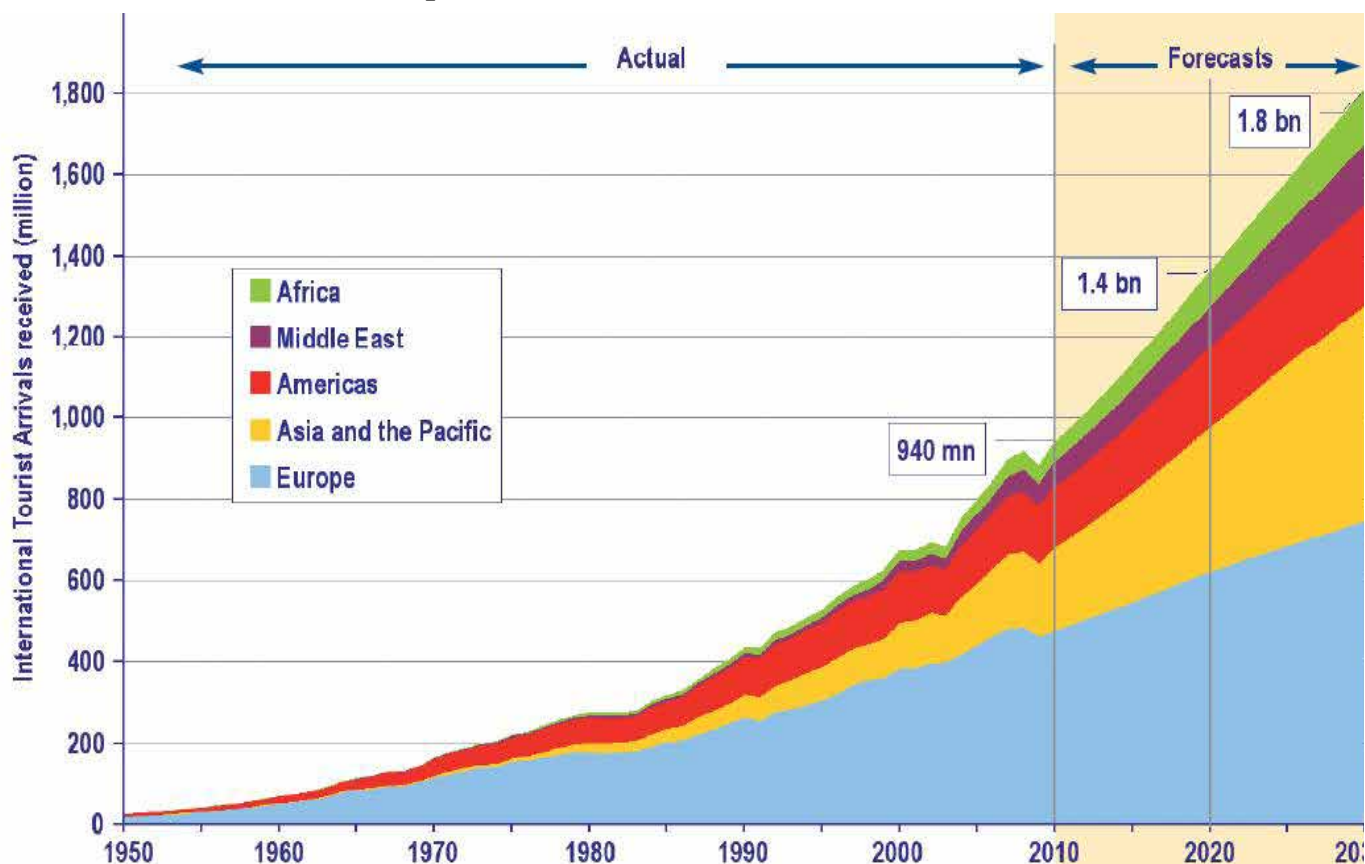
Vir: SURS



Vendar pa število opravljenih nočitev ne dosega zmogljivosti in tudi precej zaostaja za ostalo državo. Glede na skupno število nočitev ocenjujemo, da je v regiji letna zasedenost zmogljivosti samo okoli 30-odstotna. To pomeni, da lahko regija zelo poveča število turistov brez večjih investicij v nove kapacitete.

Turizem na globalni ravni prav tako raste in trenutne projekcije kažejo, da se bo ta rast še nadaljevala v prihodnje. Graf 17 prikazuje predvideno rast turističnih storitev v naslednjih letih po celotnem svetu. To je velika priložnost za regijo, da napolni že obstoječe postelje.

Graf 17: Mednarodni turistični prihodi



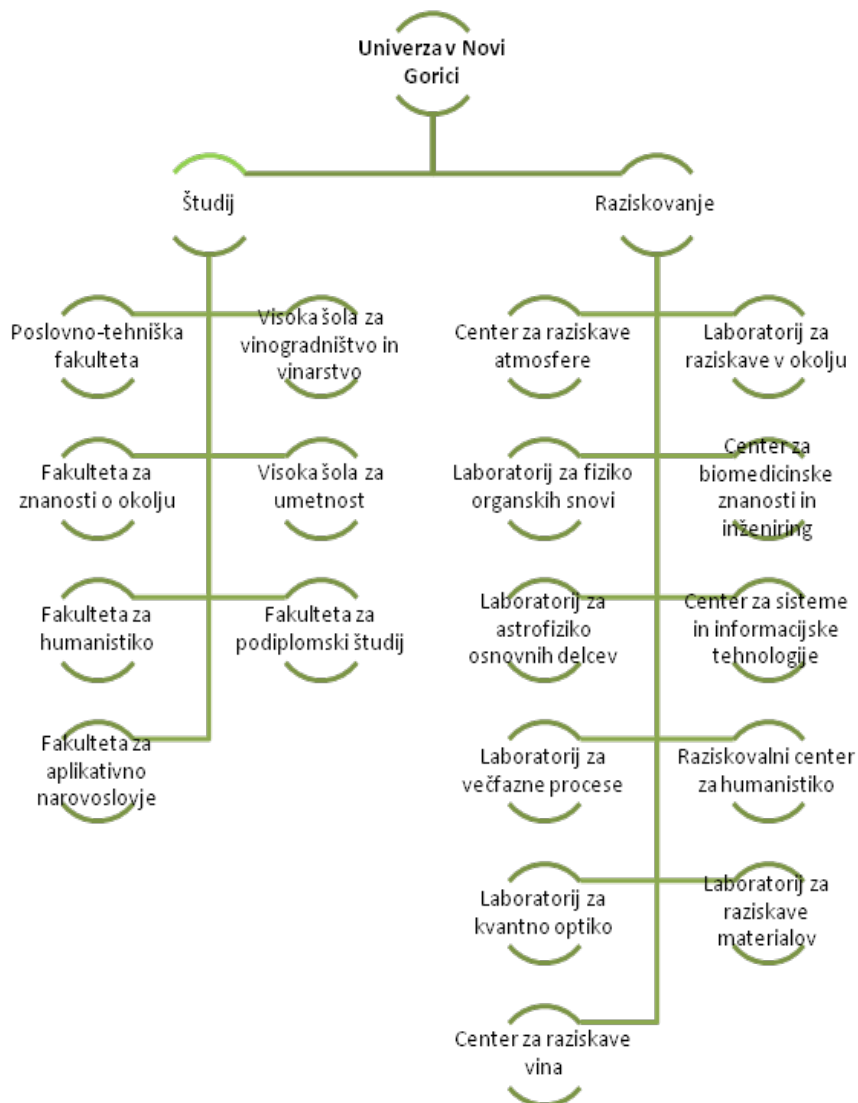
Vir: UNWTO tourism highlights publication

Rastoča mlada univerza

Univerza v Novi Gorici je mlada, mednarodno orientirana izobraževalna ustanova, ki ima sedež v regiji. Količina pedagoškega osebja se je od leta 2006 več kot podvojila, opazno pa je naraslo tudi število študentov. Imeti takšno ustanovo v regiji je ogromna priložnost za regijo, še posebej ker imajo raziskovalni programi na univerzi potencial koristiti lokalnemu gospodarstvu. Center za raziskave vina, ustanovljen novembra 2008, na primer lahko s svojimi raziskavami in praktičnim znanjem koristi lokalnim pridelovalcem vina.



Graf 18: Raziskovalne in izobraževalne enote Univerze v Novi Gorici



Vir: Univerza v Novi Gorici

Prekrivanje globalnih priložnosti in regionalnega potenciala: Študija primera High Tech Gründerfors



S to študijo primera bomo prikazali, kje vidimo potencial za rast podjetij v prihodnosti in področja, na katere bi se moral osredotočiti morebitni regionalni sklad in podpora skupnosti na splošno.

[High-Tech Gründerfonds](#) je nemški sklad tveganega kapitala s sedežem v Bonnu, njihov portfelj pa je osredotočen na trge, ki so zelo obetavni za prihodnjo rast.

Področja, na katera sklad investira so:

- avtomatizacija in elektronika,
- zelene tehnologije,
- tehnologije, ki olajšujejo breme starajočega prebivalstva,
- informacijske in komunikacijske tehnologije,
- življenjske znanosti,
- nano tehnologije,
- potrošniške dobrine z visokim tržnim potencialom.

Če smo bolj natančni, pred kratkim so investirali v startupe, ki se ukvarjajo z biotehnologijami, aplikacijami za iPhone, razvojem programske opreme za robotizirano proizvodnjo, navigacijskimi sistemi za robotizirane operacije, online platformo za dizajnersko pohištvo in dodatke za dom, izdelavo biomaterialov z naravnimi nanostrukturami, internetnim marketingom, razvojem podatkovnih baz, farmacijo in obnovljivimi viri energije.



Iz seznama je moč zaznati, da obstaja močna naklonjenost raznim biotehnologijam, mobilnim aplikacijam, informacijski tehnologiji na splošno, čistim tehnologijam, programski opremi za procese z visoko dodano vrednostjo, elektronskemu poslovanju, izboljšavam v zdravstveni oskrbi itn. Skladi tveganega kapitala neradi investirajo samo v proizvodnjo, razen če gre za izdelek z zelo močnim tržnim potencialom.

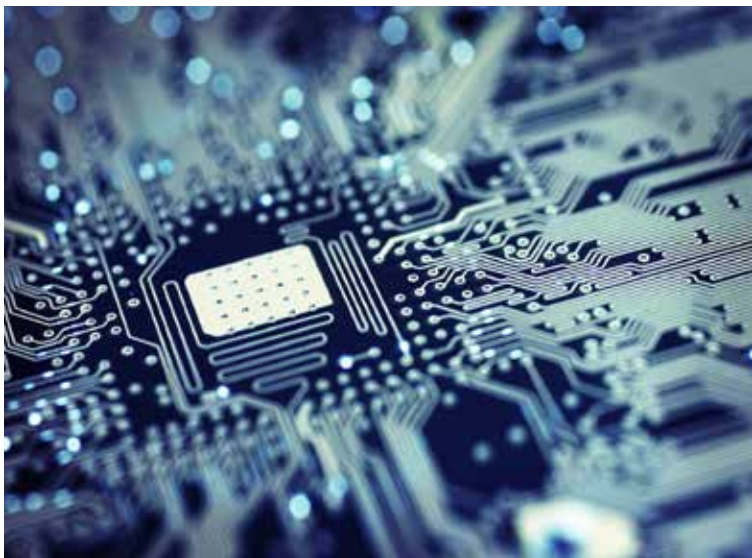
Potencial za investicije v zdravstvene rešitve, biotehnologije in visoko tehnologijo v zdravstvu obstaja predvsem zaradi demografskih sprememb, v katerih smo se znašli.

Trg mobilnih aplikacij obljublja, čeprav je že dokaj nasičen, dobre možnosti za nadaljnjo rast, saj obstaja jasen trend premika vsakdanjih opravil z računalnikov na pametne telefone.

Dobre rešitve v informacijski tehnologiji so vedno dobrodošle, seveda če so primerne za trženje. Nišna programska oprema je še posebej dobra stvar za preučitev, saj ne zahteva veliko financiranja, je pa lahko zelo dobičkonosna, če se pravilno prodaja. Enako velja za določene rešitve za elektronsko poslovanje.

Še en trend, ki se kaže v zadnjih letih, je porast zelenih energetskega rešitev. Inovacije na tem področju so odlična priložnost, saj je fosilnih goriv vse manj in energetska neodvisnost postaja vse pomembnejša tema. Vendar ima to področje problem, saj je povezano z znatnimi vložki v raziskave.

Video igre so tudi v porastu, saj prihodki na tem trgu hitro rastejo. Predvideva se, da bo sektor zrasel z 67 milijard ameriških dolarjev letnih prihodkov danes na približno 82 milijard dolarjev letnih prihodkov leta 2017 (Guadiosi, 2012).



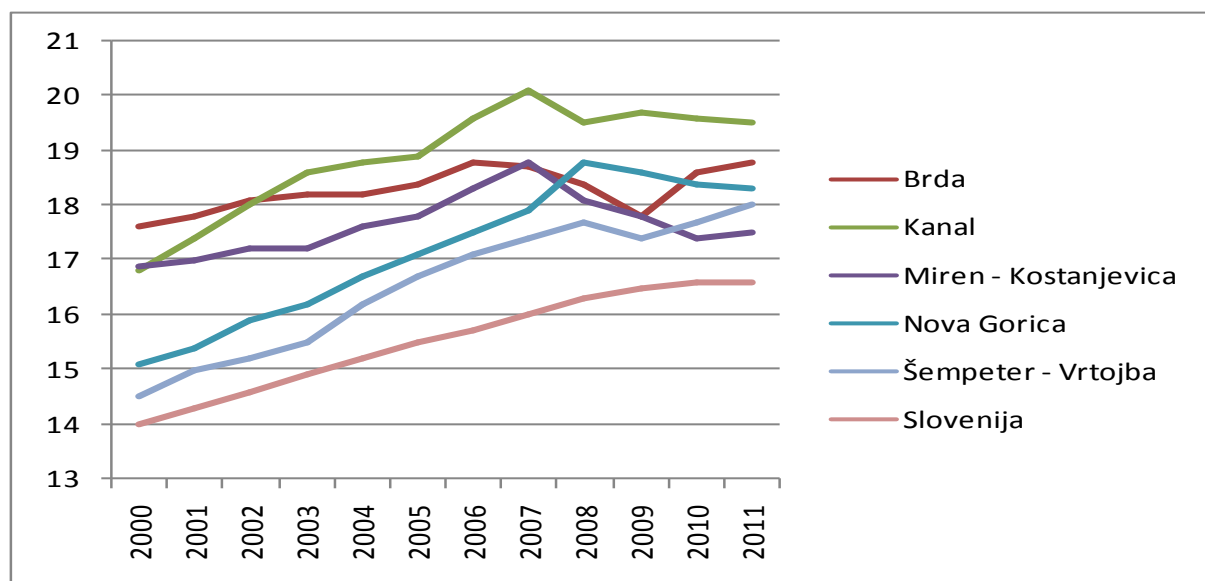
Zadnja perspektivna branža, ki jo bomo omenili, je programska oprema za upravljanje z viri v podjetjih. Ker velika podjetja stalno skušajo zmanjševati stroške, prihaja do outsourcinga določenih administrativnih funkcij, saj lahko tretja oseba s prihranki obsega (še posebej s primerno patentirano programsko opremo) ponudi nižje cene, kot bi bili stroški, če bi določeno aktivnost izvajalo podjetje samo. Dober primer tega je [Taleo](#) - storitev izvajanja iskanja potencialnih sodelavcev, ki je delno opravljena s softverom. Na tak način lahko podjetje doseže velike prihranke v upravljanju s človeškimi viri.

SLABOSTI

Starajoče se prebivalstvo

Kot prikazuje graf 19, je 13,4 % prebivalstva v regiji starega do 14 let, 68 % prebivalstva ima od 15 do 64 let in 18,6 % prebivalstva ima 65 let ali več. V primerjavi s slovenskim povprečjem ima regija več starejših prebivalcev in manjši delež otrok. Ta pojav je prisoten v prav vseh občinah, ki se kaže tudi kot višja povprečna starost. Na splošno imajo bolj ruralna območja Slovenije starejše prebivalstvo, zato je privabljanje mladih ljudi z gospodarskimi in kulturnimi priložnostmi izziv povsod in ne samo na obravnavanem območju.

