

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA PANOGE IN TRENDOV NA PODROČJU
STRELSKIH LINIJ NA PRIMERU PODJETJA ASPRO D.O.O.**

Ljubljana, september 2008

TOMAŽ ARTAČ

IZJAVA

Študent Tomaž Artač izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Huga Zagorška, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 12.09.2008

Podpis:

KAZALO

UVOD

1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN PROIZVODA.....	2
1.1 Predstavitev podjetja.....	2
1.2 Predstavitev proizvoda.....	3
2 PREDSTAVITEV STRELSKE PANOGE	4
2.1 Razvoj strelstva na svetu in Slovenskem skozi čas	4
2.2 Opredelitev in obrazložitev nekaterih pojmov	6
2.2.1 Orožje	6
2.2.2 Strelišče	8
2.3 Stanje v panogi danes.....	8
3 ANALIZA PANOGE STRELSKIH TARČ.....	11
3.1 Obseg panoge	11
3.1.1 Policija.....	13
3.1.2 Vojska.....	14
3.1.3 Varnostne službe	14
3.1.4 Športni strelci.....	16
3.1.5 Ostali	17
3.1.6 Lovci.....	17
3.2 Analiza panoge strelskih linij s pomočjo Porterjevega modela 5 silnic.....	18
3.2.1 Obstoječa panožna konkurenca	20
3.2.2 Nevarnost vstopa novih konkurentov.....	22
3.2.3 Pritisk substitutov.....	24
3.2.4 Pogajalska moč dobaviteljev	25
3.2.5 Pogajalska moč kupcev	27
3.2.6 Relativna moč države, sindikatov in lokalnih skupnosti.....	28
3.2.7 Skupna ocena privlačnosti panoge.....	29
3.3 Možnost sodelovanja v panogi	30
4 TRENDI	31
5 PSPN (SWOT) ANALIZA IN NAČIN PRODORA NA TRG.....	34
5.1 PSPN analiza	34
5.2 Način prodora in izbira strategije vstopa na slovenski trg	37
SKLEP.....	39
LITERATURA IN VIRI.....	41

KAZALO SLIK

Slika 1: Delitev ročnega strelnega orožja	7
Slika 2: Grafični prikaz indeksa zaseženega in najdenega orožja v Sloveniji v letih od 2001 do 2007	9
Slika 3: Panožne zveze športnega streljanja z ognjenim strelnim orožjem v Sloveniji	10
Slika 4: Grafični prikaz delitve obiskovalcev strelišča JBI d.o.o.	12
Slika 5: Konkurenčne silnice (dejavniki konkurence)	19
Slika 6: Ocena konkurenčnosti panoge strelskih linij s Porterjevo metodo	29
Slika 7: SWOT analiza	34
Slika 8: Sestavine strateškega managementa	38

KAZALO TABEL

Tabela 1: Število in indeks zaseženega orožja s strani Policije v obdobju 1998-2007	9
Tabela 2: Število uniformiranih in neuniformiranih policistov po letih.....	13

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Izpis podatkov o podjetju ASpro d.o.o. iz poslovnega imeniki bizi.si.....	1
Priloga 2: Različne oblike strelskih tarč	2
Priloga 3: Delitev orožja v Zoro.....	4
Priloga 4: Število izdanih orožnih listin za kratkocevno ognjeno orožje v obdobju od 1.1.1997 do 31.12.2007 na območju Republike Slovenije glede na kaliber polnjenja.....	6
Priloga 5: Število izdanih orožnih listin na dan 31.10.2007 na območju Republike Slovenije.	9
Priloga 6: Tabelarično prikazano število zaseženega orožja s strani Policije in indeksa zaseženega orožja s strani Policije na področju Republike Slovenije v obdobju 1998-2007..	10

UVOD

Vsa podjetja se srečujejo z različnimi problemi in težavami, še posebej pa to velja za nova in majhna podjetja v panogi, ki so toliko bolj ranljiva in hkrati neizkušena, na trgu pa se soočajo z mnogo večjimi mednarodnimi korporacijami, ki ne podarijo niti koščka svojega trga, katerega varujejo z neprimerno večjim kapitalom in dolgoletnimi izkušnjami. Vsako podjetje se mora še pred vstopom v novo panogo in z njim povezanimi začetnimi vlaganji dobro prepričati, da lahko v njej pozitivno posluje in dosega vsaj minimalni želeni dobiček. Te informacije dobi s pomočjo različnih analiz, na podlagi katerih sprejme odločitev, ali je to prava panoga ali bi bilo morda smotrnejše poiskati drugo z ugodnejšim razmerjem med dobičkonosnostjo in tveganjem.

Poznavanje in analiza panoge je osnova za sprejemanje pravih strateških odločitev o prihodnjih aktivnostih v podjetju, ki v njej posluje. Iz analize privlačnosti panoge ugotovimo, ali je panoga dovolj privlačna za vstop vanjo ali bi bilo razumnejše kapital investirati v kakšno drugo panogo, kjer pričakujemo višje donose ali nižja tveganja ali pa celo oboje.

Predmet diplomskega dela je analiza panoge in trendov, ter informacijska pomoč poslovodstvu podjetja ASpro inženiring d.o.o. (v nadaljevanju ASpro), ki načrtuje vstop v panogo strelskih linij na slovenskem trgu v bližnji prihodnosti. Načrt podjetja je izvedba več različnih projektov in eden izmed njih je tudi načrtovanje, izdelava in montaža računalniško podprtih sistemov strelskih linij.

Namen diplomskega dela je s pomočjo analize panoge in trendov pomagati poslovodstvu podjetja ASpro oblikovati ustrezno strategijo prodora na trg, ga opozoriti na morebitne slabosti in nevarnosti, s katerimi se bo podjetje soočilo v novi panogi, ter oblikovati in seveda maksimalno izkoristiti ustrezne prednosti in priložnosti podjetja.

Cilj diplomskega dela je izdelava podrobne analize privlačnosti slovenskega trga v panogi strelskih linij za podjetje ASpro. Diplomsko delo bo služilo kot ključna informacijska podpora podjetju, na podlagi katerega bo podjetje lažje sprejemalo pravilne poslovne odločitve in vstopilo v panogo z njenim natančnejšim poznavanjem, ter posledično manjšim tveganjem.

Pri izdelavi diplomskega dela se bom osredotočil predvsem na metode dela, ki temeljijo na proučevanju teoretičnih izhodišč in dajejo ustrezno podlago za izvedbo celovite analize panoge. Pomagal si bom z uporabo znanja, ki sem ga pridobil v času študija, opiral pa se bom tudi na domačo in tujo strokovno literaturo ter informacije, ki sem jih pridobil med različnimi intervjuji z zaposlenimi v podjetjih, ki imajo vpliv na analizirano panogo.

Vprašanje, ki si ga zastavljam v diplomski nalogi in na katerega skušam odgovoriti v diplomski nalogi je, ali je vstop v panogo strelskih linij za podjetje ASpro inženiring d.o.o.

smotrni ali bi podjetju svetoval, naj svoje finančne in ostale resurse raje posveti kakemu drugemu projektu, ki je donosnejši oziroma manj tvegan.

Diplomska naloga je razdeljena na šest delov. Prvi del je posvečen kratki predstavitvi podjetja in natančnejši predstavitvi proizvoda. Predstavitev proizvoda je neprimerno natančnejša, saj je dobro razumevanje vsaj osnov tematike nujnega pomena za razumevanje celotnega diplomskega dela. V drugem delu bom predstavil strelsko panogo ter stanje v panogi danes. Del drugega dela bo zopet posvečen opredelitvi nekaterih pomembnih pojmov, ki so vitalnega pomena za razumevanje diplomskega dela. Tretji (osrednji del) vsebuje analizo obsega panoge in Porterjev model petih silnic. V četrtem delu so na kratko predstavljeni trendi v panogi in smernice, za katere verjamem, da so najverjetneje smernice prihodnosti, peti del pa je kot dopolnitev Porterjeve analize posvečen analizi PSPN. V šestem in zadnjem delu predstavljam svoje ugotovitve, mnenja in predloge, ki jih dajem poslovodstvu podjetja ASpro.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN PROIZVODA

1.1 Predstavitev podjetja

Podjetje ASpro inženiring d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 2006 z osnovnim kapitalom 2.100.000,00 SIT in lastništvom deljenim na dva enaka dela med oba lastnika podjetja. Redno zaposlenih v podjetju ni, saj podjetje dobi potrebne kadre z najemanjem honorarnih sodelavcev za delo na posameznih projektih. Po standardni klasifikaciji dejavnosti (v nadaljevanju SKD) je osnovna dejavnost podjetja: M71.129 - Drugo tehnično projektiranje in svetovanje (Priloga 1). Podjetje se ukvarja tudi z nekaterimi drugimi (za namen tega diplomskega dela nepomembnimi) dejavnostmi.

Čeprav je podjetje registrirano v Ajdovščini, ima glavno pisarno v Ljubljani na Letališki cesti, saj so s tem znižali stroške delovanja podjetja ter poenotili geografsko dostopnost do že obstoječih ter potencialnih strank z vseh strani Slovenije.

Podjetje je zelo mlado in temu primerno brez visokokakovostnih referenc, vendar je že sprejelo nekaj večjih poslov iz različnih dejavnosti in eden izmed njih je tudi projektiranje, izdelava in montaža strelskih linij SL01.

Načrti za prihodnost poslovanja obsegajo razvoj in rast podjetja na več različnih področjih, poudarek pa je na področju poslovnega svetovanja, tehnološkega projektiranja in zastopstva tujih blagovnih znamk na slovenskem trgu. Eden izmed vitalnih ciljev je uveljavitev podjetja v svoji stroki na slovenskem prostoru ter pridobitev priznanega renomeja. S proizvodnjo in prodajo strelskih linij je tekom časa načrtovano tudi poslovanje v tujini in sicer predvsem na trgih držav bivše republike Jugoslavije, vendar bo do tega predvidoma prišlo šele po večji uveljavljenosti na domačem, slovenskem trgu.

1.2 Predstavitev proizvoda

Strelske linije model SL01 so prvi proizvod, ki ga namerava podjetje ASpro d.o.o. samostojno projektirati in predstaviti na slovenskem trgu. Projektirane so na podlagi dolgoletnih izkušenj v streljanju z različnimi vrstami orožja in to je tudi razlog za visoka pričakovanja glede uspešnosti na trgu. Od konkurenčnih linij se razlikuje predvsem po načinu delovanja, saj je ena izmed redkih linij, ki je sposobna tako obračanja po vertikalni osi, kot tudi električnega pošiljanja na strelsko pozicijo, ter vračanja nazaj k strelcu za ogled rezultatov in menjavo papirnate tarče. S premiki v več smereh je SL01 primerna za več različnih strelskih disciplin v primerjavi z večino drugih strelskih linij, ki se gibljejo v manj smereh. To poveča konkurenčnost, saj ni potrebno kupiti različnih vrst strelskih linij za zadovoljitev različnih potreb, ki jih imajo športniki, varnostniki, policisti, itd.

Obračanje po vertikalni osi je potrebno zaradi discipline preciznega streljanja na čas oziroma tako imenovanega hitrostrelnega streljanja¹. Električno vodeno premikanje od strelskega položaja k strelcu in nazaj na strelski položaj pa je pomembna lastnost pri vseh modernih strelskih linijah zaradi dveh razlogov. S to funkcijo se močno vpliva na čas, potreben za streljanje na strelskih tekmah, kar je pri tekmovanjih, ki potekajo skozi celotno dolžino dneva oziroma celo več dni skupaj, zelo pomembna lastnost. Drugi razlog pa je varnost. Strelcu za menjavo tarče ni potrebno hoditi do tarče in je lastnoročno zamenjati, kar pomeni da je manjša možnost nesreč.

V 3. poglavju diplomskega dela se bomo natančneje posvetili opredelitvi orožja, za katerega je skonstruirana strelska linija SL01, za sedaj naj samo omenimo, da je primerna za orožje iz kategorij od A do C po klasifikaciji Zakona o orožju Republike Slovenije (v nadaljevanju ZOro), ne pride pa v poštev orožje iz kategorije D po klasifikaciji ZOra, kamor spadajo reprodukcije, možnarji, zračno orožje, električni paralizatorji ter razpršilci.

Največja značilnost SL01 je, da se kot enota smatra celotno strelišče, ne zgolj posamezne linije. S tem lahko prilagajamo strelišče najrazličnejšim potrebam. Celotno strelišče (več posameznih strelskih linij) je lahko nadzorovano s centralnim nadzorom in na ta način povezano v celoto. Strelišče uporabljajo različni uporabniki, ki imajo različne potrebe, zato tudi streljanje delimo na dve različni vrsti in sicer poznamo:

1. Precizno streljanje
2. Praktično streljanje

¹ Kovačič (2004, str. 67) opredeljuje streljanje na čas oziroma hitrostrelnost streljanje kot strelsko disciplino, pri kateri streljamo v vrtljive tarče, ki imajo obliko postave, pri tem pa imamo tudi časovno omejitev.

Precizno streljanje je streljanje v tarče pod popolnoma nadzorovanimi pogoji. Načeloma naj ne bi bilo motečih dejavnikov, kot sta npr. glasen zvok in stres. Strelske tarče se ne premikajo, velikost in oblika tarč pa je strogo določena, enako velja tudi za oddaljenost tarč od strelca. Čas streljanja je ponavadi omejen zgolj s časom celotne tekme.

Praktično streljanje je streljanje v tarče, ki se ga izvaja najpogosteje na različnih izpopolnjevanjih policistov, vojakov, varnostnikov in pripadnikov podobnih varnostnih sil. Osnovna ideja v tem primeru je trening, ki pripravi strelce na resnične situacije. Bolj kot so situacije realne, bolj je uspešen trening. To pomeni, da so tarče lahko popolnoma prostih oblik (Priloga 2) in velikosti, kar se prilagaja glede na potrebe urjenja. Pri praktičnem streljanju lahko imitiramo tudi druge dejavnike, ki bi strelca v resnični situaciji motile (npr. glasen zvok, utripanje močnih luči in drugi dejavniki, ki povečajo stres,...). S tem strelca izučimo, da ustrezno reagira tudi kadar v določeni situaciji niso popolnoma vsi dejavniki pod kontrolo in kadar je strelcec pod visokim pritiskom. Hkrati je pomembno tudi to, da v primeru posredovanja policistov, vojakov ali varnostnikov ostanejo naključni in nedolžni mimoidoči nepoškodovani. To je mogoče samo pod pogojem, da strelcec pred strelom identificira osebo, ki se mu je prikazala, in v čim krajšem času sprejme odločitev, streljati ali ne. Na vsako izmed linij SL01 je mogoče pritrditi tarčo, ki ima na eni strani agresorja, ki ga je potrebno onesposobiti, na drugi strani pa naključnega mimoidočega, ki ga strelcec ne sme poškodovati. S takim treningom bodo tudi v resničnih situacijah policisti, vojaki ali varnostniki najprej identificirali osebo, ki so jo zagledali, in se odločili ali streljati ali ne.

2 PREDSTAVITEV STRELSKE PANOG

Predstavitev strelske panoge bom poizkusil čim bolj poenostaviti, zato jo bom razdelil v več delov. V prvem delu se bom posvetil zgodovini in razvoju streljanja na Slovenskem od začetka pa vse do današnjih dni. Drugi del bo predstavljala obrazložitev nekaterih pojmov povezanih s strelstvom in strelsko panogo. V tretjem in zadnjem delu pa bom na kratko prikazal stanje v panogi danes.

2.1 Razvoj strelstva na svetu in Slovenskem skozi čas

Sprva je bilo strelstvo sredstvo za preživetje, saj je človek moral loviti hrano. V 19. stoletju je industrijska revolucija zmanjšala potrebo po lovu in strelstvo se je razvilo v šport. Leta 1871 je bila ustanovljena Nacionalna puškarska zveza v ZDA, ki je močno vplivala na razvoj strelstva po celem svetu. Strelstvo je bilo prisotno na vseh olimpijskih igrah od leta 1896 (z izjemo leta 1904 in 1928) (Olimpijski komite Slovenije, Športne igre, 2008).

Bogata zgodovina meščanskih strelskih društev, imenovanih tudi strelskih bratovščin ali strelskih gild – po vzoru drugih podobnih ustanov v poznem srednjem veku in renesansi – sega daleč v 12. stoletje. Zasledimo jih omenjene v različnih dokumentih in kronikah nekaterih zahodno, srednje in vzhodnoevropskih mest. Med njimi naj omenimo zlasti dežele nekdanje Avstro-Ogrske monarhije, kjer je bilo strelstvo najbolj razvito in kjer so se pričevanja o obstoju teh združenj tudi najbolj živo ohranila, na primer v notranji Avstriji, na Češkem, Madžarskem in Hrvaškem (Strelska zveza Slovenije, Zgodovina strelstva v Sloveniji, 2008).

Splošnih strelskih vaj so se morali udeležiti skoraj vsi meščani moškega spola, ki so bili sposobni držati orožje v rokah. Te strelske vaje so bile predhodnice strelskih društev, kot jih poznamo danes. Razloga za obvezne strelske vaje sta bila dva in sicer obramba mesta pred zunanjimi napadalci, kar je bilo v tistih časih dokaj pogost pojav, drugi razlog pa je ohranjanje miru znotraj samega mesta. Ker so z ohranjanjem miru v mestih varovali predvsem premoženje bogatejših meščanov (revnejši premoženja niso imeli), so bili bogatejši tudi zelo naklonjeni strelstvu kot načinu obrambe.

Ko so začela nastajati strelska društva, ki so bila v osnovi zelo podobna današnjim², so bila zelo demokratična, saj je lahko bil vsak posameznik član, če je plačal članarino društvu. Članarina je bila enaka za vse člane, ti pa so kot člani kluba dobili enake pravice ne glede na status v družbi. Vseeno je bil ta hobi rezerviran le za premožnejše meščane, saj je bila članarina (pristopnina) za vstop v društvo in ostale dajatve, kot je na primer strelnina³, ki jo je moral plačati vsak posameznik, dokaj visoka. Tako je skozi čas iz življenjsko potrebnega urjenja za samoobrambo nastal šport in zabava premožnejših meščanov, kot so bili plemiči, obrtniki, bogati trgovci,...

Prvo formalno društvo na slovenskem je bilo Društvo ljubljanskih ostrostrelcev, ki je bilo ustanovljeno okoli leta 1550. Leta 1848 je imelo društvo 390 članov in med njimi je bilo tudi 14 žensk, česar pred tem ni mogoče zaslediti v nobeni literaturi. Eden izmed danes najbolj znanih članov društva ljubljanskih ostrostrelcev je bil tudi baron Žiga Zois.

V Ljubljani osnovano Društvo ljubljanskih ostrostrelcev je eno najstarejših strelskih društev v Evropi in je igralo zelo pomembno vlogo v zgodovini mesta Ljubljane. Že v zgodnjem obdobju svojega obstoja je bilo eno najmočnejših žarišč družabnega in športno – rekreativnega življenja v mestu, da o njegovem obrambnem smotru, ki je bil vitalnega pomena zlasti na začetku, niti ne govorimo (Strelska zveza Slovenije, Zgodovina strelstva, 2008).

² Strelska društva so namenjena zabavi in druženju, ne pa urjenju za obrambo mesta in posameznikov, kot je bilo to v zgodovini.

