



## Model razvoja poslovnih con Goriške statistične regije

Ko smo razmišljali o izdelavi modela, ki naj bi v prihodnje postal referenčni za ustanovitev nove ali prestrukturiranje obstoječe poslovne cone, smo naleteli na vrsto ovir, ki presejajo naše možnosti vpliva. Čeprav si prizadevamo, da bi procese pridobitve vseh potrebnih dovoljenj za razvoj nove poslovne cone pospešili, rokov ne moremo skrajšati na manj kot pet let, kar je za razvoj podjetništva odločno preveč. Podjetnik potrebuje prostor za investicije v infrastrukturo zdaj in takoj, ko se mu posel odvija, in ne, ko bo prostor slučajno na voljo. Po našem mnenju je to eden ključnih razlogov za nizko odzivnost podjetij na razne vprašalnike in povabila občin k izrazu namena po gradnji v naslednjih petih ali desetih letih. Podjetnik se na pobude odzove, ko ima potrebe, torej morajo imeti občine urejene prostore za poslovno dejavnost pripravljene na "zalogo".

Če vzamemo za referenco idealno poslovno cono, ki izhaja iz idealnega poslovnega okolja, lahko ugotovimo, da je za dosego zastavljenih ciljev najprej potreben skupni prostor sporazumov, kjer se za isto mizo uskladijo predstavniki različnih sfer – politične, gospodarske in akademske. Ko si neka regija ali lokalna oblast zastavi vizijo oziroma strateški načrt doseganja ekonomskega razvoja, ne more mimo vizije doseganja čim višjega standarda lastne paradne poslovne cone.

Kako naprej? Kaj privablja podjetnike in povečuje vrednost ter ugled nekega kraja, občine, regije? Kaj bo prepričalo podjetnike? Po našem mnenju je to idealno poslovno okolje, ki se kar najbolj približuje zahtevam in interesom podjetnikov ter lokalnih oblasti.

Za uspešno realizacijo projekta moramo še pred začetkom izgradnje nove poslovne cone izdelati preliminarne študije. Še preden občine ponudijo nek prostor kot poslovno cono, morajo biti izvedene vsaj študija priložnosti – možnosti in študija izvedljivosti, določiti pa je treba tudi upravljavca poslovne cone.

**Študija priložnosti – možnosti** potrjuje relevantnost projekta na področju konkurenčne in razvojne dimenzije; potrjuje relevantnost projekta glede na potencialno povpraševanje; določa razvojnike ter partnerje na posamezni fazi projekta; utemeljuje splošne cilje; opredeli strategijo; vključuje analizo potreb poslovnih con ter ustrezno velikost zemljišča glede na potrebe v naslednjih desetih letih delovanja ter opredeli potrebe projekta.

**Študija izvedljivosti** – Z njeno pomočjo skušamo določiti: • vrsto poslovne cone; • geografsko lokacijo; • konkurenčnost lokacije; • obstoječo infrastrukturo; • razvojne cilje; • pravne zahteve; • obstoječe premoženje; • obetajoče podjetniške povezave; • tržni načrt; • podporne storitve; • upoštevanje okoljevarstvenih ter občinskih prostorskih planov; • finančni načrt odkupa zemljišč, • razvoja cone ter marketinga (nepremičninski inženiring) ter • upravitelja poslovne cone.

**Upravljanje poslovne cone** – Poslovno cono upravlja in vodi upravljavalec. V tujini so to v glavnem lastniki infrastrukture v poslovni coni in lastniki upravljalvskega podjetja. Poleg • vzdrževanja skupnih cest, parkirišč, razsvetljave, signalizacije, zelenih površin ter občasnega zagotavljanja varovanja mora upravitelj poslovne cone predvsem skrbeti za • natančen operativni diagram poteka dela; • opredelitev zadev, ki jih bo treba izvesti oziroma zaupati zunanjim podizvajalcem, nazorno prikazati vse operacije v procesu izvajanja projekta ter identificirati morebitne šibke točke v času izvajanja projekta; • zagotavljanje doseganja zastavljenih ciljev med izvajanjem projekta, kot so jih predvidele študija izvedljivosti ter ostale preliminarne študije; • zagotavljanje koherentne ter homogene notranje in zunanje komunikacije med projektnimi partnerji predvsem zaradi priprave podporne tržne strategije; • vzpostavitev stikov in dialoga z različnimi vplivnimi skupinami; • predloge inovativnih pobud, ki bodo vzpodbujale podjetniško povezovanje; • organizacijo in upravljanje poslovne cone v koordinaciji z lokalnimi oblastmi ter sodelujočimi podjetji; • nadzor nad vzdrževanjem skupnih površin ter za pripravo in skrb za distribucijo jasnih in poslovno zanimivih zemljevidov, načrtov in možnosti vstopa v poslovno cono, kot je to določeno v strategiji razvoja poslovne cone.