Graf 19: Delež prebivalstva, starejšega od 65 let

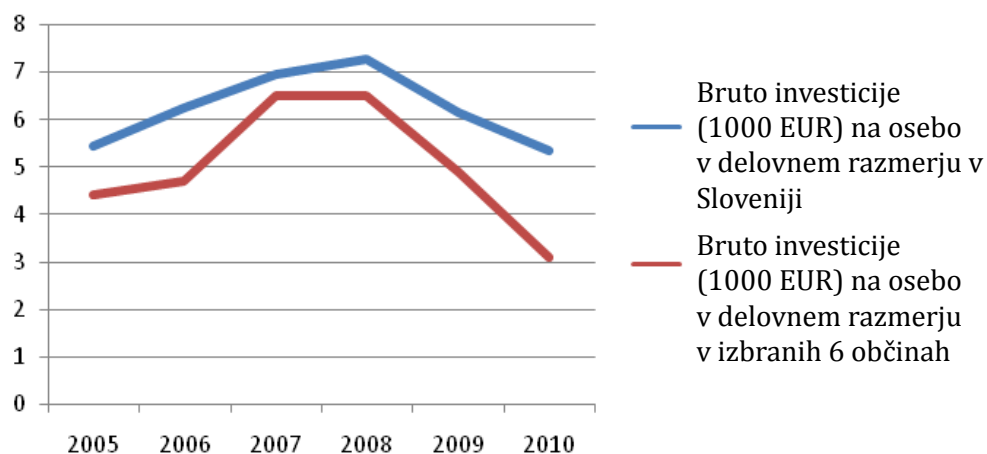


Vir: SURS

Investicije so zelo ciklične in manjše kot drugje v državi

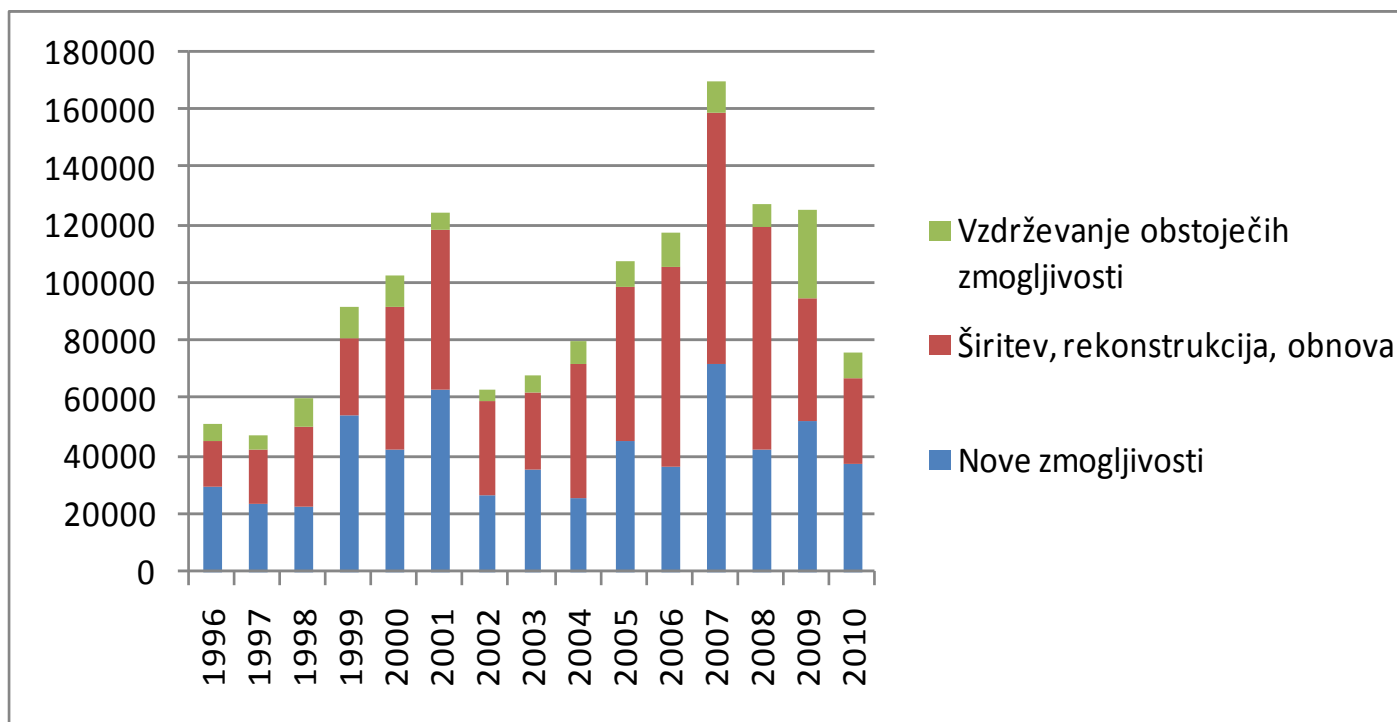
Investicije v regiji so zelo ciklične, pri čemer je gospodarska kriza zelo negativno vplivala na nivo investicij v regiji, saj se je ta med leti 2007 in 2010 prepolovil, kar je večje zmanjšanje kot v Sloveniji na splošno (graf 20). Pri tem je potrebno upoštevati, da je že tako investicij na prebivalca v tej regiji veliko manj kot v Sloveniji, le leta 2007 se je regija približala nacionalnemu povprečju, nato pa je do leta 2010 padla skoraj na polovico ravni investiranja v državi. Grafa 21 in 22 kažeta cikličnost investicij v primerjavi s Slovenijo. Kažeta tudi, da ima regija manjši delež investicij v nove zmogljivosti kot Slovenija. Ker so investicije pomemben gonilnik gospodarskega razvoja, se bo pomanjkanje investicij lahko poznalo na nižji produktivnosti v prihodnosti.

Graf 20: Bruto investicije na osebo



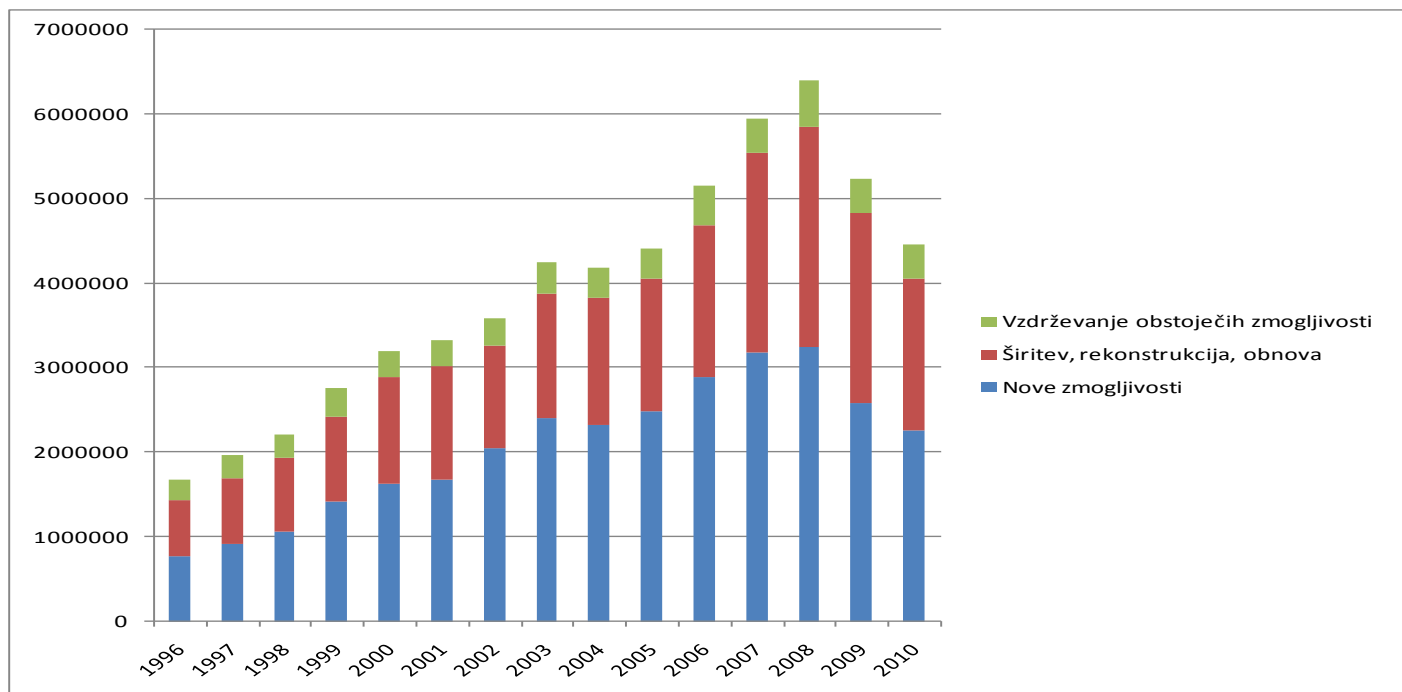
Vir: SURS

Graf 21: Investicije po namenu, ožja Goriška regija



Vir: SURS

Graf 22: Investicije po namenu, Slovenija



Vir: SURS

Prebivalstvo regije se manjša, tako absolutno kot delež prebivalstva celotne Slovenije

Kot smo izpostavili v pregledu, se prebivalstvo območja rahlo zmanjšuje. Po drugi strani prebivalstvo Slovenije raste že od leta 2004. Od istega leta do leta 2012 je zraslo za skupno 3 %, medtem ko je v šestih občinah v istem obdobju padlo za 0,7 %. Prebivalstvo celotne Evropske unije prav tako narašča, saj je v istem obdobju zraslo za 3,5 %. Razlika je posledica manjšega selitvenega prirasta in nižjih stopenj natalitete v primerjavi z ostalo državo. Vendar je občina Brda edina, kjer je naravni prirast negativen.

Podjetja v regiji ostajajo majhna

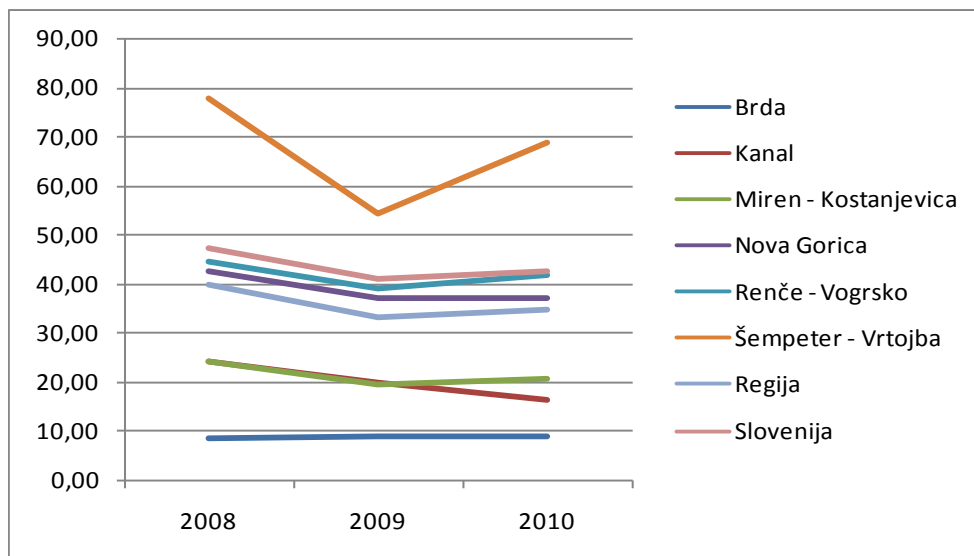
Čeprav je v regiji več podjetij na prebivalca kot v državi, so prihodki na prebivalca manjši. Tabela 6 in graf 23 prikazujeta, da se po prihodkih na prebivalca regija skoraj ne razlikuje od države, kar pomeni, da čeprav ima regija več podjetij, ta ostajajo v prihodkih manjša od podjetij v drugih delih Slovenije.

Tabela 6: Podjetja na tisoč prebivalcev

Leto/ Občina	2008	2009	2010
Brda	54	58	59
Kanal	53	55	57
Miren - Kostanjevica	80	83	84
Nova Gorica	102	104	104
Renče - Vogrsko	76	77	80
Šempeter - Vrtojba	107	115	116
Tehtano povprečje	86	90	91
Slovenija	75	79	81

Vir: SURS

Graf 23: Prihodki podjetij na prebivalca, v tisočih evrov

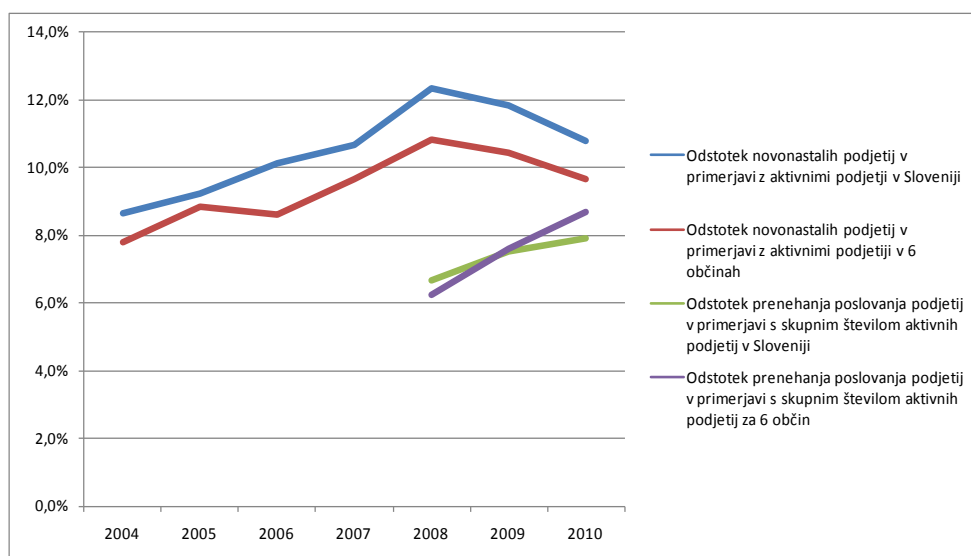


Vir: SURS

Razlika med številom ustanovljenih in številom zaprtih podjetij se zmanjšuje

Podatki za Goriško statistično regijo na grafu 22 kažejo, da se razlika med številom novoustanovljenih podjetij in številom podjetij, ki so zaprla svoja vrata, naglo zmanjšuje, veliko hitreje kot na državni ravni. S tem, ko se saldo zmanjšuje, se povečuje nezaposlenost zaradi stečajev in likvidacij. Leta 2010 je bila izguba služb zaradi prenehanja večja, kot je bil prirast služb zaradi ustanavljanja novih podjetij, in stopnja izgubljenih delovnih mest prekaša slovensko povprečje. Obrnitev tega trenda, bodisi z zmanjševanjem števila prenehanj bodisi s povečevanjem števila novih podjetij, je nujna za ustvarjanje novih kariernih možnosti za prebivalce regije.

Graf 24: Ustanavljanje in prenehanje podjetij



Vir: SURS

Podjetja ne najdejo talenta, ki ga

potrebujejo

V sklopu naših intervjujev z lokalnimi gospodarstveniki jih je nekaj izrazilo skrb, da v regiji primanjkuje človeškega kapitala. Glede na to, da je regija v povprečju bolj izobražena od preostale države, je ta podatek zaskrbljujoč. To se da razložiti tudi s tem, da je sama stopnja izobrazbe slab indikator dejanskega talenta in znanja. Še bolj zaskrbljujoče pa je, da je to lahko znak slabega ujemanja med trenutnimi kompetencami delovne sile in potrebami podjetij v regiji, kar ustvarja potrebo po uvozu talenta od drugod. Do tega pa ne prihaja, saj ima regija več odliva kot priliva prebivalcev zaradi selitev.

THE TALENT BOUTIQUE

Foto:twitter.com

Razdrobljenost podpornih struktur

Velik potencialni problem v regiji vidimo v razdrobljenosti podpornih struktur za startupe, specifično mišljeno celoten projekt INPrime in do neke mere tudi tehnološki park v Gorici. Čeprav je konkurenca v večini primerov dobrodošla in pozitivna menimo, da na tej stopnji razdrobljenost podpornih struktur predstavlja težavo pri kandidiranju za sredstva na javnih razpisih in pri pridobivanju privatnega denarja. Prav tako je lahko problematična učinkovita izpeljava nekaterih programov spodbujanja podjetništva ter podjetniških in finančnih podpornih storitev (računovodstvo, finančni management, investicijske priložnosti itd. – glej spodaj). Na tej točki bi lahko razdrobljenost imela nasproten učinek od zagotavljanja učinkovitih storitev na osnovi ekonomije obsega (veliko podpornih inštitucij s povprečnimi storitvami). Ne nasprotujemo projektu INPrime kot takemu, moti nas samo razdrobljenost, zato predlagamo podpornim inštitucijam v regiji, da se združijo pod enotno vodstvo; pri čemer ni pomembno lastništvo. Pomembno je dejstvo, da obstaja inštitucija, ki lahko uspešno spodbuja startupe.

Kot razumemo je INPrime v privatni lasti in v veliki meri namenjen subvencioniranju razvojnih oddelkov v 4 velikih družbah ustanoviteljih. Zaradi zgornjih razlogov bi se morala PTP in uprava INPrime povezati, da bi ustanovila vzporedno podporno strukturo, ki bi rešila težave celotne regije



Foto: Občina Brda

STRATEŠKI CILJI IN PROGRAMI

Na začetku dokumenta smo predstavili tri široke cilje, ki jih s to strategijo zasledujemo. Da bi te končne cilje lahko dosegli, smo morali razviti bolj osredotočene strateške cilje, s katerimi bi na dolgi rok dosegli zastavljeno končno stanje. Seveda obstajajo tudi drugi možni načini doseganja ciljev, ki bi jih lahko vključili, vendar smo se zaradi lažje izvedljivosti odločili osredotočiti samo na nekaj od njih, kot prikazuje slika 25.