³ Strelnina je znesek, ki ga mora strelec (ali strelsko društvo v imenu strelca) plačati, da se strelec lahko prijavi na tekmovanje.

Da nagnjenost k orožju ne pojenja niti dandanes priča relativno visoko število zbirk orožja v Sloveniji. Pomembnejše so v Muzeju novejših zgodovine Slovenije, kjer je zbirka orožja ena izmed temeljnih zbirk v muzeju, Muzeju novejših zgodovine Celje, muzejska zbirka orožja v Pivki, Pokrajinski muzej Ptuj, Mali muzej soške fronte Tolminsko mostišče v Mostu na Soči in drugi. Prav tako ne smemo pozabiti na različne zasebne zbiralce kot sta Srečko Rože in Zmago Jelinčič Plemeniti.

2.2 Opredelitev in obrazložitev nekaterih pojmov

2.2.1 Orožje

Zakon o orožju Republike Slovenije, 2000 (v nadaljevanju ZOro) v 2. členu opredeljuje, kaj orožje sploh je,⁴ v 3. členu pa zakon razlaga razvrstitev in kategorizacijo orožja.

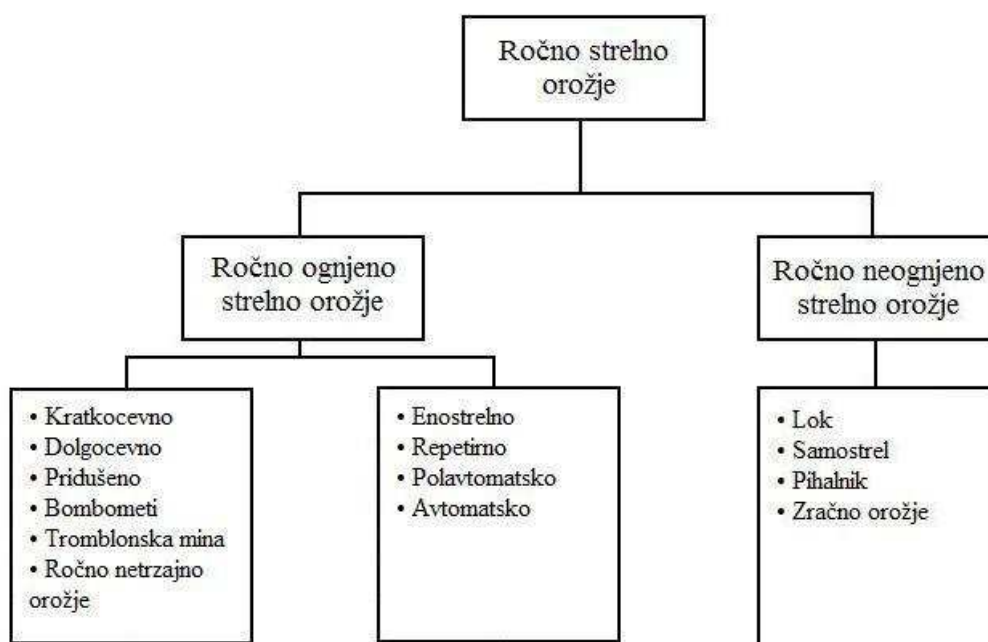
Črka zakona deli orožje v štiri različne kategorije od A do D (Priloga 3). Delitev je narejena glede na nekaj različnih dejavnikov, ki vplivajo na uporabo orožja, kot je na primer namembnost, ubojna moč, potencialna uporaba predmeta kot skrito orožje in drugo. Za obrazložitev je na tem mestu dovolj, če laično rečemo, da je delitev orožja v zakonu narejena na podlagi dejstva, koliko je posamezna vrsta orožja nevarna. Orožje v kategoriji A je najnevarnejše. Legalna uporaba za civilne namene sploh ni mogoča, saj orožnega lista ter ostalih nujno potrebnih dovoljenj za civilno lastništvo ali uporabo ni mogoče dobiti. Najmanj nevarna so orožja v kategoriji D, kjer z izjemo kategorije "D1 - Enostrelno dolgoceveno orožje z eno ali več gladkimi cevmi", za posest orožja ni potreben orožni list ali kakršnokoli drugo dovoljenje. Za orožja, ki spadajo v kategorije od D2 do D5 je potrebno orožje le prijaviti, za orožja kategorij od D6 do D9 pa ni potrebna niti prijava orožja.

Za uporabo v tem diplomskem delu bom delitev spremenil in uporabil drugačne kriterije pri delitvi orožja. Delitev orožja je seveda neskončno, osredotočil pa se bom le na tiste, ki so vitalne za razumevanje in pravilno interpretacijo mojega diplomskega dela, ostale bom zanemaril.

Ker je tema diplomskega dela strelska linija SL01 proizvajalca ASpro inženiring, je takoj na začetku pomembno opredeliti vrste orožja, za katere je strelska linija SL01 sploh namenjena. Jasno je, da je za nas pomembno zgolj ročno strelno orožje⁵, ostale vrste orožja pa ne. Ročno strelno orožje delimo na ročno ognjeno strelno orožje⁶ in ročno neognjeno strelno orožje⁷.

⁴ Orožje po tem zakonu je predmet, izdelan ali prilagojen tako, da lahko pod pritiskom zraka, smodnikovih ali drugih plinov ali drugega potisnega sredstva izstreljuje kroglice, šibre ali druge izstrelke, oziroma razpršuje pline, tekočino ali drugo substanco in drugi predmeti, ki so po svojem bistvu namenjeni zlasti: da z neposrednim učinkovanjem preprečijo ali zmanjšajo napad ali nevarnost, za lov ali za športno streljanje.

Slika 1: Delitev ročnega strelnega orožja:



Vir: Wikipedia, 2008.

Strelske linije SL01, ki so predmet tega diplomskega dela, so načrtno narejene za nekatera orožja iz kategorije ročnega ognjenega strelnega orožja, vendar ne za vse, saj niso primerne za bombomet ali tromblonsko mino. Hkrati se evidentno razlikujejo od strelskih linij za ročno neognjeno strelno orožje. Gre za dve popolnoma različni strelski liniji, ki sta med seboj neprimerljivi. Razlik je veliko, izpostavimo pa lahko dve najpomembnejši razliki. Strelske linije za ročno ognjeno strelno orožje so:

- masivnejše in odpornejše
- daljše.

Strelske linije za ročno ognjeno strelno orožje morajo biti masivnejše zaradi odpornosti pred zadetki s projektili. Naboji ognjenega strelnega orožja so namreč dosti močnejši in hitrejši, ter povzročijo dosti večjo škodo kot naboji neognjenega strelnega orožja, ko dosežejo cilj.

⁵ Ročno strelno orožje je vsako orožje, ki se ga drži v rokah, ne potrebuje podstavka in uporablja energijo za izstrelitev projektila/izstrelka (Wikipedia, 2008).

⁶ Ročno ognjeno strelno orožje so naprave, ki se držijo v rokah in za pogon izstrelka iz cevi uporabljajo energijo izgorevanja smodnika (Wikipedia, 2008).

⁷ Ročno neognjeno strelno orožje so naprave, ki se držijo v rokah in za pogon izstrelka iz cevi ne uporabljajo energije izgorevanja smodnika (Lastni vir).

Orožje, za katerega je strelska linija SL01 primerna, je orožje iz kategorij od A do C (po klasifikaciji ZOro), ne pride pa v poštev orožje iz kategorije D po klasifikaciji ZOra, kamor spadajo reprodukcije, možnarji, zračno orožje, električni paralizatorji ter razpršilci.

2.2.2 Strelišče

Poznamo dve vrsti strelišč in sicer zunanje (odprto) in notranje (zaprto). Razlika med obema je ta, da se streljanje na zunanjem strelišču dogaja na odprtem (pod vplivom vremenskih dejavnikov), medtem ko se streljanje na notranjem strelišču dogaja v ustreznem zaprtem prostoru, ki je lahko nad zemljo, najpogosteje pa se nahaja pod zemljo.

Strelske linije SL01 so primerne za uporabo v zaprtih (notranjih) streliščih. Z določenimi tehničnimi predelavami bi se vpliv vremena (dež, sonce, umazanija,...) na strelske linije lahko zminimiziral. S tem bi se lahko omogočila tudi uporaba SL01 na zunanjih streliščih, a to zaenkrat še ni v načrtih podjetja, saj želijo pred dodatnimi investicijami v ta projekt najprej preveriti povpraševanje po njihovem proizvodu na trgu.

2.3 Stanje v panogi danes

Zaradi političnih, kulturnih, gospodarskih, verskih in drugih sprememb je vedno večje uradno povpraševanje in zanimanje za orožje. V obdobju od 1.1.1997 do 31.12.2007 je bilo na območju Republike Slovenije izdanih 4.982 orožnih listov za kratkocevno ognjeno strelno orožje od tega 3.994 za revolver in 988 za pištolo (Priloga 4). Na dan 31.10.2007 je bilo na območju Republike Slovenije izdanih 42.671 orožnih listin, ter dodatnih 653 dovoljenj za zbiranje orožja, v katere je vpisano 9.173 kosov različnega orožja, 2496 pooblastil za nošenje orožja in 838 priglasitvenih listov (Priloga 5).

Zaradi 1. in 2. svetovne vojne ter ostalih kasnejših vojn za samostojno Slovenijo, samostojno Hrvaško in drugih vojn, ki so se začele ob razpadu Jugoslavije, je na območju Slovenije ostala velika količina neprijavljenega orožja, za katerega lastniki nimajo ustreznih dovoljenj in tudi nimajo ustreznih znanj za varno ravnanje z njim.

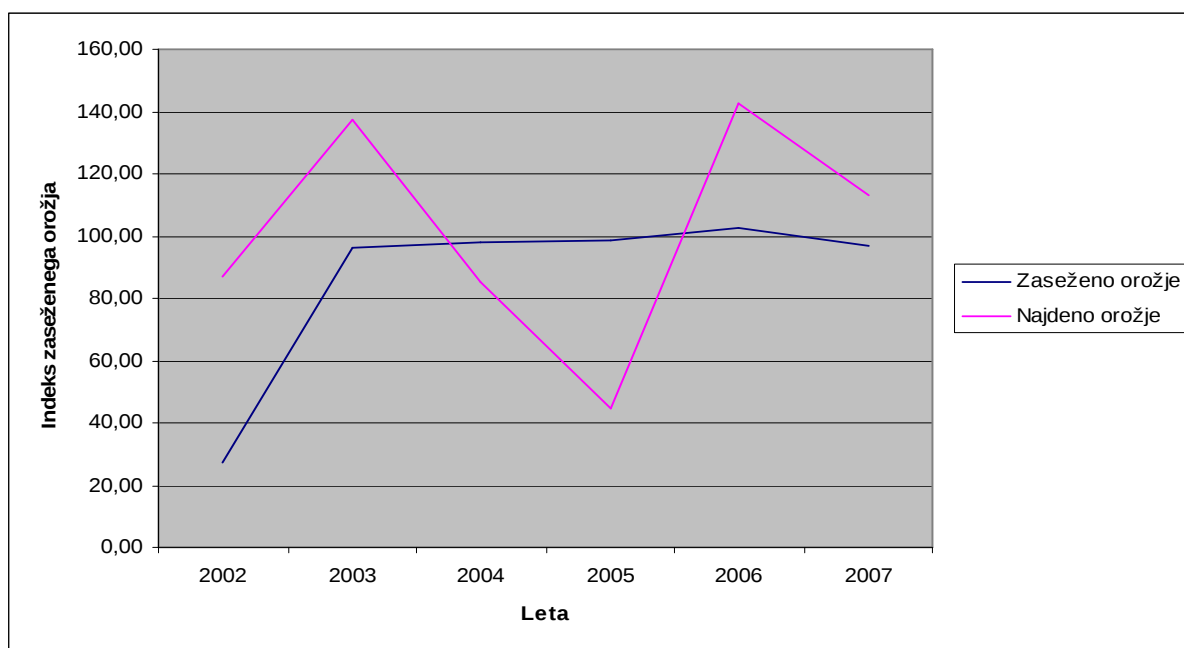
O številu in uporabi tega nelegalnega orožja do neke mere pričajo podatki slovenske policije o številu zaseženega in najdenega orožja⁸, ki se je od leta 2001 dalje zmanjševalo, z izjemo zadnjih dveh let (leta 2006 in 2007), ko se je rahlo zviševalo in leta 2001, ki je izjema zaradi izjemnega dogodka: "Med večje primere nedovoljene trgovine z orožjem spada zaseg 50 ton orožja v luki Koper, s katerim so trgovali državljani Avstrije" (Poročilo o delu Policije za leto 2001, str. 23).

Tabela 1: Število in indeks zaseženega orožja s strani Policije v obdobju 1998-2007

Leto	Zaseženo orožje					Najdeno orožje				
	Pištola	Puška	Lovsko	Skupaj	Indeks v %	Pištola	Puška	Lovsko	Skupaj	Indeks v %
2001	1.295	5.389	1.510	8.685	/	26	20	0	46	/
2002	278	95	167	2.375	27,35	22	18	0	40	86,96
2003	206	70	150	2.279	95,96	39	16	0	55	137,50
2004	153	80	111	2.237	98,16	29	18	0	47	85,45
2005	144	60	134	2.209	98,75	16	1	4	21	44,68
2006	179	81	121	2.266	102,58	7	23	0	30	142,86
2007	137	51	98	2.195	96,87	14	14	6	34	113,33

Vir: Poročilo o delu policije za obdobje od leta 2001 do leta 2007.

Slika 2: Grafični prikaz indeksa zaseženega in najdenega orožja v Sloveniji v letih od 2001 do 2007

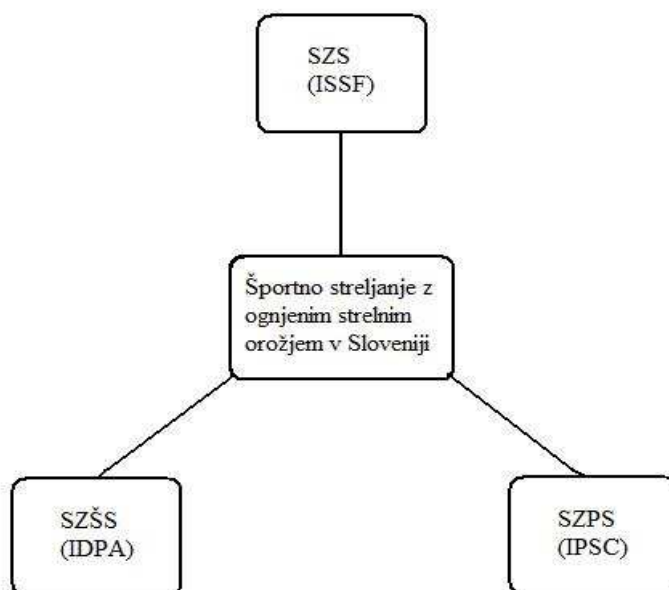


Vir: Poročilo o delu policije za obdobje od leta 2001 do leta 2007.

⁸ V Tabeli 1 in Sliki 2 smatram kot orožje: pištola, puška in lovsko orožje, medtem ko sem iz analize izpustil ostale vrste orožja, kot so hladno, zračno, plinsko in drugo. Priloga 6 predstavlja tabelo in graf, ki vključujeta tudi ostale vrste orožja. Podatki za leta pred letom 2001 niso razvrščeni po vrstah orožja, zato lahko analiziramo le vse vrste orožja.

V Tabeli 1 (na strani 9) vidimo, da število zaseženega orožja le ni tako zelo oddaljena problematika, kot se nam na prvi pogled zdi, saj s preko 2.266 kosov zaseženega orožja v letu 2006 in 2.010.377 prebivalcev Slovenije na dan 31.12.2006 (Statistični letopis RS 2007, str. 81) ugotovimo, da je slovenska policija v povprečju vsakemu 887-temu prebivalcu Slovenije zasegla nelegalno orožje. Zastrahujoče vprašanje, ki se pojavlja, je, koliko je orožja, ki ga policija ni zasegla in zanj ne ve.

Slika 3: Panožne zveze športnega streljanja z ognjenim strelnim orožjem v Sloveniji



Vir: A. Kovačič, Nameri in zadeni, 2004, str. 133.

Strelska športna panoga, ki je v primerjavi z nekaterimi drugimi športi močno zapostavljena in nepopularna, je izredno visokega pomena za družbo zaradi svojega doprinosu družbi v obliki izobraževanja, vzgoje in kulture družbe v povezavi s strelnim orožjem.

Na tem mestu lahko omenimo tudi to, da se praviloma neprijavljenega orožja na strelišču ne sme uporabljati, kar pa ne pomeni, da potrebujemo za obisk strelišča kakšno posebno dovoljenje ali znanje, saj obiskovalcu na strelišču strokovno izobraženo osebje podrobno razloži varnostna in druga pravila in obiskovalca tudi nadzoruje, da ne pride do neupoštevanj strogih varnostnih pravil.

Strelski klubi izobražujejo družbo (predvsem otroke in mladino) o varni uporabi in spoštovanju strelnega orožja, ter s tem posredno vplivajo na varnost družbe v prihodnosti. Z logičnim sklepanjem lahko predvidevamo, da manj kot bo dejavnosti izobraževanja o varni uporabi orožja, več bo nevarne uporabe orožja v družbi in posledično več poškodovanih in

ubitih ljudi s strelnim orožjem. To je razlog za vzpodbujanje izobraževanja mladine o varnem ravnanju z orožjem, namesto obračanja v drugo smer in upanja, da se bo težava sama rešila.

Pravilno bi bilo sponzorstvo ali kakšna druga oblika pomoči s strani države, ki bi povečala število mladih na streliščih, kjer se poleg učenja o varnem ravnanju z orožjem, pridobivajo tudi druge pomembne lastnosti, ki ljudem koristijo v prihodnjem življenju kot je npr. dosledno upoštevanje pravil, disciplina, koncentracija in drugo.

3 ANALIZA PANOGE STRELSKIH TARČ

3.1 Obseg panoge

Ko govorimo o obsegu panoge, se lahko v našem primeru zgolj opremo na čim natančnejša predvidevanja, saj natančne statistike o obsegu strelstva ni vodene, kolikor pa je obstaja, je kot posledica več različnih strelskih zvez v Sloveniji, razdeljena na več različnih delov, ki se med seboj prepletajo.

Pri pridobivanju podatkov in analiziranju le-teh obstaja več težav, ki onemogočajo natančno analiziranje podatkov in določanje obsega panoge. Težavi, vredni posebnega poudarka in opisa, sta predvsem dve.

Prva je dejstvo, da si veliko oseb, ki uporablja strelno orožje med opravljanjem svojega poklica (policisti, vojaki, varnostniki), za popoldanski hobi izbere ravno strelstvo. Rezultat je onemogočeno natančno določanje obsega panoge zaradi nevarnosti podvajanja števila strelcev.