**Izvajalec projekta:** Posoški razvojni center. **Partnerji v projektu:** Inštitut za kreativne študije CuBiST, Idrjsko-Cerkljanska razvojna agencija iz Idrije, Razvojna agencija ROD iz Ajdovščine, Regijska razvojna agencija Severne Primorske iz Nove Gorice ter Slovensko gospodarsko združenje iz Gorice kot italijanski partner. **Besedilo:** mag. Roman Medved, Simon Mokorel. **Foto:** Tatjana Šalej Faletič, Jožef Člekovič, arhiv podjetja Rotomatika d.o.o. **Uredila:** Tatjana Šalej Faletič. **Oblikovanje in tisk:** Gaya Cerško. Maj, 2005. **Naklada:** 1000 izvodov. *Ta dokument je bil pripravljen s finančno pomočjo Evropske unije – Project Preparation Facility Grant Scheme (PPF II). Njegov vsebina je izključna odgovornost PRC-ja in se nikakor ne more obravnavati kot uradno stališče EU.*



## Študija izvedljivosti poslovnih con v Goriški statistični regiji

Zloženka je namenjena vsem, ki se po svoji poklicni dolžnosti srečujejo s podjetništvom – zaposlenim v javnem sektorju, podjetniškim svetovalcem, razvojnim agencijam in podjetnikom, ki iščejo odgovore na vprašanja o možni lokaciji za poslovanje svojega podjetja.



## Uvod

## Poslovne cone Goriške statistične regije

Mala in srednje velika podjetja, ki delujejo na območju Goriške statistične regije, se že več let srečujejo s težavami, kje in kako pridobiti primerne poslovne prostore za uspešno poslovanje. Stanje poslovnih con je precej slabše kot v drugih razvitejših regijah po Sloveniji. Občine v regiji so namreč temu posvečale večjo oziroma manjšo pozornost – odvisno od aktualne politične volje in zmožnosti občinskih proračunov. Poleg tega v regiji ni načrtno izdelanih večjih con, kot so na primer v Logatcu, Trzinu in Cerknici. Pomanjkanje primarnih poslovnih lokacij je še posebej akutno v bolj razvitih delih regije, kar se kaže tudi v ceni komunalno opremljenega zemljišča, ki je višja kot v čezmejnem območju Furlanije-Juljske krajine.

Dolgotrajni postopki pridobivanja in urejanja prostorske ter gradbene dokumentacije, različne finančne, kadrovske in operativne zmožnosti posameznih občin ter neusklajeno delovanje javnega in privatnega sektorja silijo uspešna podjetja v regiji k iskanju cenejših in hitrejših rešitev (selitev dejavnosti v sosednjo Italijo, ki podjetnikom zagotavlja nižje cene komunalno opremljenih zemljišč ali najemnin, oziroma selitev dejavnosti v vzhodne države, kjer so stroški dela precej nižji kot doma). Poleg tega ima pri oblikovanju poslovnih con glavno besedo javni sektor – občine, ki so odgovorne za prostorsko načrtovanje in zagotavljajo večinski začetni delež sredstev za komunalno opremljanje zemljišč. Zasebni sektor se v oblikovanje poslovnih con vključuje šele v zadnji fazi kot kupec komunalno opremljenega zemljišča oziroma kot investitor v poslovne objekte za lastne potrebe.

V projektu smo z analizo sedanjega stanja na področju poslovnih con in primerjavo med domačim poslovnim okoljem in tujino izdelali model oblikovanja poslovne cone, ki ga bodo lahko koristili zainteresirani za uspešnejše reševanje problematike poslovnih con.

### 4. Občina Kanal ob Soči

- Ankara v Anhovem
- Kolodvorska Kanal
- Stara cementarna Anhovo
- Salonit Anhovo – Esal

### 5. Občina Brda

- Poslovno obrtna cona Štaloni
- Obrtna cona pri ZD Hum

### 6. Občina Nova Gorica

- GC Nova Gorica ob železnici, nova cona Solkan
- GC Nova Gorica ob železnici, obstoječa cona
- GPC Kromberk – cona Kromberk
- GPC Kromberk – cona Meblo Z
- GPC Kromberk – cona Meblo V
- GPC Kromberk – trgovska cona
- GPC Kromberk – cona Palude
- GC Kromberk – cona MIP
- GPC Bukovica – Volčja Draga
- GPC Renče
- GPC Rožna dolina, mešana cona ob Vipavski cesti
- GPC Rožna dolina, cona nad Vrtojbcico
- GC Trnovo
- GPC – nova