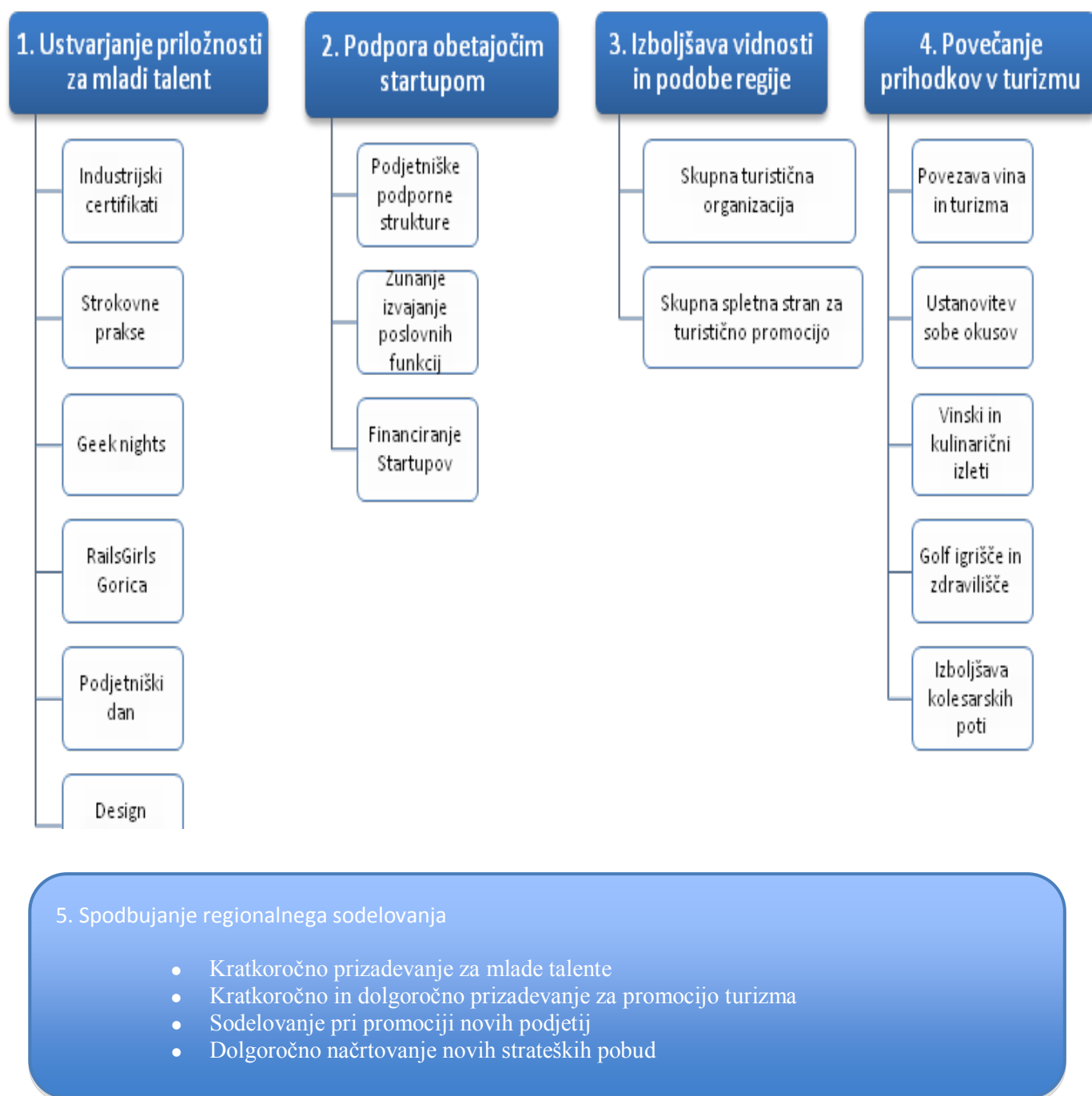
Graf 25: Cilji in strateški cilji za ožjo Goriško regijo



Te cilje smo izbrali na podlagi širše analize regije, ki smo jo predstavili v predhodnem poglavju in, bolj pomembno, na podlagi intervjujev z lokalnimi veljaki in povratnih informacij, ki smo jih prejeli na predstavitvi osnutka strategije. Vsakemu od teh ciljev sledijo predlogi programov in ukrepov, s katerimi bi dosegli taiste cilje in ki predstavljajo ohlapne smernice za implementacijo. Glavne teme ukrepov in ciljev so podpiranje podjetništva in generiranja talenta ter turizma in iniciative za promocijo regije.

Kot je prikazano v sliki 26, ti strateški cilji vodijo k osnovnim ciljem, ki smo si jih zastavili; izbrali smo specifične programe za dosego teh petih strateških ciljev.

Graf 26: Strateški cilji in programi



Cilj 1: Ustvariti priložnosti za mladi talent, da lahko prispeva k uspešnosti regije.

Obstaja več razlogov, zakaj se mora regija osredotočiti na perspektivni mladi talent. Starajoče se prebivalstvo ustvarja potrebo po tem, da se obdrži mlade ljudi doma in ni boljšega načina, da se to zagotovi, kot da se poskrbi, da so aktivni člani svojih skupnosti. Dodaten poudarek izhaja iz besede talent. Ni dovolj, da se ustvarjajo in ostajajo izobraženi mladi ljudje, mora se razvijati in privabljati takšen talent, ki bo sposoben poganjati inovativnost in postati bodoči voditelji uspešnih podjetij. Regija namreč ne more uspevati brez podjetij. To kliče po močnejšem podjetniškem duhu, ki se ga mora razvijati že od malih nog.



Cilj 2: Nuditi močno in celovito podporo start-upom z velikim potencialom.

Uspešna, globalno konkurenčna podjetja so življenjskega pomena za razvoj regije. Na žalost takšna podjetja velikokrat potrebujejo obširno podporo v začetnih fazah. Naš cilj je doseči, da imajo podjetja z visokim potencialom dostop do podpornega okolja, vključno z dovolj kapitalske in poslovne podpore, kar jim bo omogočilo, da uspevajo in zrastejo v motorje gospodarskega razvoja..

Cilj 3: Izboljšati vidnost in podobo regije.

Ožja Goriška regija nima močne, prepoznavne podobe. Verjamemo, da razlog za to tiči v razdrobljenosti promocije turizma, vina in gastronomije v regiji. Te aktivnosti so zdaj nepovezane in ločeno vodene s strani posameznih občin, kar preprečuje učinkovito vzpostavitev znamke in ne uspeva v ustvarjanju privlačne in učinkovite promocije. Pomembno je, da se zgradi enotno podobo regije in da se ta podoba uporabi za večji doseg in učinkovit nagovor potencialnemu turistu. Prav tako je pomembno, da je turistična promocija regije vidna tudi v posameznih občinah, da se omogoči obiskovalcem dostop do vseh informacij o znamenitostih na tem območju.

Cilj 4: Povečati prihodke od turizma.

Obstaja več močnih turističnih produktov v regiji, kot sta igralništvo ali pa vinski turizem, vendar turizem v regiji trpi, ker te prednosti niso povezane v celoto ali podprte s strani drugih aktivnosti. Radi bi povečali prihodke od turizma tako, da se poveča število obiskov ter da obiskovalci ostanejo na tem območju dlje. To zahteva razvoj širšega nabora aktivnosti in boljše povezanosti med turističnimi akterji, ki te aktivnosti ponujajo.

Cilj 5: Spodbujati regionalno sodelovanje.

Ožje Goriška regija je relativno majhno območje. S samo 3 % prebivalstva države si regija ne more privoščiti razdrobljenosti za doseg osnovnih ciljev visoke kvalitete življenja, ekonomskih priložnosti za vse ter zavezanosti skupnosti. Ugotovili smo, da so vse skupnosti pripravljene delati skupaj in da že zdaj na več področjih sodelujejo. Vendar smo prepričani, da bi sodelovanje morala biti primaren način delovanja regije. Namesto ločenih ukrepov in drobljenja že tako omejenih virov verjamemo, da se da veliko več narediti za doseg teh ciljev s sodelovanjem za dobro celotne regije.



USTVARJANJE PRILOŽNOSTI ZA MLADI TALENT: OPIS PROGRAMOV

V današnjem hitrem tempu je ključnega pomena, da se mladi naučijo, kako aktivno reagirati na konstantne spremembe, ki jih obkrožajo, in kako te spremembe izkoristiti. Zato morajo dobiti priložnosti, ki jim bodo omogočile pridobivanje uporabnega znanja in obvladovanje različnih spretnosti, da bodo lahko sčasoma razvili lastne talente in potenciale.

V ožji Goriški regiji že obstajajo nekateri programi (na primer tekmovanje Popri, Geek house, eHiša, izbirni predmeti v osnovnih šolah kot so robotika, obdelava lesa in kovine itn.), ki zajemajo to idejo. Ocenjujemo, da regija potrebuje še več podobnih programov, ki delujejo kot povezava med izobraževanjem, poslovnim svetom, tehnološkimi in znanstvenimi sferami. Predlagamo povečevanje pretoka ljudi skozi tako imenovan talentni cevovod tako, da se vzpostavi nove programe, ki spremljajo

Ožje Goriško območje nima močne, prepoznavne podobe.

mlado osebo skozi celotno življenje ter povežejo izobraževanje in talent s poslovnim, storitvenim ali tehnološkim svetom, v katerega bo stopila, ko konča izobraževanje. Rezultat je visoko kvalificirana delovna sila, ki se je pripravljena pridružiti poslovni ekipi ali postati uspešen podjetnik.

V nadaljevanju opisujemo programe, za katere močno verjamemo, da bodo, če se jih vzpostavi, prispevali k privlačnemu okolju za talentirane mlade ljudi in uspešna podjetja. Med priloge smo vključili tudi grafično predstavitev talentnega cevovoda, ki je bila predstavljena na predstavitvi osnutka strategija decembra 2012 v Primorskem tehnološkem parku (PTP).



Foto: Občina Nova Gorica



Program 1.1:- Razvoj in zagotavljanje industrijskih certifikatov

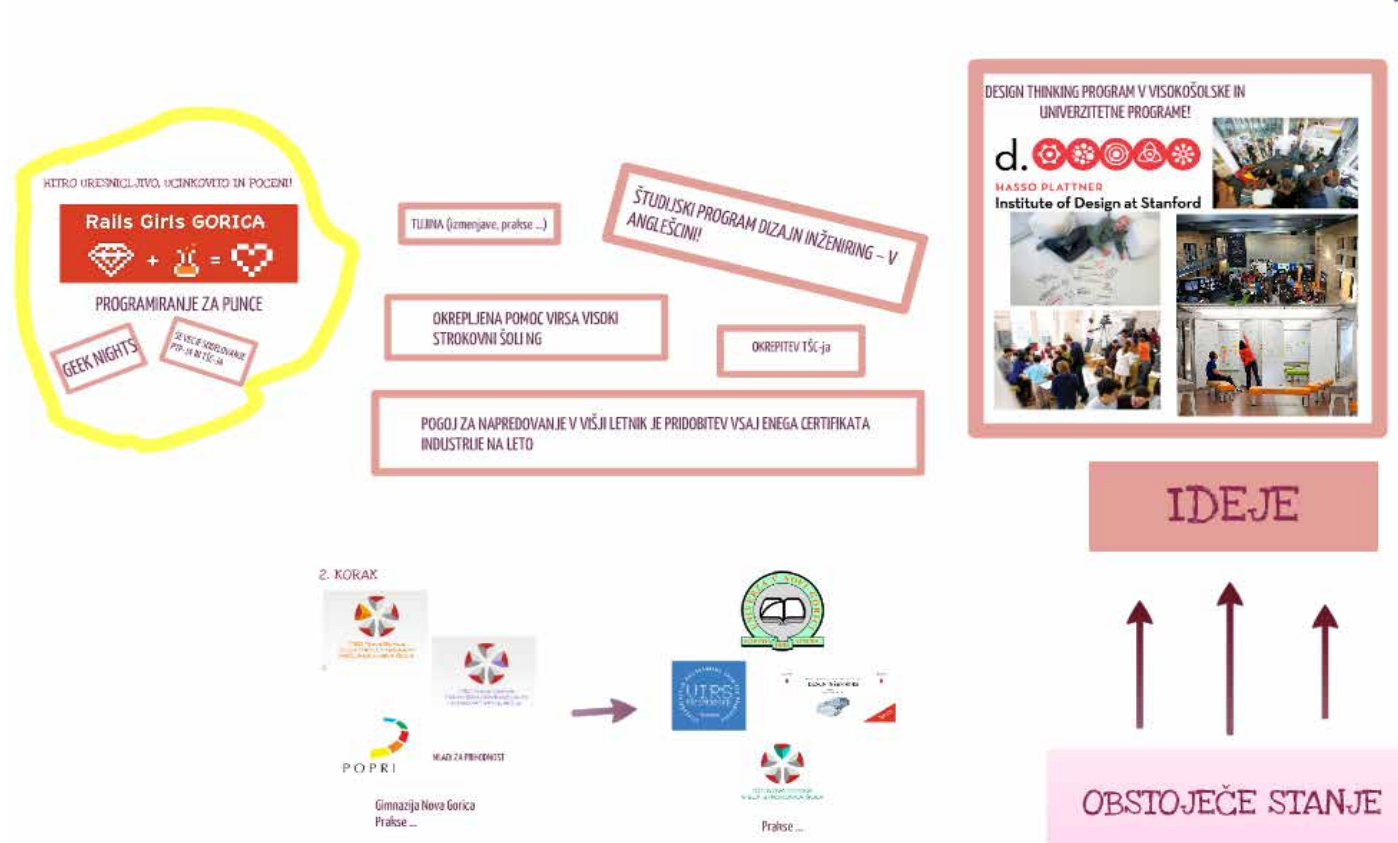
Lokalne srednje strokovne šole ter višje šole bi lahko sodelovale z industrijo z namenom vzpostavitve obveznega izobraževalnega programa, ki bi zahteval od dijakov, da vsako leto pridobijo vsaj en industrijski certifikat. Dijaki bi dobili potrebne delovne izkušnje, preden bi končali šolanje, in bi zato bili bolj konkurenčni na trgu dela ter bi boljše delali. To bi tudi pomagalo podjetjem, saj se ne bi potrebovala toliko ukvarjati z izobraževanjem in usposabljanjem zaposlenih. Certifikat bi podjetjem dal večje zagotovilo, da ima dijak potrebna znanja.

Kot primer naj izpostavimo dijaka, ki študira informatiko na višji strokovni šoli, ki obratuje znotraj Tehniškega šolskega centra v Novi Gorici. Dijak bi moral pridobiti certifikate, kot so Cisco CCNA, Microsoft, Redhat itn. Podoben program že obstaja na Fakulteti za elektrotehniko Univerze v Ljubljani. Tam imajo poseben oddelek, ki se imenuje IKT akademija, ki ponuja različne tečaje, ki omogočajo pridobitev certifikatov iz informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT), kot je recimo prej omenjeni Cisco CCNA.

Podoben predlog je tudi uvedba certifikata slovenskih pridelovalcev vina na Visoki šoli za vinogradništvo in vinarstvo Univerze v Novi Gorici.

Lokalni podjetniki, ki smo jih intervjuvali, ter udeleženci razprave ob predstavitvi osnutka strategije so nam povedali, da bi radi videli, da so mladi ljudje, ki začnejo delati v njihovih podjetjih, bolj kompetentni in imajo več uporabnih znanj in spretnosti. Povedali so tudi, da trenutno porabijo preveč časa in denarja, da usposobijo mlade kadre na nivo znanja, potreben za delo pri njih. Zato bi bila uvedba industrijskih certifikatov dobra tako za lokalna podjetja kot za mlade ljudi. Po končanem šolanju bodo poleg diplome imeli tudi vsaj tri industrijske certifikate, ki bodo dodatno potrdili njihova znanja in spretnosti.

Udeležba lokalne industrije pri razvoju teh certifikatov je ključnega pomena, da se zagotovi, da se dijaki učijo znanja, ki so tudi v resnici potrebna pri opravljanju njihovega poklica.



Implementacija

Organizacija in implementacija takšnih tečajev zahteva predhodno vzpostavitev komisije iz industrije, ki bi identificirala potrebna znanja in spretnosti. Takšna komisija lahko tudi pomaga pri iskanju strokovnjakov, ki so dovolj usposobljeni za pripravo predavanj in vadbenega materiala ter usmerjanje dijakov.

Za plačilo teh strokovnjakov in nakup profesionalne opreme in materialov so potrebna sredstva, zato so takšna izobraževanja pogosto draga. Ker pa lokalna podjetja kasneje tudi pridobijo s temi programi in lahko zmanjšajo svoje stroške za usposabljanje ter lažje identificirajo primerne kandidate za bodoče sodelavce, je smiselno razmisliti o sponzorstvu s strani teh podjetij. Na Fakulteti za elektrotehniko Univerze v Ljubljani podjetja krijejo del stroškov za študente ter tako prepolovijo strošek tečaja. Na primer, individualni modul »CCNA Exploration 1« stane študenta 108 evrov brez DDV-ja, medtem ko



neštudent plača 270 evrov brez DDV-ja. Več informacij je na voljo na [spletni strani](http://www.ict-academy.eu/en/cisco-networking-academy/pricelist): <http://www.ict-academy.eu/en/cisco-networking-academy/pricelist>.

Oprema, potrebna za opravljanje izobraževanja, bi lahko bila tudi donirana s strani lokalnih podjetij ali šol. Razvojno-izobraževalni center za tehnične študije (RICTS) in Visokošolsko in raziskovalno središče Primorske (VIRS) sta dve regionalni ustanovi, ki predstavljata povezavo med lokalnimi podjetji in izobraževalnimi programi, zato bi bilo smiselno razmisliti o podpori projekta tudi z njihove strani.

Program 1.2: Ponudba strokovnih praks

Strokovne prakse v lokalnih podjetjih ponujajo študentom priložnost prenosa teorije v prakso, istočasno pa za podjetje to pomeni svežo perspektivo, zagnanost in asistenco mladih ljudi. To bi tudi pomenilo korak naprej v povezavi akademske sfere in gospodarstva.

Lokalna IT podjetja, startupi znotraj Primorskega tehnološkega parka in In Prime parkov bi morali sodelovati pri objavi razpisa, s katerim bi pritegnili slovenske in tuje študente na praktično usposabljanje. Praktikanti bi lahko delali tudi z upravo PTP-ja kot pomoč pri organizaciji in izpeljavi projektov. Promocija razpisov za te prakse bi bila narejena preko spletne strani univerze in socialnih omrežij.