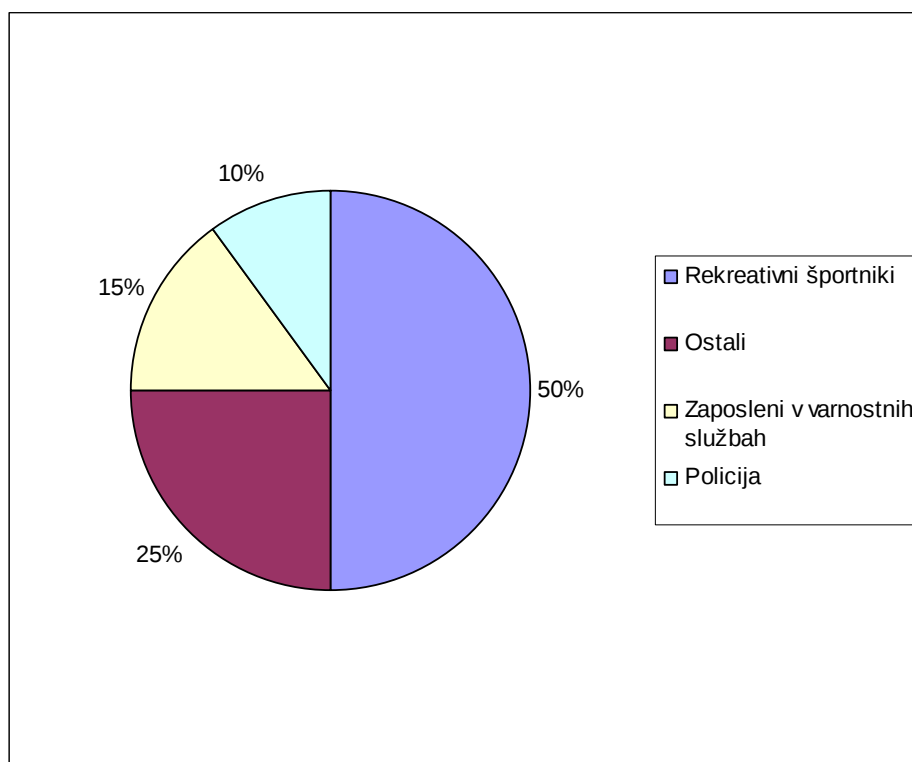
Druga težava, ki do neke mere onemogoča natančno oštevilčevanje in analiziranje podatkov, pa je tudi dejstvo, da velik delež strelcev trenira (in tekmuje) v več različnih panogah oziroma disciplinah, kar zopet podvoji število treningov in tudi število strelcev prijavljenih na posamezna tekmovanja. Rezultat teh anomalij je podvajanje in nenatančnost podatkov o številu strelcev v Sloveniji. Žal mi dobljeni podatki te nenatančnosti ne omogočajo izvzeti, zato je obseg panoge določen zgolj po moji lastni oceni oziroma oceni strokovnjakov na tem področju.

Ti dve anomaliji pa imata, kot večina zgodb, dve strani. Če upoštevamo, da določena oseba obišče strelišče dopoldan kot del obveznega treninga med svojim delovnim časom, popoldan pa ga obišče zaradi lastnega hobija, je dejstvo, da sta oba obiska strelišča izvedena s strani ene in iste osebe popolnoma nepomembna, saj je za našo analizo pomembno le število obiskov in s tem plačanih kart za obisk strelišča, ki sta v vsakem primeru dve in sicer ena dopoldanska, ki jo plača podjetje, ki organizira treninge streljanja, in ena popoldanska, ki jo plača posameznik kot del stroškov, ki jih ima s svojim hobijem.

Pomembno je dejstvo, da je za analizo panoge pomembno ločevati strelce glede na kategorijo orožja. Za analizo panoge strelskih linij SL01 so pomembni le strelci, ki streljajo s kratkocevnim ognjenim orožjem velikega kalibra.

Po oceni g. Boška Doneskega, inštruktorja streljanja pri specialni enoti policije in lastnika enega izmed zasebnih strelišč v Sloveniji, obiskujejo njegovo strelišče predvsem pripadniki policije, vojske, zaposleni v varnostnih službah in rekreativni športniki.

Slika 4: Grafični prikaz delitve obiskovalcev strelišča JBI d.o.o.



Vir: Lastna izdelava.

V prvih treh odstavkih tega poglavja sem na kratko opisal težave pri določanju točnega števila strelcev v Sloveniji, ki so zajete v podatkih na Sliki 4 in jo zato temu primerno rahlo popačijo.

Kot je razvidno s slike, je po oceni g. Doneskega približno 50% njegovih strank tistih, ki se s streljanjem z ognjenim orožjem ukvarja s športnega vidika in nima streljanje nikakršne povezave s poklicem, ki ga oseba opravlja. To so posamezniki, ki se s strelnim orožjem udeležujejo tekmovanj ali pa s streljanjem le sproščajo stres in si zapolnijo svoj prosti čas. Približno 15% zasedenih kapacitet strelišča zasedajo osebe, ki so zaposlene v različnih varnostnih službah in sicer v okviru obveznega treninga, ki ga organizirajo varnostne službe. 10% zasedenih kapacitet zasedejo policisti, ki imajo tako kot zaposleni v varnostnih službah, obvezne tečaje rokovanja z orožjem, ki se jih morajo udeležiti. Ostalih 25% strank strelišča pa so ostali posamezniki, v katere g. Doneski šteje posamezna podjetja, ki izvajajo *teambuilding*, turiste, ljubitelje športa, itd.

Število športnih strelcev v Sloveniji je po oceni g. Doneskega vedno višje in sicer ocenjuje, da znaša letna stopnja rasti približno 3-5%. Sezonska nihanja v tej panogi niso izrazita, je pa vseeno opazno rahlo večje povpraševanje v jesenskem in pomladanskem času.

Določitev obsega panoge bom razdelil na več posameznih delov, v katerih bom predstavil ocene in način ter razloge za te ocene. Celota bo sestavljena iz naslednjih podpoglavij: policija, vojska, varnostne službe, športni strelci in ostali.

3.1.1 Policija

Slovenska policija zaposluje ljudi z različnimi izobrazbami in poklici, zato moramo za določitev obsega panoge ločiti med zaposlenimi na policiji, ki pri svojem delu uporabljajo strelno orožje, in zaposlenimi, ki orožja pri svojem delu ne potrebujejo. Izmed vseh zaposlenih orožje nosijo zgolj uniformirani in neuniformirani policisti.

Tabela 2: Število uniformiranih in neuniformiranih policistov po letih:

	Število delovnih mest uniformiranih policistov	Število delovnih mest neuniformiranih policistov	Skupaj število policistov
2001	5.889	1.470	7.359
2002	5.855	1.537	7.392
2003	5.946	1.580	7.526
2004	6.024	1.594	7.618
2005	6.281	1.600	7.881
2006	6.284	1.573	7.857
2007	6.377	1.594	7.971

Vir: Poročilo o delu policije za obdobje od leta 2001 do leta 2007.

V gornji tabeli, ki prikazuje število uniformiranih in neuniformiranih policistov po letih, opazimo rahel trend naraščanja števila zaposlenih v slovenski Policiji. Predvidevamo lahko, da se bo trend nadaljeval in da se ne bo močneje obrnil navzdol. V povprečju je bilo v letih od 2001 do 2007 zaposlenih 7.658, ki pri opravljanju svojega dela uporabljajo strelno orožje.

Po podatkih ge. Brigite Petric, zaposlene v sektorju za odnose z javnostmi Generalne policijske uprave, so za zaposlene v slovenski Policiji redno organizirani treningi s strelnim orožjem in sicer 4-krat letno. Izjema tem treningom so le specialistično usposobljeni zaposleni slovenske Policije, kot so člani specialne enote slovenske Policije, ostrostrelci, vodniki službenih psov, itd.

Na podlagi teh podatkov lahko trdimo, da so imela različna strelišča po Sloveniji letno s strani slovenske Policije v povprečju na leto v zadnjih 7 letih 30.632 obiskov.

Po podatkih, ki jih je izdala Generalna policijska uprava, ima slovenska policija samo dve lastni zaprti strelišči, zato se večina treningov izvaja na civilnih streliščih, streliščih Slovenske vojske in streliščih raznih strelskih društev.

Na podlagi gornjih podatkov lahko ugotovimo, da je povpraševanje po streliščih s strani slovenske policije zelo visoko, kar posledično pomeni, da je tudi povpraševanje po strelskih linijah na področju Slovenije kot posledica potreb slovenske policije zelo visoko.

3.1.2 Vojska

Pripadniki Slovenske vojske izvajajo strelske treninge tako na odprtih kot tudi zaprtih streliščih in poligonih. Velika večina treningov se izvaja na odprtih streliščih oziroma na poligonih. Vseeno pa Slovenska vojska razpolaga z enim notranjim streliščem, na katerem izvajajo tudi treninge streljanja z ognjenim orožjem. Čeprav ima Slovenska vojska v lasti zgolj eno samo notranje strelišče, treningi niso nikoli organizirani na zasebnih streliščih, kot je to stalna praksa pri slovenski policiji.

Po podatkih Ministrstva za obrambo treninge streljanja z ročnim orožjem izvajajo vojaki, podčastniki, častniki, vojaški uslužbenci, kandidati na vojaških šolah ter kandidati za vojake. Načrtovano je do 10 streljanj v obdobju enega leta.

Na podlagi podatkov prejetih s strani Slovenske vojske oziroma natančneje s strani poveljstva za doktrino, razvoj, izobraževanje in usposabljanje ugotavljam, da ima Slovenska vojska zelo majhen vpliv na velikost trga strelskih linij. Na trg vplivajo le v primeru nakupa strelskih linij za opremljanje lastnega strelišča, kar pa je zanemarljivo malo, če upoštevamo uradne podatke, da Slovenska vojska razpolaga z enim samim zaprtim streliščem.

3.1.3 Varnostne službe

Zakon o zasebnem varovanju, 2003 (v nadaljevanju ZZasV), v 5. členu določa oblike varovanja in sicer se: Zasebno varovanje kot dejavnost se lahko opravlja v naslednjih oblikah:

- varovanje oseb;
- varovanje premoženja;
- prevoz in varovanje denarja ter drugih vrednostnih pošiljk;
- varovanje javnih zbiranj;
- upravljanje z varnostno-nadzornim centrom;
- načrtovanje in izvajanje varnostnih sistemov.

Splošna klasifikacija dejavnosti (v nadaljevanju SKD), ki označuje kot dejavnost "Varovanje", ima oznako N80.1. Natančnejša klasifikacija, ki označuje opazovanje, varovanje in druge zaščitne dejavnosti (razen nadzorovanje delovanja varovalnih sistemov), nosi oznako N80.100. Na območju Republike Slovenije je bilo na dan 21.5.2008 s SKD N80.100 registriranih 120 podjetij (Poslovni imenik bizi.si, 2008).

Izbral sem dve izmed večjih varnostnih služb na območju Slovenije ter od njiju dobil nekaj pomembnejših podatkov, ki so mi pomagali pri določanju obsega dela panoge, ki ga pokrivajo varnostne službe.

Koncern **Sintal** združuje 12 podjetij in zaposluje preko 1.700 ljudi. Med vsemi zaposlenimi je približno 85% oseb, ki opravljajo delo varnostnika, kar pomeni 1.445 oseb. Med vsemi varnostniki pa približno 25% varnostnikov pri opravljanju svojega dela nosi ročno strelno orožje, kar pomeni da je zgolj v koncernu Sintal približno 360 oseb, ki izvajajo redne treninge streljanja s strelnim orožjem (interni viri podjetja Sintal).

Po besedah g. Borisa Galekoviča, ki v koncernu Sintal opravlja delo operativnega vodje, imajo varnostniki, ki pri svojem delu nosijo strelno orožje, 4-krat letno organizirane treninge streljanja, medtem ko varnostniki, ki strelnega orožja pri opravljanju svojega dela ne nosijo s seboj, treningov nimajo.

Koncern Sintal nima lastnega strelišča in ga v bližnji prihodnosti nimajo namena zgraditi, obstaja pa možnost izgradnje strelišča v dolgoročni prihodnosti.

Po besedah g. Janeza Koširja, v varnostni službi **G7** zaposlenega na delovnem mestu inštruktorja usposabljanja za varno rokovanje z orožjem in organizatorja ter vodjo tečajev streljanja, lastnega strelišča nimajo in v bližnji prihodnosti tudi ni v načrtu izgradnja le tega, zato se vsi treningi, organizirani s strani skupine G7, izvajajo na zasebnih streliščih po Sloveniji. Na spletni strani skupine G7 (<http://www.g-7.si/>) najdemo podatek, da celotna skupina, ki združuje več podjetij po Sloveniji, zaposluje več kot 1.500 oseb

Natančnega podatka nisem uspel pridobiti, predpostavljam pa, da je delež varnostnikov med vsemi zaposlenimi podoben deležu v koncernu Sintal, kar predstavlja približno 85% zaposlenih. Zanimiv je podatek, da v koncernu Sintal pri opravljanju svojega dela nosi orožje kar približno 85% varnostnikov, ostalih 15% varnostnikov pa ne⁹.

Za varnostnike, ki nosijo orožje, v podjetju organizirajo treninge streljanja 2x mesečno, varnostnik pa se mora udeležiti treninga vsaj 1x mesečno. Hkrati pa morajo varnostniki, ki orožja ne nosijo, opraviti trening streljanja z orožjem vsaj 1x vsakih šest mesecev. Ob predpostavki, da se interna pravila koncerna Sintal dosledno upoštevajo, letno organizirajo skoraj 13.400 posameznih treningov streljanja.

⁹ Razlog za visoka odstopanja glede deleža varnostnikov, ki pri opravljanju svojega dela nosijo strelno orožje je v tem, da se pri izvajanju določene vrste varovanja strelno orožje ne uporablja (npr:varovanje javnih zbiranj), medtem ko se pri izvajanju drugih vrst varovanj strelno orožje uporablja (varovanje oseb, prevoz in varovanje denarja ter drugih vrednostnih pošiljk). Če se razlikuje delež vrst varovanja med posameznimi družbami, se razlikujejo tudi potrebe po varnostniki z znanjem o ravnanju s strelnim orožjem.

3.1.4 Športni strelci

Pri določanju števila športnih strelcev v Sloveniji je potrebno upoštevati le strelce, ki tekmujejo s strelnim orožjem, za katerega so strelske linije SL01 ustrezne. Pri določanju števila strelcev v območju Slovenije sem upošteval zgolj strelce, ki so se v letu 2007 dejansko udeležili vsaj enega tekmovanja organiziranega s strani treh strelskih zvez v Sloveniji.

SZS: Strelska zveza Slovenije (v nadaljevanju SZS) ima pod svojim okriljem več različnih strelskih disciplin. Ker pa je daleč največji delež strelcev tistih, ki streljajo s kratkocevnim ali dolgocevnim zračnim orožjem, in je ostalih strelcev zanemarljivo malo, obdelujejo statistične podatke pri SZS le za vse strelce skupaj, ne po različnih strelskih disciplinah. Zaradi tega razloga podatkov o številu strelcev z ognjenim kratkocevnim orožjem velikega kalibra ni mogoče natančno določiti. Zaradi nizkega števila tekmovalcev v disciplini streljanja s kratkocevnim ognjenim orožjem velikega kalibra je posledično tudi nizka konkurenca, le-ta pa vodi k relativno visokemu deležu strelcev na posameznih tekmovanjih in turnirjih (SZS jih zaradi majhnega števila strelcev v disciplini združi s streljanjem z zračnim orožjem malega kalibra), ki so le priložnostni. Glede na podatke, ki sem jih uspel dobiti, predvidevam, da je strelcev, ki trenirajo streljanje z ognjenim kratkocevnim orožjem v Sloveniji, približno 35, kar je razlog, da SZS ne vodi statistike za strelce z ognjenim orožjem velikega kalibra ločeno od statistike vseh strelcev z ognjenim orožjem.

SZPS: Slovenska zveza praktičnega streljanja (v nadaljevanju SZPS) organizira tekmovanja zgolj na odprtih streliščih, razlog za to pa so neustrezno opremljena notranja strelišča na področju Slovenije. SZPS je vključena v mednarodno zvezo za praktično streljanje IPSC. IPSC združuje različne zveze v različnih državah, ki organizirajo tekmovanja tudi na notranjih streliščih, zato predvidevam, da bi v primeru ponudbe ustreznega notranjega strelišča tudi na področju Slovenije, začela organizirati tovrstna tekmovanja na notranjih streliščih. Zaradi nedostopnosti podatkov o članih SZPS, natančnega števila strelcev nisem mogel ugotoviti. S pomočjo rezultatov tekmovanj, ki so potekali v letu 2007, pa sem vseeno uspel okvirno oceniti število strelcev, ki se s tovrstnim hobijem ukvarja v Sloveniji, in prišel do števila 164 oseb, ki so sodelovale na sedmih, s strani SZPS organiziranih tekmah na področju Slovenije.

SZŠS oz. IDPA Slovenija: Po besedah predsednika Strelske zveze za športno streljanje Slovenije g. Rajka Tedeška, je imela zveza tekom zadnjih 10 let včlanjenih 23 klubov oziroma društev. Ker posamezna tekmovanja potekajo na različnih lokacijah po vsej Sloveniji, se spreminjajo tudi tekmovalci, saj se velika večina strelcev udeležuje le lokalnih tekmovanj. Ker se včlanjujejo vedno novi tekmovalci in ker jih kar nekaj vsako leto preneha s streljanjem, je v zadnjih 10 letih zveza evidentirala preko 500 različnih članov preko članstva v posameznih društvih oziroma klubih. Posameznega tekmovanja se udeleži približno 40 strelcev, skupno pa pod okriljem zveze v zadnjih nekaj letih tekmuje približno 120 tekmovalcev. Skupno je športnih strelcev, ki strelja z orožjem velikega kalibra v Sloveniji, torej približno 350.

3.1.5 Ostali

V kategoriji ostali so mišljeni predvsem razni turisti, tujci, podjetja, skupine prijateljev in znancev, naključnih mimoidočih, itd. **Turisti** v času dopustovanja pogosto izkoristijo čas in si ogledajo ter poizkusijo streljati z več različnimi vrstami orožja in si tako izpolnijo dolgoletno željo. Po besedah g. Doneskega imajo dosti dela tudi z organizacijo različnih mednarodnih tekem ali turnirjev, saj se **strelci iz tujine** z veseljem odzovejo različnim vabilom ter obiščejo slovenska strelišča in izkoristijo slovensko gostoljubje. Govora je seveda predvsem o strelcih iz držav, ki mejijo na Slovenijo, ki se udeležijo tekem in turnirjev predvsem iz razlogov preživljanja prostega časa v družbi isto mislečih ljudi. Vedno pogostejši so popolni najemi strelišča s strani različnih **podjetij**, ki splošno razvedrilo za zaposlene izkoristijo tudi za uravnavanje odnosov v posameznih ekipah oziroma tako imenovani *teambuilding*, ki je po mnenju Brawley-a in Paskevich-a (1997, str. 22) skupek različnih metod, ki pomagajo storilnostni skupini povečati učinkovitost, zadovoljiti potrebe posameznikov in izboljšati pogoje dela.

Visok delež znotraj rubrike Ostali zasedajo tudi **prijatelji, znanci** ali kakšne druge podobne zaključene družbe, ki si strelišče izberejo za mesto druženja in se malce sprostijo ob sproščanju adrenalina na strelišču.

