

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

IRENA BABIČ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**VLOGA MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU V
SLOVENIJI**

Ljubljana, maj 2005

IRENA BABIČ

IZJAVA

Študentka Irena Babič izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. Huga Zagorška in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD	1
1.1. OPREDELITEV PROBLEMA DIPLOMSKEGA DELA	1
1.2. ZGRADBA DIPLOMSKEGA DELA.....	1
2. PREDSTAVITEV MALIH PODJETIJ IN PRIKAZ GRADBENIŠTVA.....	2
2.2. PREDSTAVITEV MALIH PODJETIJ	2
2.1.1. <i>Opredelitev malih podjetij</i>	2
2.1.2. <i>Nastajanje malih podjetij v Sloveniji.....</i>	3
2.1.2.1. <i>Obdobje pred osamosvojitvijo Slovenije.....</i>	4
2.1.2.2. <i>Obdobje po osamosvojitvi Slovenije</i>	4
2.1.3. <i>Vloga malih podjetij v svetovnem in narodnem gospodarstvu</i>	5
2.2. PRIKAZ DEJAVNOSTI GRADBENIŠTVA	7
2.2.1. <i>Pomen gradbeništva v gospodarstvu in družbi</i>	7
2.2.2. <i>Definicije gradbeništva</i>	8
2.2.3. <i>Glavna področja gradbeništva</i>	9
2.2.4. <i>Specifične značilnosti gradbeništva.....</i>	10
3. ANALIZA MALIH PODJETIJ V DEJAVNOSTI GRADBENIŠTVA	11
3.1. MALA PODJETJA V GRADBENIŠTVU V OKVIRU SPLOŠNIH KVANTITATIVNIH ZNAČILNOSTI	12
3.1.1. <i>Opravljenega gradbenega dela po tipu gradbene aktivnosti</i>	12
3.1.2. <i>Število podjetij v dejavnosti</i>	14
3.1.3. <i>Število zaposlenih v dejavnosti</i>	16
3.1.4. <i>Vrednost sredstev v dejavnosti</i>	18
3.1.5. <i>Čisti prihodki od prodaje v dejavnosti.....</i>	20
3.2. ANALIZA MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU V OKVIRU PORTERJEVEGA MODELA KONKURENCE.....	22
3.2.1. <i>Tekmovalnost med obstoječimi podjetji v dejavnosti</i>	22
3.2.2. <i>Nevarnost vstopa novih konkurentov v dejavnost</i>	24
3.2.3. <i>Pogajalska moč kupcev.....</i>	27
3.2.4. <i>Pogajalska moč dobaviteljev.....</i>	28
3.2.5. <i>Možnost pojava novih substitutov</i>	31
3.2.6. <i>Celovita ocena konkurenčnosti panoge</i>	31
3.3. TRENDI RAZVOJA IN PRIHODNOST MALIH GRADBENIH PODJETIJ	32
3.3.1. <i>Prvi slovenski gradbeni grozd.....</i>	33
3.3.2. <i>Ostale oblike povezovanja in sodelovanja</i>	34
3.3.3. <i>Novi materiali</i>	34
3.3.4. <i>Novi načini dela</i>	34
3.3.5. <i>Nov nastop na trgu.....</i>	35
3.3.6. <i>Ostali trendi</i>	35
4. CELOVITA OCENA MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU	35
4.1. SWOT ANALIZA	35
4.1.1. <i>Prednosti malih gradbenih podjetij</i>	36
4.1.2. <i>Slabosti malih gradbenih podjetij.....</i>	37
4.1.3. <i>Priložnosti malih gradbenih podjetij</i>	38
4.1.4. <i>Nevarnosti malih gradbenih podjetij.....</i>	38
4.2. KLJUČNI PROBLEMI MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU.....	39
4.3. MOŽNOSTI POVEČANJA KONKURENČNOSTI MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU	41
5. SKLEP	43

LITERATURA 44

VIRI..... 46

PRILOGE

1. UVOD

Za diplomsko delo s tem naslovom sem se odločila zato, ker ima moj oče že dolga leta gradbeno obrt oziroma malo gradbeno podjetje. Tudi sama že nekaj let delam v tem podjetju, zato me toliko bolj zanima, kakšno je stanje v gradbeni dejavnosti in kaj v njej predstavljajo mala podjetja.

Vsako podjetje se v današnjem času srečuje s konkurenco. Z vključitvijo Slovenije v Evropsko unijo se je ta le še povečala. Okolje delovanja današnjih podjetij je kompleksno in zahtevno. Srečujejo se s precejšnjo dinamiko gospodarstva, z vzponi in padci ter s številnimi spremembami na trgu. Veliko truda je vloženega tudi v zadovoljitev vseh zahtev in potreb strank.

1.1. OPREDELITEV PROBLEMA DIPLOMSKEGA DELA

V diplomski nalogi sem želela ugotoviti, kakšno vlogo imajo mala podjetja v gradbeni dejavnosti v Sloveniji. Z raznimi prijemi sem poskušala ugotoviti njihovo uspešnost poslovanja tako s kvantitativnega kakor tudi s kvalitativnega vidika. Konec naloge pa se nanaša predvsem na prihodnost malih gradbenih podjetij.

Pri svojem delu sem uporabila Porterjev model konkurence s petimi konkurenčnimi silnicami, kjer sem opisovala konkurenco med malimi podjetji. S SWOT analizo oziroma analizo prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti sem celovito ocenila mala podjetja v gradbeništvu. Primerjala sem tudi nekatere kvantitativne podatke poslovanja malih gradbenih podjetij glede na celotno dejavnost gradbenišтва. Pri tem sem izpostavila nekatere pokazatelje poslovanja malih podjetij, ki so značilni le za gradbeništvo.

Cilj diplomskega dela je vpogled v delovanje malih gradbenih podjetij in ugotovitev ključnih problemov, s katerimi se srečujejo. Želela sem poiskati šibke točke v njihovem dosedanjem poslovanju, ki bi jih lahko z ustreznimi spremembami in strategijami odpravili, ter odkriti prednosti, na katerih bi temeljil prihodnji razvoj. Vzporedno s tem je potrebno, ob poglobljeni analizi konkurence, ugotoviti, kakšne nevarnosti v prihodnosti pretijo malim gradbenim podjetjem in katere so poslovne strategije oziroma trendi razvoja, ki bi jih morala podjetja izkoristiti. Cilj dela je tudi prikazati in analizirati poslovanje malih gradbenih podjetij v okviru splošnih kvantitativnih značilnosti. Namen moje naloge je odkriti, kakšen je položaj malih podjetij v gradbeni dejavnosti v Sloveniji.

1.2. ZGRADBA DIPLOMSKEGA DELA

Diplomsko delo je poleg uvodnega poglavja in sklepnega poglavja, razdeljeno na tri glavna poglavja. V uvodnem delu je predstavljen problem, cilj in namen diplomskega dela ter metoda dela.

V drugem poglavju sem predstavila mala podjetja in dejavnost gradbenišтва. Podala sem opredelitev malih podjetij in opisala njihovo nastajanje v slovenskem prostoru pred osamosvojitvijo in po njej. Prikazala sem tudi vlogo malih podjetij v svetovnem in narodnem gospodarstvu. Pri predstavitvi dejavnosti gradbenišтва sem se usmerila na opis pomena gradbenišтва v gospodarstvu in družbi. Podala sem tudi nekatere definicije pojmov, opredelila glavna področja gradbenišтва in navedla njegove specifične značilnosti.

Tretje poglavje je najbolj obsežno, saj je sestavljeno iz treh delov. V prvem delu sem predstavila mala podjetja v gradbeništvu v okviru splošnih kvantitativnih značilnosti. Sledi analiza konkurence med malimi gradbenimi podjetji s pomočjo petih silnic konkurenčnosti po Porterjevem modelu. Na koncu so opisani najpomembnejši trendi razvoja in prihodnost malih gradbenih podjetij.

V četrtem poglavju sem najprej izdelala SWOT analizo oziroma analizo notranjih prednosti in slabosti ter zunanjih priložnosti in nevarnosti malih gradbenih podjetij. Opisala sem tudi njihove ključne probleme in podala različne možnosti povečanja njihove konkurenčnosti. V sklepnem poglavju so prikazane ugotovitve, do katerih sem prišla s svojim raziskovanjem.

2. PREDSTAVITEV MALIH PODJETIJ IN PRIKAZ GRADBENIŠTVA

2.1. PREDSTAVITEV MALIH PODJETIJ

Mala podjetja so, poleg mikro in srednje velikih podjetij, v današnjem globalnem gospodarstvu oziroma poslovnem okolju zelo pomemben člen. Prav zaradi njihove majhnosti so v svojem poslovnem delovanju pogosto prilagodljivejša od velikih podjetij. To jim seveda daje lastnost potencialno najbolj dinamičnega dela gospodarstva. Poleg tega imajo sposobnost hitre reakcije na nove poslovne priložnosti in tudi pravočasnega preoblikovanja inovativnih idej v nove tržne produkte. V Evropski uniji (v nadaljevanju EU) veliko prispevajo tudi k uspešnosti celotnega gospodarstva, saj so glavni kreator novih delovnih mest in gospodarske rasti. Mala podjetja najdemo v vseh dejavnostih in v vseh panogah. Največji delež pa zavzemajo v storitvenem sektorju, kjer tudi zaposlujejo največji delež delavcev. V slovenskem gospodarstvu mala podjetja niso vedno imela tako pomembne vloge. V zadnjih letih je opazen bistveni premik na tem področju, saj postaja njihova vloga vedno bolj pomembna, in sicer z vidika odpiranja novih delovnih mest, inovativnosti in razvoja, ustvarjanja dodane vrednosti ter krepitve konkurenčnega okolja.

2.1.1. Opredelitev malih podjetij

Opredelitve podjetij glede na velikost so v različnih državah različno urejene, kar včasih otežuje opravljanje mednarodnih analiz. Te opredelitve so odvisne od številnih faktorjev oziroma dejavnikov, ki niso različni le med državami, ampak se razhajajo tudi med posameznimi dejavnostmi. Kakšen kriterij uporabimo, je odvisno od namena razmejevanja ali opredeljevanja velikostnih struktur podjetij. Nekateri kriteriji so primerni za potrebe statističnih analiz, zakonodaje ali državnih programov. Drugi kriteriji pa z vidika proučevanja samega podjetja, njegovega vodenja in upravljanja. Enotnega kriterija za opredelitev malih podjetij torej ni, kar pomeni, da splošno sprejeta oziroma enotna definicija malega podjetja ne obstaja.

Za splošno določanje velikosti podjetja se najpogosteje uporablja kriterij števila zaposlenih. Katera je zgornja meja števila zaposlenih za uvrstitev podjetja med mikro, mala ali srednje velika podjetja, je odvisno od posameznih nacionalnih statističnih sistemov, saj se ti med seboj zelo razlikujejo. Najpogosteje je ta meja postavljena na 250 zaposlenih, kot ima to urejeno EU. V skupini članic OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) je ta meja določena na 200 zaposlenih, medtem ko v ZDA spadajo v to skupino tista podjetja, ki zaposlujejo manj kot 500 delavcev. Najpogosteje štejemo med mala podjetja tista podjetja, ki imajo manj kot 50 zaposlenih. Za mikro podjetja pa je značilno, da zaposlujejo manj kot 10 delavcev. Poleg kriterija števila zaposlenih se lahko za določanje velikosti podjetja uporablja še letni prihodek od prodaje in bilančna vsota oziroma vrednost aktive podjetij. Po teh kriterijih sodijo v EU med mikro, mala in srednja podjetja tista podjetja, ki imajo manj kot 40 mio EUR letnih prihodkov in z bilančno vsoto, ki ne presega 27 mio EUR (Žakelj, 2004, str. 12).