Izvedba

Program strokovnih praks bo zahteval koordinacijo in sodelovanje med univerzo in zainteresiranimi podjetji, ki imajo lahko od take sheme koristi. Predlagamo formiranje koordinacijskega komiteja, sestavljenega iz predstavnikov tehnoloških podjetij, tehnološkega parka in izobraževalnih institucij, njihovih karirenih centrov in institucij za usposabljanje. Ta komite bi bil zadolžen za odločitve, koordinacijo in administrativne zadeve v zvezi s praksami kot tudi za prepoznavanje ostalih priložnosti, kot so npr. sponzoriranje, dotacije, prostovoljstvo itd.

Predlagamo tudi, da se izkoristi možnost subvencioniranih praks v tujini s strani Evropske unije (Evropska mobilnost študentov za potrebe praktičnega usposabljanja; European Students Mobility for Placements scheme) tako za odhode slovenskih študentov v tujino kot privabitev tujih v regijo. Shema omogoča študentom opravljanje praktičnega usposabljanja v podjetju ali organizaciji v partnerski državi. Študentom pripada Erasmus dotacija za pokritje stroškov nastanitve in potovanja. Institucija se prijavi za sodelovanje v shemi pri nacionalni agenciji, študenti pa kasneje pri posameznih institucijah. Gostiteljice študentov so lahko zasebna podjetja, centri za usposabljanja, raziskovalne institucije in druge organizacije.

Uspešen program praktičnega usposabljanja bo zahteval večjo vidnost in prepoznavnost regije, da bi privabil najbolj talentirane študente. Prednost enotne sheme je tako očitna: integracija večih mest za praktično usposabljanje v enotnem razpisu bi privabila pozornost. Podjetja ponavadi ne objavljajo takih razpisov (še posebej ne preko agencij ali univerz), zato so potencialni praktikanti prisiljeni letati od podjetja do podjetja. Predlog, da bi postavili in koordinirali shemo praks, nenazadnje tudi preko Evropske sheme mobilnosti za namene praktičnega usposabljanja z enotnimi razpisi, bi pritegnil pozornost študentov zaradi več in transparentnih možnosti.





Uspešna implementacija sheme zahteva tudi pripravljenost lastnikov in zaposlenih v podjetjih in tehnoloških parkih za organizacijo samih praks in pripravljenost za ukvarjanje s praktikanti, prav tako pa zahteva tudi pomoč domačih in tujih univerzitetnih kariernih centrov. Za organizacijo vsega tega je pristojen koordinacijski komite.

Praktikanti preko Erasmus sheme so upravičeni do dotacije, ki pokrije njihove stroške. Slovenski študenti pri slovenskih delodajalcih in tujci, ki se ne prijavijo na razpis, te možnosti nimajo, zato je treba njihove finančne potrebe pokriti kako drugače – lahko bi šlo za plačane prakse, lahko bi občine zagotovile žepnino ali pa bi te stroške pokrili raziskovalni centri Univerze v Novi Gorici. Praktikanti bi bili lahko nastanjeni v študentskih domovih Univerze.

Implementacija sheme za praktično usposabljanje bo najverjetneje rezultirala v ponudbi tako plačanih in neplačanih praks. PTP in startupi v njem si bodo najverjetneje težko privoščili plačane prakse, vendar lahko ponudijo toplo okolje, delo z zagnanimi mladimi podjetniki, dinamično projektno delo, izpopolnitev mehkih veščin, timsko delo itd. Ostala podjetja bi lahko motivirala praktikante z redno službo po končani praksi. Vendar denar ni nepomemben in je še vedno največji motivator..

“Pri Design thinking-u študenti svoj trud vložijo v težave, ki so resnično pomembne... niso le vprašani, da najdejo rešitev, opredeliti problem”.

Program 1.3: Geek nights

Nujno je, da se čim prej vzpostavi stalno sodelovanje med regionalnimi izobraževalnimi institucijami in PTP-jem. Ena od možnih rešitev je, da se organizira tedenske delavnice za študente Univerze v Novi Gorici (predvsem TŠC) v Geek House v PTP-ju. To bi bile tako imenovane »Geek nights« in bi lahko potekale v petek zvečer z različnimi projekti/temami, na katerih bi študenti oz. dijaki lahko delali. Poleg tedenskih delavnic od septembra do junija bi lahko organizirali tudi končno prireditev na koncu obdobja.

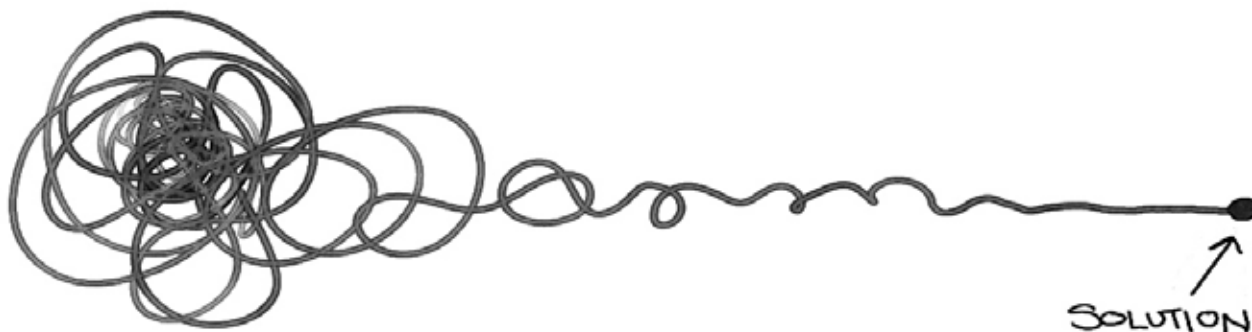


Foto: ithinkidesign.wordpress.com





Izvedba

Najpomembnejši resurs za izvedbo tega programa je mentorsko osebje (ne nujno zaposleni, lahko tudi npr. praktikanti PTP-ja ali lokalni prostovoljci) za organizacijo in vodenje delavnic. Tak mentor bi moral imeti dobre tehnične sposobnosti, globoko splošno znanje in vodstvene kompetence. Na delavnice bi lahko povabili strokovnjake ali podjetnike na področju, ki je povezano z vsakokratno temo delavnice.

Za plačilo mentorjev in govorcev bi bilo potrebno financiranje. Predlagamo, da se angažira lokalne sponzorje. V zameno bi lahko sponzor sodeloval z mentorjem pri pripravi projektov, ki bi koristili njemu oz. njegovemu podjetju. Na primer: če bi bil sponzor turistični center, bi lahko udeleženci delavnic delali na razvoju spletne in mobilne aplikacije, kjer bi prebivalci lahko objavljali slike regije, narave, dogodkov itd. Na dolgi rok bi to lahko koristilo turistični promociji regije kot tudi samim razvijalcem aplikacij, ki bi bile tržno zanimive. Taka oblika sodelovanja zagotavlja prednosti tako za sponzorje kot tudi za udeležence samih delavnic.

Prostori so prav tako pomemben sestavni del, vendar jih lahko zagotovi PTP.

PTP oz. katerikoli drug organizator mora aktivno sodelovati s Tehniškim šolskim centrom (TŠC), da bi pridobil zanimanje za Geek nights delavnice. Morda bi se v organizacijo lahko vključil tudi Klub goriških študentov.

Program 1.4: Programiranje za punce: RailsGirlsGorica

RailGirls je neprofitna organizacija s Finske, ki deluje po celem svetu s pomočjo lokalnih prostovoljcev. Organizirajo brezplačne dvodnevne delavnice programiranja za dekleta. Taki dogodki imajo dolgo zgodovino in so bili že organizirani širom sveta. Eden je decembra 2012 potekal v Ljubljani in je požel številne pozitivne ocene. 580 žensk se je prijavilo za 75 mest na dogodku. Organizatorji so bili prijetno presenečeni, da obstaja tolikšno zanimanje, in so se odločili za nadaljnjo organizacijo dogodka. Priporočamo, da se organizira podoben dogodek v regiji, ki naj bo odprt tudi za prijave iz Italije.

Izvedba

Za tak dogodek so potrebni programerji prostovoljci in drugi organizatorji. Ti bi se morali povezati z organizacijami v šestih občinah in Stari Gorici. PTP bi tudi lahko sodeloval kot organizator. Seveda je najprej potrebno kontaktirati RailsGirls za navodila in potrditev. PTP bi lahko zagotovil prostore za izvedbo.





Foto: Google

Najcenejši in najuspešnejši način spreminjanja miselnosti na dolgi rok je v začetku mladih let. Podjetniški način razmišljanja se sicer razvija počasi in postopoma, vendar bo njegov razvoj dal Goriškemu območju vse potencialne, da postane živahen in dinamičen podjetniški center. Programi, opisani zgoraj, bodo pomagali ustvariti okolje, ki spodbuja podjetniško miselnost.

Program 1.5 Podjetniški dan na šolah ali predavanje dokumentarca THE STARTUPS

KIDS

The Startup Kids je dokumentarni film o mladih podjetnikih iz ZDA in Evrope. Vključuje intervjuje z ustanovitelji podjetij, ki so Vimeo, Soundcloud, Dropbox in mnogi drugi, ki govorijo o svojem ustanavljanju podjetij in svojem življenju kot podjetniki. Avtorja filma sta dva islandska podjetnika – Vala Halldorsdottir in Sesselja Vilhjalmsdottir, ki sta ustanovila svoje podjetje kmalu po islandskem ekonomskem kolapsu in sta hotela spodbuditi druge mlade, da uberejo podobno pot.

Predvajanje tega dokumentarca bi bilo lahko izvedeno v okviru večjega dogodka, kot je na primer šolski podjetniški dan. Učitelji in učenci, ki bi preživeli popoldan v PTP-ju, bi bili razdeljeni v dve skupini. Medtem ko bi ena skupina gledala The Startup Kids, bi druga delala na skupinskih projektinih simulacijah v okviru Geek Housa.

Izvedba

Učitelji oz. profesorji ter zaposleni v PTP-ju bi delali skupaj na tem projektu. PTP bi zagotovil prostore za izvedbo dogodka, učitelji angleščine pa bi poskrbeli za podnapise. Za samo izvedbo in sodelovanje bi bilo potrebno usklajevanje zainteresiranih šol, tako osnovnih kot tudi Tehničnega šolskega centra, gimnazije in PTP-ja.

Pristojbina za predvajanje znaša 500 EUR, vendar bi lahko bilo za neprofitne organizacije zastonj. Organizatorji naj izpolnijo [zahtevek za predvajanje](http://thestartupkids.com/request-a-screening/) (<http://thestartupkids.com/request-a-screening/>). Projektor in platno lahko zagotovi PTP.





Program 1.6 Design thinking

Design thinking je program, ki so ga prvi razvili v Hasso Plattner Institute of Design v okviru Stanford University, sedaj preimenovan v Stanford d.school. Kot je pojasnjeno na [njihovi spletni strani](http://dschool.stanford.edu/) (<http://dschool.stanford.edu/>), program Design thinking uči študente, kako razmišljati in delati na način, ki jih bo pripeljal do inovacije. V Stanford d.school vabijo študente, ki posedujejo metode inovacije, ki vključujejo kreativne in analitične povezave v celotni disciplini razmišljanja. Gre za inoviranje, ki združuje kreativen in analitičen pristop in zahteva interdisciplinarni pristop. Sam proces se naslanja na metode inženiringa in dizajna, skupaj z idejami iz umetnosti in družbenih ved, kot tudi dobrimi praksami iz poslovnega sveta.

Študenti se učijo na primerih; realni problemi, omejitve in zaveze pospešijo učenje in so bolj učinkoviti od teoretičnega dela v predavalnici. Od študentov se ne zahteva samo reševanja problemov, ampak tudi opredelitev, kaj problem sploh je.

Študenti najprej začnejo na področju, kjer razvijejo empatijo do ljudi, za katere delajo, in odkrijejo njihove dejanske potrebe. Nato se razvije število možnih rešitev s katerimi se razvije prototipe za testiranje ideje v realnem svetu z izbranimi udeleženci. Študentje so nagnjeni k akciji, ki ji sledi refleksija glede osebnih odkritij v procesu. Izkušnja se meri s ponovitvami: študenti gredo pri vsakem projektu skozi toliko krogov, kot zmorejo. Vsak krog prinaša boljši vpogled in več nepričakovanih rešitev.

V tem trenutku se odvija več sto projektov v d.school, ki vključujejo partnerje, interesne skupine, uporabnike in strokovnjake. Nekateri lahko trajajo skupaj s hitrim uvodom uro ali dve, drugi so 10-tedenski skupinski projekti, nekateri pa lahko trajajo tudi leta po koncu študija v isti timski sestavi.

V design school se za razvoj omenjenih projektov povezujejo s korporacijami ter neprofitnimi in vladnimi organizacijami. Vzpostavili so zanko učenja: študentje med procesom razvijejo boljše razumevanje, kakšna je uporaba Design thinkinga izven predavalnice; poslovni partnerji pa poglobijo svojo lastno metodologijo inovacije.

Izvedba

V Stanford University d.school poučevanje vključuje nasprotna stališča in načine, kako se lotiti problema. Vse njihove predmete poučujejo tako profesorji kot vodilni podjetniki. Med predavanji se kombinira različne discipline ter načine razmišljanja s povabljenimi vodilnimi gosti iz industrijskega sektorja, kot na primer računalništvo s politologijo in izvršne direktorje z odločevalci v osnovnih šolah.

V začetni fazi bi lahko samo vpeljavo koncepta prevzel PTP. Učiteljski tim bi bil npr. sestavljen iz treh ljudi – učitelj, poslovnež in znanstvenik. Na dolgi rok bi se splačalo Design thinking integrirati v TŠC ali Univerzo, morda tudi kot način razmišljanja v osnovne šole v regiji. D.school na Stanford University je nedavno začel s projektom vpeljave takega načina razmišljanja v šole (»taking design thinking to schools«). Glavna prednost naj bi bila, da se preko izvedbe projektov s takim načinom razmišljanja otroci začnejo zavedati, da lahko spremenijo svet. Eventuelno bi lahko program postal, kot izbirni predmet, del šolskega predmetnika.

Prostor bi lahko zagotovil PTP. Učitelji in profesorji na tem programu bi se morali udeležiti usposabljanja, ki bi ga lahko zagotovila Ekonomska fakulteta v Ljubljani, ki je kot prva v Sloveniji uvedla tak program. Veliko študijskega materiala je tudi brezplačno na voljo na spletni strani Stanford University d.school (<http://dschool.stanford.edu/use-our-methods/>). PTP bi moral tudi aktivno sodelovati z Univerzo, TŠC-jem in Visokošolskim in raziskovalnim središčem pri pritegnitvi študentov k sodelovanju in izvedbi projektov Design thinking. Veljalo bi tudi razmisliti o povabilu k sodelovanju COBIK-a in lokalnih podjetij.

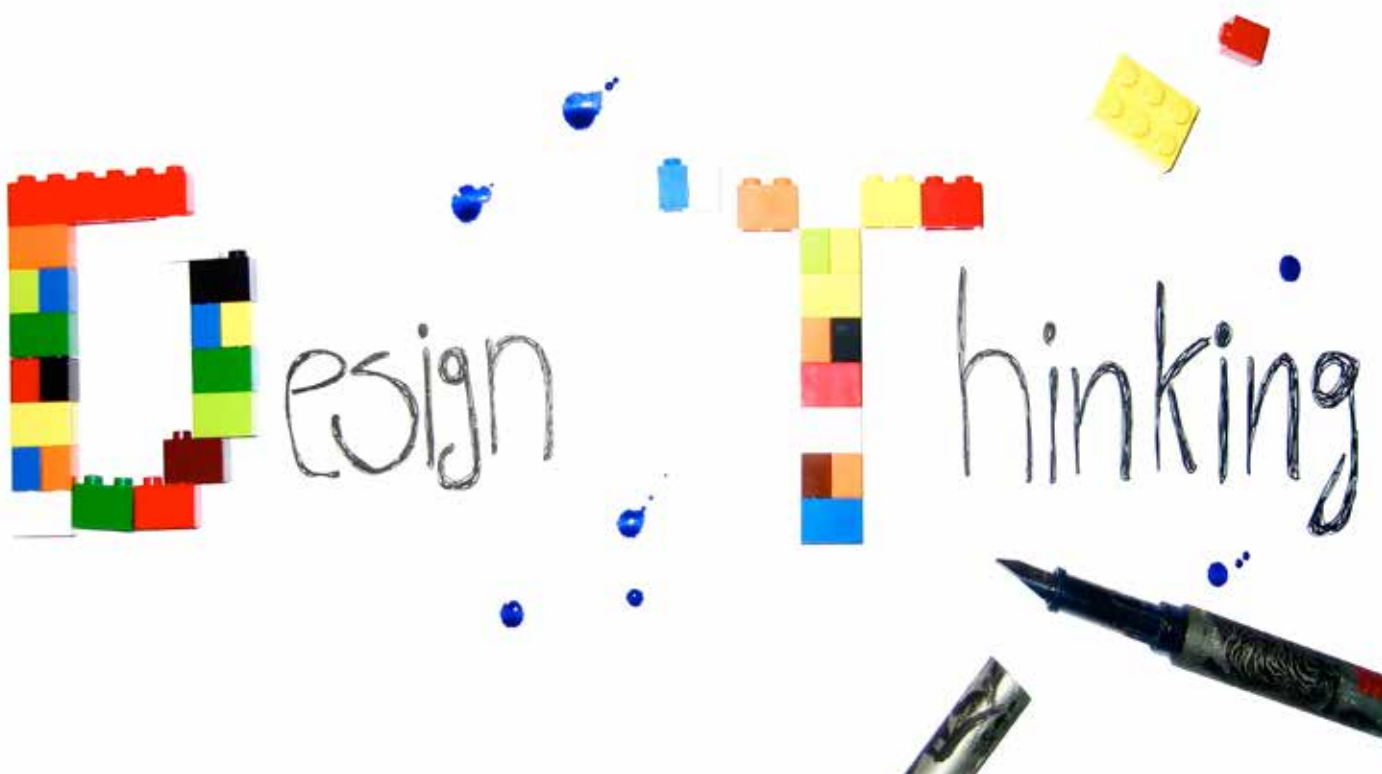


Foto: futureatschool.wordpress.com

Predlog: Študijski program Design inženiring v angleščini

Letos bo skupni študijski program Design inženiring Fakultete za strojništvo v Ljubljani in Akademije za likovno umetnost v Ljubljani prvič zaživel tudi v Novi Gorici. Predlagamo, da se omenjeni študijski program poučuje v angleščini, saj bi s tem v regijo privabili več tujih študentov in predavateljev.