3.1.6 Lovci

V analizi bi lahko upoštevali tudi lovce, saj na svoji spletni strani (<http://www.lovska-zveza.si/>) najdemo podatke o številu lovskih družin, ki jih je kar 423. S preko 22.000 lovci (Mladina 4.4.2008) predstavljajo veliko populacijo, ki svoj čas posveča streljanju. Takemu številu ljudi bi naredili krivico, če jih preprosto ne bi upoštevali v analizi, vendar v samo analizo lovci vseeno ne spadajo, zato bi upoštevanje izkrivilo ostale podatke. Razlog, zaradi katerega lovcev nisem upošteval v analizi, je povsem preprost in sicer strelske linije, ki so predmet analize, niso ustrezne za trening lovcev. Zanje obstajajo prav posebne vrste strelskih linij, ki simulirajo čimbolj realne situacije med časom lova. Tarče niso fiksirane, pač pa se premikajo iz ene strani strelišče na drugo, ter simulirajo živali v teku. Lovci ne potrebujejo treninga pod pritiskom ali hitre odločitve, kaj v roki drži lik, ki je narisana na tarči. Njihova prioriteta je obvladovanje preciznega streljanja v premikajočo se tarčo.

Ocenjujemo, da je na svetu približno petindvajset milijonov ljudi, ki se ukvarjajo s streljanjem kot tekmovalnim športom. Od tega je samo v Sloveniji več kot 5.000 registriranih članov različnih športnih strelskih društev. Če upoštevamo še lovce, policiste in vojake, se število oseb, ki se na nek način ukvarjajo s streljanjem, povzpne na več kot 40.000 (Kovačič, 2002, str. 7).

Po mojih ocenah je oseb, ki pridejo v poštev za analizo obsega panoge v Sloveniji trenutno preko 40.000. Ker je moj izračun (1) namenjen analizi panoge strelskih linij, so upoštevani samo določeni strelci. V moji analizi namreč nisem upošteval vojakov in lovcev, saj oni niso

potencialni uporabniki strelskih linij SL01. Če bi upošteval popolnoma vse strelce v Sloveniji, bi po mojem mnenju število preseglo 80.000 ljudi.

Število potencialnih uporabnikov strelskih linij SL01 = policisti + vojaki + športniki + lovci + varnostniki + ostali = 30.632 + 0 + 5.104 + 0 + 6000 + 13.912 = 55.648 oseb.

(1)

Števila strelcev v kategoriji "Ostali" ni mogoče točno določiti, zato sem predpostavljal, da je porazdelitev, kot jo je ocenil g. Doneski za svoje lastno strelišče normalna in ustrezna, ter predvideval, da približno 25% vseh strelcev v Sloveniji spada pod kategorijo "Ostali".

3.2 Analiza panoge strelskih linij s pomočjo Porterjevega modela 5 silnic

V preteklosti so pri celovitih ocenjevanjih posameznih podjetij razvili različna orodja, ki opredeljujejo problem v najtežji fazi odločanja. Bistvo celovitih analiz podjetja je analiza preteklih in sedanjih podatkov o podjetju in njegovem okolju ter podatkov, ki se nanašajo na morebitno prihodnost. Ocena razvojnih problemov daje temelje za sam proces strateškega planiranja, ki pa je lahko usmerjen na podjetje kot celoto ali na posamezne strateške poslovne enote podjetja. Najpogostejše uporabljene metode celovitega ocenjevanja podjetja so (Pučko, 2003, str. 156):

- SWOT (PSPN) analiza: Je analiza, ki izpostavi prednosti, slabosti ter poslovne priložnosti in nevarnosti. Imenujemo jo tudi klasična analiza.
- PORTFELJSKA analiza: Je analiza, ki poudarja vprašanje optimalne kombinacije posameznih strateških poslovnih področij v okviru celotne poslovne usmeritve podjetja.
- PORTERJEVA analiza: Je analiza, ki deluje na osnovi verige vrednosti. Analizira konkurenčne prednosti podjetja, ki je povezana z njegovo sposobnostjo ustvarjanja posebne vrednosti za kupca, ki pa presega stroške ustvarjanja te vrednosti

Zaradi narave mojega diplomskega dela menim, da je najustreznejša analiza s pomočjo Porterjevega modela petih silnic, ki jo bom v 6. poglavju dopolnil tudi z analizo Prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti, znano kot SWOT ali PSPN analizo.

Na delovanje podjetij najbolj vpliva okolje panoge, v kateri delujejo. Strukturne značilnosti posamezne panoge opredeljujejo konkurenčne silnice, ki se oblikujejo v tem okolju. Konkurenčne silnice oziroma dejavniki konkurenčnosti skupaj določajo dohodkovni potencial panoge, kjer dobiček predstavlja dolgoročni donos na investirani kapital.

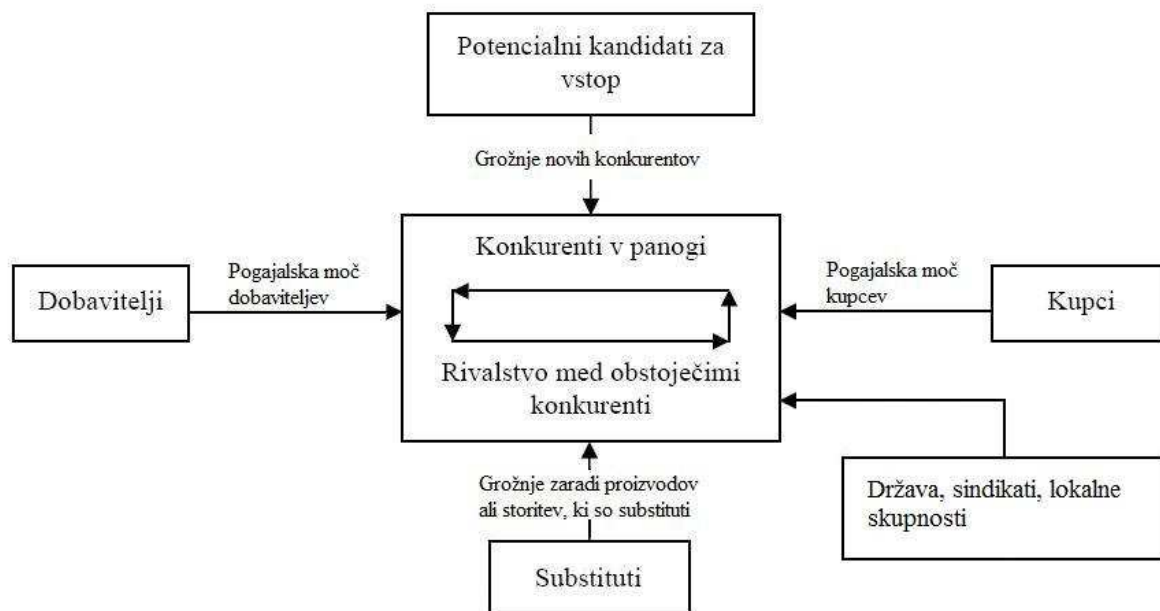
S Porterjevim modelom petih silnic podrobno analiziramo panogo in na podlagi narejene analize ocenimo stopnjo privlačnosti panoge za vstop. Analiza panoge je smiselna zato, ker je možnost stopnje doseganja dobičkov dejansko odvisna od razmer v panogi, v kateri posluje. Posamezna panoga namreč vsebuje različne strukture, kar posledično pripelje do ugotovitve, da strukture posamezne panoge vplivajo na možnosti doseganja dobičkov podjetij v teh panogah. To možnost izrazimo s pomočjo stopnje privlačnosti, ki jo določimo s pomočjo analize določene panoge.

Porter poda, da je ocena strategije podjetja odvisna od dveh osrednjih vprašanj (Hunger & Wheelen, 1996, str. 91-97):

1. Privlačnosti panoge, ki zajema tako tekmece kot uporabnike, za katero obstoji možnost, da bo dolgoročno ekonomsko uspešna, in dejavniki, ki jo določajo,
2. Relativen konkurenčni položaj podjetja v panogi.

Po Porterju so konkurenčne silnice v panogi odvisne od naslednjih petih dejavnikov konkurence: 1) tekmovalnosti podjetij v panogi; 2) nevarnost vstopa novih konkurentov; 3) pritiska substitutov; 4) pogajalske moči dobaviteljev in 5) pogajalske moči kupcev. Freeman kot šesti dejavnik k temu dodaja še relativno moč države, sindikata, lokalne skupnosti ipd., ki sooblikujejo razmere v posamezni panogi (Prašnikar & Debeljak, 1998, str. 324).

Slika 5: Konkurenčne silnice (dejavniki konkurence)



Vir: J. Prašnikar & Ž. Debeljak, *Ekonomski modeli za poslovno odločanje*, 1998, str. 324.

Podjetje razvija in dosega konkurenčne prednosti ob dobrem poznavanju konkurenčnih silnic v panogi, kar mu pomaga najti svoje mesto v panogi ter določiti način branjenja pred nezaželenimi silnicami ali jih obrniti sebi v prid. V različnih panogah je seveda jakost določene skupine silnic različna (Porter, 1979b, str. 138).

3.2.1 Obstoječa panožna konkurenca

Obstoječa konkurenca kaže, kakšne so razmere med podjetji, ki že nastopajo na trgu v določeni panogi. Ta podjetja so medsebojno odvisna, ker poteza enega podjetja ali skupine podjetij povzroči takojšnjo reakcijo pri drugih podjetjih. Te reakcije so posledica želje po ohranitvi položajev v panogi (Jaklič, 2002, str. 322-323).

Posledice rivalstva so lahko cenovne vojne, uvedbe novih proizvodov, intenzivno oglaševanje, sprememba lastnosti proizvoda ali celo izstop podjetij iz panoge in v najhujšem primeru propad podjetja. Glavni dejavniki tekmovalnosti (rivalstva) so: število enakovrednih konkurentov, rast panoge, stopnja diferenciacije, stalni stroški, način povečanja zmogljivosti, struktura konkurentov, strateški pomen panoge in potencialne izstopne vire (Prašnikar & Debeljak, 1998, str. 325).

V panogi strelskih linij **obstoječo konkurenco** sestavljajo manjša podjetja, ki so se osredotočila na proizvodnjo različne opreme za strelišča. Konkurenca prihaja iz celotnega sveta, saj je podjetij v tej panogi na celem svetu zgolj dobrih ducat. Najpomembnejše konkurente bom naštel in jih kratko analiziral, iz analize pa bom izpustil manjša podjetja, ki poslujejo na lokalnih ravneh, vendar ne v Sloveniji.

Vodilna sila v proizvodnji opreme za strelišča je gospodarstvo ZDA, vendar v veliki večini podjetja ponujajo svoje proizvode zgolj na ameriškem trgu in jih preboj na azijski, avstralski in evropski trg načeloma niti ne zanima. Vseeno pa lahko tudi na evropskem kontinentu najdemo nekaj resnih proizvajalcev opreme za strelišča.

Najresnejše konkurenčno podjetje predstavlja Švicarsko podjetje **Sius**, ki ima skoraj 60-letno zgodovino delovanja in s svojimi sistemi opremlja pretežen del tekem svetovnega formata, kot so Olimpijske igre od leta 1992 pa vse do 2008, različna svetovna prvenstva itd. Podjetje ima svoje zastopnike in serviserje po vsem svetu vključno s sosednjimi državami Avstrijo, Hrvaško in Italijo. Kot vodilno podjetje na evropskem ali celo svetovnem trgu je njegova konkurenčna prednost ekonomija obsega in razvejana servisna mreža, pomanjkljivost pa vidim predvsem v nezanimanju za slovenski trg zaradi njegove majhnosti in posledično nepoznavanje trga (Spletna stran podjetja Sius, 2008).

Polytronic je manjše švicarsko podjetje s približno 50 zaposlenimi, ki ima dobro razvejano mrežo, saj svoje strelske linije postavlja tako po Evropi kot tudi Severni in Južni Ameriki, prisotna pa je tudi v Rusiji in Aziji. Glede na razvejanost predvidevam, da podjetje poizkuša dokaj agresivno razširiti svoje poslovanje po celem svetu, hkrati pa svojega predstavnika in serviserja nimajo ne v Sloveniji ne v nobeni izmed sosednjih držav in poslujejo centralno iz podjetja (Spletna stran podjetja Polytronic, 2008).

Eigenbrod je uveljavljeno nemško podjetje s skoraj 35 letno zgodovino, ki izdeluje strelske linije tako za orožja malih in velikih kalibrov, pa tudi za zračno orožje. Prvo vidno sodelovanje podjetja je bilo na Evropskem prvenstvu leta 1977, vse od takrat pa podjetje razvija strelske sisteme za treninge v policijske in vojaške namene. Tudi podjetje Eigenbrod posluje centralno in nimajo predstavnikov na posameznih trgih, vključno s Slovenijo (Spletna stran podjetja Eigenbrod, 2008).

Spieth eden največjih proizvajalcev strelskih linij na svetu s preko 70-letno zgodovino. Podjetje je sodelovalo pri organizaciji 8 različnih Olimpijskih iger (1960, 1968, 1972, 1976, 1980, 1984, 1988 in 1992) in ogromnem številu svetovnih in evropskih prvenstev. Med drugim so priznani tudi kot eden najboljših proizvajalcev strelskih linij, ki so posebej prilagojene za treninge lovcev. Ena največjih slabosti je slaba pokritost svetovnega trga s predstavniki podjetja. Kot ostala podjetja tudi Spieth v Sloveniji nima svojega zastopnika ali serviserja (Spletna stran podjetja Spieth, 2008).

Na svetu je še kar nekaj podjetij, ki predstavljajo konkurenco, kot sta nemška Haering in Johannsen, ter ameriški Secotron, Caswell, Action Target, Mancom Systems, Shootingpartner inc. in nekatera druga manjša podjetja. Ta so manj konkurenčna na slovenskem trgu zaradi majhnosti in nepokritosti slovenskega trga, pa tudi oddaljenosti, o čemer bom več povedal v naslednjih poglavjih.

Rast panoge je nizka a vseeno pozitivna, hkrati pa konstantna. Z zniževanjem stroškov in svetovnim izboljševanjem življenjske ravni se cene v odvisnosti z osebnimi dohodki v razvitem svetu relativno nižajo, posledica pa je vedno več strelcev in vedno več povpraševanja po strelskih linijah. Pozitivna rast panoge je tudi posledica tehnološkega napredka, ki omogoča vadbe policistom, vojakom in varnostnikom, kakršne pred dobrim desetletjem niso bile mogoče. Vendar pa se v primeru relativno majhnega trga, kot je na primer slovenski, finančno ne izplača imeti svojih predstavnikov in serviserjev, kar pomeni zelo slaba pokritost trga s strani vodilnih svetovnih podjetij, le-ta pa predstavlja eno izmed največjih pomanjkljivosti za potencialne kupce v Sloveniji.

Nizka **stopnja diferenciacije** praviloma pelje v poudarjeno cenovno konkurenco, a vendar obstajajo tudi izjeme in panoga proizvodnje strelskih linij je ena izmed njih. Stopnja diferenciacije je sicer relativno nizka, vendar pa to izniči druge značilnosti panoge, kot so

oddaljenost dobavitelja do kupcev, poznavanje lokalnega trga, zahtevana hitrost servisiranja in druge. Te in druge značilnosti bom podrobneje obravnaval v nadaljevanju.

Stalni stroški v panogi so izrazito nizki, predvsem zaradi majhnosti trga in posledično majhnega obsega prodaje. Vsi sestavni deli posameznih linij so narejeni po naročilu proizvajalca linij s strani dobaviteljev. Hkrati podjetja ne potrebujejo nobenih posebnih strojev za sestavo linij. Sama narava proizvodnje tudi zagotavlja, da se strelskih linij ne proizvaja na zalogo, pač pa izključno kot proizvod, ki je prilagojen vnaprej znanemu naročniku in njegovim potrebam. S tem, odpadejo tudi stroški zalog in potrebe po kapitalu, ki je vezan v zalogah. To pomeni, da podjetja v panogi ne potrebujejo ničesar, kar bi predstavljalo visoke stalne stroške. Stalni stroški se močno povečajo šele, ko postane podjetje tako veliko, da lahko konkurira na svetovnem nivoju, kjer se zaradi ekonomije obsega podjetju finančno izide opustiti svoje dobavitelje in sam prevzeti vlogo dobavitelja (strugarji).

Struktura konkurentov je pomembnega vpliva zaradi diverzifikacije proizvodov. Kot sem omenil, so konkurenčna podjetja osredotočena na izdelovanje različne opreme za strelišča, s čimer so diverzificirala svoj asortiment, kar lahko bistveno vpliva na konkurenčnost v primerjavi z manjšimi podjetji, ki proizvajajo samo eno vrsto proizvodov.

Zaključimo lahko, da je moč obstoječe konkurence v panogi visoka.

3.2.2 Nevarnost vstopa novih konkurentov

Vstopanje novih podjetij pomeni za uveljavljena podjetja nevarnost izgubljanja tržnega deleža, zniževanja cen in/ali zviševanje stroškov zaradi boja za kupce. Čim višje so vstopne ovire v panogo, tem manjša je nevarnost vstopa novih konkurentov. Vstopanje konkurentov v panogo otežujejo ali celo preprečujejo določene zahteve, ki jih postavlja sama panoga s svojimi značilnostmi ali jih oblikujejo podjetja, ki so že prisotna v panogi. Ovire za vstop novih podjetij so: ekonomija obsega, diferenciacija proizvodov ali storitev, zahteve po začetnem kapitalu, dostop do prodajnih poti, stroški zamenjave dobavitelja, stroškovne prednosti neodvisne od ekonomije obsega, načrtno ovire in državne ovire (Prašnikar & Debeljak, 1998, str. 324).

Ker se obseg poslovanja odraža v stroških na enoto, morajo podjetja doseči čim večji tržni delež za dosego stroškovne učinkovitosti. Podjetja, ki proizvajajo strelske linije, imajo največje stroške pri načrtovanju strelskih linij in pri izdelavi programskih orodij, s pomočjo katerih se nadzoruje delovanje linij. Ko so načrti in programska oprema za strelske linije končani, je velik del stroškov povezanih z izdelavo proizvodov že povzročenih. Mejni stroški izdelave dodatne enote strelske linije oziroma sistema strelskih linij so zelo nizki, zato **ekonomija obsega** nima visokega pomena pri določanju konkurenčnosti panoge. Ker

govorimo o izdelku, za katerega ni značilna masovna proizvodnja v nobenem izmed svetovnih podjetij, ekonomija obsega ni pomemben dejavnik.

Diferenciacijo proizvodov ali storitev smatram za eno izmed pomembnejših lastnosti. Za strelske linije kot proizvode ni značilna močna diferenciacija, vendar je ta dejavnik vseeno potencialna konkurenčna prednost. Močna prednost pred konkurenco je lahko kakovost storitev, ki spremljajo proizvode. S poznavanjem lokalnega trga in posledične praktično neprestane prisotnosti na trgu, lahko domače podjetje zagotavlja določene storitve, ki jih druga podjetja ne morejo brez postavitve svojega posredništva na slovenski trg. Posredništva pa za seboj povlečejo tudi izrazito povišanje stroškov poslovanja. Lokalno podjetje lahko ponudi svojim strankam na slovenskem trgu cenovno dosti ugodnejšo dobavo proizvodov, vključno s storitvami kot so montaža in izobraževanje o uporabi strelskih linij. Hkrati ne smemo zanemariti poprodajnih storitev, kot so neprimerno hitrejša in cenejša odpravljanje težav z linijami (v primeru, da se težava pojavi v trenutku tekmovanja je to izredno pomembna lastnost), hitrejša dobava nadomestnih delov v primeru okvar, cenejša in hitrejša posodabljanja tako strelskih linij kot tudi programske opreme in podobno.