Slovenija je leta 1993 sprejela *Zakon o gospodarskih družbah (ZGD)*, v katerem so bile opredeljene vse tri oblike podjetij, in sicer male, srednje in velike družbe. Doživel je že veliko sprememb in dopolnitev, ki so bile potrebne za boljše delovanje gospodarskega in političnega sistema. Na temelju zadnje dosegljive različice (*Zakon o gospodarskih družbah – uradno prečiščeno besedilo, 2005 – ZGD-UPB1*) slovenska

zakonodaja razvršča gospodarske družbe po velikosti v majhne, srednje in velike družbe na podlagi naslednjih meril: povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu, čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu in vrednost aktive ob koncu poslovnega leta. Za **majhno družbo**¹ se upošteva tisto družbo, ki izpolnjuje dvoje od naslednjih meril:

- povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu ne presega 50,
- letni čisti prihodki od prodaje ne presegajo 1.700 milijonov tolarjev,
- vrednost aktive ob koncu poslovnega leta ne presega 850 milijonov tolarjev.

Opredelitve srednjih in velikih gospodarskih družb glej v prilogi (Priloga 1, str. 1).

*Zakon o razvoju malega gospodarstva (ZRMG*²*), ki je neposredno zadeval obrt in malo gospodarstvo, je veljal od leta 1991 do leta 2004, ko je stopil v veljavo nov zakon* *Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZPOP)**. Razlogi za nastanek tega zakona so številni. Eden izmed najpomembnejših je seveda vstop Slovenije v EU. Poleg tega novi zakon vnaša nekatere novosti, ki so bile nujno potrebne za dobro delovanje malega gospodarstva v Sloveniji. V njem (ZPOP, 2004) najdemo nove definicije podjetij, ki jih do tedaj v Sloveniji še nismo imeli:*

- **srednje veliko podjetje** je podjetje, v katerem število zaposlenih ne presega 250 ljudi in njegov letni prihodek ne presega 11.500.000.000 tolarjev;
- **malo podjetje** je podjetje, v katerem število zaposlenih ne presega 50 ljudi in njegov letni prihodek ne presega 2.300.000.000 tolarjev;
- **mikro podjetje** je podjetje, v katerem število zaposlenih ne presega 5 ljudi in njegov letni prihodek ne presega 50.000.000 tolarjev.

Nov zakon postavlja temelje bolj spodbudnega okolja za podjetništvo in inovativnost. Pomeni tudi formalno osnovo za vzpostavitev podpornega okolja uresničevanja politike podjetništva v slovenskem gospodarstvu. Oblikoval se je sistem, v katerem delujejo institucije in ustanove inovativnega okolja, in sicer tehnološki parki in centri, podjetniški inkubatorji, razvojna jedra grozdov ali tehnološke mreže ter druge oblike povezovanja znanja. Z ustanovitvijo teh podpornih institucij se je odpravila glavna slabost prejšnjega zakona, ki je urejal le institucionalni okvir spodbud za malo gospodarstvo. Oblikovale naj bi se programske osnove za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti (Priloga 1, str. 2).

Predvsem zaradi lažjega in enostavnejšega zajemanja podatkov se pri analizah malih podjetij uporablja kriterij števila zaposlenih za razvrščanje podjetij po velikosti. V Sloveniji imamo po tem kriteriju razdeljena podjetja glede na priporočila in kriterije, ki veljajo v EU. Razlike obstajajo v ostalih dveh kriterijih, in sicer pri določitvi velikosti prihodkov od prodaje in vrednosti aktive podjetij (Priloga 1, str. 3).

2.1.2. Nastajanje malih podjetij v Sloveniji

Obdobje razvoja oziroma nastanka malih podjetij v Sloveniji lahko delimo na dva dela, in sicer pred osamosvojitvijo Slovenije ter po osamosvojitvi. Za prvo obdobje je značilno, da so v slovenskem kakor tudi v tedanjem skupnem jugoslovanskem gospodarstvu prevladovala velika podjetja, ki so predstavljala osnovo oziroma gonilno silo tedanjega ekonomskega razvoja. Že proti koncu 80-tih let so začela mala podjetja postajati vedno bolj pomembna, saj se je njihov delež v strukturi slovenskega gospodarstva povečeval. Po letu 1990 so doživela pravi razcvet, saj je prišlo do ustanavljanja velikega števila teh podjetij, kar je omogočala tudi nova zakonodaja. Sledile so razne razvojne krize in težave, ampak velikostna

¹ Majhne družbe oziroma mala podjetja v Sloveniji predstavljajo predvsem samostojni podjetniki in družbe z omejeno odgovornostjo, sledijo jim še druge možne organizacijske oblike (d.n.o., k.d., t.d., d.d., k.d.d.). Pri ugotavljanju velikosti samostojnih podjetnikov, ali so ti majhni, srednji ali veliki, se uporabljajo enaka merila kot za vse ostale gospodarske družbe.

² V prilogah (Priloga 1, str. 1) glej opredelitev uporabe ZRMG.

struktura podjetij v slovenskem gospodarstvu je z leti razvoja malih podjetij postala nedvoumno primerljiva s strukturo ostalih razvitih gospodarstev. Tako izvajajo danes zelo pomembno vlogo, saj zagotavljajo nova delovna mesta, ustvarjajo velik delež dodane vrednosti in so vodilna v inovativnosti ter predstavljajo okrepitev konkurenčnega okolja. Šibka točka malih podjetij v Sloveniji je vladna oziroma državna politika spodbujanja njihovega razvoja in podjetništva. Vsi državni programi in ukrepi sledijo evropskim oziroma svetovnim trendom, problem je v njihovi počasni uresnitvi.

2.1.2.1. Obdobje pred osamosvojitvijo Slovenije

Za socialistično obdobje je bila značilna državna lastnina, ki je prepovedovala zasebno, s čimer je bil razvoj zasebnih, malih, individualnih podjetij preprosto onemogočen. Obstajala so le mikro podjetja v obrti kot edina oblika zasebne lastnine, ki so zaposlovala do deset delavcev. Na drugi strani so delovala velika državna oziroma družbena podjetja, ki so že na začetku zaposlovala več kot 100 delavcev, katerih število se je v letih rasti le še povečevalo. Neuravnotežena velikostna struktura podjetij, ki je bila značilna za vse socialistične države, tudi za Slovenijo, pred uvedbo gospodarskih in političnih reform se imenuje "socialistična črna luknja" (Možina et al., 1994, str. 893). Prav odsotnost majhnih in srednje velikih podjetij, ki je preprečevala normalen razvoj podjetništva, je bila tudi glavni razlog, da so ta gospodarstva razpadla.

Prisotnost malih podjetij je bila redka, kar odraža njihovo pomanjkanje, saj morajo za dobro delovanje narodnega gospodarstva biti prisotna tako velika kakor tudi mala podjetja. To se je delno spremenilo konec 80-tih let, in sicer leta 1988, ko je bil sprejet nov *Zakon o podjetjih*, ki je omogočil financiranje podjetniškega sektorja s privatnim kapitalom. Poleg tega je bil sprejet tudi *Obrtni zakon*, ki je odpravil omejitve zaposlovanja v obrtniškem sektorju (Žakelj, 2004, str. 31). S tem se je začela spreminjati struktura podjetij v gospodarstvu, in sicer v prid malim podjetjem, ki se je nadaljevala v 90-tih letih. Razvijati se je začelo tržno gospodarstvo, ki je nadomestilo socialistični gospodarski sistem.

2.1.2.2. Obdobje po osamosvojitvi Slovenije

Po letu 1990 je prišlo do razpada velikih državnih podjetij, kar je dalo povod za nastajanje novih malih. Slovenija je po osamosvojitvi izvedla kar nekaj reform. Ena izmed prvih je bila reforma poslovnega sektorja, ki je bila podprta z ukrepi ekonomske politike in seveda s spremembami zakonodaje. Usmerjena je bila v spodbujanje razvoja zasebnega sektorja, poleg tega je predvidevala preoblikovanje organizacij združenega dela v gospodarske družbe in vzpostavitev tržnega poslovnega okolja (Žakelj, 2004, str. 31). Tako so bili pripravljeni temelji za nastajanje in razvoj malih podjetij po zgledu razvitih držav. Prišlo je do sprostitve mednarodne trgovine in do ureditve deviznega trga, kar je le še pospešilo hitro rast privatnega sektorja.

Naslednji večji korak v razvoju malih podjetij je bilo sprejetje *Zakona o razvoju malega gospodarstva* leta 1991. Ta zakon je prvič obravnaval oziroma uporabil pojem "malo gospodarstvo". Predvideval je tudi ustanovitev *Javnega sklada za razvoj malega gospodarstva*-JSMG kot eno izmed posebnih oblik oziroma institucij, ki bi nudila malim podjetjem finančno podporo, potrebno za pospešitev njihovega razvoja. Sklad je nudil spodbude v obliki posojil, neposrednih investicij v podjetniško infrastrukturo, subvencije obrestnih mer za bančna posojila in garancije. Leta 1992 je bil ustanovljen tudi *Pospeševalni center za malo gospodarstvo*-PCMG (Žakelj, 2004, str. 31). Tedanja veljavna zakonodaja je omogočila relativno lahko in hitro ustanavljanje novih malih podjetij, saj od ustanoviteljev ni zahtevala večjega ustanovnega kapitala. Odraz tega je bila hitra rast števila malih podjetij, kar je po drugi strani imelo slabe posledice na ekonomski obstoj samega podjetja oziroma na varnost investorjev/ustanoviteljev in njihovih poslovnih partnerjev (Priloga 2, str. 4).

S tem, ko se je začelo povečevati število podjetij v okvirju malega gospodarstva, je Slovenija začela novo razvojno pot približevanja konkurenčni strukturi razvitih zahodnih držav. Še posebej je naraslo število malih podjetij v sektorju finančnih in poslovnih storitev, sledila ji je trgovina in turizem skupaj z gostinstvom ter gradbeništvo in obrt. To dokazuje, da se je Slovenija spremenila iz tipične industrijske države v državo z razvitimi sekundarnimi in terciarnimi sektorji. Taka struktura je posledica nizke kapitalne intenzivnosti v malem gospodarstvu, ki je nujna ob visoki ceni kapitala (Tajnikar, 1993, str. 159). Z naraščanjem pomena sekundarnega in terciarnega sektorja je naraščal pomen in vloga malega gospodarstva, s čimer se je povečevala tudi učinkovitost celotnega gospodarstva.

V drugi polovici 90-tih let se je dinamika hitre rasti števila gospodarskih subjektov umirila. Vzroki oziroma razlogi za stagnacijo ustanavljanja novih podjetij v Sloveniji so predvsem naslednji (Žakelj, 2004, str. 33): izčrpanje začetnega podjetniškega potenciala; zapolnitev tržnih niš na omejenem slovenskem trgu; velika podjetja so ponovno postajala konkurenčna, saj so z razvojem diferencialnih proizvodov in storitev uspešno zadovoljevala povpraševanje na trgu; skromen pritok tujega kapitala v Slovenijo; mali trgovci so izgubili svoj trg zaradi velikih trgovskih družb, ki so s trgovskimi centri hitro pokrile območje Slovenije; nova zakonska zahteva po zagotovitvi večjega ustanovnega kapitala za ustanovitev kapitalske družbe in vse večje pomanjkljivosti v državni politiki razvoja malih podjetij.