Predlog: Spodbujanje IT podjetij znotraj Primorskega tehnološkega parka za premestitev v Slovensko hišo v Silicijevi dolini

IT startuji, ki delujejo znotraj PTP-ja, bi se lahko preselili in delali za krajše obdobje (1–4 mesece) v [Slovenski hiši v Silicijevi dolini](http://ssh.si/) (<http://ssh.si/>). Na ta način bi podjetniki pridobili mednarodne izkušnje, razširili mrežo profesionalnih kontaktov, spoznali potencialne investitorje, nove stranke itd.

SLOVENSKA STARTUP HIŠA V SILICIJEVI DOLINI



Hisa je odprta za vsakogar, ki si želi priti v Silicijevo dolino in ki je povezan s tehnologijo ali startup okoljem (vir: Delo).

PODPORA OBETAJOČIM STARTUPOM:

OPIS PROGRAMA

Podjetništvo je v tržnem gospodarstvu ključen dejavnik uspešnosti regije. Skupaj s sposobnostjo inoviranja in kapitalnim vlaganjem predstavlja pomemben faktor dolgoročne blaginje. Vendar se podjetniški duh in sprejemanje tveganja ne razvije sam od sebe. Trenutno splošno razmišljanje je, da sprejemanje tveganja ni dobro sprejeto v družbi. Kot pravi dr. Danilo Zavrtanik, rektor Univerze v Novi Gorici, večina diplomantov Univerze išče službo v javnem sektorju (Zavrtanik, 2012). To je po našem mnenju problematično, saj zasebna podjetniška aktivnost ustvarja dodano vrednost v regiji, delovna mesta, ustavi izseljevanje in privablja nove ljudi ter eventuelno dvigne življenjski standard za prebivalce. Negovanje podjetniške kulture in sprejemanja tveganja predstavlja predpogoj za uspešno podjetniško ustvarjanje.

Vsekakor pa je to le predpogoj. Mlada podjetja potrebujejo več kot samo podjetniško miselnost, potrebne so še druge oblike podpore startupom. Ta del strategije se osredotoča predvsem na obetajoče startupe z visoko dodano vrednostjo v tehnološkem sektorju, ki konkurirajo na globalni ravni. Menimo, da imajo ti sektorji, ki so ožje opredeljeni v nadaljevanju, potencial za uspeh na globalnem trgu, kar ima posledično največji učinek na regionalno gospodarstvo.

Ali obstaja presežek podpornih struktur v ožji Goriški regiji?

S strani sogovornikov so bili izraženi pomisleki, da je trenutno še preveč podpornih struktur za startupe v ožji Goriški regiji in hkrati premalo potencialnih podjetnikov, ki bi le-te izkoristili. Gre za klasičen problem ponudbe in povpraševanja, vendar so v tem primeru posledice večje in segajo dlje, kot se zdi. Konkretnije, pomisleki so šli v smeri, da je ponudba podjetniških podpornih struktur primerna (tako v smislu kvalitete kakor tudi kvantitete), mogoče celo preveč ekstenzivna za trenutne uporabnike. Vendar v absolutnem smislu zaostaja za primerljivimi slovenskimi centri (predvsem za Ljubljano). Čeprav ponudba pokriva trenutno povpraševanje, se bodo novi podjetniki redko odločali za regijo, če so pogoji boljši drugje. V kolikor je privabitev in obdržanje najbolj talentiranih posameznikov splošno sprejet cilj, mora biti ponudba nad povpraševanjem, saj ji bo ta na srednji in dolgi rok sledila. S predlogi o spodbujanju podjetništva in kulture sprejemanja tveganja med mladimi oz. študenti se ta proces pospeši.

Naj na tej točki parafraziram predsednika uprave GEN-I dr. Roberta Goloba. Ko smo ga vprašali, zakaj ima njegovo podjetje sedež v Novi Gorici in ne kje drugje, je preprosto odgovoril »... ker je to moj domači kraj. Takrat ni bilo nikakršne omembe vredne podpore s strani lokalne skupnosti. Če bi pričakovali kaj ali bili odvisni od skupnosti, bi izpadli iz trga. Če bi se ukvarjal s poslom racionalno, bi ustanovil podjetje v Ljubljani. Podporne strukture in kritična masa talenta in drugih podjetij premagata prednosti Nove Gorice (Golob, 2012).« Kot se da razbrati iz tega citata, da bi ustvarili pravi medregijski in mednarodni poslovni center mora biti ponudba podpornih struktur nad povpraševanjem.

Katere vrste poslovnih aktivnosti prinašajo največ prednosti?

Teorija ekonomske osnove (Economic base theory (Blakeley et al, 2009) ugotavlja, da je gospodarska rast območja oz. skupnosti neposredno povezana s povpraševanjem po njenih izdelkih in storitvah, ki izvira izven le-tega območja. Rast podjetij, ki uporabljajo lokalne resurse (vključno z materiali in delovno silo) za proizvodnjo izdelkov, ki so namenjeni izvozu (ali izvozu storitev – v tem primeru privabljanju tujih gostov) posledično ustvarja blaginjo in delovna mesta v regiji. S tem, ko izvozna podjetja rastejo, njihova potreba po lokalnih storitvah raste. Posledično se krepi lokalni storitveni sektor in ustvarjajo se dodatna delovna mesta. Na kratko, strategija, ki se osredotoča na izvozni sektor, posledično ustvarja tudi prihodke in rast v lokalnem storitvenem sektorju.

Zakaj je to dejstvo pomembno? Resursi za podporo podjetij so omejeni; fokus in viri se morajo osredotočati na strategije, ki bodo imele največji učinek. Menimo, da je fokus na obstoječa in potencialna podjetja, katerih doseg in ambicije so globalne, z izdelki/storitvami z visoko dodano vrednostjo dolgoročno najuspešnejša in najbolj učinkovita strategija.

TRENTNO STANJE PODJETNIŠKIH PODPORNH STRUKTUR

Podporne strukture za startupe so v regiji v splošnem dobro razvite (vendar glej problem ponudbe in povpraševanja opisan zgoraj). Naša skupina se je predvsem osredotočala na Primorski tehnološki park, ker je najstarejši in najbolj uveljavljen izmed podobnih projektov v regiji. Vseeno je bilo izpostavljeno, da je PTP do sedaj nudil precej skromno podporo startupom v obdobju takoj po ustanovitvi. Stvari se spreminjajo s številnimi programi spodbujanja podjetništva in tekmovanji, namenjenimi mladim (prihodnjim) podjetnikom, predvsem na področju IT. In vsekakor, čim mlajši so ljudje, ki sodelujejo, bolje je za miselni preskok k podjetniškem načinu razmišljanja in sam podjetniški potencial regije.

Program 2.1–Financiranje podjetniških podpornih institucij na učinkoviti ravni

Čeprav so koraki PTP-ja spodbudni, je nerazumevanje države in lokalne skupnosti problematično, med drugim se pojavlja tudi nepripravljenost občin ustanoviteljic, da bi zagotovile zadostno financiranje v obdobju krčenja sredstev na državni ravni za te namene.

Kot nam je pojasnila Tanja Kožuh Novak, direktorica PTP-ja (Kožuh Novak, 2012), se Primorski tehnološki park financira v grobem:

- 50-55% od občin ustanoviteljic (MONG, Šempeter-Vrtojba),
- 30% od države preko JAPTI-ja (Razpis za sofinanciranje izvajanja nalog subjektov inovativnega okolja),
- 15-20% od nacionalnih in mednarodnih (javnih) razpisov.

V skladu z nedavnimi varčevalnimi ukrepi država ni zagotovila sredstev preko razpisa JAPTI-ja za leto 2012. Tudi za 2013 usoda teh sredstev ostaja neznanka (stanje decembra 2012). Primorski tehnološki park je v preteklih letih iz tega naslova pridobil 65.000–70.000 evrov letno za namene raznovrstne podpore startupom, ki sedaj primanjkujejo. Izpad tolikšnega, relativno velikega deleža prihodkov, je še posebej problematičen v luči nedavno vpeljanih projektov spodbujanja podjetništva.



Foto: Primorski tehnološki park

Čeprav so ostali razpisi dobrodošli in v pomoč pri financiranju, so predvsem uporabni kot dodatna sredstva; predvsem zaradi svoje variabilnosti oz. negotovosti se ne morejo uporabiti za financiranje projektov z dolgoročnim fokusom. Pogosto obstajajo omejitve, za kaj, kdaj in kako se lahko črpa sredstva, da ne omenjamo dejstva, da je teh razpisov zaradi gospodarske krize vedno manj.

V luči tega dejstva predlagamo, da v času varčevalnih ukrepov in krčenja sredstev za te namene s strani države, občini ustanoviteljici prevzameta aktivnejšo vlogo in nadomestita izpad prihodkov. To je potrebno za obdobje, dokler se na vzpostavi polno funkcionalna shema financiranja tehnoloških parkov na državni ravni in/ali financiranje preko JAPTI-ja ne povrne na prejšnjo raven. Problem je predvidoma kratkoročen in naj se ga tudi obravnava kot takega. Če se te problema ne reši, se lahko pojavijo težave pri že vpeljanih programih spodbujanja podjetništva in potencialnih svetovalnih in mentorskih storitvah (glej spodaj), kar lahko negativno vpliva na ustvarjanje in rast podjetij. Na dolgi rok se lahko podjetja preselijo v druge sisteme, kjer so podporne strukture boljše, število podjetij pa bližje kritični masi, ki omogoča ustvarjalno izmenjavo izkušenj in resursov.

Izvedba

Razumno je pričakovati ohranjanje trenutnega nivoja financiranja, kjer izpad prihodkov od države nadomestijo občine ustanoviteljice (lahko tudi ostale 4 vplačajo lastniški kapital, to je stvar dogovora). Glede na trenutne številke to pomeni 70.000 evrov letno, ki jih je PTP do sedaj pridobival preko JAPTI-ja, ki omogočajo, da lahko PTP nadaljuje z že začeti programi. Ker menimo, da so težave kratkoročne in gre za relativno majhen znesek, se lahko sredstva prerazporedi iz Javnega sklada malega gospodarstva Goriške.

Program 2.2 - Zunanje izvajanje (outsourcing) poslovnih nalog startupov s strani podpornih struktur

Predlagamo, da podporne strukture v regiji, naj bo to PTP ali zunanji kooperant, začnejo bolj ekstenzivno ponujati storitve, ki podjetnikom z bolj tehničnim znanjem pogosto manjkajo, npr. trženje, sodelovanje na prodajnih sejmih, skupen nastop podjetij in PTP-ja na investicijskih sejmih, svetovanje pri poslovnih načrtih, pomoč s patentno proceduro, finančni management, vrednotenje investicij itd.

Ideja je, da naj bi se podjetniki s pomanjkanjem poslovnih znanj v začetnih fazah razvoja podjetja osredotočali le na raziskave in razvoj. Posledično bi podjetja rastle hitreje. Poudariti je treba, da uspešna izvedba in nudenje takih storitev poveča dodano vrednost parka, tako v očeh že prisotnih podjetij kot tudi potencialnih, in posledično pozitivno vpliva na privabljanje podjetnikov tudi izven regije. Možnost koriščenja teh storitev po subvencionirani ceni omogoča hitrejšo rast podjetij in njihovo vrednost zaradi domnevno hitrejši rasti. V najboljšem primeru uspešna vpeljava nudenja teh storitev na dolgi rok poveča povpraševanje po storitvah in članstvu v parku do te mere, da lahko PTP začne nuditi te storitve sam v učinkovitem obsegu in efektivno izkorišča ekonomijo obsega. Vendar naj poudarimo, v primeru, da se odloči za izvedbo predlaganih rešitev, morajo te biti celovite in v polnem obsegu. Če obstaja problem s financiranjem teh storitev, naj se le-te ponudijo po subvencionirani ceni, ampak v nobenem primeru samo delno in/ali neprofesionalno. Če se storitve izvajajo samo delno ali njihova izvedba ni na visoki ravni, se pojavi nasproten učinek, od česar startupi ne bi imeli željenih koristi (finančna analiza je neuporabna, če ni narejena v razumnem roku, točno in z vsemi možnimi), fiksni stroški bi pa morali biti vseeno pokriti.

Izvedba

Ker mladim podjetnikom s tehničnimi znanji pogosto primanjkuje poslovnih in finančnih veščin, ki so nujne za uspešno poslovanje, bi te aktivnosti morale biti outsourcane, bodisi k podpornim strukturam ali k zunanjim izvajalcem. Poudariti je treba, da so lahko nekatere storitve ponujene učinkovito samo, če obstaja zadostno povpraševanje startupov po teh storitvah (npr. sodelovanje na prodajnih sejmih, investicijskih sejmih itd.), zato je razdrobljenost podpornih struktur na tej točki nazaželen.

Za uporabnika teh storitev je nepomembno, ali je storitev outsoursana direktno na PTP ali na zunanjega izvajalca v regiji. Če bo PTP te storitve sam izvajal, je potrebno poudariti, da trenutno nimajo dovolj osebja, da bi lahko storitve izvajali v večjem obsegu in učinkovito. Predlagamo, da se zaposli nekaj strokovnjakov, ki bi se ukvarjali s temi stvarmi. Splošni svetovalci iz podjetij v istem sektorju kot dotični startup, ki hkrati delujejo tudi kot investitorji ali t.i. »coaches«, so podrobno opisani v nadaljevanju (vendar ne gre za isto zadevo). V določenem obsegu bi PTP lahko zaposlil nekaj praktikantov ali nedavnih diplomantov, vendar se strokovnega kadra, ki bi ukvarjal s temi storitvami, ne da nadomeščati na ta način.

Kot je bilo že poudarjeno, te storitve morajo biti ponujene v polnem obsegu in s profesionalnim pristopom. Ni pomembno, ali to počne PTP ali zunanji izvajalci v regiji, do česar pride v primeru, ko te storitve niso potrebne v večjem obsegu oz. zanje ne obstaja zadostno povpraševanje (kar je za pričakovati, dokler se stvari ne vpeljejo popolnoma v prakso). Če obstaja problem s financiranjem, naj se uvede cena, ki deloma pokrije stroške, vendar se v nikakršnem primeru ne sme sklepati kompromisov o kvaliteti storitev.



Program 2.3: Selektivno financiranje startupov

Dolžniško financiranje

Zadostno financiranje startupov, ki omogoči hiter prehod skozi fazo inkubacije in intenzivno delo na raziskavah in razvoju, v prvih letih predstavlja odločilen faktor v poznejšem poslovnem in finančnem uspehu podjetja. Ker je začetni vložek pogosto relativno visok, startupi v prvih letih ne ustvarjajo dobička, denarni tok iz poslovanja pa vlagajo v nadaljnji razvoj. To je tudi razlog zakaj je podaljšan moratorij na odplačevanje anuitet ali lastniško financiranje (odkup deležev) najbolj optimalna rešitev (Trenutno traja moratorij na posojila Javnega sklada malega gospodarstva Goriške eno leto, kar je za startupe z velikimi investicijami v realna sredstva premalo).

Trenutno je stanje financiranja visoko tehnoloških startupov problematično. Razumemo, da so bili nekateri ukrepi vpeljani; najbolj viden med njimi je Javni sklad malega gospodarstva Goriške, ki daje brezobrestna posojila (v letu 2011 cca. 1.700.000 EUR) malim podjetjem in za namene kmetijskih dejavnosti v 6 dotičnih občinah. Od teh 1.700.000 evrov je bilo 200.000 evrov dodeljenih kmetijskim gospodarstvom, ostalo pa ne-kmetijskim podjetjem. Glede na poročilo sklada za leto 2011 je evidentno, da ni naložbene strategije, portfelj ne odraža specializacije v visokotehnološke startupe (razlogi, zakaj se najbolj splača vlagati v visokotehnološke startupe so navedeni v Teoriji ekonomske osnove). Velik delež portfelja je investiran v predelovalne industrije (najbolj očitno lesna), trgovino in gostinstvo, ki imajo relativno majhno dodano vrednost (Klemenc Assi, 2011).

Predlagamo, da se uveljavi bolj strateško razmišljanje, kaj naj se financira s sredstvi iz sklada, kot je razvidno iz Tabele 7, ki kaže kaj je bilo dejansko financirano v letu 2011, in Tabele 8, ki kaže, kaj bi bilo smotrno financirati, če bi bil uveljavljen bolj strateški in premišljen pristop. Sklad bi se moral fokusirati na industrijo in storitve z visoko dodano vrednostjo, veljalo bi razmisliti tudi o preusmerjanju sredstev iz kmetijskega sektorja, kjer je dodana vrednost relativno nizka, kot pa tudi potencial za ustvarjanje delovnih mest in posledično potencial za splošno blaginjo v skladu s Teorijo ekonomske osnove (globalni tržni potencial in izdelki/storitve z visoko dodano vrednostjo, glej zgoraj).