Zahteve po začetnem kapitalu niso visoke, saj je potreben predvsem know-how, s samo proizvodnjo pa večjih stroškov ni. Pri izdelavi strelskih linij v manjšem obsegu s finančnega vidika vseh elementov strelskih linij, ki so kapitalsko intenzivni, ni smotno proizvajati z lastnimi stroji in opremo, temveč z uporabo podizvajalcev ali dobaviteljev. Ta značilnost se spremeni šele ob proizvodnji mnogo večjih količin, za katere je nujno potreben prodor na tuje trge, saj slovenski ne zagotavlja zadostnega povpraševanja.

Obstoječa podjetja imajo **prodajne poti** že zgrajene, medtem ko jih mora novo podjetje še zgraditi. To ponavadi pomeni visoke stroške promocije in nižje prodajne cene proizvodov. Ne smemo zanemariti dejstva, da ne govorimo o proizvodu, namenjenemu širokim ljudskim množicam, pač pa je namenjen majhnemu krogu potencialnih kupcev, ki se med seboj poznajo in si med seboj tudi zelo pogosto izmenjujejo informacije, zato menim, da ne bo prišlo do večjih stroškov izgradnje prodajnih poti. Menim, da je najučinkovitejša strategija promoviranja njihovih proizvodov taka, da prvo proizvedeno serijo podjetje proda s ceno, ki pokrije zgolj spremenljive stroške, v zameno za nizko ceno pa kupčevo strelišče uporabi kot reprezentativno strelišče za svoje proizvode, kamor lahko pripeljejo potencialne stranke, ki si proizvod ogledajo od blizu in ga tudi preizkusijo. Tako lahko novo podjetje z zanemarljivimi stroški izdelava svoje prodajne poti.

Stroški zamenjave dobavitelja niso visoki, saj je proizvod trajen. To pomeni, da novi konkurent dobi priložnost prodaje in montaže proizvodov šele takrat, ko stari proizvodi (strelske linije) ne delujejo več tako kot morajo, se prepogosto kvarijo, so nekonkurenčne ali ne ustrezajo več pravilom in jih je potrebno zamenjati. Do takrat menjava obstoječih strelskih linij ni ekonomsko upravičena in jih (razen v izjemnih primerih) nihče izmed lastnikov strelšč ne bo menjal.

Stroškovne prednosti neodvisne od ekonomije obsega so velika prednost obstoječih konkurentov, saj kot sem že napisal, le-ta proizvajajo različne vrste opreme za različna strelišča. To pomeni večjo prisotnost na trgu in možnost uporabljanja različnih rešitev pri več različnih vrstah tarč. Pomembne je tudi know-how, saj so strelske linije proizvod, za katerega načrtovanje in izdelavo potrebujemo relativno dosti specifičnega znanja.

Načrtne ovire obstoječih podjetij v panogi niso najbolj verjetne, saj tudi ni dobrih pogojev za izvajanje takih ovir. Ker je v panogi svetovnega formata zgolj dobrih ducat podjetij je v pokritosti trga veliko lukenj, ki bi jih lahko zapolnila manjša lokalna podjetja, ki bi s poznavanjem trga in bližino svojih kupcev imela konkurenčno prednost pred večjimi mednarodnimi podjetji. Da je verjetnost načrtnih ovir majhna verjamem tudi zato, ker se večjemu mednarodnemu podjetju stroškovno najverjetneje ne bi izplačalo prilagajati svoje proizvodnje zgolj zaradi konkuriranja majhnemu podjetju na zelo majhnem trgu.

Državne omejitve so mogoče, saj dobršen delež slovenskega trga strelskih linij predstavljajo strelišča, ki so v lastništvu države. Govorim seveda o vojaških in policijskih streliščih. Država lahko dokaj enostavno z raznimi novimi zakoni ali drugimi regulativami preferira ponudbe drugih proizvajalcev strelskih linij. Vendar, čeprav so omejitve s strani države mogoče, niso najbolj verjetne, saj s tem država ne bi praktično nič pridobila. V Sloveniji namreč zaenkrat ne obstaja podjetje za izdelavo strelskih linij niti v zasebni niti v državni lasti.

Zaključimo lahko, da je nevarnost vstopa novih konkurentov zelo nizka.

3.2.3 Pritisk substitutov

Substituti so proizvodi ali storitve, ki se zdijo drugačni, vendar lahko z vidika zadovoljevanja potrošnikovih potreb nadomestijo prvotne proizvode ali storitve. Največji vpliv imajo substituti z visoko križno elastičnostjo povpraševanja in substituti, ki jih proizvajajo podjetja v panogah z visokimi donosi. Po Porterju pojav bližnjih substitutov onemogoča podjetju dvigovati cene. Prav tako se povečajo njihovi izdatki za kakovost in trženje (Prašnikar & Debeljak, 1998, str. 326).

Konkurenca v določeni panogi ni omejena le na podjetja znotraj panoge in potencialna nova podjetja, ampak jo sestavljajo tudi podjetja, ki proizvajajo substitute. Če postanejo substituti privlačnejši v smislu cene in/ali delovanja, je precej verjetno, da bo kupec preusmeril svoje nakupe. Substituti omejujejo dobičkonosnost panoge s tem, da določajo maksimalne cene proizvodov panoge. Konkurenčnost oziroma grožnja substitutov je večinoma odvisna od stroškov, ki jih ima kupec pri prehodu z enega izdelka na nadomestnega (substitut) in stopnje nadomestljivosti, ki izhaja iz percepcije kupcev. Če so stroški prehoda nizki in je nadomestljivost oziroma zamenljivost popolna, je vpliv substitutov na panogo velik (Jaklič, 2002, str. 329).

Substitut postane nevaren, če je za kupce privlačnejši zaradi določenega razloga. Ta razlog je lahko cena, razlike v delovanju proizvoda, poprodajne storitve in/ali katerikoli drug posamezen razlog oziroma kombinacija razlogov. Podjetja si med seboj lahko konkurirajo s ceno ali diferenciacijo proizvodov. V primeru substitutov se diferenciacija proizvodov močno zmanjša, torej ostane predvsem cena. Podjetja so torej prisiljena v razvoj lastnih izdelkov in diferenciacijo le teh, s tem pa se dobičkonosnost na kratek rok v panogi zmanjša.

Proizvodov, ki so sicer različni, vendar zadovoljujejo enako potrebno na trgu strelskih linij, ni. Gre namreč za tako specifično panogo, da so za zadovoljevanje potreb ustrezni le proizvodi in storitve, ki so že od samega začetka načrtovani in proizvedeni v namen zadovoljevanja obstoječih potreb. Substitutov se podjetjem v panogi ni potrebno bati, saj jih ni in tudi verjetnost, da bi v bližnji prihodnosti obstajali, je zanemarljivo majhna.

Zaključimo lahko, da je pritisk substitutov zelo nizek.

3.2.4 Pogajalska moč dobaviteljev

Dobavitelji utegnejo imeti pomemben vpliv na dejavnost panoge s svojo težnjo po povečanju cen materiala in surovin ter po zmanjšanju njihove kakovosti. Njihova moč je odvisna od naslednjih dejavnikov: število dobaviteljev, diferenciacija proizvodov ali storitev dobavitelja, prisotnost substitutov, pomembnost kupcev za dobavitelje in možnost vertikalne integracije "naprej" (Prašnikar & Debeljak, 1998, str. 327).

Celotna panoga ima zgolj nekaj različnih vrst dobaviteljev, ker je tudi komponent za strelsko linijo relativno malo, le-to pa nam dovoljuje malce natančnejšo analizo. Daleč najpomembnejši dobavitelji so strugarji, ostali pa so trgovine z železom na drobno, dobavitelji mikrokontrolerjev in dobavitelji brezžičnih povezav. Vse ostale komponente strelskih linij lahko proizvedejo proizvajalci sami. Zaradi ekonomije obsega se ponavadi vodilna svetovna podjetja odločajo za lastno izdelavo strgarskih proizvodov, ter na ta način eliminirajo odvisnost od dobavitelja.

Število strugarjev je veliko, kar izhaja iz dejstva, da so to **dobavitelji** komponent za zelo široko potrošnjo, ki so izdelani oziroma predelani po željah in načrtih proizvajalca strelskih linij. Za glavne dobavitelje smatram strugarje, ki izdelujejo kovinske komponente kot osnovne dele strelskih linij. SKD, ki označuje kot dejavnost "Mehanska obdelava kovin" ima oznako C25.620, na področju Republike Slovenije pa je prijavljenih podjetij pod to SKD 1774 (Poslovni imenik bizi.si, 2008).

Ker trgovine s kovinskimi proizvodi, tako kot strugarji, zadovoljujejo potrebe široke potrošnje, jih je relativno dosti, kar jim zmanjšuje moč kot dobaviteljem, čeprav je to ena izmed najpomembnejših komponent strelskih linij. Čeprav je dobaviteljev kovinskih

komponent strelskih linij neprimerno manj od strugarjev, je tudi teh dovolj, za močno konkurenco med njimi, saj je na področju Republike Slovenije pod SKD G46.740 – Trgovina na debelo s kovinskimi proizvodi, inštalacijskim materialom in napravami za ogrevanje registriranih kar 346 družb (Poslovni imenik bizi.si, 2008).

Zaradi manjšega števila dobaviteljev imajo dosti večjo moč dobavitelji mikrokontrolerjev in brezžičnih povezav, saj je teh dobaviteljev na celem svetu zgolj nekaj, kot so Mikrochip, Atmel, Zilog in Motorola. Majhna količina nabav za pokritje trga strelskih linij pa nakazuje, da te svetovne korporacije ne bodo spreminjale svoje dosedanje politike zaradi večjega povpraševanja po njihovih proizvodih, kot posledice proizvodnje strelskih linij, ki je ne bodo niti opazile.

Diferenciacija proizvodov ali storitev dobavitelja pri strugarjih je minimalna, v primeru enake kakovosti proizvodov pa je praktično ni. Razlog vidim v tem, da strugarji izdelujejo svoje proizvode po skicah in načrtih svojih naročnikov (proizvajalcev strelskih linij) s točno določenimi tolerancami. Če je kakovost izdelkov ustrezna in so odstopanja znotraj določenih toleranc, diferenciranosti proizvodov strugarjev ni.

Diferenciacije proizvodov trgovin s kovinskimi proizvodi ni, saj so izdelki popolnoma identični eden drugemu. Moč dobaviteljev glede diferenciacije je torej minimalna. Drugače pa velja za proizvajalce mikrokontrolerjev in brezžičnih povezav. Proizvodi različnih dobaviteljev so med seboj relativno diferencirani, kar predstavlja relativno večjo moč dobaviteljev. Vendar pa proizvodi niso toliko diferencirani, da drug drugega izključujejo. Oba proizvoda je mogoče zamenjati s konkurenčnim izdelkom, vendar bi bili v tem primeru potrebni popravki načrta celotnih strelskih linij. Proizvajalci mikrokontrolerjev in brezžičnih povezav imajo kar nekaj moči pri pogajanjih, saj je od njih odvisna proizvodnja strelskih linij. Ne smemo pa pozabiti, da velja v tem primeru popolnoma enako kot pri dobaviteljih kovinskih proizvodov in strugarjih in sicer, ker gre za zelo majhno panogo, proizvajalci, ki so svetovne korporacije, ne bodo niti opazili spremembe v povpraševanju po njihovih proizvodih.

Prisotnosti substitutov strugarjev praktično ni, saj dobavitelji izdelujejo svoje izdelke po naročilu in načrtih naročnikov, ki so proizvajalci tarč. V prosti prodaji pa proizvodov, ki jih proizvajalci tarč kupijo kot polproizvode, ni. Substitutov torej na trgu praktično ni, hkrati pa so popolne substitute pripravljeni narediti skoraj vsi ostali strugarji, kar lahko razumemo tudi, da je na trgu ogromno popolnih substitutov. Konkurenčni kovinski proizvodi različnih dobaviteljev so popolni substituti, kar dobaviteljem odvzame skoraj celotno moč.

Kot sem opisal že v prejšnji točki, diferenciacije proizvodov, substituti za mikrokontrolerje in brezžične povezave so na voljo, vendar jih je zgolj peščica na celem svetu. V primeru težav se oba proizvoda lahko zamenja, potrebna pa je prilagoditev ostalih elementov strelskih linij, saj substituti niso popolni.

Pomembnost kupcev za vse dobavitelje strelskih linij ni velika, kar je posledica izredno majhne proizvodnje za to panogo. S tem so izgubili določene prednosti (količinski popust, možnosti ekonomije obsega), hkrati pa Prašnikar in Debeljak to stanje komentirata kot: "Kupci, ki imajo v prodaji dobavitelja majhen delež, bistveno ne ogrožajo poslovnih rezultatov slednjega in imajo zato določene prednosti" (Prašnikar & Debeljak, 1998, str. 327).

Možnosti vertikalne integracije "naprej" pomeni združevanje podjetij na zaporednih proizvodnih stopnjah. Po mojem mnenju večjih možnosti vertikalne integracije v obravnavani panogi ni, ker je povezava med panogami zelo majhna. Vrednost opravljenih storitev in izdelanih proizvodov je zelo majhna, kar posledično pomeni tudi zelo majhno povezavo vseh obravnavanih panog. Menim, da je edina realna možnost vertikalne integracije naprej zgolj v primeru lastnih strgarskih izdelkov, saj se v primeru večjih obsegov pojavi t.i. ekonomija obsega, v tem primeru pa obstaja možnost, da se finančno izplačajo vsi stroški povezani z lastnim strojem za strgarske izdelke.

Zaključimo lahko, da je moč dobaviteljev nizka.

3.2.5 Pogajalska moč kupcev

Kupci vplivajo na konkurenčnost panoge z zniževanjem cen, z zahtevo po dvigu kakovosti in večjem obsegu proizvoda ali storitev ter z medsebojnim tekmovanjem. Dejavniki njihove pogajalske moči so: število kupcev, stopnja diferenciacije in standardizacije proizvodov ali storitev, višina stroškov zamenjave, velikost dobička kupcev, možnost vertikalne integracije "nazaj" in pomembnost proizvodov ali storitev za kupca.

Število kupcev je majhno, kar praviloma daje kupcem zelo veliko moč. Zaradi občutljivosti tematike natančnega števila strelšč v Sloveniji ni mogoče izvedeti. Na podlagi strokovnega mnenja g. Boška Doneskega, pa je v Sloveniji med 10 in 15 obstoječih strelšč, v prihodnjih nekaj letih pa se bo število strelšč povečalo za od 5 do 10. Hkrati ocenjuje, da je v Sloveniji med 5 in 10 strelšč, ki sicer obratujejo, a imajo zastarelo in neprimerno opremo in bodo potrebna temeljite prenove v naslednjih nekaj letih. Po teh strokovnih ocenah predvidevam, da bo v Republiki Sloveniji potencialnih kupcev v prihodnjih petih letih približno 15.

Stopnja diferenciacije proizvodov je relativno nizka v primerjavi s konkurenčnimi proizvodi, saj so si strelske linije različnih proizvajalcev med seboj zelo podobne. Seveda se strelske linije med seboj razlikujejo, a operacije, ki so jih linije sposobne izvajati, so za uporabnika precej podobne. **Stopnja diferenciacije storitev**, ki spremljajo strelske linije, je nizka, a z vstopom novega konkurenčnega podjetja bi se za slovenski trg ravno to močno spremenilo. Razlog je v bližini ponudnika in kupca strelskih linij. To pomeni tudi bližina servisa za različne nepredvidljive okvare, posodabljanje linij in programskega orodja, izvajanje rednih vzdrževalnih del, izobraževanje osebja pri montaži, itd.

Višina stroškov zamenjave starih strelskih linij z novimi je relativno visoka, vendar vitalnega pomena za nadaljnje obratovanje in konkurenčnost posameznega strelišča. Z razvojem strelskih linij in tehnološkim napredkom, ki so ga novi modeli linij deležni, si lastniki strelišč ne morejo privoščiti poslovanja z zastarelimi strelišči, saj bodo s tem izgubljali tako nove potencialne stranke, kot tudi stare stranke, ki bodo začele odhajati na konkurenčna strelišča. Ker pa so strelske linije dejansko ena izmed najpomembnejših delov opreme na strelišču, je to najpomembnejši del investicije, ki ga posamezna strelišča izvajajo.

Velikost dobička kupcev je v tem primeru zelo zanimiva postavka, še posebej ker večina kupcev proizvoda ne kupi zaradi ekonomskih razlogov (policija, vojska). Zaradi doseganja dobička kupujejo strelske linije samo zasebni lastniki strelišč, ki ne dosegajo visokih dobičkov, zato so stroškovno bolj občutljivi in praviloma iščejo proizvode z nižjimi nabavnimi cenami in nižjimi stroški vzdrževanja.

Možnost vertikalne integracije "nazaj" je v panogi mogoča, a ni najbolj verjetna. Edino realno možnost vertikalne integracije nazaj vidim v primeru obsežnega širjenja določenega podjetja v panogi, kar bi pomenilo širitev na ostale trge, to pa pomeni tudi močnejšo konkurenco s strani obstoječih podjetij v panogi.

Pomembnost proizvodov ali storitev za kupca je zelo velika, če ne celo vitalnega pomena, saj strelske linije predstavljajo osnovno opremo za dejavnost, ki jo kupci opravljajo. Če se kupec ne bi odločil za nakup strelskih linij, bi prihodnosti postal nekonkurenčen, kar bi rezultiralo v občutnem zmanjšanju števila strank in dolgoročno bi to pomenilo propad podjetja.

Zaključimo lahko, da je pogajalska moč kupcev srednje visoka.

3.2.6 Relativna moč države, sindikatov in lokalnih skupnosti

V tej točki je pomembna stopnja intervencionizma v državi. Gre v bistvu za moč vplivanja države, sindikatov in lokalnih skupnosti na odločitev o nakupu določenega proizvoda. Zaenkrat teh primerov za panogo strelskih linij še ni zaslediti, vendar obstaja verjetnost, da bomo v prihodnosti zasledili tudi vpliv sindikatov zaposlenih na policiji, v slovenski vojski ali v varnostnih službah na temo strelskih linij. Ne smemo namreč pozabiti, da s treningom, ki jih omogočajo strelske linije, vsi ti ljudje trenirajo za resnične situacije in bolj kot so izurjeni, večja je možnost ustrezne rešitve situacije, v katerih posamezniki tvegajo svoje življenje. Izurjenost pa je v veliki meri odvisna tudi od opreme s katero trenirajo, torej strelskih linij.

Zaključimo lahko, da je moč države, sindikatov in lokalnih skupnosti srednje visoka.

3.2.7 Skupna ocena privlačnosti panoge

Slika 6: Ocena konkurenčnosti panoge strelskih linij s Porterjevo metodo

	OCENA POSAMEZNIH DEJAVNIKOV				
	Zelo visoka	Visoka	Srednja	Nizka	Zelo nizka
Panožna konkurenca		●			
Vstop novih konkurentov					●
Pritisk substitutov					●
Pogajalska moč dobaviteljev				●	
Pogajalska moč kupcev		●			
Relativna moč države, sindikatov in lokalnih skupnosti			●		

Vir: Lastna izdelava.