Po letu 1995 je država predvidela in izvedla vrsto ukrepov za izboljšanje poslovnega okolja za mala podjetja. Pristojna ministrstva so oblikovala razne programe in strategije, katerih cilj je bil razvoj malega gospodarstva. To se je nadaljevalo še bolj intenzivno po letu 2000, ko se je podjetništvu in malim podjetjem priznalo osrednjo vlogo v narodnem gospodarstvu. V letih vključevanja Slovenije v EU in tudi po pridružitvi so bile vse strategije in programi oblikovani po smernicah razvoja malih podjetij in podjetništva v EU. Slovenija se je tako vključila v razne mreže za spodbujanje malih podjetij, odprli so se tudi razni evropski finančni programi za razvoj podjetništva, poleg tega imamo tudi nove možnosti za črpanje sredstev iz evropskih strukturnih skladov za podporo podjetništva. Pripravljene in izvedene so bile naslednje strategije in programi (Žakelj, 2004, str. 34–35): leta 1996 *Strategija razvoja malega gospodarstva*; *Strategija RS za vključitev v EU* (1998); leta 2001 *Strategija razvoja MSP in podjetništva*; leta 2001 *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001–2006*; leta 2002 je bila podpisana *Mariborska deklaracija*, ki je bila oblikovana po *Evropski listini za mala podjetja* in s katero se je začel izvajati *Večletni program za podjetja in podjetništvo, predvsem za mala in srednje velika podjetja 2001–2005*; *Antibirokratski program* Ministrstva za gospodarstvo za odpravo administrativnih ovir; leta 2002 *Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002–2006*, ki vsebuje tri programske sklope Znanje za razvoj, Izboljšanje konkurenčnih sposobnosti podjetij in Spodbujanje podjetništva in izkoriščanje podjetniških priložnosti; leta 2003 *Enotni programski dokument za obdobje 2004–2006*, ki je skupen dokument Slovenije in Evropske komisije, v katerem je ena izmed prednostnih nalog spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti.

S temi programi naj bi se predvsem pospešilo podjetništvo in razvoj malega gospodarstva na tak način, da bi se povečale investicije v znanje in tehnološki razvoj, da bi se okrepila konkurenčna sposobnost gospodarstva ter da bi se ustvarili temelji za razvoj mednarodno konkurenčnega podjetništva. Tako bi bila zagotovljena stabilna dolgoročna gospodarska rast.

2.1.3. Vloga malih podjetij v svetovnem in narodnem gospodarstvu

Uspešne države, ki dosegajo stalen napredek, imajo v strukturi svojega gospodarstva prisotna predvsem mala podjetja. To pomeni, da je njihov pomen tako v gospodarskem kakor tudi v družbenem razvoju posamezne države zelo pomemben. Tista mala podjetja, ki so prisotna na mednarodnih trgih in imajo znanje ter sposobnosti uspešno konkurirati, so izjemno pomembna tudi v svetovni ekonomiji. Taka

podjetja dosegajo izjemno visoko dodano vrednost in veliko pripomorejo oziroma prispevajo h gospodarski rasti države. Poleg tega nudijo veliko novih delovnih mest za poklicne delavce kot tudi za bolj izobražene.

Mala podjetja so v zadnjih desetletjih postala nepogrešljiva oziroma ključna v razvoju in napredku narodnih gospodarstev. Prav v tem času so se velika podjetja oziroma korporacije prestrukturirale na manjše enote, kar je bil prvi korak pri pridobivanju pomena malih podjetij. Poleg tega obstaja še drugi razlog oziroma ekonomski dejavnik, ki je dal malim podjetjem še večjo težo. To je bil razvoj storitvenega sektorja, kjer prevladujejo manjša podjetja s kooperativnimi odnosi. Največ jih je v storitvenem sektorju, posebej značilna so tudi v trgovini, turizmu, poslovno-komunikacijskih storitvah in v gradbeništvu. Najdemo jih še v predelovalnih dejavnostih in v tehnološko intenzivnih panogah (informacijsko-komunikacijska tehnologija, biotehnologija), kjer njihovo število strmo narašča (Priloga 2, str. 5).

Prisotnost malih podjetij se v narodnem gospodarstvu kaže prek številnih pozitivnih učinkov. Dobro vplivajo predvsem na ravnotežje in razvoj. Nekatere bolj pomembne učinke lahko predstavimo v naslednjih vsebinskih sklopih (Badrljica, 2002, str. 5):

- ***Ustvarjanje novih delovnih mest***

Z ustanovitvijo novega manjšega podjetja se odprejo tudi nova delovna mesta. S tega vidika so majhna podjetja kot nekakšen kreator novih delovnih mest. V večini primerov nudijo zaposlitev predvsem delavcem z nižjo izobrazbo in manjšimi delovnimi izkušnjami, ki ne morejo dobiti zaposlitve drugje. To državi prinaša veliko gospodarsko korist, saj se na tak način zaposlijo tudi delavci, ki bi bili evidentirani kot brezposelni. Sama zaposlitev delavcem prinaša delovne izkušnje, določena znanja in veščine, kar poveča njihovo produktivnost. Za Slovenijo je značilno, da mala podjetja nudijo nova delovna mesta tudi na tistih geografskih območjih, kamor velika ne posegajo. Če upoštevamo še, da so velika podjetja centralizirana v mestih, postane pomen malih pri reševanju problemov zaposlovanja ključen (Tajnikar, 2003, str. 21–22).

- ***Inovacije in inovativnost***

V sodobnih razmerah mednarodne konkurence je inovacija osrednja ekonomska kategorija in s tem faktor konkurenčnosti. K večji konkurenčnosti prispevajo prav mala podjetja s svojo ustvarjalnostjo in inovativnostjo. Zelo veliko inovacij, ki so ljudem spremenile življenje, lahko pripišemo prav njim. Na tržišče je tako prišlo veliko izdelkov, ki so dvignili življenjsko raven in blaginjo (celofan za gospodinjstva in prehrabeno industrijo, reaktivni motor v tehnologiji in znanosti ter penicilin v medicini).

- ***Stabilizatorji narodnega gospodarstva***

Majhna podjetja so, prav zaradi svoje majhnosti, zelo prilagodljiva razmeram na trgu in tako dobro sprejemajo razna nihanja oziroma celo šoke s strani povpraševanja. Uporabljajo prilagodljive tehnike proizvodnje, s pomočjo katerih uravnavajo raven oziroma količino proizvodnje trenutnim kratkoročnim nihanjem na trgu. Ključno vlogo ima tudi fleksibilna delovna sila, ki se prva odzove na nastale razmere. Poleg tega je v malih podjetjih tudi manj specializiranega kapitala, ki je prav tako eden od razlogov za boljše odzivanje na tržne razmere. Če se na tak način prilagodijo zmanjšanju povpraševanja, lahko prav tako zadovoljijo njegovo povečanje, ne da bi znatno povečala cene.

- ***Soočenje z ekonomskimi spremembami***

V današnjem času prihaja do nenehnih sprememb na vseh področjih tako življenjskem kot tudi ekonomskem, demografskem, tehnološkem, kulturnem in drugih. Posebna značilnost teh sprememb je, da so zelo hitre, kar zahteva, da se tudi ljudje oziroma podjetja relativno hitro prilagodijo novim okoliščinam. Majhna podjetja so s tega zornega kota bolj prilagodljiva kot velika, zato tudi veliko lažje in boljše reagirajo na omenjene spremembe.

- ***Vloga malih podjetij pri zagotavljanju mobilnosti kapitala***

Specifična značilnost malih podjetij je veliko število vstopov in izstopov iz posamezne dejavnosti oziroma panoge. To seveda zagotavlja večjo mobilnost kapitala. Pri tem je pomembno, da so kapitalni

tokovi prosti, in sicer iz smeri panog oziroma dejavnosti z nizkimi donosi v smer tistih z visokimi donosi. Le na tak način lahko zagotovimo ali dosežemo učinkovito delovanje trgov kapitala. Mala podjetja s svojimi vstopi in izstopi k temu le pripomorejo in te tokove pospešijo.

- **Vpliv malega gospodarstva na regionalni razvoj**

Število malih podjetij je v posameznih regijah znotraj države zelo različno. Značilno je, da svojo dejavnost opravljajo le na svojem območju ali regiji. Razvitost posameznih regij v državi pa močno vpliva na razvoj celotnega gospodarstva. Če majhna podjetja dobro posluje, obstaja možnost, da bo svojo dejavnost razširilo in ustanovilo nove obrate tudi zunaj svoje regije. Prav s tem spodbuja lokalno prebivalstvo k vključevanju v gospodarstvo in k večji ustvarjalnosti. Ker so majhna podjetja zelo inovativna lahko s širitvijo prinesejo novo tehnologijo, ki je za ekonomski razvoj regije zelo pomembna. Širitev takih podjetij v manj razvite regije ima dolgoročne posledice, saj pomaga zaustaviti izseljevanje prebivalcev in z novimi tehnologijami ustvarja zahtevnejša delovna mesta.

Za sodobno globalno poslovno okolje je značilna predvsem hitrost razvoja in nenehnega spreminjanja oziroma pojavljanja novih poslovnih priložnosti. Prav mala podjetja imajo v takem gospodarskem delovanju prednost pred ostalimi, saj se znajo hitro prilagoditi na nove tržne razmere. To pa je tudi ključ do uspešnega in dinamičnega gospodarstva, zato mala podjetja postopoma prevzemajo od velikih podjetij "vlogo hrbtenice uspešnih nacionalnih gospodarstev" (Žakelj, 2004, str. 13). Na tak način lahko mala podjetja delujejo lokalno torej na širšem domačem območju, lahko se pa povežejo s poslovnimi partnerji velikih mednarodnih podjetij, saj domači trg postaja premajhen (Priloga 2, str. 6).

2.2. PRIKAZ DEJAVNOSTI GRADBENIŠTVA

Dejavnost lahko preučujemo in analiziramo z najrazličnejših vidikov. Tako jo lahko definiramo oziroma pojmuje kot "proces, ki s smotno uporabo in kombinacijo opreme, dela, proizvodnih tehnik, informacij in proizvodov vodi k nastanku novih proizvodov in storitev" (Bregar et al., 2000, str. 32). V Sloveniji imamo po Standardni klasifikaciji dejavnosti (v nadaljevanju SKD) opredeljenih 17 področij dejavnosti. Gradbeništvo predstavlja le eno od področij, ki v celotnem gospodarstvu zavzema pomembno mesto.