V primeru, da ni dovolj povpraševanja po sredstvih iz sklada v danem letu se preostanek ne sme deliti kar na pamet vsakemu, ki pride mimo. Če denar ostane zaradi premalo povpraševanja s strani visokotehnoloških startupov, naj se porabi za nadgradnjo podpornih struktur (npr. za financiranje outsourcinga, glej zgoraj). Posledično bo ustanovljenih več novih podjetij, kar bo na dolgi rok povečalo povpraševanje po sredstvih iz sklada.



Tabela 7: Kam se denar trenutno investira . . .

Brezobrestni krediti nekmetskemu sektorju, 2011

Dejavnost	Dana posojila v EUR	Število vlog	Dana posojila v %
Dopolnilne dejavnosti na kmetiji	16 200	2	1,1
Vzdrževanje zelenih površin	9 700	2	0,7
Predelovalne dejavnosti, od tega:	375 900	11	26,7
Proizvodnja hrane	20 000	1	1,4
Lesna proizvodnja	127 600	4	9,0
Kovinska proizvodnja	69 000	1	4,9
Proizvodnja plastike	29 000	1	2,1
Reciklaža	31 000	1	2,2
Proizvodnja zračnih plovil	84 000	1	6,0
Proizvodnja igralniških naprav in elektronske opreme	15 300	2	1,1
Oskrba z elektriko	25 000	1	1,8
Gradbeništvo	113 300	7	8,1
Gostinstvo	233 000	7	16,5
Trgovina	207 500	7	14,8
Popravilo motornih vozil	16 000	1	1,1
Graverstvo, oblikovanje	90 000	3	6,4
Zdravstvena dejavnost, izobraževanje	43 100	3	3,1
Druge poslovne dejavnosti	276 800	6	19,7
SKUPAJ	1 406 500	50	100,0

Vir: Poslovno poročilo javnega sklada malega gospodarstva Goriške, 2011

Prav tako želimo poudariti pomembnost podaljšanja moratorija na odplačevanje posojila za visokotehnološke startupe z nezanemarljivim vložkom v stalna sredstva (in posledično visokimi fiksnimi stroški) na npr. 3 leta (trenutno 1 leto za brezobrestne kredite). Zrahljanje pogojev za zavarovanje kreditov za startupe brez poslovne zgodovine bi tudi moralo biti vključeno, še posebej ker je bilo to izpostavljeno kot problematično tudi v letnem poročilu Sklada 2011 zaradi dolgih procedur pridobivanja teh zavarovanj. Pogosto se za takšno zavarovanje zahteva lastna menica, kar mnoge potencialne podjetnike odvrne od podjetništva.

Tabela 8: . . . in kam bi se moral investirati

Rojstva in smrti podjetij po sektorjih	Aktivnih v 000	Rojstev v 000	Stopnja rojstev	Smrti v 000	Stopnja smrti	Stopnja preživetja
Proizvodnja	157	11,00	7,3	16	10,10	-2,80
Gradbeništvo	336	29,00	8,7	44	13,20	-4,50
Prodaja motornih vozil	76	6,00	7,9	7	9,20	-1,30
Prodaja na debelo	120	10,00	8,1	13	10,50	-2,40
Prodaja na drobno	221	21,00	9,6	26	11,60	-2,00
Logistika in skladiščenje	82	7,00	8,5	11	13,20	-4,70
Gostinstvo	163	20,00	12	23	14,30	-2,30
IT	171	19,00	11,1	23	13,30	-2,20
Finance in zavarovalništvo	35	3,00	9,5	4	12,60	-3,10
Nepremičnine	87	8,00	9,1	11	12,70	-3,60
Znanost in tehnologija	380	48,00	12,5	42	11,20	1,30
Administracija	206	29,00	13,9	31	14,80	-0,90
Izobraževanje	34	3,00	10,1	3	9,20	0,90
Zdravstvo	87	7,00	7,9	6	7,20	0,70
Umetnost, rekreacija, drugo	187	15,00	8	19	10,20	-2,20
Skupaj	2,342	236,00	10,1	279	11,90	-1,80

Seštevki smrti v tej tabeli so začasni.

Vir: Office for National Statistics, UK, 2009 data, retrieved from <http://www.startups.co.uk/business-startup-trends.html>



Lastniško financiranje

Glede na trenutno stanje slovenskega trga tveganega kapitala pozitivno ocenjujemo iniciativo, da se ustanovi (javni) regijski sklad tveganega kapitala. Čeprav je predlog boljši kot trenutne tržne razmere (praktično zanemarljive), obstajajo nekatera vprašanja, ki jim je treba nameniti pozornost. Zelo priporočamo, da delež javnega denarja ne preseže 50 %, ker gre v takem primeru veliko stvari zelo hitro narobe. Predvsem imamo v mislih močen konflikt interesov v primeru, da ne bi bilo točno opredeljeno, v katere sektorje in v kakšnem obsegu lahko sklad investira. Obstaja tudi možnost, da bi tak sklad podcenjeval tržno tveganje, ker ne obstaja relevanten benchmark, po katerem bi se lahko ravnal, zato poudarjamo pomen strokovnega vodstva pri upravljanju sklada. Poudarjamo, da ne sme biti vsako podjetje upravičeno do denarja, ampak samo tista, ki imajo potencial doseči relativno velik donos na investicijo (ROI – return on investment)

Protiargument našemu sklepanju bi lahko bil, da če bi obstajala zanimiva podjetja za take vrste financiranje, bi jih obstoječi (sicer redki) skladi tveganega kapitala poiskali in jim ponudili svoje storitve. To je sicer lahko močan protiargument, vendar enostavno ne zdrži dejstva, da noben startup iz PTP-ja ni od ustanovitve Parka pridobil niti centa privatnega financiranja s strani skladov tveganega kapitala. To nakazuje, da je slovenski trg še v povojih, hkrati pa ni bilo resne iniciative s strani PTP-ja in samih podjetij, da bi pristopili neposredno ali na tovrstnih sejnih do tujih skladov. To dejstvo je težava in se mora v prihodnje odpraviti.

Verjamemo, da bi morala večina denarja priti od zasebnih investorjev, najbolje od že uspešnih regionalnih podjetnikov, ki so že izrazili zanimanje na naši preliminarni predstavitvi poročila v decembru 2012. Poleg finančne investicije bi lahko podjetniki delovali v nadzornih in svetovalnih vlogah v ciljnih podjetjih (t. i. coaching). Ti svetovalci bi sodelovali in pomagali pri razvoju in rasti startupa na način, ki individualnemu podjetju najbolj ustreza.

Idealno bi bilo, če bi ti svetovalci tudi osebno investirali v delež podjetja. Honorar je možen in je stvar dogovora med podjetjem in coachem.

Tipičen profesionalno voden sklad tveganega kapitala se začne pri okoli 25 mio USD, vendar glede na drugačno naravo regijskega sklada predlagamo, da bi bil primeren obseg upravljanjih sredstev okoli 5 mio EUR, kar je blizu obsegu Sklada malega gospodarstva Goriške (4 190 469 EUR 31. 12. 2011). Vsekakor pa mora biti poudarek na specializirani usmeritvi in adekvatnem ocenjevanju tržnega tveganja in naložbenega potenciala.

Regijski sklad tveganega kapitala je perspektivna ideja, ne bi pa smel biti razumljen kot edini vir lastniškega financiranja. Kot že omenjeno, nobenemu podjetju pod okriljem PTP-ja še ni uspelo pridobiti lastniškega financiranja, kar glede na trg tveganega kapitala v Sloveniji niti ni presenetljivo. Vendar se je treba zavedati, da tuji trgi niso nedosegljivi. Predlagamo, da se perspektivni startupi skupaj z upravo PTP-ja lotijo intenzivnega nastopanja na tovrstnih sejmih. V kolikor je potrebno, naj tudi neposredno pristopijo k tujim privatnim skladom. Verjamemo, da je bolj učinkovito, če se tovrstna promocija vrši skupaj z upravo in drugimi startupi, saj se tako povečajo možnosti, da vsaj eno podjetje dobi ponudbo za financiranje, znižajo pa se tudi stroški promocije posameznega podjetja.



Izvedba

Oba predloga sta lahko uveljavljena v celoti, delno ali kombinirano. Kar se tiče brezobrestnega posojilnega sklada, mora biti na sektorski specializaciji. Kot že nakazano v Teoriji ekonomske osnove, vsakršen sklad, posojilni ali lastniški, naj bi pretežno investiral v podjetja, ki dosegajo visoko dodano vrednost s potencialom (in ambicijami) preboja na globalni trg. Ker so visokotehnološki startupi bolj tvegani kot npr. frizerski saloni, seveda obstaja možnost, da bo večji obseg naložb oz. posojil v dveh letih označen kot slab kredit ali propadla naložba, vendar se da z skrbno presojo in upravljanjem s tveganji to možnost minimizirati.

Ker posojilni sklad že deluje na brezobrestni osnovi, občine vplačnice že efektivno subvencionirajo podjetja. Naš predlog za podaljšanje moratorija iz enega na tri leta ima svojo logiko v dejstvu, da investicije v realna sredstva povzročijo veliko fiksnih stroškov in posledično takšni startupi v prvih letih ne prinašajo dobička. Sprostitev zahtev po zavarovanju posojil bo imela spodbuden učinek na podjetniško aktivnost in bo verjetno povečala povpraševanje po kreditih, vendar lahko to posledično prinese več slabih kreditov, zato je potrebna skrbna selekcija potencialnih podjetij.

V teoriji: če bi bila stopnja poplačila 100 % in če zanemarimo oportunitetne stroške denarja, so stroški takega sklada upravljalčeva plača. S specializacijo v relativno visoko tvegan sektor in istočasno rahljanje zahtev po zavarovanju posojil, bo stopnja poplačila skoraj zagotovo nižja. Za koliko, pa je nemogoče predvideti, ker bi taka ocena morala upoštevati preveč spremenljivk.

Gledano čez prst, izmed 10 visokotehnoloških startupov, 4 bodo popolnoma pogoreli, 4 bodo povrnili prvotno investicijo, 2 pa bosta ustvarila visoke donose (Gage, 2013). Prav zaradi tega »pravila« investicija v lastniške deleže omogoči investitorju, da je ob kasnejši prodaji vsaj na pozitivni ničli, vendar letni donosi preko 10-ih odstotkov niso nič nenavadnega v tem poslu, kar pa pri brezobrestnih kreditih ni možno, kjer je povrnitev nominalnega vložka največ, kar lahko pričakuje investitor.

Verjamemo, da investiranje na lastniški osnovi prinese vrsto pozitivnih posledic, tako za investitorje, ki imajo možnost, da dosežejo kapitalski dobiček (nasprotno od brezobrestnih posojil), kot tudi za podjetnike, ki lahko usmerjajo denarni tok v nove investicije v realna sredstva namesto v poplačilo anuitet, zaradi česar lahko hitreje rastejo. Skladi tveganega kapitala prodajo v nekaj letih deleže naprej Private Equity skladom in tako pridejo do kapitalskega dobička.

Primeren obseg sredstev v upravljanju sklada regionalne narave je po našem mnenju 4–5 mio EUR. Del kapitalizacije sklada bi lahko bi dosežen s preoblikovanjem brezobrestnega posojilnega sklada v lastniški sklad tveganega kapitala. Tako niso potrebna dodatna sredstva, saj je obseg sredstev brezobrestnega sklada zadosten (4,2 mio EUR v 2011 in raste). Ker lahko lastniški sklad prinaša kapitalski dobiček pri izhodu iz naložbe, se lahko na ta način pokrije stroške upravljanja. Vsekakor pa mora biti prisoten tudi privatni kapital, katerega delež mora biti vsej 50 % ali več, nikakor pa ne manj od tega (glej zgoraj). »Chachi« in njihov privatni vložek ter morebitni honorar je stvar individualnega dogovora med podjetjem in coachem.

Relativno uspešen primer
javnega sklada tveganega
kapitala prihaja s
Portugalske
([Portugal Venture](#)).



IZBOLJŠAVA VIDNOSTI IN PODOBE

REGIJE: OPIS PROGRAMA

Med pripravo našega projekta smo odkrili, da ima ožje Goriško območje obilico značilnosti, ki bi lahko privabile turiste in tudi priseljence v samo regijo. Na žalost te značilnosti ostajajo v veliki meri neodkrit biser, ki od običajnega turista zahteva preveč napora, da bi ga sploh našel. In tudi če tak turist zaide v eno od občin, pogosto ostane v nevednosti glede ponujenih priložnosti v sosednji občini. Da bi popravili to situacijo, predlagamo sledeča dva programa, ki bi izboljšala regionalno podobo in olajšala promocijo, kar bo omogočilo regiji, da še dodatno razvije svoje potenciale v turizmu.

Program 1: Skupna turistična organizacija

Cilj programa je zelo enostaven: vse občinske turistične organizacije naj kot ustanovne članice oblikujejo skupno krovno turistično organizacijo. Ta skupna organizacija bi od ustanovnih članic prevzela promocijske aktivnosti, ki bi bile sedaj centralizirane, obenem pa bi se ohranilo turistične informacijske centre v vsaki občini. Taka zasnova omogoča ekonomijo obsega, ki so naravno prisotne v storitvah te vrste, posledično pa privede do učinkovitejše promocije. Lep primer je oblikovanje skupnega logotipa in letakov, ki jih lahko uporablja vseh 6 občin brez dodatnih stroškov lastnega oblikovanja. Druga prednost take zasnove je razširjena ponudba turistu. Če se turistični centri odločijo za združevanje, morajo biti seveda podane informacije o vseh občinah in ne le dotični podatki, tako na letaku kot tudi v pisarni. Turisti naj bi tako imeli več izbire, kar bi jih spodbudilo da ostanejo dlje, pridejo nazaj ali celo priporočijo obisk regije prijateljem. Večja organizacija ima tudi več moči in daljnosežnosti pri razdelitvi materialov, kar krepi podobo regije od zunaj. Obstaja bližnji primer, kako je lahko taka zasnova uspešna, to sta Kobarid in Tolmin (Dolina Soče.com/).



Foto: Leo Caharija

Izvedba

Izvedba take zasnove očitno potrebuje intenzivno sodelovanje. Vse strani morajo biti več kot pripravljene na sodelovanje. Upravljanje take organizacije mora biti tudi zadovoljivo narejeno, zato predlagamo, da se glasove ponderira z vplačili v skupno organizacijo, če konsenz ne bi bil mogoč. Če bi največji vplačniki na ta način dobili preveč glasov, velja razmisliti tudi o možnosti veta.

Taka organizacija naj bi se financirala iz dosedanjih sredstev, ki so bile namenjena občinskim organizacijam. Prihranki obsega bi morali imeti pozitiven učinek na obseg potrebnih virov, ko so stvari že utečne, v začetni fazi pa bi organizacija morda potrebovala nekaj dodatnega denarja. Potrebe po človeških virih bi se morale pokriti iz obstoječih občinskih organizacij. To bo povzročilo potrebo po vožnji na delo, kar bi lahko malenkostno zmanjšalo popularnost krovne organizacije med zaposlenimi, vendar to ne bi smel biti prevelik problem.



Foto: Občina Nova Gorica

Program 2: Skupna spletna stran za turistično promocijo

Skupna spletna stran bi lahko bila integralni del krovne turistične organizacije, vendar je to izvedljivo tudi brez takšnega sodelovanja. Dandanes je uporaba internetnih virov bolj priročna od brošure za iskanje informacij iz prve roke.

Posledično je učinkovita spletna prisotnost ključna za regijski uspeh v turizmu. Trenutno za večino občin ne obstaja takšne vrste spletna stran, tudi spletna stran Brd in MONG je daleč od ideala.



Foto: Google

Skupna spletna stran s turističnimi informacijami bi prinesla podobne pozitivne učinke kot skupna turistična organizacija, zato jih ne bomo ponavljali.

Poudariti velja, da bi bilo takšno stran lažje najti s spletnimi iskalniki, ker bi se promet iz šestih stekal na eno stran in bi zato bila prikazana višje v zadetkih. Glavne znamenitosti regije vsekakor sodijo med material, vendar bi morala taka stran turista seznaniti tudi s prenočišči in drugimi možnimi aktivnostmi. Nezanemarljiv del bi moral biti namenjen promociji zasebnikov, kot so npr. vinske kleti, turistične kmetije, hoteli. Taka promocija ob razumni ceni bi lahko pomenila prihodek, ki bi se lahko uporabil za kritje stroškov vzdrževanja spletne strani.

Vitovlje – Kostanjev praznik
Ozeljan – Festival polente
Goriška Brda – Praznik češenj
Orehovlje – Festival špargljev
Višnjevik – Festival rebule



Foto: Občina Brda

Izvedba

Izvedba je zelo podobna tisti v primeru krovne turistične organizacije, brez potrebe po zapletenem upravljanju. Postavitev in vzdrževanje spletne strani bi najverjetneje izvedel zunanji izvajalec. Alternativa temu bi bilo angažiranje študentov Visoke šole za umetnost, ki bi osnovali rešitev. Sama cena postavitve spletne strani ni nezanemarljiva, vendar bi bilo možno enkratni strošek pokriti iz obstoječih turističnih proračunov.