Po analizi konkurenčnosti panoge strelskih linij ugotavljam, da je obstoječa panožna konkurenca znotraj panoge visoka, čemur v veliki meri prispeva centralizacija, saj relativno majhno število podjetij nadzoruje svetovni trg, še večjo moč pa imajo obstoječa podjetja kot posledico nizke stopnje diferenciacije proizvodov in storitev.

Kot posledica relativno nizke rasti trga in nizkih dobičkov tudi ni veliko novih podjetij, ki si želijo vstopa v panogo, zato večjih ovir za vstop ni. Ker je to proizvod, ki ni namenjen širokim ljudskim množicam, ne vidim večjih težav in pričakovanih stroškov za izdelavo prodajnih poti, saj so ponavadi osebe, ki se s tem ukvarjajo, na tekočem z vsemi novimi proizvodi na trgu.

Pritisk substitutov je nizek. To je posledica predvsem centraliziranosti proizvajalcev, nizke stopnje rasti panoge in nizkih dobičkov v panogi.

Praviloma velja, da s finančnega vidika ni smotrno vlagati kapitala v razvoj izdelka, ki se ga ponuja na zgolj majhnem delu svetovnega trga in z njim konkurira izdelku priznanih svetovnih proizvajalcev z že izdelanim "renomejem", razen če ima določeno konkurenčno prednost, od katere se pričakujejo visoki rezultati. Ker gre za proizvod z nizko stopnjo diferenciacije, je potrebno konkurenčno prednost najti nekje druge, kar običajno pomeni v ceni. Panoga strelskih linij pa je pri iskanju konkurenčne prednosti na slovenskem trgu specifična in kot eno izmed največjih prednosti pred substituti ponuja predvsem majhno oddaljenost kupcev do ponudnika.

Pogajalska moč dobaviteljev je zelo nizka oziroma je praktično ni. Vsi sestavni deli in dobavitelji imajo izredno visoko stopnjo konkurenčnosti, kar je posledica velikega števila potencialnih dobaviteljev. Vse sestavne dele linij, za katere obstaja le majhno število substitutov, pa predstavlja število polproizvodov za izdelavo strelskih linij in je zanemarljiv v celotni produkciji.

Pogajalska moč kupcev je visoka predvsem zaradi nizke stopnje diferenciacije proizvodov in višine dobička kupcev. Stopnja diferenciacije proizvodov je zelo nizka, relativno visoka pa je stopnja diferenciacije storitev, ki so vezane na strelske linije, kot so servisiranje, rok popravila. Zaradi nizkih dobičkov v panogi imajo za kupce stroški zelo visok pomen in vpliv na izbiro proizvoda.

Moč države, sindikatov in lokalnih skupnosti je srednja, vendar jo je potrebno neprestano spremljati, saj lahko postane zelo visoka. Izjemnega pomena za dolgoročno poslovanje je spremljanje in čim večji vpliv na moč države, sindikatov in lokalnih skupnosti.

3.3 Možnost sodelovanja v panogi

Poleg konkurenčnih groženj prihajajo iz zunanjega okolja podjetja tudi številne priložnosti za skupno delovanje, kar povečuje doseganje konkurenčnih prednosti sodelujočih podjetij oziroma izboljšuje njihovo koevolucijo¹⁰. Če želi podjetje te priložnosti izrabiti, jih mora pravočasno prepoznati. Pri prepoznavanju priložnosti za sodelovanje se podjetje ne sme omejiti le na neposredne udeležence (kupce, dobavitelje ali celo konkurente). Možnosti sodelovanja oziroma koevolucije mora podjetje iskati širše, ne le v ozki opredelitvi panoge. Največ še neizrabljenih priložnosti za sodelovanje lahko podjetje najde pri podjetjih, ki sodijo v skupino kreatorjev prihodnosti, čeprav na prvi pogled lahko izgledajo popolnoma nekompatibilni s podjetjem in njegovo dejavnostjo (Jaklič, 2002, str. 329).

Vzroke za sodelovanje podjetij vidim predvsem v želji po intenzivnejšem pokrivanju trga, širjenju skupnega trga, skupnem nastopu na (tujem) trgu, lažji uveljavitvi in boljši prepoznavnosti na njem, ponudbi različnih oz. celovitih storitev ter v širjenju znanja in informacij ter pridobivanju izkušenj.

Za panogo strelskih linij vidim kot možnost sodelovanja predvsem dva načina. Prvi način je sodelovanje s konkurenčnimi podjetji in **prodaja patenta** podjetju, ki bi po kupljenem patentu izdeloval strelske linije. Sam dvomim v sodelovanje na ta način, zaradi premajhne diferenciacije proizvoda od proizvoda, ki ga podjetje samo že izdeluje. Ker gre za panogo, v kateri je proizvodnja maloštevilna in pričakovani dobički tudi niso visoki, bi bila najverjetneje

¹⁰ Koevolucija: Soodvisen razvoj vzajemno koristnih skupnosti dveh ali več združb.

edina realna možnost prodaja patenta podjetju, ki je že prisotno v panogi s svojim nekonkurenčnim proizvodom. Svojo konkurenčnost bi podjetje lahko povečalo z razvojem novega proizvoda ali pa z nakupom patenta za nov, boljši proizvod.

Drugi način sodelovanja pa vidim kot sodelovanje s **trgovinskimi podjetji**, ki že zastopajo druge proizvajalce opreme za športne objekte in imajo svojo mrežo čimbolj razvejano. Tudi tak način sodelovanja po mojem mnenju nima svetle prihodnosti, saj je panoga zelo majhna, kar pomeni nepriljubljenost pri trgovinskih podjetjih, ter zaradi visokih marž posrednikov (trgovinskih podjetij) cenovna nekonkurenčnost proizvoda.

Menim, da sodelovanje v panogi za pokrivanje slovenskega trga ni niti potrebno niti zaželeno, saj bi s tem celotno ponudbo naredili zgolj bolj kompleksno ter s tem dejanjem naredili več možnosti za napake in hkrati podražili zaradi višjih stroškov. Zaradi majhnosti Slovenije za pokrivanje celotnega slovenskega trga ne potrebujemo posrednikov. Posredniki pa bi bili najverjetneje potrebni in tudi zaželeni v primeru širjenja poslovanja na tuje trge.

4 TRENDI

Pri določanju trendov so pomembni tako razvojni trendi v sami strelski panogi, kot tudi trendi kar se tiče orožja na splošno, torej trendi pri nošenju orožja, znanju o varnem ravnanju z orožjem in športnem streljanju.

Strelska panoga se je v preteklosti močno spreminjala in razvijala in ni razloga, da bi se razvoj v prihodnosti ustavil. Z analizo trendov strelske panoge v preteklosti in uporabo pričakovanih sprememb, lahko do določene mere predvidimo, v katero smer se bo odvijal razvoj v prihodnosti. Ker je razvoj panoge močno povezan z informacijsko tehnologijo in računalniško podprtimi sistemi, menim da bo razvoj ravno te tehnologije odločilno vplival na razvoj strelske panoge in njenih proizvodov.

Informacijska tehnologija

Razvoj informacijske tehnologije pušča svoj pečat v razvoju skoraj vseh panog na svetu in tudi strelska panoga ni izjema. V zadnjih 15 letih je strelska panoga močno napredovala kot posledica razvoja različnih drugih panog, razvoja novih materialov, konkurenčnih bojev proizvajalcev orožja in drugih vzrokov. Največje zasluge za tak razvoj in napredek pa nedvomno prevzame razvoj informacijske tehnologije.

Strelske linije postajajo avtomatizirane, kar pomeni da strelcu ni več potrebno čakati, da vsi sotekmovalci prenehajo s streljanjem, zapustiti strelskega mesta ter ročno zamenjati papirnate tarče, ki je pritrjena na okvir. Moderne strelske linije papirnato strelsko tarčo same pripeljejo

do strelca medtem ko ostali tekmovalci še nemoteno streljajo v svoje tarče. Z avtomatizacijo strelskih linij je postalo strelstvo mnogo varnejše, enostavnejše, hitrejše in lažje za strelca.

V zadnjih nekaj letih pa se na trgu pojavljajo tudi nove generacije strelskih linij, znanih kot SCATT, kjer izstrelki oziroma naboji sploh niso več potrebni. Na orožje se pritrdi senzor povezan z računalnikom, ki ima naloženo ustrezno programsko opremo. Ta izredno natančen senzor zaznava, v katero smer je orožje usmerjeno, hkrati pa zazna tudi tresljaj, ki ga povzroči sprožitev orožja. S pomočjo programske opreme tako računalnik natančno določi, kam v tarčo je bilo orožje usmerjeno, ko je strelec pritisnil na petelina. Te vrste strelskih linij se zaenkrat uporabljajo predvsem na treningih, saj na podlagi informacij, ki jih računalnik posreduje strelcu, le-ta lahko določi svoje težave pri streljanju in posledično izboljša svoje strelske sposobnosti.

Povpraševanje po orožju

Zasebno varovanje kot dejavnost se po 5. členu Zakona o varovanju, 2003 (v nadaljevanju ZZasV) lahko opravlja v naslednjih oblikah:

- varovanje oseb;
- varovanje premoženja;
- prevoz in varovanje denarja ter drugih vrednostnih pošilk;
- varovanje javnih zbiranj;
- upravljanje z varnostno-nadzornim centrom;
- načrtovanje in izvajanje varnostnih sistemov.

Kot je to pokazala že zgodovina, tudi dandanes v sodobnih časih obstajajo posamezniki z večjim premoženjem, ki se zanj upravičeno bojijo. Koncentracija kapitala, splošen družbeni razvoj in raven kulture silijo posameznike in podjetja, da se zavarujejo. Posledica prostega trga je, da se zaradi rastočega povpraševanja po varnostnikih poveča tudi ponudba na trgu ter zadovolji rastoče povpraševanje. V skoraj vsaki večji trgovini, banki, pošti ali podjetju v Sloveniji je stalno prisoten varnostnik. Vse pogostejše so varnostniki prisotni celo v osnovnih in srednjih šolah. Veča se tudi število premožnejših posameznikov iz gospodarstva in politike, ki si za svojo varnost in varnost svoje družine omislijo osebne stražarja.

Trditve o visoki rasti števila varnostnikov v Sloveniji podpira tudi slika o številu zaposlenih v koncernu Sintal. Število zaposlenih se je iz leta 1991, ko je bilo zaposlenih le 15 oseb povečalo na 473 v letu 1995. Leta 2000 je imel koncern zaposlenih že 869 oseb in leta 2005 se je število povečalo na 1.534 oseb, danes pa koncern nudi zaposlitev preko 1.700 zaposlenim osebam (Priloga 7). Zelo zgovorni so tudi podatki, da je v Sloveniji (ki ima približno 2 milijona prebivalcev), redno zaposlenih preko 6.000 oseb kot varnostniki.

Dostopnost orožja

Človek si je od izuma orožja vedno želel imeti orožje tudi sam. Na začetku zaradi lažjega lova hrane, pozneje pa zato, ker se je z njim počutil varnejšega. Število ljudi, ki si želijo posedovati orožje, je iz dneva v dan večje, orožje pa je tudi vedno dostopnejše. Vsaka država si dostopnost orožja interpretira po svoje, vendar so splošni trendi v smeri čim lažje dostopnosti orožja.

V nekaterih državah v ZDA je nakup strelnega orožja le rahlo bolj kompleksen od nakupa kruha. Posebnih dovoljenj ne potrebuješ, pač pa le osebno izkaznico, s katero prodajalec preveri kupca in če kupec nima policijske datoteke, naslednji dan lahko kupi avtomatsko orožje in ga odnese domov.

Na območju Evrope je zanimiv tudi primer Švice, kjer je nakup osebnega strelnega orožja dokaj kompleksen in zanj potrebuješ posebno dovoljenje. Hkrati pa imajo vsi vojaški obvezniki (vsi sposobni moški stari od 20 do 30 let) doma strelno orožje, ki jim ga za čas, ko so v vojaški rezervi, posodi švicarska vojska. Posledica je, da ima Švica najvišje število strelnega orožja na prebivalca v Evropi.

Glavno vprašanje, ki se zastavlja na tematiko strelnega orožja, je varnost. Orožje samo ni nevarno, nevarni so ljudje, ki ne znajo ustrezno in varno ravnati z njim. Na sposobnost in ozaveščenost o varnem ravnanju z orožjem pa močno vpliva količina in kakovost treningov ter splošnih stikov z orožjem.

Dejstvo je, da je policist, varnostnik, osebni stražar ali vojak pri opravljanju svojega dela močno omejen, če uporabe strelnega orožja nima na voljo. Hkrati pa je dejstvo tudi to, da če ni ustrezno izurjen, predstavlja še večjo grožnjo tako sebi, kot tudi okolici. To je razlog za obvezne treninge streljanja in ravnanja z orožjem. Veliko težavo predstavlja tudi zastarelost večine slovenskih strelišč, na katerih se izvajajo treningi. Obstajajo sicer določeni simulatorji, katerih slabost je izredno visoka cena, posledično majhno število le-teh in končni rezultat je premalo treningov.

Športni strelci

Število športnikov, ki se ukvarjajo s streljanjem, je iz leta v leto večje. Nastajajo nove strelske zveze in organiziranih je vedno več tekmovanj. Strelstvo kot šport se razvija v več različnih smereh, zato je tudi vedno več ljubiteljev tega športa tako v Sloveniji kot tudi drugje po svetu. Hkrati pa nastaja vedno večje povpraševanje po streliščih in to je tudi razlog, da naj bi v naslednjih nekaj letih v Sloveniji zgradili od 5 do 10 popolnoma novih strelišč.

5 PSPN (SWOT) ANALIZA IN NAČIN PRODORA NA TRG

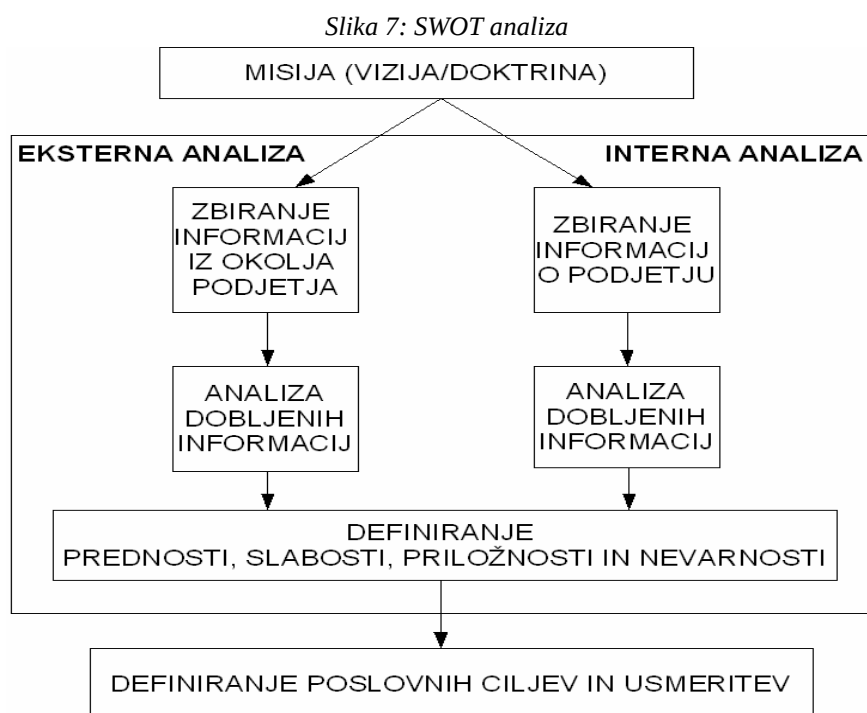
5.1 PSPN analiza

Podjetja ne poslujejo sama zase, marveč delujejo v določenem okolju. Predpostavljali bomo, da na okolje ne vplivajo bistveno. Poskušajo pa se mu, v okviru svojih možnosti (prilagodljivosti), prilagoditi tako, da bo njihovo poslovanje čim uspešneje. Okolje predstavlja za podjetje možnosti in nevarnosti. V prilagajanju se podjetje spreminja, spreminja se tudi njegova organizacija (Rozman, 2000, str. 40).

Po mnenju večine strokovnjakov je celovito ocenjevanje podjetja najtežja faza v procesu odločanja, ki jo je mogoče opraviti na več različnih načinov. Najpogostejši so trije načini spoznavanja in analiziranja poslovnih razvojnih problemov (Kožuh, 2004, str. 5):

- SWOT (PSPN) analiza – imenovana tudi klasična analiza,
- portfeljska analiza,
- analiza na osnovi verige vrednosti.

Uspešnost današnjega podjetja temelji na njegovi sposobnosti, da pravočasno zazna in izkoristi priložnosti v okolju, v katerem je prisotno, obenem pa mora paziti na nevarnosti, katerim se mora izogniti. V podjetju je zelo pomembno tekoče ugotavljati njegove prednosti in slabosti ter tako določiti njegove sposobnosti za učinkovito izkoriščanje priložnosti in izogibanje nevarnostim v poslovnem okolju. Da bi prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti lahko določili, so potrebne informacije, ki so odraz analize notranjih dejavnikov podjetja, kot tudi informacije iz njegovega okolja (Traven, 1992, str. 653)



Vir: S. Traven, SWOT analiza, 1992, str. 647.

SWOT analiza je preprost instrument, s pomočjo katerega se prikaže prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti za panogo. Postopek se opravlja v dveh korakih. Pri prvem gre za analizo podatkov, iz katerih lahko ugotovimo prednosti in slabosti, ki jih ima obravnavana panoga. Drugi korak zahteva, da na podlagi ocen prednosti in slabosti panoge in z upoštevanjem napovedi tehnoloških, konkurenčnih, gospodarskih in drugih razvojev v okolju skušamo oceniti še poslovne priložnosti in nevarnosti panoge (Pučko, 1999, str. 141).

Osnovni pojmi SWOT analize so:

Prednosti (Strengths): Predstavljajo nam vir, veččino ali drugo primerjalno prednost pred konkurenco; torej notranje sposobnosti, s katerimi podjetje razpolaga v primerjavi s tekmeci. Prednosti lahko iščemo marsikje, predvsem pa v: kadrih (s posebnimi znanji), osnovnih sredstvih, organizacijski strukturi podjetja, podjetniški kulturi, finančnih resursih, ugledu podjetja, dobrih odnosih s kupci in dobavitelji, proizvodih ali storitvah itd. (David, 2000, str. 204).

Slabosti (Weaknesses): V nasprotju s prednostmi opredeljujemo kot omejitve podjetja, ki zmanjšujejo njegovo konkurenčno sposobnost in možnost za uspešno poslovanje. Te omejitve se kažejo predvsem v pomanjkanju virov (finančnih), spretnosti, sposobnosti managementa, v neprilagodljivi organizacijski strukturi, v slabih tržnih prijemih ali v pomanjkanju blagovnih znamk itd. (Treven, 1992, str. 645).