2.2.1. Pomen gradbeništva v gospodarstvu in družbi

Gospodarska aktivnost v gradbeništvu se v ekonomskih napovedih uporablja kot eden najpomembnejših indikatorjev domače in svetovne konjunkturo. Če se aktivnost v gradbeništvu povečuje oziroma oživlja, se začenja obdobje gospodarske konjunkturo v celotnem gospodarstvu in nasprotno. To je še en dokaz več, da je gradbeništvo zelo pomembno za obstoj in razvoj vsakega gospodarstva in nastopa kot pomemben dejavnik v razvoju vsake države. Izgradnja objektov v najrazličnejših dejavnostih, kot so na primer industrija, kmetijstvo, trgovina, je namreč prvi pogoj, da te dejavnosti začnejo sploh poslovati. Poleg tega je to tudi temelj za ostale investicije v gospodarstvu, saj ti objekti spadajo med osnovna sredstva ostalih dejavnosti, ki oživijo nove proizvodne zmogljivosti. Gradbeništvo se tako uveljavlja v vseh gospodarskih dejavnostih, zato ima pomembno vlogo pri reprodukciji nacionalnega gospodarstva. Prav tako prispeva k povečanju povpraševanja po mnogih industrijskih proizvodih, kot so gradbeni material in oprema, lesni in kovinski izdelki, izdelki iz elektroindustrije in drugo, ter po številnih storitvah in izdelkih obrti. Povečanje ali zmanjšanje dejavnosti gradbeništva vpliva na dobavitelje njegovih polizdelkov in surovin.

Pomen gradbeništva se kaže tudi v velikem številu delovne sile, ki se lahko zaposli v tej dejavnosti. Komisija za gradbeništvo v EU je prišla do ocene, da se z vsakim novim delovnim mestom, ki je odprto oziroma ustvarjeno v gradbenem sektorju, lahko ustvarita še drugi dve delovni mesti v sektorjih, povezanih z gradbeništvom. Prav zaradi tega ima velik vpliv na zaposlovanje tudi v drugih storitvenih dejavnostih

(Interno gradivo GZS – Združenje za gradbeništvo in Industrijo gradbenega materiala). Na podlagi tega lahko sklepam, da je število delavcev, ki so neposredno ali posredno odvisni od gradbenega sektorja, bistveno večje od samega dejanskega števila zaposlenih v gradbeništvu. Zaradi tega ima gradbeništvo neposreden vpliv tudi na dejavnosti in panoge, ki so z njim malo povezane, kot je na primer proizvodnja netrajnih potrošnih dobrin. Značilno je tudi, da je delež nekvalificiranih delavcev v gradbeništvu bistveno večji kot v drugih dejavnostih. Dobro poslovanje dejavnosti gradbeništva bo omogočilo zaslužek številnim delavcem, ki bodo s svojim osebnim dohodkom vplivali na povpraševanje po raznih izdelkih in storitvah.

Velik delež gradbeništva v številu zaposlenih v gospodarstvu in njegov majhen delež v osnovnih sredstvih mu dajeta osnovno oznako. Gre za dejavnost, ki uporablja malo kapitala in zaposluje veliko delavcev. Povpraševanje po storitvah gradbeništva je določeno predvsem z investicijami. To pomeni, da na gradbeništvo močno vplivajo ciklična dogajanja v gospodarstvu (Mencinger, 1990, str. 84). Obseg in struktura gradbenih del sta določena predvsem z namensko strukturo investicij, to je z njihovo delitvijo na gospodarske in negospodarske investicije. Ta delitev namreč določa tudi tehnično strukturo, to je delitev investicij na investicije v gradbene objekte, opremo in ostalo (Mencinger, 1990, str. 84). Gradbeništvo ima kot gospodarska dejavnost še posebno velik pomen za nerazvite in manj razvite države. V teh deželah se namreč preko gradbeništva realizira več kot polovica vseh bruto investicij (Pernek, 1988, str. 191–193).

Te značilnosti dajejo gradbeništvu poseben pomen v ekonomski politiki stabilizacije kratkoročnih gibanj v gospodarstvu. Dejstvo, da gre za uvozno nezahtevno gospodarsko dejavnost, njegov pomen še povečuje.

2.2.2. Definicije gradbeništva

Pojem gradbeništva je zelo širok, zato ga lahko opredelimo na več načinov.

Gradbeništvo je gospodarska dejavnost, ki obsega projektiranje, gradnjo, rekonstrukcijo in razširitev gospodarskih in negospodarskih gradbenih objektov (Mencinger, 1990, str. 81). *Gospodarski objekti* so vezani na gospodarske dejavnosti (industrijski, kmetijski in drugi gospodarski objekti, hidro-gradbeni in transportni objekti, daljnovodi, objekti za zveze, naftovodi, plinovodi, rudarski objekti in drugi). *Negospodarski objekti* te vezave nimajo (stanovanjske zgradbe in objekti družbenega standarda, administrativne in upravne zgradbe negospodarskega značaja, šole, internati, domovi, bolnišnice in druge zdravstvene ustanove, kulturni, športni objekti in drugi). **V širšem pomenu** gradbeništvo lahko obsega še industrijo gradbenega materiala, gradbenih strojev in opreme ter gradbeno obrt (Pernek, 1988, str. 191).

Gradbeništvo lahko opredelimo kot gospodarsko dejavnost oziroma panogo, ki vključuje načrtovanje, oblikovanje, izračun in dimenzioniranje, izvedbo, vzdrževanje ter sanacijo vseh vrst gradbenih objektov in del. Pri tem je potrebno upoštevati potrebne ukrepe, metode gradnje, izkušnje in tehnični razvoj stroke. Zgrajeni objekti morajo biti varni in poleg tehničnim in gospodarskim zahtevam morajo ustrezati tudi pravnim, socialnim in estetskim kriterijem. Pri tem je potrebno poudariti, da kakovost materialov in konstrukcij preverjajo ustrezno usposobljeni zavodi. V panogo vključujemo tudi gradbene projektantske in izvajalske organizacije, montažna podjetja, podjetja za zaključna dela in raziskovalne organizacije (Zavod za raziskavo materiala in konstrukcij, Inštitut za metalne konstrukcije in Vodnogospodarski inštitut) (Enciklopedija Slovenije, 1989, str. 355), (Priloga 3, str. 7).

V dejavnosti gradbeništva nastanejo produkti kot gradbeni objekti. To so konstrukcije, spojene s tlemi, narejene iz gradbenih materialov in komponent ter so rezultat gradbenih del (CC Klasifikacija gradbenih objektov, 1999, str. 2). V standardni **CC Klasifikaciji gradbenih objektov** so le-ti razdeljeni na:

- **objekte visoke gradnje ali stavbe in**

- **objekte nizke gradnje ali gradbeno inženirske objekte.**

Objekti visoke gradnje ali stavbe so zgradbe s streho, ki se uporabljajo kot samostojne enote in so namenjene zaščiti ljudi, živali in stvari. K stavbam se štejejo tudi samostojni podzemni gradbeni objekti (npr. podzemna zaklonišča, podzemne bolnišnice, podzemni nakupovalni centri in delavnice ter podzemne garaže). Stavbe so glede svoje namembnosti uporabe razdeljene na stanovanjske in nestanovanjske stavbe. Stanovanjske stavbe so zgradbe, od katerih se vsaj polovica uporablja za stanovanjske namene (npr. enostanovanjske, večstanovanjske ter skupinske stavbe). Nestanovanjske stavbe pa so zgradbe, ki se v glavnem uporabljajo za nestanovanjski namen (npr. hoteli, industrijske stavbe, poslovne stavbe, bolnišnice in drugo). **Objekti nizke gradnje ali gradbeni inženirski objekti** so vsi gradbeni objekti, ki niso uvrščeni k stavbam: ceste, železnice, mostovi, avtoceste, letališke steze, jezovi, objekti za šport in rekreacijo, kompleksni industrijski objekti in drugo.

Gradbena proizvodnja objektov pomeni izvajanje gradbenih, obrtniških in inštalacijskih del, pomeni pa tudi proizvodnjo gradbenih izdelkov in materialov (Pšunder, 1991, str. 10). V tržnem smislu lahko gradbeno proizvodnjo razdelimo na (Pšunder, 1991, str. 12):

- *proizvodnjo gradbenih objektov;*
Gradbeni objekti so objekti posamične in serijske proizvodnje. V tržnem smislu je za njihovo proizvodnjo značilno, da je kupec (investitor) znan že pred pričetkom gradnje. Tej proizvodnji pogosto pravimo tudi investicijska proizvodnja.
- *gradnjo stanovanj in stanovanjskih objektov;*
Gradnjo stanovanj in stanovanjskih objektov uvrščamo v posebno skupino. Sem sodi še gradnja poslovnih prostorov in lokalov. Gradnja stanovanj in stanovanjskih objektov je družbeno usmerjena in lahko poteka kot investicijska gradnja stanovanj ali tržna gradnja stanovanj.
- *proizvodnjo gradbenih izdelkov in materiala.*
Proizvodnja gradbenih izdelkov in materiala je vedno množična proizvodnja. V tržnem smislu je za tako proizvodnjo značilno, da kupec (potrošnik) ni znan, medtem ko izdelek ali material nastaja. Porabnik je lahko individualni graditelj (fizična oseba), gradbeno ali pa druga podjetja (pravna oseba).

2.2.3. Glavna področja gradbeništva

Gradbeništvo pokriva zelo širok spekter raznovrstnih dejavnosti, kamor vključujemo raznovrstna dela, in sicer od večjih splošnih del pa vse do specializiranih obrtniških del. Če želimo na primer zgraditi hišo, potrebujemo stroje in delavce za izkop temeljev, zidarje za njeno gradnjo, krovce in kleparje za pokritje strehe, raznovrstne mojstre za napeljavo potrebnih inštalacij (voda, elektrika, centralno ogrevanje, kanalizacija, izolacija) in seveda delavce, ki nam bodo opravili zaključna oziroma finalna dela (fasaderji, steklarji, pleskarji, vgrajevalci stavbnega pohištva, keramičarji). Potreben je torej zelo širok krog različnih poklicev in znanj, ki so nujna za izvedbo oziroma izdelavo gradbenega objekta.

Za pridobitev celotne slike o gradbeništvu je potrebno navesti glavna področja gradbeništva, pri čemer upoštevam klasifikacijo dejavnosti kot eno izmed osnovnih statističnih standardov. Staro Enotno klasifikacijo dejavnosti je leta 1995 nadomestila SKD, ki je obvezen nacionalni standard za zbiranje in prikazovanje podatkov po dejavnostih v uradnih in drugih administrativnih zbirkah podatkov. Od leta 1997 dalje se uporablja tudi za statistične in analitske namene. Poleg tega se vsebinsko in strukturno skoraj povsem ujema z NACE Rev.1.1, to je s klasifikacijo dejavnosti, ki je obvezna v EU in primerljiva tudi z mednarodno klasifikacijo dejavnosti Združenih narodov ISIC Rev.3. SKD oziroma podatki podjetij po dejavnosti nam služijo tudi za analiziranje položaja podjetij v panogi in za proučevanje uspešnosti podjetij.

V SKD predstavlja gradbeništvo eno izmed 17 področij in je označeno s črko F. To področje se nadalje razdeli še v pet podskupin, in sicer (Priloga 3, str. 8):

45.1 Pripravljalna dela na gradbišču,

45.2 Gradnja objektov in delov objektov,

45.3 Inštalacije pri gradnjah,

45.4 Zaključna gradbena dela in

45.5 Dajanje strojev in naprav za gradnjo in rušenje v najem skupaj z upravljavci strojev.

Gradbeništvo je v bistvu opredeljeno oziroma razdeljeno po vrstah del, ki se opravljajo.