POVEČANJE PRIHODKOV V TURIZMU:

OPISI PROGRAMOV



Foto: Občina Nova Gorica

Verjamemo, da je poleg krepitve regijske prepoznavnosti in njene podobe pomembna tudi obsežnejša ponudba turističnih dejavnosti. Ta bo posledično pritegnila več turističnih ponudnikov in turistov ter jih spodbudila, da preživijo več časa v regiji. Pomembna lastnost predstavljanja programov je povezljivost različnih turističnih dejavnosti. Na tem območju je veliko svetovno poznanih vinogradnikov, ki so že zasedli pomembno mesto na različnih turističnih sejmi, ki potekajo v Münchnu, Londonu in na Dunaju. Ožje Goriško območje ima, zahvaljujoč sredozemskemu podnebjju, ogromen potencial za gojenje sadja in zelenjave, saj je podnebje sončno in toplo. V regiji potekajo različni

festivali hrane, ki privabljajo mnoge turiste (Vitovlje – Kostanjev praznik, Ozeljan – Festival polente, Goriška Brda – Praznik češenj, Orehovlje – Festival špargljev, Višnjevik – Festival rebule). V regiji smo opazili tudi nekaj primerov spodbujanja uporabe lokalne hrane (na primer: kupujmo Goriško, prisotnost na sejmu Gusti di Frontiera – Gorica). Primeri lepo kažejo, da je bilo na tem področju že veliko storjenega, vendar še vedno ostajajo priložnosti za izboljšavo promocije vinskega in prehrabnega turizma. V nadaljevanju opisana programa poskušata predstaviti povezavo med turizmom in vinom, vse z namenom povečanja prihodkov v obeh panogah.

Program 1: Ustanovitev sobe okusov

Regija ima veliko vinorodnih območij, največ v okolici občin Goriška Brda, Šempeter-Vrtojba in Renče-Vogrsko. Vendar se v vsaki skupnosti pogreša prostor, kjer bi lahko turistom ponudili vino za degustacijo in nakup vseh zbranih vinogradnikov iz ožjega Goriškega območja na enem mestu. Program temelji na odprtju sobe okusov na zgodovinsko zanimivem območju, ki bi privabljal turiste. V kolikor občina Nova Gorica postane lastnik gradu Rihemberk v Braniku predlagamo, da se sobo okusov odpre tam, v nasprotnem primeru bo potrebno poiskati drug primeren prostor. V Sobi okusov bi lahko predstavljali vina vsi vinogradniki, turisti pa bi jih lahko poskusili in jih tudi kupili. Poleg tega bi se v gradu nahajala restavracija, kjer bi stregli tradicionalne domače jedi, prostor pa bi služil tudi organiziranju drugih svečanih prireditev.

Z rezultatom bi bili zadovoljni ne samo vinarji, ki bi imeli priložnost prodajati svoje vino na tako elitni lokaciji kot je grad, marveč tudi ljubitelji vin, ki bi z obiskovanjem pripomogli k prepoznavnosti turistične atrakcije. Območje bi postalo bolj poznano kot vinorodno območje, kar bi v regijo zagotovo pritegnilo več turistov in turističnih agencij, ki bi obisk Sobe okusov vključile v svojo ponudbo ogleda regije. Kot primer si pogledjmo Vinsko klet Goriška Brda, ki obiskovalcem ne ponujajo samo degustacije in nakupa vin, temveč tudi ogled kleti in prigrizek. Žal je njihova ponudba omejena le na vino pridelano v Goriških Brdih, s tem pa izloča vse vinogradnike iz preostale regije. Trgovina vin oziroma vinska klet je locirana v gradu Dobrovo v Goriških Brdih, ki je lepo ohranjena zgodovinska znamenitost in na obiskovalca pusti velik vtis. V gradu je tudi restavracija in prostor za posebne priložnosti. V neposredni bližini gradu je tudi turistični informacijski center (TIC), od koder tudi napotijo največ turistov na ogled vinske kleti in gradu.



Foto: Občina Kanal ob Soči

Izvedba

Za izvedbo programa najprej potrebujemo primeren prostor. Priporočamo grad Rihemberk, v kolikor postane last občine Nova Gorica. Sprva bi bilo grad potrebno obnoviti, kasneje pa bi občina ponudila prostore v najem podjetnikom, ki bi bili pripravljeni vzpostaviti Sobo okusov in restavracijo s tradicionalnimi jedmi. Občina mora zato poiskati izvajalca za prenovo gradu in privatne investitorje, ki bi jih zanimala ideja o združitvi vseh sort vin regije na enem mestu. Pri zbiranju evropskih sredstev bi zasebnim vlagateljem pomagala tudi Regionalna razvojna agencija.



Foto: Občina Brda

Program 2: Organizacija vinskih in kulinaričnih izletov

Če ožje Goriško območje želi postati znano, privlačno in obiskano turistično območje, mora organizirati zaokrožene izlete. Ugotovili smo, da v tem območju nobena turistična agencija, spletna stran ali regionalna turistična agencija turistom ne ponuja zaključenih izletov, ki bi vključevali nastanitev, prehrano, obisk in prevoz do turističnih znamenitosti.



Foto: Google

Program temelji na organizaciji izletov do vinskih kleti (kjer je omogočena degustacija in nakup vin), do turističnih kmetij (kjer je mogoče okusiti tradicionalne jedi), do znamenitosti in krajev, ki tej regiji dajejo prav poseben pečat. V ceno 3–4 dnevnega izleta bi bila vključena tudi nastanitev, obrok, prevoz in obisk turističnih znamenitosti. Izlete bi ponujali turistom, ki so že prispeli v našo regijo in tujim turističnim agencijam, ki bi s svojo razširjeno ponudbo povzročile povečan prihod turistov v naše kraje.

Glavni cilj tega programa je privabiti čim večje število turistov v to območje in jih spodbuditi, da preživijo več časa v regiji. Prav z večdnevnimi izleti bi ljudem predstavili možnost preživljanja večdnevnega oddiha, saj sedaj večini izmed njih regija predstavlja prehodno območje do njihove končne destinacije.



Foto: Občina Brda

Ker ostajajo v teh krajih samo za krajši čas, jim številne znamenitosti ostanejo skrite, prav zato pa bi radi ponudili večdnevne izlete, ki bi pripomogli k odkrivanju vseh zakladov, ki jih to območje skriva. Na ta način bi ožja Goriška regija privabila tudi druge turiste, ki regije ne poznajo in se za njen obisk niso predhodno odločili. Poleg tega bi novoustanovljeno podjetje zagotovilo nova delovna mesta za okoliške prebivalce in izboljšalo poslovanje vinogradnikom, turističnim kmetijam, lastnikom kmečkih hiš, apartmajev itn.

Kot dober primer uspešne turistične destinacije smo izbrali Toskano v sosednji Italiji, ki je prav tako priljubljena zaradi svojega vinorodnega okoliša. Če se



sprehodimo po spletnih straneh različnih slovenskih turističnih agencij lahko opazimo, da jih veliko izmed njih ponuja izlete v Toskano, ki vključujejo obiske vinskih kleti, ogled turističnih znamenitosti itd. Zavedamo se, da je Toskana zelo znana turistična destinacija, vendar smo želeli samo pokazati, da je za osnovo turizma potrebno čudovito naravno okolje, ki pa ga ožje Goriško območje zagotovo ima. Zato je naslednji korak pri tem programu sestaviti izbor izletov, ki bi jih lahko ponudili turistom.

Izvedba

Program naj bi privedli do realizacije zasebni investitorji s pomočjo vseh šestih občin in njihovih turističnih centrov. Pri tem bi s sredstvi, pridobljenimi iz Evropske Unije, na pomoč priskočila tudi Regionalna agencija za razvoj. Organizator izleta bo moral pridobiti interese iz turističnih sektorjev, ki bi želeli ponuditi svoje storitve in produkte, da bi izlet lahko nemoteno izpeljali do konca. Hoteli, apartmaji in kmečke hiše bi lahko ponudili prenočišče, vinarji bi lahko poskrbeli za ogled vinske kleti in degustacijo vin, turistične kmetije pa bi poskrbele za tradicionalni obed. Organizator mora skrbno oceniti vse stroške in cene in razmisliti, ali je cena izleta za turiste privlačna. Ko so izleti brezplačno organizirani, jih je potrebno promovirati tako doma kot tudi v tujini. Za oglaševanje bi poskrbele turistične agencije in krajevni turistični informacijski centri, kjer bi lahko izvedeli, kako in kje je možno rezervirati mesto za organizirane izlete.

Program 3: Izgradnja golf igrišča in zdravilišča

Številni turisti prihajajo v ožje Goriško območje zaradi igralnic. Veliko od njih je takšnih, ki so pripravljeni zapraviti več denarja od povprečnega obiskovalca, v zameno pa zahtevajo prvovrstne storitve in obsežno vrsto dejavnosti, ki jih ponuja območje. Zaznali smo dve vrsti pomanjkljivosti, ki regiji hkrati predstavljajo veliko priložnost. Prva je sodobno igrišče za golf, druga pa zdravilišče oziroma spa center. Obe dejavnosti bi bili dragocen prispevek k trenutni turistični ponudbi. Predlagamo, da igrišče za golf (najverjetneje z 9 luknjami), z veliko podporo lokalne skupnosti, zgradi zasebni investitor. Za lokacijo se je še vedno potrebno dogovoriti, predlagamo pa, da se igrišče zgradi v bližini Nove Gorice. Lokacije, primerne za izgradnjo zdravilišča, so bile v preteklosti že obravnavane, najprimernejše okolje pa so ponujala Goriška Brda in Lokve.

Trenutno največ turistov v regijo privabljajo igralnice. Igralniški gostje povečini ostajajo v regiji en dan, saj manjka turističnih ponudb, ki bi jih prepričale, da bi bivanje podaljšali. Ena izmed ponudb je igranje golfa, kar bi zagotovo prepričalo nekatere goste, da bi ostali dlje časa v regiji. Golf in sproščanje v spa centru bi goste zaposlile tekom dneva, ponoči pa bi jim zabavo ponudile igralnice.

Ugotovili smo, da imajo vsa preučevana mesta, ki so znana kot igralniške destinacije, v bližini najmanj eno golf igrišče. Bolj svetovno znane destinacije, kot so Macau, Las Vegas, Atlantic City in druge pa svojim obiskovalcem ponujajo tudi več igrišč, namenjenih igranju golfa. Isto velja tudi za evropske prestolnice, kot so Pariz, Tenerife, Monte Carlo, Benetke in



Foto: www.notizie-digitali.it





druge. Iz tega lahko sklepamo, da obiskovalci igralnic cenijo golf kot dodatno storitev, ki je ponujena v bližini igralnic. Poleg tega obstaja veliko hotelov in igralnic, ki že ponujajo spa center v svojih prostorih, kar nakazuje, da je to odlična dopolnilna storitev, ki jo takšni kompleksi lahko ponudijo svojim gostom.

Izvedba

Oba projekta bosta za izvedbo potrebovala delovno skupino, ki bo sestavljena iz aktivnih članov skupnosti. Sodelovanje med občino, zasebnimi vlagatelji in drugimi vpletenimi člani bo ključnega pomena, saj bo iz sprejemanja kompromisov in odločitev odvisen uspeh projekta. Stroški za lokalne oblasti ne bi bili zanemarljivi, vendar bi še vedno ostali majhni, saj bi investicijo v večji meri podprl zasebni vlagatelj. Vloga lokalne samouprave bi bila le podpora projekta na upraven/administrativen način.

Prva naloga delovne skupine bi bila poiskati najprimernejše lokacije za postavitev zdravilišča in golf igrišča. Pri izpeljavi tega projekta bi tudi občine zagotovile, da bi po konkurenčnih cenah ponudila investitorjem potrebna zemljišča. Kasneje bi projekte vključili v posebne načrte občine, kjer bi podrobneje določili, kako bo objekt zgrajen. Ko bi končali s projektom, bi organizirali javni razpis, na katerem bi na podlagi vnaprej pripravljenega načrta izbrali primernega investitorja. Ko bi izbrali investitorja, bi morali spodbuditi občino, da izda gradbeno dovoljenje in vse dokumente, da bi preprečili kakršne koli administrativne ovire pri izgradnji objektov.



Program 4: Kolesarske poti, ki povezujejo vseh šest občin

Ljubiteljem kolesarstva predstavljajo veliko prednost v preteklosti zgrajene kolesarske poti, po katerih lahko varno in sproščeno kolesarijo. Kljub temu pa trud, ki so ga vložili v izgradnje poti, ne odpravlja vseh pomanjkljivosti, saj so bile kolesarske poti načrtovane za vsako občino posebej, medtem ko bi morale biti načrtovane za celotno regijo. Tako lahko ob izgradnji še zadnjih kolesarskih poti občine sestavijo pregled le-teh in jih primerno povežejo, da bodo sestavljale zaključeno mrežo, ki povezuje celotno regijo.





Trenutno turisti, ki želijo preživeti aktivne kolesarske počitnice, nimajo veliko možnosti pri izbiri poti, saj so, če se odpravijo na daljša potovanja, prisiljeni voziti po regionalnih cestah, ker drugih, ki bi predstavljala takšen obseg, ni. Tako se lahko že na začetku premislijo in sploh ne pridejo. Cestne povezave bi jim namreč onemogočile varno in prijetno potovanje. Z izgradnjo teh kolesarskih poti pa bi poleg kolesarjenja ponudili tudi možnost odkrivanja lepih neokrnjenih kotičkov, kar bi naredilo območje privlačnejše tako za turiste kot tudi za okoliške prebivalce.

Kolesarski turizem je doživel preporod že povsod po svetu. Tako mesta kot podeželja gradijo kolesarske poti za lažji transport prebivalcev, pa tudi zato, da privabljajo turiste. Do takšnih sprememb prihaja tako po Evropi, lep primer z dolgo kolesarsko kulturo sta Nizozemska in Danska, pa tudi Združene države Amerike in Avstralija, kjer se ta način življenja šele uveljavlja.

Izvedba

Projekt bo zahteval veliko sodelovanja med občinami in njihovimi skupinami, zadolženimi za načrtovanje kolesarskih in regionalnih poti. Izgradnja novih kolesarskih poti je draga, vendar sodelovanje med občinami samo po sebi ne prinese velikih dodatnih stroškov.

Celovit načrt je potrebno razviti s sodelovanjem vseh šestih občin. Potrebno se je dogovoriti, kje bi kolesarske poti še zgradili ali dogradili in kakšno finančno obveznost bi to predstavljalo za posamezno občino. Ista delovna skupina mora vzpostaviti tudi načrt trženja in obliko promocijskega materiala, izbrati mora ime, oblikovati kolesarske znake itd.



Foto: www.slovenia.info



SPODBUJANJE REGIONALNEGA SODELOVANJA

Veliko naših predlogov je močno odvisnih od sposobnosti sodelovanja med skupnostmi. Zagotoviti je namreč potrebno močne vezi, ki bodo pripomogle k učinkovitemu sodelovanju in reševanju problemov in priložnosti, ki jih regija ponuja. Obstaja veliko ovir, ki pestijo celotno regijo in ne samo posamezno občino, zato je še toliko pomembnejše, da vzpostavimo močno vez in med člani ustvarimo duh sodelovanja. Menimo, da sodelovanje bistveno pripomore k uspešnemu izvajanju strategij, programov in ciljev, ki so predstavljeni v tem poročilu.

Spodaj navajamo nekaj prednosti razvitega regionalnega sodelovanja:

- združitev potrebnih sredstev, ki zagotavljajo učinkovitejšo usmeritev javne porabe,
- zagotovitev storitev ali dobrin prebivalcem, ki bi jim te sicer bile izven dosega,
- boljše mednarodno priznanje,
- zmanjšanje ovir za ekonomski razvoj,
- preprečitev podvajanja naprav ali programov

Po vsej Evropi obstajajo številni primeri dobrih praks v zvezi z medsebojnim sodelovanjem skupnosti. Odločili smo se predstaviti primer občin Sakyla in Koylio na Finskem, ki sta uspešno združili sredstva in sodelovali pri razvoju zdravstvene infrastrukture namenjene obema skupnostnima. Težave obeh skupnosti so se navezovala na slabo vzdrževane zdravstvene domove. Namesto obnove, ki bi jo izvedli v vsaki občini posebej, so se odločili sredstva namenjena obnovi združiti in popraviti zdravstveno ustanovo, ki je bila v boljšem stanju in jo je bilo ceneje prenoviti. S skupno naložbo so bili sposobni izkoristiti ekonomijo obsega in zgraditi bolj tehnološko dovršen zdravstveni dom, v katerem so zaposleni le najboljši specialisti, ki si jih v nasprotnem primeru ne bi mogli privoščiti. Tako sta občini ne samo posodobili zdravstveno ustanovo, ampak občanom omogočili boljše storitve in specializirano zdravljenje v bližini doma, ki prinaša velik prihranek, saj bolnikom ni potrebno odhajati v oddaljena mesta na zdravljenje.

Skozi celotno poročilo izpostavljamo potrebo po sodelovanju med občinami, vendar verjamemo, da obstajajo še dodatne možnosti za sodelovanju izven meja. Regija je preko meje tesno povezana z Italijo, s katero še vedno ohranjata zgodovinske, geografske in kulturne podobnosti. Čeprav to presega obseg našega projekta, spodbujamo idejo podobnega projekta, ki bo narejen za daljše obdobje in bo raziskoval na mednarodni ravni.



Foto: Občina Nova Gorica

NAČRT VREDNOTENJA: KAKO BOMO VEDELI, DA STRATEGIJA DELUJE?

Predlagamo, da regija namerno zbira meritve in preverja prihodke vsakega od teh programov. Pravi čas za razmišljanje o vrednotenju programa je že v fazi načrtovanja. To zagotavlja najboljšo priložnost za vzpostavitev sistema za zbiranje podatkov v začetku programa in tako zmanjšuje breme pri urejanju vseh nadaljnjih zbranih podatkov. V tem poglavju opisujemo, na kakšen način lahko občine preverijo, ali programi izpolnjujejo svoje cilje.