Priložnosti (Opportunities): Predstavljajo tiste stvari v zunanjem okolju podjetja, ki pripomorejo k uresničevanju zastavljenih ciljev. Najpogostejše gre za zelo ugoden tržni položaj, ki se kaže v: novih tržnih nišah, spremembah v obstoječi tehnologiji, pridobitvi boljših nabavnih poti, tesnejših odnosih s kupci, spremembah v zakonodaji ipd. Priložnosti podjetja se z dobro kombinacijo okoliščin, časa in prostora ter z usklajenimi akcijami podjetja lahko spremenijo v dobre poslovne rezultate podjetja (Treven, 1992, str. 646).

Nevarnosti (Threats): Predstavljajo tisti dogodki v zunanjem okolju, ki lahko ovirajo podjetje pri doseganju zastavljenih ciljev oziroma škodujejo poslovanju podjetja. Uspeh podjetja lahko poslabšajo vstopi novih konkurentov, spremembe zakonodaje, tehnološke spremembe, slabši nabavni pogoji dobaviteljev, večja pogajalska moč velikih kupcev ipd. (David, 2001, str. 207).

Prednosti podjetja ASpro

1. Izkušnje z uporabo proizvodov.
2. Bližina potencialnih trgov.
3. Dobro poznavanje lokalnega trga.
4. Majhnost lokalnega trga in posledična slaba pokritost s strani večjih podjetij.
5. Usmerjenost na lokalne trge in poznejša možnost širjenja na tuje trge.
6. Do določene mere že narejene prodajne poti.
7. Nizki stalni stroški poslovanja zaradi ničnih zalog materiala in dokončanih proizvodov, ter majhne režije podjetja.
8. Dobra geografska lega za morebitno kasnejše širjenje v tujino.
9. Prilagodljivost podjetja – izdelava po naročilu, zato si lahko kupec sam določa kakšne posebne tehnične značilnosti (barva, postavitev, določene manjše prilagoditve,...).
10. Hitra reakcija v primeru nepričakovanih okvar proizvodov in s tem pomembna konkurenčna prednost pred konkurenti.
11. Kot posledica delovanja v bližini svojih kupcev, nižji stroški rednih in izrednih servisov.
12. Nižja cena za enako kakovost proizvodov zaradi nizkih stalnih stroškov.
13. Majhna odvisnost podjetja od panoge strelskih linij.

Slabosti podjetja ASpro

1. Majhno in ranljivo podjetje.
2. Podjetje je mlado in posledično brez referenc, hkrati se poveča riziko zaradi poprodajnih obveznosti v primeru propada podjetja (garancija, nadomestni deli,...).
3. V tujini popolnoma nerazvite prodajne poti.
4. V primeru neplačila s strani nekaj kupcev se lahko podjetje hitro znajde v resnih finančnih težavah.
5. Pomanjkanje blagovne znamke oziroma uveljavljenosti le-te.

Priložnosti podjetja ASpro

1. Cenovno konkurenčnejši zaradi nižjih lastnih stroškov.
2. Poznavanje in fizična prisotnost na domačem trgu ter trgu balkanskih držav.
3. Slaba ponudba v tej panogi na domačem trgu.
4. Sodelovanje s kupci proizvodov in skupen preboj na trg – posledica visoke specializacije trga.
5. Lažje imeti tesnejši odnos s kupci, ker je edino podjetje v panogi na trgu.
6. Rastoči trend povpraševanje po dopolnjujočih se proizvodih (orožju) in zato tudi po linijah.

Nevarnosti podjetja ASpro

1. Obstoječa konkurenca lahko poveča dejavnost na Slovenskem trgu, zaradi geografske lege, ki je idealna za izboljšanje ponudbe na balkanske države.
2. Obstoječa konkurenca je zaradi centralizacije ponudbe v panogi zelo močna in bi lahko začela intenzivneje prodirati na trg (npr. s cenovno vojno).
3. V primeru neplačila s strani nekaj kupcev se lahko podjetje hitro znajde v resnih finančnih težavah.
4. Zaradi majhnosti nabav so dobavni pogoji dobaviteljev slabši.
5. Večji kupci imajo veliko moč in s tem tudi velik vpliv na poslovanje podjetja.

Za uspešno poslovanje mora podjetje vedno poznati in upoštevati priložnosti in nevarnosti zunanjega okolja. Osredotočanje analize za zunanje vplive je v tuji literaturi poznano tudi kot "*environmental scanning*" (Stahl & Grigsby, 1992, str. 30). SWOT analiza, kot končni izdelek, mora podati izhodišča za oblikovanje podjetniškega poslanstva, ciljev in strategij za doseg zadanih ciljev, vodstvu podjetja pa trdno oporo za snovanje ukrepov v prihodnosti (Banič, 1999, str. 57).

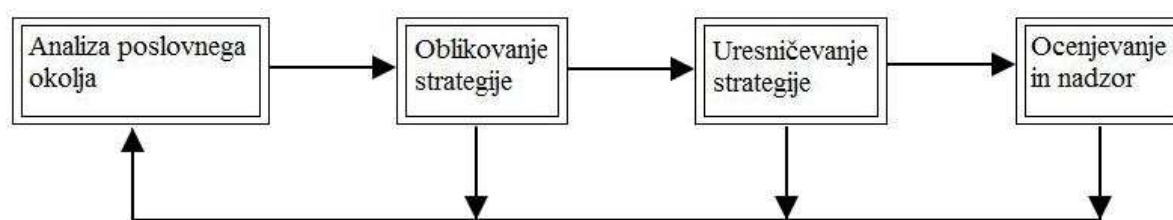
5.2 Način prodora in izbira strategije vstopa na slovenski trg

Namen trženjske strategije je prikaz splošnega trženjskega pristopa, uporabljenega za doseg trženjskih ciljev, ki smo si jih zastavili (Kotler, 1996, str. 104). Način prodora in izbira strategije vstopa na trg je odvisna od analize panožnega okolja podjetja oziroma konkurenčnega okolja podjetja. To analizo sem naredil že v poglavju 4.2, kjer sem izvedel analizo panoge s pomočjo Porterjevega modela konkurence v panogi s pomočjo petih silnic.

Analiza poslovnega okolja predstavlja eno od sestavin strateškega managementa v podjetju.¹⁰ V podjetju morajo najprej oceniti vplive širšega družbenega okolja na podjetje. V nadaljevanju morajo pristopiti k analizi in predvidevanju ravnanja v okviru okolja delovanja podjetja. Analizo poslovnega okolja in oblikovanje strategije povezuje t.i. SWOT analiza, s pomočjo katere v podjetju proučujejo priložnosti in nevarnosti, ki izvirajo iz zunanjega okolja ter jih soočajo s prednostmi in slabostmi, ki izvirajo iz notranjega okolja podjetja (Jaklič, 2002, str. 343).

¹¹ Strateški management pomeni oblikovanje in uresničevanje načrtov oziroma načrtnega razmišljanja pri povezovanju ciljev, sposobnosti in virov organizacije ter spreminjajočim se zunanjim okoljem ter s tem povezano izvajanje dejavnosti podjetja (Jaklič, 2002, str. 343).

Slika 8: Sestavine strateškega managementa



Vir: M. Jaklič, Poslovno okolje podjetja, 2002, str. 344.

Kot sem ugotovil v prejšnjih poglavjih, je število kupcev strelskih linij SL01 v Sloveniji zelo omejeno. To lahko predstavlja slabost, saj je od števila kupcev odvisen prihodek podjetja, ki proizvod ponuja, hkrati pa predstavlja tudi določeno prednost, saj so stroški prodora na trg neprimerno nižji.

Ker je Slovenija geografsko relativno majhna, populacija, ki se ukvarja s strelstvom pa še mnogo manjša, imajo predstavniki strelišč, kot potencialni kupci linij SL01, med seboj kontakt. To posledično pomeni, da za ustrezno obveščanje potencialnih kupcev o novem proizvodu na trgu ni potrebno imeti visokih stroškov reklamiranja, pač pa lahko s preprostejšimi in predvsem cenejšimi metodami opozorimo na našo prisotnost na trgu vse potencialne kupce. Ker je podjetje ASpro novo in majhno podjetje in ima strogo omejena finančna sredstva, so vse te prednosti več kot dobrodošle.

Dodatna prednost, ki sem jo opazil je, da zaradi majhnosti podjetja in trga ni nevarnosti napadov večjih, že uveljavljenih konkurentov, ki bi z vojno za slovenski trg povzročalo intenzivno višanje stroškov in na koncu najverjetneje zapiranje programa strelskih linij v podjetju ASpro.

Pri vstopu na trg pa je potrebno paziti na določene omejitve, kot so že predhodno omenjena omejena finančna sredstva, ter tudi v primeru popolne uspešnosti projekta SL01, nizek prihodek od celotnega projekta, kar je posledica majhnega trga in majhnega števila kupcev.

Podjetje ASpro s programom strelskih linij deluje na medorganizacijskem trgu, česar osnovna definicija pravi, da medorganizacijske trge (*business to business markets*) sestavljajo vse organizacije, ki kupujejo blago ali storitve z namenom, da jih bodo uporabile pri izdelavi drugih proizvodov ali storitev, ki jih nato sami prodajajo, dajejo v najem ali dobavljajo naprej (Kotler, 2004, str. 216)

Menim, da je najustreznejša strategija vstopa na slovenski trg povezava z enim izmed potencialnih kupcev in sodelovanje na področju promoviranja novega izdelka. Podjetje ASpro se mora poslovno povezati z enim izmed strelišč v Sloveniji, jim ponuditi določene ugodnosti

(akcijske cene pri nabavi in montaži strelskih linij, ponuditi določen delež pri dobičku, ali se dogovoriti za kakšno drugo ugodnost), v zameno pa lahko podjetje ASpro uporabi njihovo strelišče kot reprezentativno strelišče, kamor lahko pripeljejo potencialne kupce in jim demonstrirajo delovanje sistema linij med dejansko uporabo. Dodatna prednost, ki bi jo imelo podjetje ASpro, je nadaljnje testiranje sistema strelskih linij in nadaljnje odpravljanje napak ter šibkih točk, ter seveda splošno izboljševanje proizvoda.

SKLEP

Tveganje pri vstopu v panogo in dobre poslovne odločitve so med drugim odvisne tudi od kakovosti informacij, na podlagi katerih je bila odločitev sprejeta. Kakovost informacij neposredno vpliva na odločitve, ki so življenjskega pomena za obstoj in dobro poslovanje podjetja v obstoječem družbenoekonomskem sistemu. Težave, na katere sem naletel pri izdelavi analize panoge, so žal zaradi same tematike in zaupnih podatkov, povezanih s to tematiko, do določene mere onemogočile pridobivanje informacij najvišje kakovosti. Vseeno sem s pomočjo analize sekundarnih informacij pridobil vse podatke, ki so bili potrebni za izdelavo tega diplomskega dela.

Uspešnost podjetij je odvisna med drugim tudi od njihove sposobnosti prilagajanja obstoječim in prihodnjim razmeram v njihovem poslovnem okolju. To ne velja samo za podjetja, pač pa tudi za vse ostale oblike združb. Ljudje in združbe se morajo prilagajati obstoječim in prihodnjim razmeram, saj bomo le tako maksimirali kulturni, tehnološki in osebni razvoj.

Čeprav je strelstvo eden izmed najstarejših športov, saj je bil primarno namenjen lovu, pa se z razvojem tehnologije in kulture razvija v povsem drugačne razsežnosti. Glede na večanje števila strelcev po celem svetu menim, da vrhunec razcveta strelstva še prihaja, zato je to prihodnost, kateri se ne moremo izogniti. Potrebno jo je torej čim bolj izkoristiti.

Moje ugotovitve so, da je panoga relativno ugodna za vstop. Povpraševanje po sistemih strelskih linij v Sloveniji se povečuje in glede na podatke (večanje števila športnikov in varnostnikov), se bo še nekaj časa povpraševalo, zato menim da je trenutni čas idealen za prodor na trg. Relativno majhen (a še vedno zadovoljivo velik) trg predstavlja popolno osnovo za začetek uveljavljanja mladega in majhnega podjetja, saj je verjetnost vojne s konkurenti majhna, hkrati pa zaradi povezanosti posameznikov s podobnimi interesi ter geografske majhnosti Slovenije ni potrebe po velikih vlaganjih v oglaševanje. Stalni stroški so zanemarljivi, potrebe po visokih stroških oglaševanja ni, prav tako pa ni potrebe po zalogah in z njimi povezanih stroškov, posledično je kapital, ki ga je potrebno vložiti, relativno majhen.

Zaradi majhnosti trga menim, da dolgoročno delovanje projekta ni mogoče, vendar bi ob širitvi na trge bivše Jugoslavije, trg bil dovolj velik za samostojno delovanje projekta znotraj

podjetja. Potreben je bliskovit vstop na južne trge in uveljavitev na njih še pred vstopom večjih konkurentov. Države kot so Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija in ostale bodo kmalu pokazale iste trende kot Slovenija, zato bi bilo za podjetje ASpro smotrno vstopiti na trg čim prej, ter si s tem dejanjem ustvariti zelo močno konkurenčno prednost.

Ob upoštevanju preteklih trendov lahko z dokaj visoko resničnostjo trdimo, da se bo število orožja v Sloveniji še naprej višalo. Kot sem v sami diplomski nalogi razložil, to ni težava, pač pa se težava pojavi, ko orožje ni v usposobljenih rokah. Ljudi, ki bodo z orožjem ravnali, je potrebno izučiti, kako varno ravnati z njim, zato je nujna pomoč s strani države, ki mora podpirati izobraževanje o ravnanju z orožjem.

LITERATURA IN VIRI

1. Banič, I. (1999). *Metode in procesi upravljanja in vodenja strateškega managementa*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
2. Brawley, L. & Paskevich, D. (1997). Conducting team-building research in the context of sport and exercise. *Journal of Applied Sport Psychology*, 9 (1), 11-40.
3. David, F. (2000). *Strategic management*. (8th edition) Englewood Cliffs: Prentice Hall.
4. Doneski, B. (2008, 6. junij). Intervju z lastnikom strelišča JBI d.o.o.
5. Galekovič, B. (2008, 13. junij). Intervju z operativnim vodjo v varnostni službi Sintal d.d.
6. Hunger, D & Wheelen, T. (1996). *Strategic management*. (5th edition) Massachusetts: Addison-Wesley Publishing company.
7. Hutt, M. & Speh, T. (2001). *Business Marketing Management: A strategic view of industrial and organizational markets*. (7th Edition). Orlando: Hartcourt College Publishers.
8. Jaklič, M. (2002). *Poslovno okolje podjetja*. (2. izdaja) Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. *Kategorije orožja*. Najdeno 14. marca 2005 na spletnem naslovu http://sl.wikipedia.org/wiki/Ro%C4%8Dno_strelno_oro%C5%BEje.
10. Košir, J. (2008, 20. junij). Intervju z inštruktorjem usposabljanja za varno rokovanje z orožjem in organizatorjem ter vodjo tečajev streljanj v varnostni službi G7.
11. Kovačič, A. (2004). *Nameri in Zadeni: osnove lovskega in športnega streljanja*. (1. izdaja). Šmarješke Toplice: Stella.
12. Kotler, P. (1996). *Marketing management*. Forth Worth: The Dryden Press.
13. Kotler, P. (2004). *Management trženja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
14. *Opis podjetja Eihenbrod*. Najdeno 20. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.eigenbrod-schiessanlagen.de/>.
15. *Opis podjetja G7*. Najdeno 10. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.g-7.si>.
16. *Opis podjetja Polytronic*. Najdeno 20. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.polytronic.ch>.
17. *Opis podjetja Sintal*. Najdeno 10. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.sintal.si>.
18. *Opis podjetja Sius*. Najdeno 20. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.sius.ch>.
19. *Opis podjetja Spieth*. Najdeno 20. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.spieth.de>.
20. *Podatki o članih društev včlanjenih v Slovensko zvezo za praktično streljanje, ki so v letu 2007 tekmovali s kratkocevnim orožjem*. Najdeno 25. junija 2008 na spletnem naslovu <http://www.szps.si>.
21. *Podatki o slovenski Policiji*. Podani 23.7.2008 s strani Oddelka za stike z javnostjo generalne policijske uprave.
22. *Podatki o številu podjetij, ki delujejo v posamezni panogi*. Najdeno 21. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.bizi.si>.

23. Porter, M. (1979a). The structure within Industries and Companies' Performance. *Review of Economics and Statistics*, 61 (2), 214-227.
24. Porter, M. (1979b). How competitive forces shape strategy. *Harvard Business review*, 57 (2), 137-145.
25. Prašnikar, J. & Debeljak, Ž. (1998) *Ekonomski modeli za poslovno odločanje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
26. Pučko, D. (1999). *Strateško upravljanje*. (2. izdaja) Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
27. Pučko, D. (2003). *Strateško upravljanje*. (3. izdaja) Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
28. *Različne oblike strelskih tarč*. (2008, 10. junij). Interni viri podjetja ASpro d.o.o.
29. *Razvoj strelstva skozi čas*. Najdeno 16. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.olympic.si/>.
30. *Razvoj strelstva skozi čas*. Najdeno 16. maja 2008 na spletnem naslovu <http://www.strelska-zveza.si/>.
31. *Ročno ognjeno strelno orožje*. Najdeno 15. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.wikipedia.org>.
32. *Ročno strelno orožje*. Najdeno 14. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.wikipedia.org>.
33. Rozman, R. (2000). *Analiza in oblikovanje organizacije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
34. Stahl, M. & Grigsby, D. (1992). *Management for decision making*. Boston: PWS-Kent.
35. *Statistični letopis Republike Slovenije 2007*. (2007). Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
36. *Število lovskih družin*. Najdeno 20. junija 2008 na spletnem naslovu www.lovska-zveza.si.
37. *Število registriranih lovcev v Sloveniji*. Najdeno 20. Junija 2008 na spletnem naslovu (http://www.mladina.si/dnevnik/04-04-2007-lovska_zveza_slovenije_100_let_skrbi_za_varstvo_narave/).
38. Tavzes, M. et al. (2002) *Veliki slovar tujk*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
39. Tedeški, R. (2008, 18. julij). Intervju s predsednikom Mednarodne zveze obrambnega streljanja na območju države Slovenije.
40. Traven, S. (1992) *SWOT analiza*. Kranj: Organizacija in kadri.
41. Zakon o orožju Republike Slovenije. (2005). *Uradni list RS*. (Št. 23/2005, 10.03.2005).
42. Zakon o zasebnem varovanju. (2003). *Uradni list RS*. (Št. 126/2003, 18.12.2003).
43. Završnik, A. (2008, 24. julij). Intervju z brigadirjem, poveljnikom Poveljstva za doktrino, razvoj, izobraževanje in usposabljanje v Slovenski vojski.