Pri tem moram poudariti, da sedanja SKD združuje dejavnosti, za katere so značilni istovrstni ali podobni proizvodi in storitve. Kot kriterija združevanja sta uporabljena tudi značilnost tehnološkega procesa in vrsta uporabljenih materialov. Prav na podlagi tega nekaterih dejavnosti, ki so bile v prejšnji klasifikaciji razvrščene v samostojna področja, nova klasifikacija SKD sploh ne pozna. Tako proizvodnja opeke, cementa in keramike ni uvrščena v gradbeništvo, ampak je zajeta v področju predelovalnih dejavnosti. Tudi pridobivanje kamnin za gradbene namene najdemo na primer v področju rudarstva. Nasprotno pa so dejavnosti, povezane z montažo opreme pri gradnjah, razvrščene v področje gradbeništva. Nedvoumno je z gradbeništvom povezan oddelek K, in sicer Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve. To pa zaradi tega, ker v tem oddelku najdemo tudi arhitekturo in gradbeno projektiranje, in sicer znotraj razreda "Projektiranje in tehnično svetovanje". Na podlagi tega se torej **gradbena dejavnost po SKD deli** na dva različna dela, in sicer na *Gradbeništvo* in *IGM–Industrijo gradbenega materiala*.

Pri proučevanju vloge malih podjetij v gradbeništvu v Sloveniji se v svoji diplomski nalogi osredotočam na skupino dejavnosti, ki po SKD spada v področje F-Gradbeništvo. Za pridobitev splošnega pogleda o vlogi malih podjetij v slovenskem gradbeništvu je to verjetno dovolj dober vzorec, kajti z industrijo gradbenega materiala obstaja tesna razvojna in seveda reprodukcijska povezanost, saj razvoj prve pogojuje stanje v drugi in obratno. Tako projektiranje kot tudi izdelava predinvesticijskih študij, raziskav, analiz, tehnične dokumentacije, izvajanje svetovalnih tehničnih, ekonomskih in pravnih storitev ter strokovnega nadzora nad izvedbo gradbenih del predstavljajo prvo in celo najpomembnejšo fazo v nastajanju gradbene investicije.

2.2.4. Specifične značilnosti gradbeništva

Za gradbeništvo je značilno, da je v mnogih elementih specifična kombinacija proizvodne in storitvene dejavnosti. V marsikateri državi je razvrščanje gradbeništva po klasifikaciji dejavnosti sporno oziroma neustrezno. Veliko njegovih specifičnih značilnosti v nekaterih elementih namreč sovpada oziroma sklada z montažno industrijo in ladjedelnštvom, v drugih so povsem proizvodni, ponekod storitveni ali pa celo specifično gradbeni (Škrlj, 1981, str. 60–61). Prav zaradi teh posebnih lastnosti, ki so značilne le za gradbeno dejavnost, gradbeništva ne moremo postaviti ob bok ostalim gospodarskim dejavnostim.

V nadaljevanju bom navedla nekatere specifične značilnosti, po katerih se gradbeništvo loči oziroma razlikuje od ostalih proizvodnih in storitvenih dejavnosti.

- Gradbeništvo je v veliki meri sezonska dejavnost. Zaradi izvajanja operativnih gradbenih del na prostem je izpostavljeno vremenskim pojavom (klimatski in meteorološki vplivi).
- Na gradbeništvo lahko gledamo tudi kot na geografsko najbolj razkropljeno dejavnost, zato je gradbena logistika z vidika prevozov in skladiščenja zelo pomembna.
- Ena od lastnosti gradbeništva se nanaša na njegovo lokacijo. Dejavnost ima značilnost nenehnega premikanja proizvodnih sredstev in selitve delavcev, kar pomeni, da mobilnost proizvodnih faktorjev povečuje transportne stroške. To vpliva na velikost samih proizvodnih sredstev in povečuje njihovo

obrado. Gradnja zahteva veliko spremljajočih objektov za nastanitev opreme in delavcev, kar vpliva na potek dela. Tako nastanejo številne prekinitev delovnega procesa, predvsem zaradi sprememb lokacije gradbišč (Mencinger, 1990, str. 81). Posledično je izkoriščenost delovnega časa in kapacitet znatno slabša kot v ostalih dejavnostih, kjer je lokacija trajna, kar v končni fazi veča stroške proizvodnje.

- Gradbena tehnologija postaja v zadnjih desetletjih vse bolj razvita, kar zahteva ustrezna znanja. Posledica je strmo naraščanje potreb po strokovnem znanju in veščinah. Poleg tega je mobilnost delovne sile zelo velika, kar daje gradbeništvo značilnost delovno intenzivnega sektorja.
- V gradbeništvo je med zaposlenimi zelo različen spekter poklicev oziroma veliko število različnih strokovnjakov. To daje sektorju značilnost precejšnje raznovrstnosti in razdrobljenosti.
- Posebno področje v gradbeništvo je tudi amortizacija strojev, orodij in naprav. Zaradi njihove hitre obrabe in zastarelosti morajo biti naložbe amortizirane v krajšem obdobju kot pri ostalih dejavnostih.
- Končni produkt gradbeništva uvrščamo med maloštevilne neprenosne industrijske izdelke. To so objekti velike in trajne vrednosti, obsežni, raznoliki in nedeljivi. Predstavljajo enega izmed najtrajnejših človekovih izdelkov in se lahko prilagodijo različni vrsti uporabe (Mencinger, 1990, str. 81). Služijo lahko za življenje in delo, za proizvodnjo, promet ali celo za osnovne storitve. Te fizične infrastrukture se lahko izkorišča zelo dolgo, kar pomeni, da prehajajo iz generacije v generacijo. Prav zaradi tega je potrebno pri njihovem projektiranju in izgradnji misliti na dolgoročne trende gospodarskega in družbenega razvoja. S svojo stabilnostjo, trdnostjo in kvaliteto morajo zagotavljati varnost ljudi in premoženja.
- Z določenega vidika predstavljajo precejšnjo težavo v gradbeništvo velike količine gradbenih odpadkov in materialov, ki nastanejo pri rušenju. Zgrajene zgradbe so po zadnjih študijah eden izmed največjih porabnikov energije. Njena poraba naj bi se v prihodnosti še povečevala. Vse bolj pereč postaja problem pomanjkanja nekaterih naravnih gradbenih materialov. Te materiale ponavadi zamenjajo umetni, ki za človeka in okolje niso najbolj primerni.
- Stanje v gradbeništvo je odvisno tudi od stanja v gospodarstvu, zato je zanj značilna visoka cikličnost (srednjeročna v skladu z gibanjem investicijskih ciklusov, kratkoročna glede na sezonska gibanja).
- Za gradbeništvo je značilna posamična proizvodnja, ki je najmanj racionalen in dolgotrajen tip proizvodnje. Pomembno vpliva na celotno organizacijo dela, tehnično opremljenost, produktivnost dela in velikost gradbenih organizacij. Za vsak objekt posebej je potrebno izdelati raziskave, razne študije in projekte, pripraviti tehnično dokumentacijo in najti ustrezno tehniko izdelave ter uporabiti različne gradbene materiale. Ti projekti ponavadi ne pridejo v poštev pri izgradnji novega enakega ali podobnega objekta. Posebna težava je tudi pri znanstvenih in tehničnih dosežkih, saj pri posamični proizvodnji stopijo v uporabo precej kasneje kot pri serijski in množični proizvodnji. Posamična proizvodnja je značilna predvsem za nizke gradnje in hidrogradnje (Mencinger, 1990, str. 82).
- Gradbeni objekti niso predmet mednarodne menjave, saj se tu gradbeništvo pojavlja kot storitvena dejavnost.

Vse opisane značilnosti vplivajo na organizacijo dela, velikost gradbenih delovnih organizacij, njihovo tehnično opremljenost, produktivnost dela in način formiranja cen (Mencinger, 1990, str. 81). Gradbeni objekti s ceno, kvaliteto in stroški vplivajo na cene drugih proizvodov in storitev. Dolgotrajen proces gradnje, ki povezuje mnogo različnih proizvajalcev, vpliva na oblikovanje končne cene gradbenega proizvoda, le-ta pa vpliva na cene drugih proizvodov in storitev. Stroški izgradnje stanovanjskih in drugih objektov družbenega standarda vplivajo na življenjski standard prebivalstva. Ker cene gradbenih objektov močno vplivajo na cene drugih proizvodov, je potrebno pospeševati ekonomično graditev, predvsem zaradi znižanja proizvodnih stroškov (Pernek, 1988, str. 192).

3. ANALIZA MALIH PODJETIJ V DEJAVNOSTI GRADBENIŠTVA

3.1. MALA PODJETJA V GRADBENIŠTVU V OKVIRU SPLOŠNIH KVANTITATIVNIH ZNAČILNOSTI

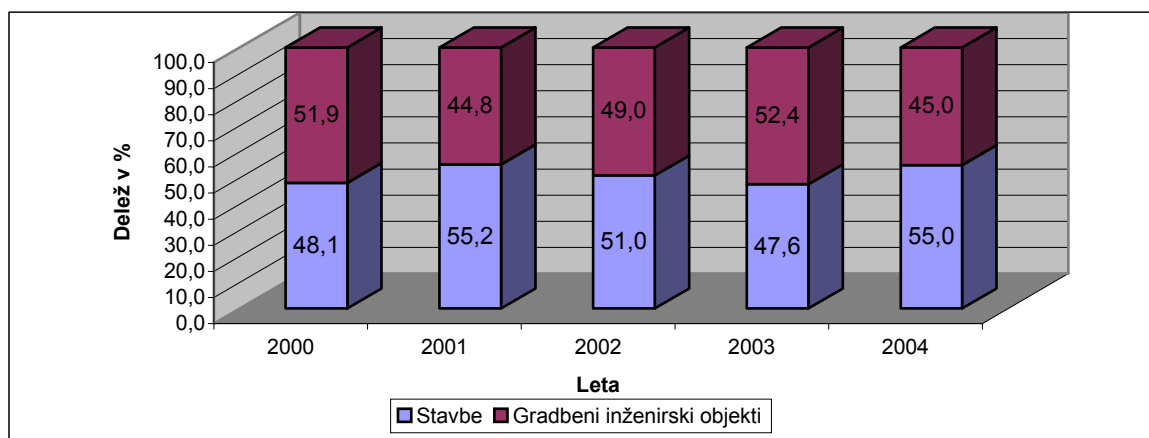
Gradbeništvo je ena ključnih gospodarskih dejavnosti, ki ima posreden ali neposreden vpliv na ostale. Vezano je na nacionalno gospodarstvo, saj je stanje v gradbeni dejavnosti odvisno od stanja v gospodarstvu in obratno. Tako so razmere v gradbeništvu dober pokazatelj razmer v gospodarstvu. V dejavnosti gradbeništva, kot tudi v vseh ostalih dejavnostih, delujejo velika, srednja in mala podjetja. Kakšna je slika poslovanja in delovanja predvsem malih gradbenih podjetij, je odvisno od veliko dejavnikov.

Pomen oziroma mesto malih podjetij znotraj dejavnosti gradbeništva bom prikazala kvantitativno z osnovnimi pokazatelji, ki so skupni za vse dejavnosti. V nadaljevanju bom podrobneje obravnavala razvoj, položaj in vlogo malih podjetij v dejavnosti gradbeništva po posameznih področjih, ki so vezana na gradbeništvo. Tako bom prikazala število malih podjetij in število zaposlenih pri malih podjetjih v dejavnosti ter sredstva in čiste prihodke od prodaje malih podjetij v gradbeništvu. Obravnavala bom tudi nekatere pokazatelje, ki so značilni le za gradbeništvo in s katerimi bomo lažje razumeli vlogo malih podjetij v tej dejavnosti. Tu mislim na prikaz opravljenih gradbenih del po tipu gradbene aktivnosti.