### 7. Občina Šempeter-Vrtojba

- Lavžnik (Vozila)
- Polje
- Smete
- Brežina (Primorje)

### 8. Občina Miren-Kostanjevica

- Obrtna cona Bilje 1
- Obrtna cona Bilje 2
- Obrtna cona Orehovlje
- Industrijska cona Miren
- Obrtna cona Opatje Selo

### 1. Občina Bovec

- Obrtna cona Bovec
- TKK Srpenica

### 2. Občina Kobarid

- Obrtna cona Kobarid
- Obrtna cona Frnaža

### 3. Občina Tolmin

- Poljubinj
- Na Logu
- Čiginj
- Dobrave
- Poljubinj (nova)

### 9. Občina Cerkno

- ETA (stara, nova) – dve lokaciji
- Celes
- Obrtna cona Trebenče

### 10. Občina Idrija

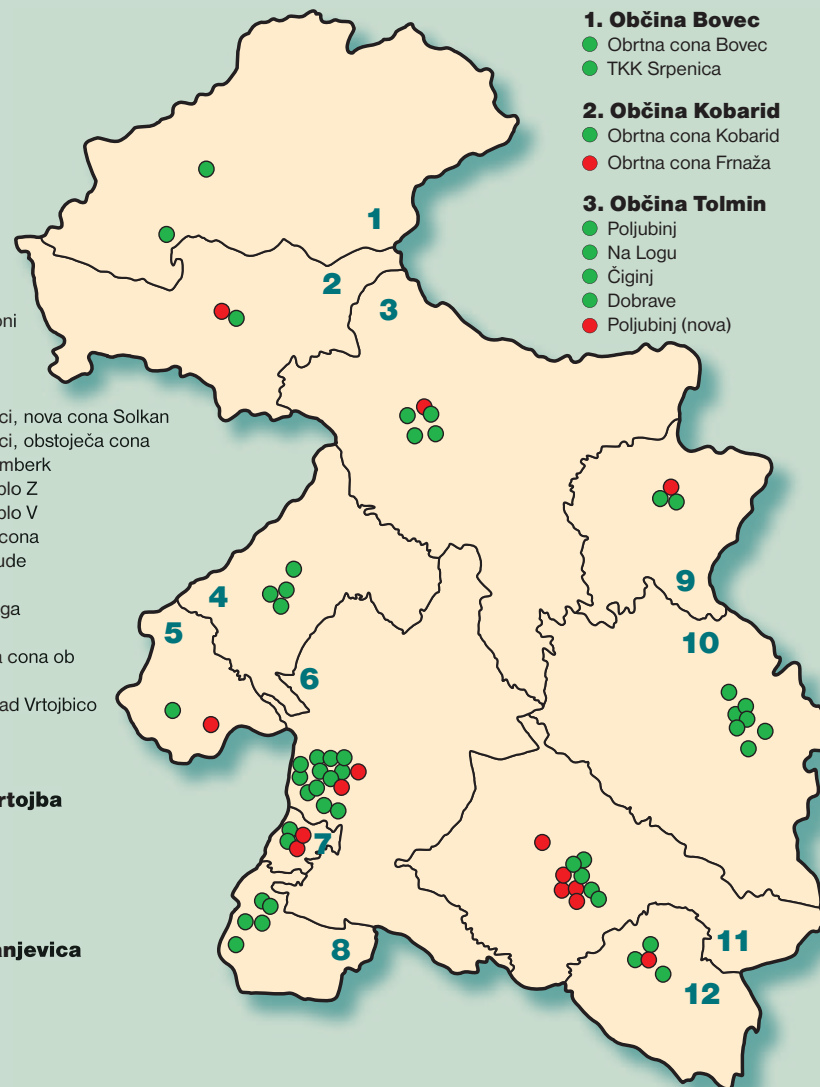
- Industrijska cona Godovič
- Trebče-Črni vrh
- Industrijska cona Halda
- Likarca Cegovnica
- Spodnja Idrija (Rotomatika)
- Industrijska cona Idrija
- Obrtno-poslovna Idrija

### 11. Občina Ajdovščina

- Obrtna cona Ajdovščina
- Proizvodno in industrijsko območje
- Industrijska cona Lipa
- Pod letališčem
- Gojače
- Obrtna cona Mirce
- Pod železnico
- Pod obvoznico
- Pod obvoznico 2
- V talih

### 12. Občina Vipava

- Farma
- Južna vojašnica
- Tankovske garaže
- V1 in V2



#### Legenda:

- delujoče cone
- cone v fazi nastajanja
- GPC – gospodarsko poslovna cona
- GC – gospodarska cona