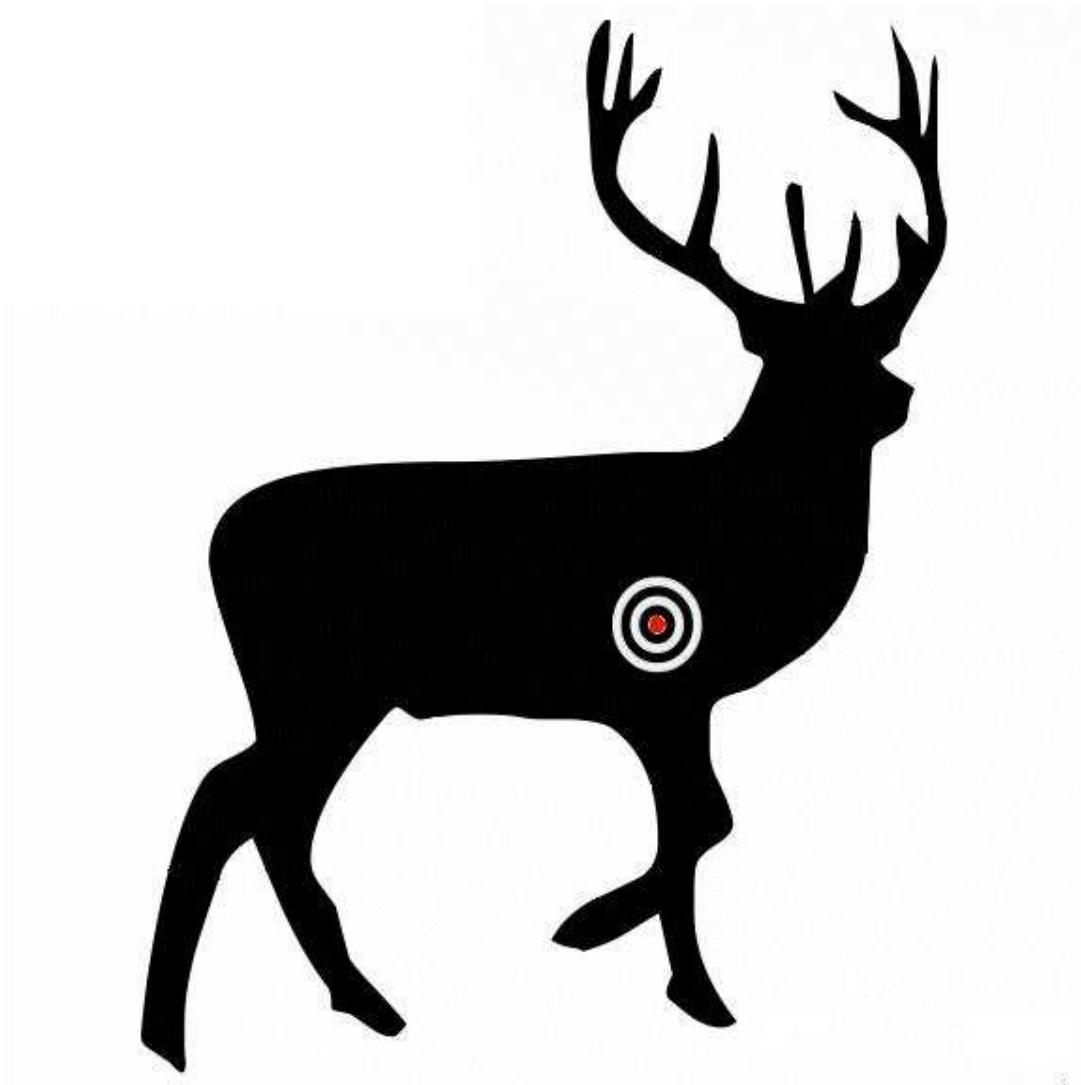
PRILOGA 1: Izpis podatkov o podjetju ASpro d.o.o. iz poslovnega imeniki bizi.si

Postavka	Vrednost
Dolgo ime PRS	ASPRO INŽENIRING D.O.O.
Kratko ime PRS	ASPRO D.O.O.
Naslov	CESTA IX. KORPUSA 25
Naselje	AJDOVŠČINA
Pošta	5270 AJDOVŠČINA
Občina	AJDOVŠČINA
Upravna enota	AJDOVŠČINA
Statistična regija	GORIŠKA
Matična številka	2224160000
Davčna številka SI	21320209
Transakcijski računi	IBAN SI56 0297 0025 5952 513 (Nova LB Ljubljana) odprt
Pravno organizacijska oblika	Družba z omejeno odgovornostjo d.o.o.
Število zaposlenih	0 zaposlenih
Registrski organ	Okrožno sodišče Nova Gorica
Datum vpisa	8.9.2006 0:00
Poreklo kapitala	Domači kapital
Vrsta lastnine	Zasebna lastnina
Ustanovitelji	ARTAČ GORAZD
	SKVARČA BOJAN
Zakoniti zastopniki	SKVARČA BOJAN
	ARTAČ GORAZD
Dejavnosti SKD	M71.129 - Drugo tehnično projektiranje in svetovanje
Datum zadnje spremembe poslovnega subjekta	1.1.2008
Zadnja sprememba poslovnega subjekta	Sprememba dejavnosti zaradi spremembe SKD
Status poslovnega subjekta	Poslovni subjekt posluje

Vir: Izpis podatkov o podjetju ASpro d.o.o., 2008, <http://www.bizi.si>

PRILOGA 2: *Različne oblike strelskih tarč*





Vir: Interni viri podjetja, 2008.

PRILOGA 3: Delitev orožja v ZOro

3. člen Razvrstitev in kategorizacija orožja

Orožje po tem zakonu se razvršča v naslednje kategorije:

Kategorija A:

1. eksplozivni vojaški izstrelki in lanserji;
2. avtomatsko strelno orožje;
3. orožje, prikrito v druge predmete;
4. strelivo z eksplozivnim ali vnetljivim učinkom in nedelaborirani izstrelki za tako strelivo;
5. strelivo za pištole in revolverje s kroglo, ki ima razširni (ekspanzijski) učinek in krogle za tako strelivo, razen streliva za lovsko ali športno orožje za osebe, ki imajo pravico do tega orožja;
6. vojaško orožje;
7. eksplozivno orožje in njegovi deli;
8. hladno orožje;
9. posebna oprema za orožje;
10. orožje, ki je izdelano ali predelano brez dovoljenja za promet z orožjem, razen orožja iz 4. in 7. točke kategorije D.

Kategorija B:

1. polavtomatsko ali repetirno kratkocevno strelno orožje;
2. enostrelno kratkocevno orožje s centralno udarno iglo;
3. enostrelno kratkocevno orožje za strelivo z robnim vžigom, s skupno dolžino do 28 centimetrov;
4. polavtomatsko dolgocevno strelno orožje z nabojnikom in ležiščem naboja za več kot tri naboje;
5. polavtomatsko dolgocevno strelno orožje z nabojnikom in ležiščem naboja za največ tri naboje, pri katerem je nabojnik snemljiv, oziroma ni gotovo, ali je orožje takšne konstrukcije, da ga je mogoče z običajnim orodjem predelati v več kot tristrelno orožje z enim polnjenjem;
6. repetirno in polavtomatsko dolgocevno strelno orožje z gladko cevjo dolžine do 60 centimetrov;
7. polavtomatsko strelno orožje za civilno uporabo, ki je podobno avtomatskemu strelnemu orožju.

Kategorija C:

1. repetirno dolgocevno strelno orožje, ki ni zajeto v 6. točki kategorije B;
2. dolgocevno orožje z eno ali več enostrelnimi risanimi cevmi;
3. polavtomatsko dolgocevno strelno orožje, ki ni zajeto v točkah 4 do 7 kategorije B;
4. enostrelno kratkocevno orožje za strelivo z robnim vžigom in s skupno dolžino nad 28 centimetrov.

Kategorija D:

1. enostrelna dolgocevna orožja z eno ali več gladkimi cevmi,
2. plinsko orožje,
3. reprodukcije strelnega orožja, pri katerem se ne uporablja enovitega naboja,
4. možnarji,
5. staro orožje,
6. zračno orožje,
7. orožje s tetivo,
8. električni paralizatorji,
9. razpršilci.

Orožje iz prejšnjega odstavka se glede pravic in obveznosti posameznikov, pravnih oseb in podjetnikov razvršča:

- iz kategorije A in iz kategorije B 7. točka v prepovedano orožje;
- iz kategorije B 1. točka do vključno 6. točke ter iz kategorije C in iz kategorije D 1. točka v dovoljeno orožje, za katerega je potrebno predhodno dovoljenje;
- iz kategorije D 2. točka do vključno 5. točke v dovoljeno orožje, ki ga je potrebno prijaviti;
- iz kategorije D 6. točka do vključno 9. točke v drugo dovoljeno orožje, za katero ni potrebno posebno dovoljenje.

Za orožje se šteje tudi strelivo, deli streliva in deli orožja, če ni s tem zakonom drugače določeno.

Ne šteje se za orožje po tem zakonu:

1. dekorativno orožje;
2. imitacije orožja;
3. orožje, ki je trajno onespособljeno za uporabo s tehničnimi postopki, ki jih določi pristojno ministrstvo, za to orožje se smiselno uporablja tretji odstavek 8. člena in 24. člen tega zakona;
4. orožje, ki je namenjeno za alarm, signaliziranje, reševanje življenj, omamljanje in klanje živali, lov s harpuno, v industrijske ali tehnične namene, kratkocevno orožje kalibra 6 mm za izstreljevanje pirotehničnih izdelkov in strelivo za takšne vrste orožja;
5. strelivo za orožje iz 6. in 7. točke kategorije D, sam izstrelek (krogle, šibre) in tulec brez netilke.

Vir: Zakon o orožju Republike Slovenije, 2005.

PRILOGA 4: Število izdanih orožnih listin za kratkoceвно ognjeno orožje v obdobju od 1.1.1997 do 31.12.2007 na območju Republike Slovenije glede na kaliber polnjenja

**VRSTE OROŽJA PO KALIBRIH
IZDANI OD 1.1.1997 DO 31.12.2007**

KALIBRI	SKUPAJ	PIŠTOLA	REVOLVER
.454 CASULL	13	0	13
.454 CASULL/45COLT	2	0	2
.454CASULL MAGNUM	3	0	3
NEZNAN	25	10	15
OSTALO	44	20	24
10	4	1	3
10.35MM	8	0	8
10.4 ITAL. ORDON	2	0	2
10.4MM I.O.	8	1	7
10.4X22R	1	0	1
10.8MM MONTE	1	0	1
10/40S&W	1	0	1
11.15MM MONTE	2	0	2
11.2X36	1	0	1
11.30MM MONTE	1	0	1
11.40MM MONTE	1	0	1
11MM	13	2	11
12	1	1	0
12.7MM	1	0	1
14MM	2	0	2
16	1	1	0
22L.R.	309	146	163
22L.R./22WMR	2	0	2
22MAG	149	1	148
22MAG/5.6MM	2	0	2
22SHORT	1	1	0
22W.MAG	31	0	31
22WMR	173	0	173
22WMR/22L.R.	2	0	2
24	1	1	0
28	1	1	0
30LUGER	1	0	1
32	14	1	13
32 SW-LWC	1	0	1
32/32	1	1	0
32ACP	2	0	2
32COLT	1	0	1
32H&R MAG	1	0	1
32S&W	4	0	4
32S&W LONG	5	0	5
32S&W LONG/22W.MAG	2	2	0
32SHORT COLT	2	0	2
320LONG	2	0	2
357MAG	2565	0	2565
357MAG/38SPECIAL	1	0	1

se nadaljuje

nadaljevanje

KALIBRI	SKUPAJ	PIŠTOLA	REVOLVER
36	2	0	2
38	8	2	6
38S&W	16	0	16
38SPEC WAD CUTT	5	0	5
38SPECIAL	296	4	292
380ACP	1	0	1

**VRSTE OROŽJA PO KALIBRIH
IZDANI OD 1.1.1997 DO 31.12.2007**

KALIBRI	SKUPAJ	PIŠTOLA	REVOLVER
4	6	2	4
40S&W	10	9	1
41MAG	1	0	1
44 357 BAIN DAVIS	1	0	1
44AMP	1	0	1
44MAG	216	0	216
44REM MAG	5	0	5
44S&W SPECIAL	2	0	2
44SMODNIK	2	0	2
45ACP	48	16	32
45AUTO RIM	2	0	2
45COLT	29	0	29
45LONG COLT	11	0	11
45SMODNIK	4	4	0
460S&W MAG	1	0	1
5.45X39	1	1	0
5.56X45	4	4	0
5.6 MAG	2	2	0
5.6MM	179	123	56
5.6MM/22WMR	2	0	2
5.75MM	1	0	1
500S&W MAG	3	0	3
6.35MM	61	56	5
6MM FLOBERT	1	0	1
7.5MM S.O.	2	0	2
7.62MM	24	17	7
7.62NAGANT	6	5	1
7.62TOKAREV	34	34	0
7.63MM MAUS	1	1	0
7.65MM	180	176	4
7.65MM BROWNING	2	2	0
7.9MM	1	0	1
7MM F H&H	1	0	1
7MM S.E.	2	0	2
8	15	9	6
8MM	30	13	17
8MM F.O.	2	1	1

se nadaljuje

nadaljevanje

KALIBRI	SKUPAJ	PIŠTOLA	REVOLVER
8MM GASSER	10	0	10
8MM LEBEL	2	1	1
8MM PL	2	2	0
9MM	153	132	21
9MM BROWNING	4	4	0
9MM LONG	11	11	0
9MM LUGER	85	83	2
9MM MAKAROV	6	6	0
9MM MAUS	1	1	0
9MM PARABELLUM	38	36	2
9MM SHORT	18	18	0
9X19	18	18	0
9X21	5	5	0
SKUPAJ	4982	988	3994

Vir: Število izdanih orožnih listin za kratkocevno ognjeno orožje v obdobju od 1.1.1997 do 31.12.2007 na območju RS glede na kaliber polnjenja, Generalna policijska uprava, Oddelek za stike z javnostjo.

PRILOGA 5: Število izdanih orožnih listin na dan 31.10.2007 na območju Republike Slovenije

VRSTA OROŽJA	SKUPAJ	DOV.ZA POSEST	L/ORO- Ž.LIST	OROŽ.- POSEST NI LIST	S/ORO- Ž.LIST	V/ORO- Ž.LIST
AVTOMATSKA PUŠKA Z GLADKO CEVJO	3	1	1	0	1	0
AVTOMATSKA PUŠKA Z RISANO CEVJO	2	1	0	0	1	0
AVTOMATSKA PIŠTOLA	1	0	0	0	0	1
BRZOSTRELKA	4	4	0	0	0	0
KOMBINIRANA LOVSKA PUŠKA	10	1	9	0	0	0
KOMBINIRANA PUŠKA	5861	908	4948	2	3	0
LP Z GLADKO CEVJO	18	6	12	0	0	0
LP Z RISANO CEVJO	8	1	7	0	0	0
MK PUŠKA ZA ŠPORT	1	0	0	0	1	0
MK PUŠKA ZA LOV	5	1	4	0	0	0
MK REVOLVER	1	0	0	0	1	0
MOŽNAR CEVNI	8	3	0	5	0	0
OSTALO	18	16	1	1	0	0
PAP Z GLADKO CEVJO	123	12	96	0	15	0
PAP Z RISANO CEVJO	418	87	282	9	40	0
PIŠTOLA	1860	688	51	57	135	929
POLAVTOMATSKA PIŠTOLA	11748	3701	1212	195	842	5798
PUŠKA	183	41	131	7	4	0
PUŠKA Z GLADKO CEVJO	8706	3044	5541	31	89	1
PUŠKA Z RISANO CEVJO	1917	475	1297	53	92	0
REVOLVER	2199	467	916	16	197	603
RP Z GLADKO CEVJO	183	56	109	1	17	0
RP Z RISANO CEVJO	9383	1848	7037	143	351	4
SAMOKRES	11	0	0	3	0	8
SKUPAJ	42671	11361	21654	523	1789	7344

Izdanih je tudi:

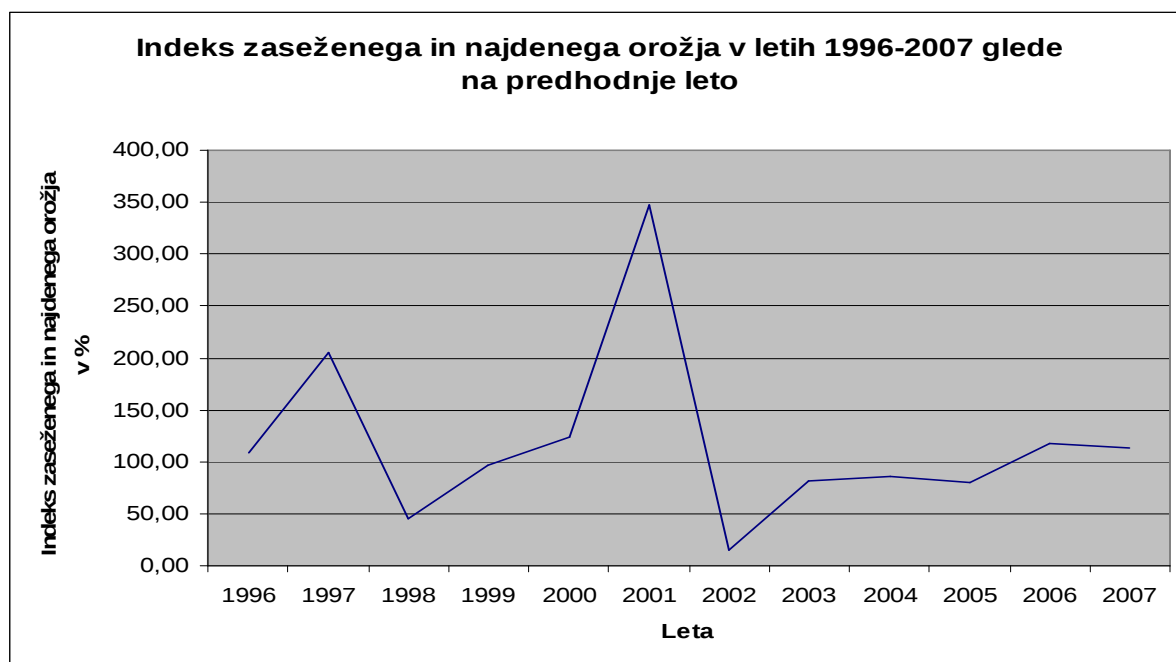
- 653 dovoljenj za zbiranje orožja v katere je vpisano 9.173 kosov orožja
- 2496 pooblastil za nošenje orožja
- 838 prigrasitvenih listov

Vir: Število izdanih orožnih listin na dan 31.12.2007 na območju Republike Slovenije,
Generalna policijska uprava, Oddelek za stike z javnostjo.

PRILOGA 6: Tabelarično prikazano število zaseženega orožja s strani Policije in grafični prikaz indeksa zaseženega orožja s strani Policije na področju Republike Slovenije v obdobju 1995-2007

Leto	Število zaseženega orožja	Število najdenega orožja brez lastnika	Število zaseženega in najdenega orožja	Indeks zaseženega in najdenega orožja v %
1995	NP	NP	2.196	
1996	NP	NP	2.381	108,42
1997	NP	NP	4.875	204,75
1998	NP	NP	2.203	45,19
1999	NP	NP	2.117	96,10
2000	NP	NP	2.614	123,48
2001	8.982	80	9.062	346,67
2002	1.340	52	1.392	15,36
2003	1.074	67	1.135	81,54
2004	888	89	977	86,08
2005	741	39	780	79,84
2006	870	44	914	117,18
2007	940	95	1.035	113,24

Vir: Poročilo o delu policije za obdobje od leta 1995 do leta 2007.



Vir: Poročilo o delu policije za obdobje od leta 1995 do leta 2007.