3.1.1. Opravljena gradbena dela po tipu gradbene aktivnosti

Pri klasifikaciji gradbenih objektov le-te razdelimo na objekte visoke gradnje ali **stavbe** in na objekte nizke gradnje ali **gradbeno inženirske objekte**. Ta delitev je pomembna za vrsto poslovnih, statističnih, tehničnih in drugih analiz, ki se opravljajo v gradbeni dejavnosti. Poleg tega je pomembna tudi z vidika analize malih podjetij v gradbeništvu, saj je za te značilno, da delujejo predvsem v segmentu visoke gradnje oziroma stavb. Segment gradbeno inženirskih objektov je po svoji naravi zelo specifičen, saj sem spada izgradnja cest, železnic, mostov, avtocest, jezov in drugih tehnično kompleksnih objektov. Zaradi izjemno zahtevnih tehničnih, organizacijskih in strokovnih značilnosti tega segmenta se mala podjetja, ki nimajo še dovolj izkušenj in kadrov, odločajo za delovanje v segmentu stavb. Segment stanovanjskih in nestanovanjskih stavb ponuja malim podjetjem tudi širši krog različnih vrst dela, ki jih najpogosteje uvrščamo med zaključna gradbena dela. V spodnjem grafu je prikazan delež vrednosti opravljenih gradbenih del po tipu gradbene aktivnosti, to je v segmentu stavb in gradbeno inženirskih objektov od leta 2000 do leta 2004.

Slika 1: Deleži vrednosti opravljenih gradbenih del po tipu gradbene aktivnosti od leta 2000 do leta 2004



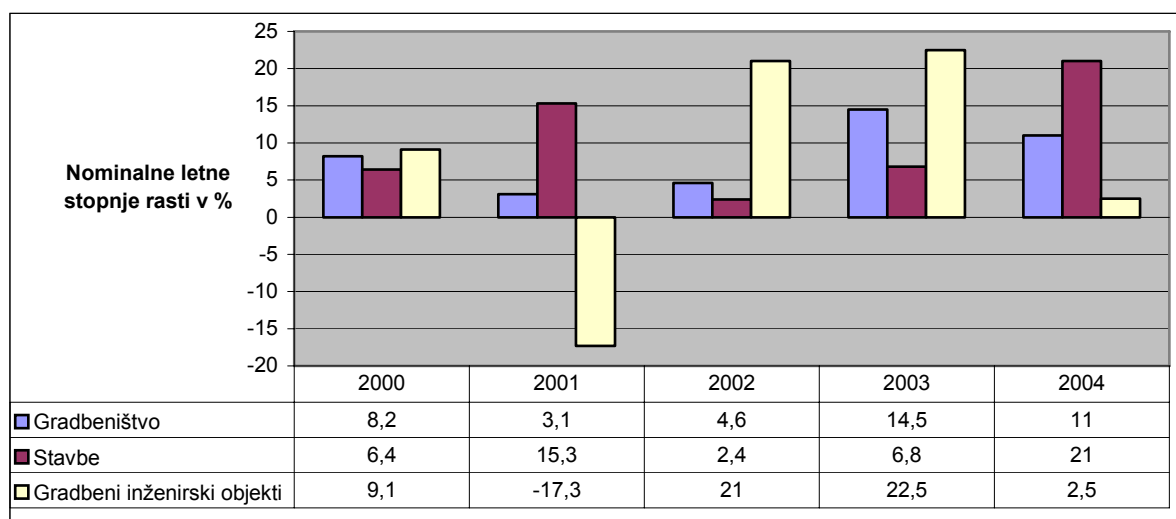
Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 12–13.

V grafu lahko vidimo, da se deleži vrednosti opravljenih gradbenih del v segmentu stavb in gradbeno inženirskih objektov med seboj ne razlikujejo veliko. Razhajajo se le za nekaj odstotnih točk. Od leta 2000 dalje je opazna nekakšna sorazmerna porazdelitev celotne vrednosti opravljenih gradbenih del med oba

segmenta. Seveda je prišlo do manjših odstopanj. Segment stavb je imel v letu 2001 nekoliko večji delež od gradbeno inženirskih objektov predvsem zaradi upočasnitve izgradnje avtocest. Prav tako je v letu 2004 pripadal nekoliko večji delež segmentu stavb zaradi sprostitve prve nacionalne stanovanjske varčevalske sheme (v nadaljevanju NSVS). Tudi v letu 2005 naj bi, po nekaterih ocenah, segment stavb imel večji delež v celotni vrednosti opravljenih gradbenih del. Za leto 2006 obstajajo napovedi še dodatne upočasnitve gradnje inženirskih objektov (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 11). V proučevanem obdobju so majhna gradbena podjetja imela pomembno mesto pri opravljanju gradbenih del. Prav segment stavb, v katerem so najbolj številna, je v posameznih letih dosegal največje deleže. Imela so dovolj dela in so bila uspešna pri prilagajanju novim razmeram na gradbenem trgu (Petrov, 2004, str. 19). Tudi prihodnje napovedi niso slabe, saj naj bi bil, prav na račun NSVS, delež segmenta stavb konstanten, če že ne višji.

Zanimive so tudi letne stopnje rasti gradbene dejavnosti ter v njenem okviru segmenta stavb in gradbeno inženirskih objektov. Tako lahko spoznamo uspešnost ali neuspešnost gradbeništva kot dejavnosti in kateri segment je k temu največ prispeval. V naslednjem grafu so prikazane nominalne letne stopnje rasti za obdobje od leta 2000 do leta 2004.

Slika 2: Nominalne letne stopnje rasti gradbeništva, segmenta stavb in gradbeno inženirskih objektov v odstotkih od leta 2000 do leta 2004



Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 12.

Leto 2000 je bilo za gradbeništvo normalno poslovno leto, ki je sledilo izjemno uspešnemu letu 1999. To potrjuje tudi letna stopnja rasti gradbeništva, ki je znašala dobrih 8,2 %. V tem letu je imel segment gradbeno inženirskih objektov višjo stopnjo rasti kot segment stavb. Zaradi tega je dosegel tudi večji delež, 51,9 %, v celotni vrednosti opravljenih gradbenih del. Razlog je predvsem v nazadovanju stanovanjske izgradnje, saj je bilo v devetdesetih letih zgrajeno zelo malo stanovanj predvsem zaradi prednosti avtocestnega programa (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2000, str. 10). Majhna gradbena podjetja so se morala v tem obdobju prilagajati danim razmeram in izkoristiti vse možnosti za ohranjanje svojega obstoja. Zaradi hitre sposobnosti prilagajanja novim razmeram so uspela prebroditi določene težave in utrpela le manjše poslovne posledice.

V letu 2001 je imela gradbena dejavnost nižjo letno stopnjo rasti kot leta 2000, kar pomeni, da je gradbeništvo v letu 2001 realno poslovalo slabše kot leto prej. Razlog za to stanje je bil v segmentu gradbeno inženirskih objektov, saj je bila letna stopnja rasti tega segmenta negativna, -17,3 %. Prišlo je do upočasnitve avtocestnega programa zaradi primanjkovanja finančnih sredstev (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2001, str. 10–11). Kljub temu je imel segment stavb zelo visoko letno

stopnjo rasti, +15,3 %. Tako so mala gradbena podjetja v letu 2001 imela polne roke dela in v bistvu največ prispevala k letni stopnji rasti gradbene dejavnosti. V tem letu se je tudi, po dolgem obdobju, povečal delež segmenta stavb v vrednosti opravljenih gradbenih del in presegel delež gradbeno inženirskih objektov.

Gradbeništvo je leto 2002 zaključilo relativno pozitivno, saj je bila letna stopnja rasti višja kot leta 2001, 4,6 %. Najvišjo stopnjo rasti je imel segment gradbeno inženirskih objektov, saj je znašala kar +21,0 %. K temu je spet pripomogla pospešitev avtocestnega programa. Letna stopnja rasti segmenta stavb, +2,4 %, je bila občutno manjša kot leta 2001. To pomeni, da je segment stavb leto 2002 končal realno negativno. Opazno je bilo zmanjšanje števila izdanih gradbenih dovoljenj in znižanje poslovnih površin (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2002, str. 8–9). Delež segmenta stavb v vseh gradbenih delih se je zmanjšal, gradbeno inženirski objekti pa so dosegli 49,0 %. Situacija v letu 2002 v primerjavi z letom 2001 je med obema segmentoma ravno obrnjena. Medtem ko so leta 2001 gradbeno inženirski objekti stagnirali, so v letu 2002 dobili močan pospešek. Z gradnjo stavb pa je ravno obratno. Tako so majhna gradbena podjetja imela nekoliko manjši obseg dela in leto 2002 zaključila slabše kot leto 2001.

V letu 2003 so se nadaljevali razmeroma ugodni trendi iz leta 2002, saj je bila skupna vrednost opravljenih gradbenih del višja. Vlečni konj so bili spet gradbeno inženirski objekti, predvsem gradnja avtocestnega programa. Pomembna so bila dela na izgradnji energetskih objektov, objektov povezanih z varstvom okolja in ostale komunalne infrastrukture (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003, str. 10). Vrednost gradnje stavb se je nominalno povečala, 6,8 %, kar je bolje od leta 2002. Delež gradbeno inženirskih objektov v celotni vrednosti opravljenih gradbenih del je bil še večji kot leta 2002, segment stavb pa je dosegel le 47,6 %. Tudi leto 2003 za majhna gradbena podjetja ni bilo uspešno, saj je prevladoval segment gradbeno inženirskih objektov, čeprav je gradbena dejavnost dosegla višjo stopnjo rasti kot leta 2002.

Skupna vrednost opravljenih gradbenih del je v zadnjih letih v rahlem porastu. Tako je bila v letu 2004 skupna nominalna rast vrednosti opravljenih gradbenih del večja za 11 % v primerjavi z letom 2003, pri čemer je k tej rasti prispevala predvsem rast vrednosti stavb (bila je za 21 % večja kot v letu 2003). Rast gradbeno inženirskih objektov je bila le 2,5 %. Še posebej v letu 2004 je vidna pospešitev gradnje stavb, zlasti stanovanjskih gradenj, ki je dosegla kar 55 % delež, medtem ko se je gradnja gradbeno inženirskih objektov upočasnila in dosegla le 45 % delež. Vpliv sprostitev prve NSVS je bil tako zelo opazen in dobrodošel predvsem za majhna gradbena dela, ki so po dveh letih stagniranja zopet dosegla izvrstne rezultate. Ob tem naj pripomnim, da so podjetja, ki so zaposlovala 10 ali manj oseb po nekaterih podatkih zgradila dobro petino individualnih stanovanj (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 9).

3.1.2. Število podjetij v dejavnosti

Po osamosvojitvi Slovenije je bilo tudi za gradbeno dejavnost značilno drastično povečanje števila malih podjetij. Bistvena sprememba, ki jo je doživelo slovensko gradbeništvo v obdobju tranzicije, je bila preoblikovanje velikih gradbenih podjetij v manjša podjetja, ki so bila specializirana oziroma usposobljena za določeno vrsto gradbenih del. Do leta 2000 se je trend ustanavljanja novih majhnih gradbenih podjetij nekoliko umiril. Po tem letu se je tudi njihov delež v gradbeništvu ustalil pri 98 % oz. skoraj 99 %. Gradbena dejavnost je tako dobila specifično značilnost, kar zadeva števila podjetij v njej. Prisotnih je le nekaj velikih gradbenih podjetij, ki so dobro znana vsem, vmes so srednja podjetja, katerih število je nekoliko večje, in na drugi strani je cela množica malih podjetij. To nam prikazujeta tudi naslednja tabela in graf.