Za vsak program so predpisani kratkoročni in dolgoročni rezultati. Kratkoročni rezultati so v večini primerov procesi ali izhodišča. Evaluacija teh nam pove, ali je program, ki se izvaja, v skladu z vizijo. Na dolgi rok je zelo pomembno, da dokumentiramo razvoj teh programov in spremljamo, ali izpolnjujejo svoje cilje ali ne. Podatkovni in dokumentacijski del je ponavadi najtežji, vendar je nujno potreben, če želimo zagotoviti, da so regijska sredstva porabljen v namene, za katere so bila predpisana.

Ustvariti priložnosti za mlade talente

Programi, opisani v tem poglavju, imajo primarni cilj spodbuditi mlade ljudi k pridobivanju tehničnih ali oblikovnih poklicnih spretnosti, ki so potrebni za uspešno delovanje podjetniškega okolja. Edini način, da preverimo ali programi res delujejo, je z dolgoročnim spremljanjem rezultatov študentov, ki so sodelovali na teh programih. Pogledati je potrebno tako s strani študenta kot tudi s strani delodajalca, ki je v programu sodeloval in od tega imel določene koristi.

Za te programe zato predlagamo tri vrste zbiranja podatkov:

- Zbiranje podatkov o programu, kot so na primer iskanje demografskih podatkov udeležencev, informacije o sponzorjih, kratkoročni rezultati projektov, ki so shranjeni v bazi podatkov programa itd. Podatke se lahko zbira na osnovi zapisnikov ali pisnih povzetkov programskih mentorjev. Te se lahko uporablja pri ustvarjanju poročil, da predstavijo kratkoročne rezultate programa.
- Anketiranje sodelujočih v programu in dolgoročno spremljanje njihovih izobraževalnih in zaposlitvenih rezultatov. Vključili bi tudi bolj plačane zaposlene in primerjali njihove dosežke s populacijo iste starosti.
- Anketiranje delodajalcev, da izvemo kako so bili zadovoljni s praktikanti, ki so se usposabljali na programih.



Foto: magicunlimited.typepad.com

Podpora velikih potencialov

Dolgoročni cilj sklopa teh programov je povečati število novih podjetij, njihov dolgoročni prihodek in zaposljivost. Kratkoročno pa bomo spremljali podatke o programu ter to, ali program sledi načrtom in ali so programi trajnostni.

Predlagamo štiri tipe zbiranja podatkov:

- Sledite podatkom programov, kot na primer programom investicij in stroškov pri Primorskem tehnološkem parku.
- Zasledujte število novih startupov v Primorskem tehnološkem parku in v preostali regiji in primerjajte stopnjo novo odprtih podjetij pred in po začetku programov.
- Spremljajte prihodke od prodaje vseh podjetij, ki delujejo v Primorskem tehnološkem parku pred in po stabilizaciji financiranja in razvoju programov. Primerjajte uspehe podjetij, ki ne uporabljajo storitev Primorskega tehnološkega parka, s podjetji, ki storitve uporabljajo.
- Sledite kapitalskim dobičkom tveganega sklada samega po sebi kot tudi dolgoročni rasti prihodkov in zaposlovanja pri novoustanovljenih podjetjih, ki uporabljajo kapital



Foto: Občina Kanal ob Soči

Povečanje regionalne prepoznavnosti

Ta dva programa sta namenjena povečanju prepoznavnosti regije. Na kratek rok bi morali spremljati organizacijski napredek, da bi zagotovili, da se program izvaja v skladu z načrti. Dolgoročno pa želimo izvedeti, koliko je regija mednarodno izpostavljena in koliko turistov se privabi v regijo.

Predlagamo tri vrste zbiranja podatkov in ocenjevanja:

- Sledite podatkom programa, ki predstavljajo stroške in napredek prehoda v skupno agencijo in spletno stran;
- Sledite številu ljudi, ki fizično obiščejo turistično informativne centre in različne oblike drugih agencij po celotni regiji. Primerjajte promet pred in po uvedbi sprememb.
- Spremljajte zadetke na spletnih straneh s pomočjo Google analitika. Primerjajte post-tranzicije spletnega prometa, ki ga ustvarjajo samostojne spletne strani skupaj.



Foto: Leo Caharija

Povečanje prihodkov v turizmu

Poglavitni cilj vseh ponujenih programov je povečanje prihodkov hotelov, vinogradnikov in povečanje turističnih destinacij, ki bi v regijo privabile več obiskovalcev. Ti bodo ostali v tem območju dlje in potrošili več. Kratkoročno želimo spremljati napredek pri izvajanju in zagotoviti izvedbo, kot je bila predvidena.

Predlagamo štiri načine zbiranja podatkov in ocenjevanja:

- Spremljajte število prihodov turistov v regijo in nočitev na tem območju. Primerjajte rezultate s sezonsko nastanitvijo pred in po spremembah programov in ponudb.
- Spremljajte število obiskovalcev sobe okusov in vinskih izletov. Beležite, kakšen je nakup vina v degustacijski sobi in v sklopu turističnih vinskih izletov.
- Spremljajte skupno spremembo v prodaji vina v sobi okusov in na izletih ter ocenite, ali je dodatna izpostavljenost povečala dolgoročno prodajo vina.
- Sledite številu tujih agencij, ki oglašuje vaše ponudbe. Spremljajte, v katerih državah se ponudbe prodajajo in koliko turistov se odloči za nakup.
- Beležite prihodke in dobiček, ustvarjen iz novih ponudb, ki jih podjetje ponuja svojim strankam.
- Pri dolgoročnejših projektih, kot so spa center, igrišče za golf in kolesarske poti, sledite razvoju in izvajanju načrtov, beležite število kilometrov novih kolesarskih poti in število obiskovalcev novih objektov.
- Beležite kakšne narodnosti so obiskovalci in kakšne aktivnosti izvajajo, medtem ko se zadržujejo v ožjem Goriškem območju (ali uporabljajo kolesarske poti, so obiskali igralnice in sobo okusov, so se sprostili ob igranju golfa itd.). Odgovore pridobite s pomočjo vprašalnika, ki ga gostje lahko



Foto: Leo Caharija

izpolnijo v hotelih, informacijskih centrih in na drugih turistično obleganih točkah. Rezultati bodo pomagali pri razumevanju kombinacij dejavnosti, ki so najprivlačnejše za turiste in ki jih lahko turistične agencije tržijo na posameznih trgih.

ZAKLJUČEK IN NASLEDNJI KORAKI

Goriška regija je območje, odprto zunanemu svetu, z edinstvenim položajem v Sloveniji in neprimerljivo povezavo z drugimi kulturami. Ima izjemen nabor priložnosti, kot so na primer širjenje nove univerze in potencialen razvoj v turizmu. Te priložnosti je potrebno izkoristiti za doseg ciljev, ki so določeni v tej strategiji, in tako izboljšati življenje lokalnih prebivalcev. Vendarle je potrebno pred uspehom prestat določene izzive, ki pa s pomočjo programov niso težko premostljivi.

Po številnih opravljenih intervjujih s političnimi oblikovalci regije, poslovnimi vodji in drugimi člani regionalne skupnosti, smo se odločili, da se v poročilu osredotočimo na dva glavna sektorja gospodarstva, to sta tehnologija in turizem. Slednja sta, skupaj z določenimi priložnostmi in izzivi, privedla do oblikovanja petih ciljev, ki so bili predstavljeni v tem dokumentu:

- ustvarjanje priložnosti za mlade talente, da prispevajo k uspehu regije,
- zagotavljanje močne in celovite podpore za novoustanovljena visoko potencialna podjetja,
- izboljšanje prepoznavnosti regije in njene podobe,
- povečanje prihodkov v turizmu,
- spodbujanje regionalnega sodelovanja.

Da bi rešili vprašanje, kako podpreti, razvijati in spodbujati ustvarjalnost, podjetnost in socialno odgovornosti regionalne mladine, smo preučili načine izobraževanja mladih. Ti jih naučijo, kako biti v družbi aktiven in kako prispevati k družbi, kako si pridobiti spretnosti, ki jih bodo potrebovali, da bi v življenju uspeli in s svojim delovanjem prispevali k uspehu regije.

Zagotavljanje močne in celovite podpore za novoustanovljena visoko potencialna podjetja je bistvenega pomena, saj je podjetništvo hrbtenica tržno usmerjenega gospodarstva.



Foto: Leo Caharija

To ni nekaj, kar zraste čez noč, marveč za rast potrebuje dolgoročno oskrbo in podporo, da obrodi sadove. Da bi pripomogli k rasti mladih podjetij, smo pripravili predloge, ki bi jim pomagali hitrejšo rast in doseganje boljših rezultatov.



Izboljšanje prepoznavnosti regije in njene podobe ter spodbujanje razvoja turistične infrastrukture na tem območju je bistvenega pomena za pritegnitev več obiskovalcev. Regija je polna skritih draguljev, ki zahtevajo veliko truda, preden jih najdemo, zato jih lahko odkrijejo le najbolj vztrajni in pogumni turisti. Predlagali smo aktivnosti, ki bi močno povečale prepoznavnost in dostopnost do lokalnih turističnih znamenitosti. S tem bi omogočili skupnostim, da z enako količino finančnih sredstev in razširitvijo obsega regije dosežejo večjo in učinkovitejšo oglaševanje in prepoznavnost.

Prav tako pomembno, kot je povečanje prepoznavnosti v regiji, je tudi izboljšanje dohodka prejetega od turizma, saj je ta sektor po statističnih podatkih za lokalno gospodarstvo najpomembnejši. Da bi ga izboljšali, je bistvenega pomena ponudba novih obsežnejših turističnih dejavnosti in infrastrukture namenjene turizmu. Za doseg te ciljev smo v poročilu predlagali številne projekte.

Konec koncev ugotavljamo, da so vse dejavnosti močno odvisne od sodelovanja lokalnih skupnosti med seboj, zato je naš cilj med drugimi tudi spodbujanje regionalnega sodelovanja. Medtem ko sodelovanje že poteka, verjamemo, da obstaja še veliko področij, na katerih bi lahko skupnosti sodelovale v korist vsake posamezne občine v regiji. Prav zato jih vzpodbujamo, da združijo moči, saj so prednosti velike.

Zdaj je na lokalnih skupnostih, da nadaljujejo pot tam, kjer jo je ta strategija končala in pričnejo izvajati predloge, ki so predstavljeni v tem dokumentu. Pomembno je, da se razpravlja in doseže soglasje o tem, kaj je potrebno storiti, katere projekte je potrebno nadaljevati in jih vpeljati v prakso. Uspešno izvedbo je mogoče oceniti s pomočjo orodij, ki smo jih predstavili, in spremeniti, če je to potrebno. Pri večini naših predlogov je potrebno dolgoročno in trajno prizadevanje, ki pa bo ob uporabi sistematičnosti in učinkovitosti prineslo koristi za lokalno gospodarstvo. Spodbujamo vse interesente, da se združijo in skupaj sodelujejo v korist skupnosti in za boljšo prihodnost nas vseh.

Nujno je, da se predloge izvaja sistematično, tehtno in da se jih vnaprej načrtuje.

Predlagamo, da se sestavi time in delovne skupine, vanje pa naj se vključi strokovnjake iz različnih področij, ki bi se nanašali na posamezen projekt. Skupino bi sestavljali tudi predstavniki, ki bi pomagali pri izvedbi predlaganih dejavnosti na področju financiranja, pravnih vprašanj in drugih, ki jih je potrebno razrešiti pri načrtovanju projekta. Kot smo poudarili že na decembrski predstavitvi projekta, smo študentje Ekonomske fakultete v Ljubljani pripravljeni sodelovati pri nadaljnjih raziskavah, razpravah ali implementiranju idej, ki so bile predstavljene v tem poročilu.

Delo skupine se je s tem poročilom zaključilo, prihodnost regije pa se z njim komaj začne.



- Blakeley, E. J., & Green Leigh, N. (2009). Planning Local Economic Development: Theory and Practice, Fourth Edition. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Crimson Publishing Ltd. (2013, 14. januar). <http://www.startups.co.uk>. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.startups.co.uk/business-startup-trends.html>
- dr. Golob, R. (2012, december). Poročilo intervjujev izvedenih za projek Pripravljeni na prihodnost.
- dr. Zavrtanik, D. (2012, december). Poročilo intervjujev izvedenih za projek Pripravljeni na prihodnost.
- European Commission. (2013). Erasums Student Mobility Programme. Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/education/erasmus/placement_en.htm
- European Commission. (2013, 14. januar). <http://www.proinno-europe.eu>. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.proinno-europe.eu/inno-grips-ii/newsroom/portugal-140-million-euro-public-venture-capital-fund-new-projects>
- Gage, D. (2013, 14. januar). Wall Street Journal. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://online.wsj.com/article/SB10000872396390443720204578004980476429190.html>
- Guadiosi, J. (2012, julij). Forbes.com. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.forbes.com/sites/johngaudiosi/2012/07/18/new-reports-forecasts-global-video-game-industry-will-reach-82-billion-by-2017/>
- High Tech Gründerfonds. (2013, 14. januar). <http://www.high-tech-gruenderfonds.de/>. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.high-tech-gruenderfonds.de/>
- ICT Academy. (2013). Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.ict-academy.eu/>
- INPrime. (2013, 14. januar). <http://www.in-prime.net/>. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.in-prime.net/intro>
- Ivanc, S. (2012, 7. december). delo.si. Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu Slovenska startup hiša v San Franciscu: <http://www.delo.si/druzba/delova-borza-dela/slovenska-startup-hisa-v-san-franciscu.html>
- Knight Foundation. (2010). <http://www.soulofthecommunity.org>. Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.soulofthecommunity.org/sites/default/files/OVERALL.pdf>
- Kozuh Novak, T. (2012, december). Poročilo intervjujev izvedenih za projek Pripravljeni na prihodnost.
- LTO Sotočje. (2012, 18. januar). Dolina Soče. Najdeno 18. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.dolina-soce.com/>
- mag. Klemenc Assi, A. (2011). Poslovno poročila Javnega sklada malega gospodarstva Goriske. Nova Gorica: Javni sklad malega gospodarstva Goriske.
- Manojlovič, L. (2012, Dec). Poročilo intervjujev izvedenih za projek Pripravljeni na prihodnost.
- Mestna občina Nova Gorica. (2013). Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.nova-gorica.si/>



- Občina Kanal ob Soči. (2013). Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.obcina-kanal.si/>
- Oracle Corporation. (2013, 14. januar). <https://tbe.taleo.net>. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <https://tbe.taleo.net/login/?>
- Primorski tehnološki park, d.o.o. (2013, 14. januar). <http://www.primorski-tp.si/>. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.primorski-tp.si/>
- RailGirls. (2010-2013). Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.railsgirls.com/>
- Russo, S. D. (2012, 5. Oktobar). wordpress.com. Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://ithinkidesign.wordpress.com/>
- Säkylän ja Köyliön Terveysthuollon Kuntayhtymä. (2005). Säkylan ja Köyliön Terveysthuollon Skeskus. Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.sakylanjakoylionterveyskeskus.fi/>
- Squido, LLC. (2013, 14. januar). <http://www.squidoo.com/>. Najdeno 14. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.squidoo.com/growth-industries-2012>
- Stanford University Institute of Design. (2013). Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://dschool.stanford.edu/>
- Statistični Urad RS. (2013). <http://www.stat.si/index.asp>. Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/index.asp>
- Turistično-informacijski center Brda. (2013). Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.brda.si/>
- Univerza v Novi Gorici. (n.p.). <http://www.ung.si>. Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.ung.si/sl/>
- UNWTO. (2012). UNWTO Tourism Highlights, 2012 Edition. Najdeno 28. januarja 2013 na spletnem naslovu http://dtxqt4w60xqp.cloudfront.net/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights12enhr_1.pdf
- Vala Halldorsdottir, S. V. (Director). (2012). The Startup Kids [Motion Picture].





SEZNAM INTERVJUJANIH OSEB

- Direktor, Razvojna agencija Severne Primorske, Nova Gorica – Črtomir Špacapan
- Predstavnik županovega kabineta, občina Nova Gorica – Simon Klaut
- Tajnica, Gospodarska zbornica Nova Gorica – Boža Loverčič - Špacapan
- Mestni svetnik, občina Nova Gorica – Tomaž Zarifa
- Župan, občina Kanal ob Soči – Andrej Maffi
- Župan, občina Miren - Kostanjevica – Zlatko Martin Marušič
- Direktor, Zavod Masovna – Edvin Pozderevič
- Odnosi z javnostmi, Cobik – Hermina Ogrič
- Direktor, InstrumentationTechnologies, d.d. – Rok Uršič
- Direktor, Zdravstveni dom Nova Gorica – Marjan Pintar
- Vodja oddelka za okolje, prostor in javno infrastrukturo, občina Nova Gorica – Niko Jurca
- Direktor, MA-NO, d.o.o – Luka Manojlovič
- Direktor, Intra Lighting, d.o.o. – Marino Furlan
- Direktor, Turistični Informacijski Center Nova Gorica – Dejana Baša
- Župan, občina Brda – Franc Mužič
- Direktor, Vinske kleti Goriška Brda, z.o.o. – Silvan Peršolja
- Hit, d.d. – Tomica Dumančič
- Direktor, Goriški muzej – Andrej Malnič
- Rektor, Univerza v Novi Gorici – Danilo Zavrtanik
- Župan, Občina Šempeter - Vrtojba – Milan Turk
- CEO, Gen-I, d.o.o. – Robert Golob
- Direktor, Primorski tehnološki Park – Tanja Kožuh
- Predsednik svetovalnega odbora za okolje in prostor, Občina Nova Gorica – Tomaž Vuga