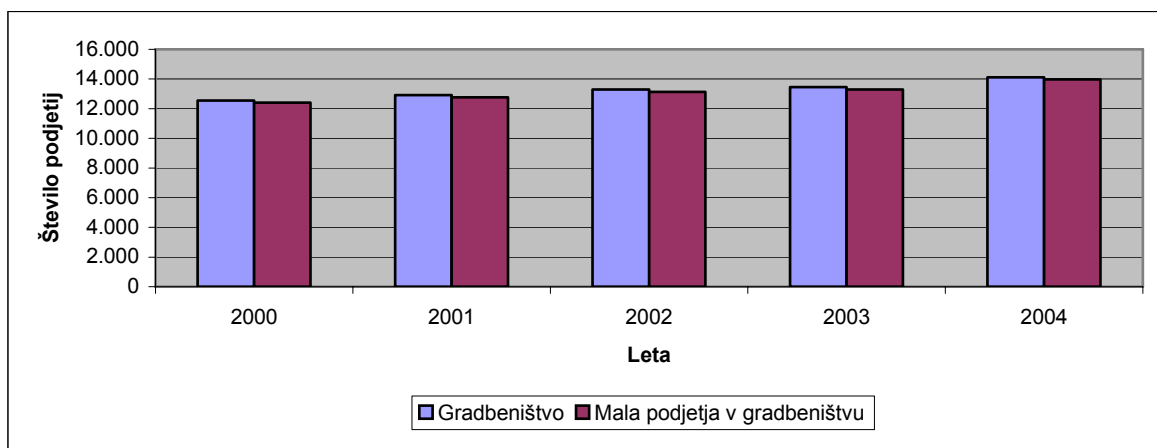
Tabela 1: Število podjetij v dejavnostih skupaj in v dejavnosti gradbeništva ter število malih gradbenih podjetij glede na število zaposlenih v obdobju od leta 2000 do leta 2004

Leto	Število podjetij v dejavnostih ³ skupaj	Število podjetij v gradbeništvu		Število malih gradbenih podjetjih glede na število zaposlenih			
		Število	Delež v dejavnostih (v %)	0–9 ⁴	10–49	Skupaj	Delež v gradbeništvu (v %)
2000	90.832	12.561	13,83	11.695	719	12.414	98,83
2001	91.106	12.911	14,17	11.999	766	12.765	98,87
2002	92.070	13.290	14,43	12.388	744	13.132	98,81
2003	91.505	13.447	14,70	12.486	796	13.282	98,77
2004	93.697	14.114	15,06	13.166	796	13.962	98,92

Vir: Baza podatkov SI-STAT, 2005; Lastni izračun.

Od leta 2000 do leta 2004 je opazno povečanje števila podjetij tako v ostalih dejavnostih skupaj kakor tudi v gradbeništvu. Gradbeništvo je v tem obdobju dosegalo tudi vedno večji delež števila podjetij v ostalih dejavnostih. Prav mala gradbena podjetja so prispevala največ k povečanju tega deleža, saj je naraščalo njihovo število in njihov delež v gradbeništvu, ki je dosegel skoraj 99 % leta 2004. Prav v tem letu se je število malih podjetij v primerjavi z letom 2003 povečalo kar za 15 %, medtem ko je bilo velikih podjetij za 2,2 % manj, srednjih pa kar za 32 % manj. Majhna podjetja so v največji meri gradila stanovanjske hiše (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 54). Podoben trend manjšanja števila velikih in srednjih podjetij ter naraščanja malih je značilen tudi za ostalo gospodarstvo, vendar ne v tako obsežni obliki.

Slika 3: Število podjetij v dejavnosti gradbeništva in majhna gradbena podjetja od leta 2000 do leta 2004



Vir: Baza podatkov SI-STAT, 2005.

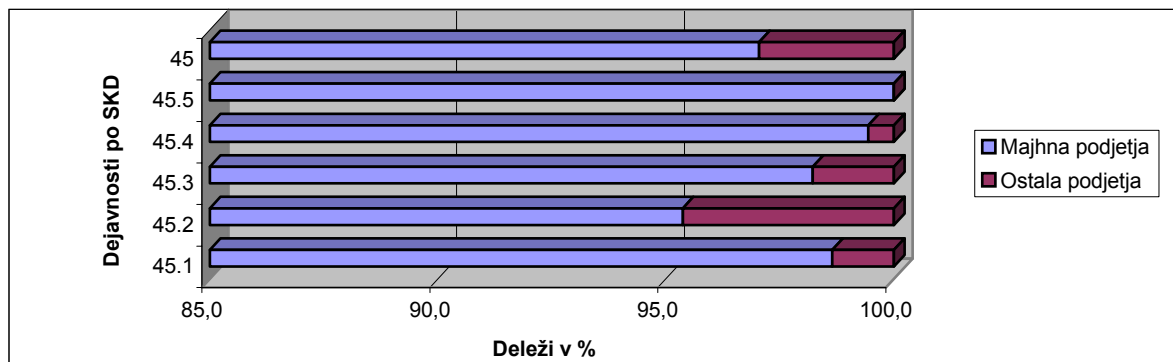
Gradbeništvo na podlagi SKD razdelimo na pet skupin glede na vrsto del, ki se v posamezni skupini opravljajo. V naslednjem grafu vidimo, da so majhna gradbena podjetja prisotna v vseh skupinah. Skupino 45.5–Dajanje strojev za gradnjo in rušenje v najem zasedajo v celoti, saj tu ni ne velikih ne srednjih podjetij. Velik delež dosegajo tudi v skupini 45.4–Zaključna gradbena dela 99 %, v skupini 45.1–Pripravljalna dela na gradbiščih 98,5 % in v skupini 45.3–Inštalacije pri gradnji 98 %. Najbolj pomembna skupina za vsa

³ Upoštevano je število podjetij v dejavnostih od C do K po SKD (C-Rudarstvo, D-Predelovalne dejavnosti, E-Oskrba z elektriko, plinom in vodo, F-Gradbeništvo, G-Trgovina in popravila motornih vozil, H-Gostinstvo, I-Promet, skladiščenje in zveze, J-Finančno posredništvo, K-Nepremičnine, najem in poslovne storitve.

⁴ V to skupino malih podjetij spadajo še podjetja brez zaposlenih oziroma samozaposleni.

gradbena podjetja je 45.2–Gradnja objektov in delov objektov, kjer majhna podjetja zasedajo dobrih 95 %. Na podlagi tega lahko sklepam, da so zelo pomembna za dobro funkcioniranje gradbene dejavnosti.

Slika 4: Deleži majhnih podjetij v posameznih dejavnostih gradbeništva opredeljenih po SKD leta 2004



Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 54; Lastni izračun.

3.1.3. Število zaposlenih v dejavnosti

V prvih letih po osamosvojitvi je bil v gradbeništvu zabeležen močan padec števila zaposlenih. To je bila posledica izgube trgov v državah nekdanje Jugoslavije, saj so naša gradbena podjetja na teh območjih veliko gradila in bila tudi zelo priznana. Od leta 1994 dalje se je začela počasna rast zaposlenosti, ki se je nadaljevala tudi v letu 2000 in 2001. Še najbolj se je povečalo število zaposlenih v malih podjetjih predvsem zaradi prestrukturiranja oziroma odpuščanja delavcev v velikih. Tisti, ki so izgubili delo, so se zaposlili v novoustanovljenih malih podjetjih ali pa so ustanovili kar svoje podjetje (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003, str. 10). Gibanje števila zaposlenih od leta 2000 dalje, kažeta naslednja tabela in graf.

Tabela 2: Število zaposlenih⁵ v ostalih dejavnostih⁶, v dejavnosti gradbeništva in v malih gradbenih podjetjih glede na število zaposlenih v obdobju od leta 2000 do leta 2004

Leto	Število zaposlenih v ostalih dejavnostih	Število zaposlenih v gradbeništvu		Število zaposlenih v malih gradbenih podjetjih, glede na število zaposlenih			
		Število	Delež v ostalih dejavnostih (v %)	1–9	10–49	Skupaj	Delež v gradbeništvu (v %)
2000	604.402	66.003	10,92	24.285	13.647	37.932	57,47
2001	609.272	66.474	10,91	24.659	14.482	39.141	58,88
2002	608.233	65.428	10,76	24.874	14.070	38.944	59,52
2003	603.819	65.511	10,85	24.928	14.915	39.843	60,82
2004	606.811	65.975	10,87	26.408	15.578	41.986	63,64

Vir: Baza podatkov SI-STAT, 2005; Lastni izračun.

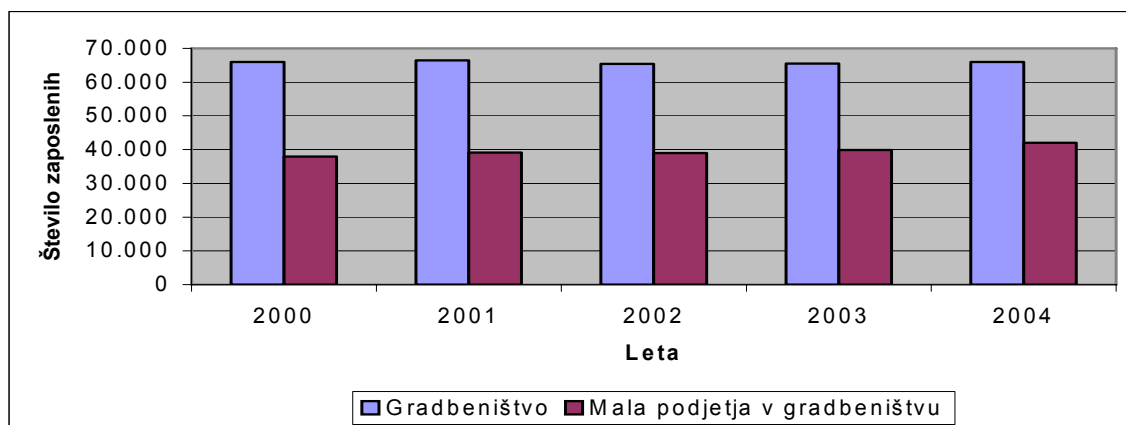
V letu 2002 je prišlo do zmanjšanja števila zaposlenih tako v gradbeništvu kakor tudi v ostalih dejavnostih, ker so se ugodna gibanja na področju zaposlovanja poslabšala. Tudi v malih gradbenih podjetjih je bilo zaposlenih nekoliko manj delavcev. Delež števila zaposlenih v gradbeništvu v ostalih dejavnostih je ostal približno na isti ravni, medtem ko se je delež števila zaposlenih v malih gradbenih podjetjih povečal. Leta

⁵ To je število vseh zaposlenih in samozaposlenih oseb skupaj.

⁶ Upoštevano je skupno število zaposlenih v dejavnostih od C do K po SKD.

2003 in 2004 se je število zaposlenih v gradbeništvu rahlo povečalo, toda delež v ostalih dejavnostih je ostal na isti ravni. Kljub temu je znotraj dejavnosti gradbeništva prišlo do nekakšnih premikov, saj se je število zaposlenih v malih gradbenih podjetjih kar precej povečalo. Tako se je delež števila zaposlenih v malih podjetjih v celotnem gradbeništvu iz leta 2000, ko je bil 57,47 %, povečal v letu 2004 na skoraj 64 %. Na podlagi tega lahko sklepam, da se je povečalo število zaposlenih predvsem v malih podjetjih, medtem ko se je v velikih in srednjih zmanjšalo.

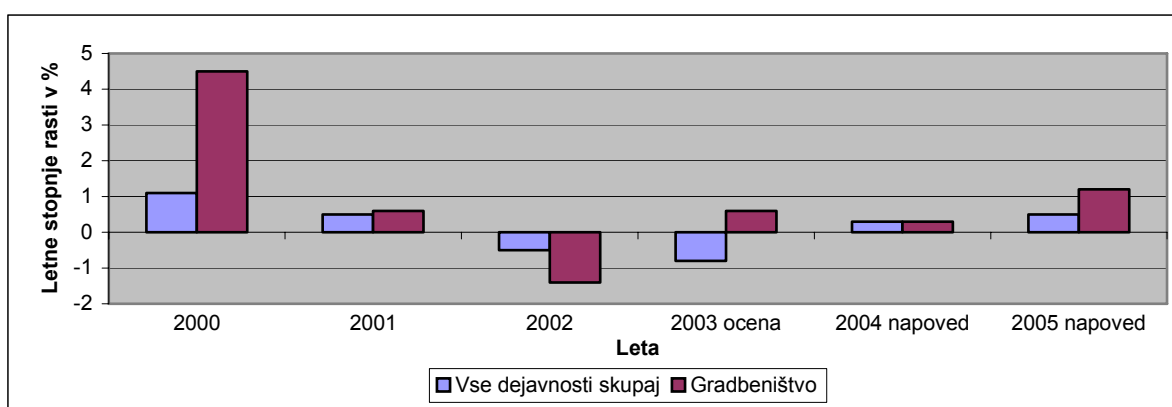
Slika 5: Število zaposlenih v gradbeništvu in v malih gradbenih podjetjih od leta 2000 do leta 2004



Vir: Baza podatkov SI-STAT, 2005.

Razlog zmanjšanja števila zaposlenih v dejavnosti gradbeništva, predvsem v malih podjetjih, leta 2002 je bil porast del v segmentu gradbeno inženirskih objektov. Posebna značilnost gradnje gradbeno inženirskih objektov je, da potrebuje manj delavcev. Pomembni in potrebni so predvsem kvalificirani in visoko kvalificirani delavci (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 22). Opazen porast števila zaposlenih v malih gradbenih podjetjih se je kazal že leta 2003, še bolj pa leta 2004 predvsem na račun pospešene stanovanjske gradnje in novogradnje. Izgradnja stavb (stanovanjskih ali nestanovanjskih) zaradi same narave dela potrebuje več delavcev kot gradbeno inženirski objekti, zato je še posebej v letu 2004 viden tak porast pri številu zaposlenih, ki se je nadaljeval v leto 2005 in po napovedih tudi v leto 2006 (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 9).

Slika 6: Letna stopnja rasti števila zaposlenih v vseh dejavnostih in v gradbeništvu od leta 2000 do 2005⁷



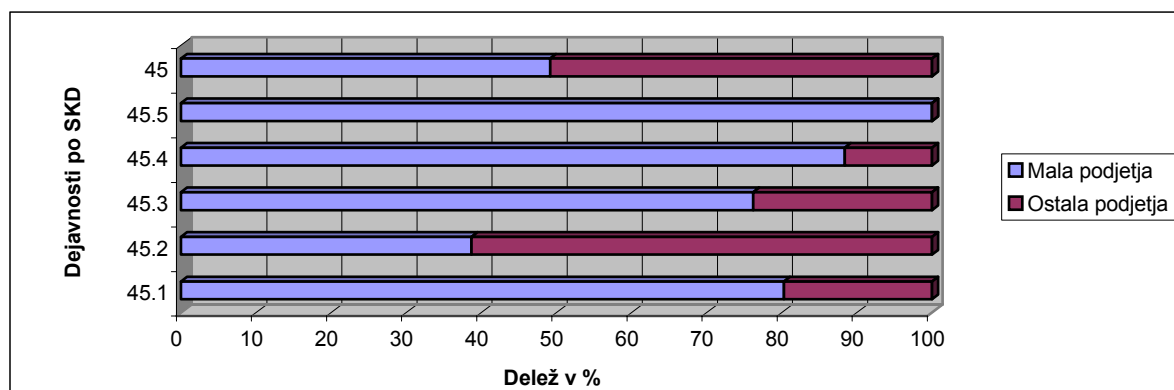
Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003 in 2004, str. 24, 27.

Leta 2000 je bila stopnja rasti zaposlenosti v gradbeništvu zelo visoka predvsem zaradi uresničevanja nacionalnega programa izgradnje avtocest. Prav upočasnitev tega programa v letih 2001 in 2002 je

⁷ Leta 2000 so realne stopnje rasti v stalnih cenah leta 1995, od leta 2001 dalje pa po stalnih cenah leta 2000.

botrovala velikemu padcu zaposlenosti v gradbeništvu. V naslednjih letih naj bi bile letne stopnje rasti števila zaposlenih pozitivne, toda razgibane zaradi neenakomerne dinamike v avtocestnem programu in v ostali gospodarski infrastrukturi. Od leta 2006 dalje naj bi se rast zaposlenosti v gradbeništvu zopet povečevala zaradi vpliva izgradnje nove železniške infrastrukture in predvsem zaradi vpliva NSVS, ki naj bi imela še poseben vpliv na povečanje števila zaposlenih v malih gradbenih podjetjih (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 33).

Slika 7: Deleži števila zaposlenih v malih gradbenih podjetjih v posameznih dejavnostih gradbeništva opredeljenih po SKD leta 2004



Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 54; Lastni izračun.

Mala gradbena podjetja so v letu 2004 imela najmanjši delež zaposlenih v skupini 45.2–Gradnja objektov in delov objektov, in sicer 37 %. Največji delež v tej skupini so zavzemala velika in srednja podjetja predvsem zaradi obsežnih del v segmentu gradbeno inženirskih objektov v preteklih letih. Pričakovati je, da se bo delež malih podjetij v tej skupini v prihodnjih letih povečal predvsem zaradi ugodnih napovedi povečanja del v segmentu stavb, zlasti stanovanjske gradnje (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 56). Mala gradbena podjetja imajo v ostalih skupinah relativno dobre deleže, saj v skupini 45.4–Zaključna gradbena dela zaposlujejo kar 89 % vseh delavcev, v skupini 45.1–Pripravljalna dela na gradbišču 81 % in v skupini 45.3–Inštalacije pri gradnjah 76 % (Priloga 5, str. 11).

3.1.4. Vrednost sredstev⁸ v dejavnosti

Sredstva, opredeljena kot stalna in gibliva, predstavljajo premoženje neke gospodarske družbe oziroma podjetja. Prav tako nam veliko povedo o značilnostih neke dejavnosti in o poslovanju podjetij znotraj nje. Od leta 2000 dalje je prisotno povečanje sredstev oziroma premoženja vseh gospodarskih družb v slovenskem gospodarstvu. Pri tem je zanimivo, da se je v sredstvih nekoliko zmanjšal delež stalnih sredstev, povečal pa delež gibljivih sredstev. Prav tako se je nekoliko povečal delež dolgoročnih sredstev in zmanjšal delež kratkoročnih. Pretežni del vrednosti stalnih sredstev so predstavljala opredmetena osnovna sredstva, in sicer nepremičnine in oprema. Sledile so dolgoročne finančne naložbe v druga podjetja in neopredmetena dolgoročna sredstva (naložbe v pridobitev materialnih pravic). Med najpomembnejša gibliva sredstva so spadale kratkoročne terjatve iz poslovanja in vrednost zalog ter kratkoročne finančne naložbe (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 24–25).

Tabela 3: Vrednost sredstev v ostalih dejavnostih skupaj, v dejavnosti gradbeništva in v malih gradbenih podjetjih v obdobju od leta 2000 do leta 2004 (v mio sit)

⁸ Sredstva so opredeljena kot seštevek stalnih sredstev (neopredmetena dolgoročna sredstva, neopredmetena osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe in popravek kapitala) in gibljivih sredstev (zaloge, dolgoročne in kratkoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve).

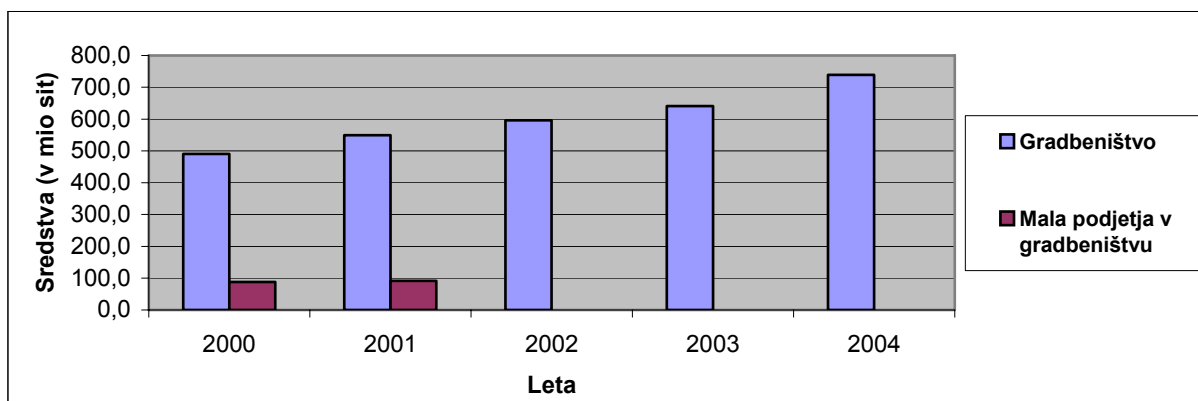
Leto	Vrednost sredstev v ostalih dejavnostih	Vrednost sredstev v gradbeništvu		Vrednost sredstev v malih gradbenih podjetjih	
		Vrednost	Delež v ostalih dejavnostih (v %)	Vrednost	Delež v gradbeništvu (v %)
2000	10.839,9	490,8	4,53	88,3	17,99
2001	12.172,9	549,0	4,51	91,1	16,59
2002	13.388,3	596,2	4,45	-	-
2003	14.762,3	640,9	4,34	-	-
2004	16.167,2	739,0	4,57	-	-

Vir: Zaključni računi slovenskih podjetij v letu 2000 in 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v letih 2002, 2003 in 2004; Lastni izračuni.

Vrednost sredstev v dejavnosti gradbeništva od leta 2000 dalje počasi raste, vendar ostaja delež gradbeništva v ostalih dejavnostih vsa ta leta le okrog 4,5 %. To pomeni, da je vrednost sredstev bolj naraščala v ostalih dejavnostih skupaj kot v dejavnosti gradbeništva. Podatek o vrednosti sredstev v malih gradbenih podjetjih je dosegljiv le za leti 2000 in 2001, vendar nam kljub temu kaže, da so bila sredstva v malih podjetjih skromna. Delež sredstev malih gradbenih podjetij v celotni dejavnosti gradbeništva je bil leta 2000 največji, 18 %, nato sledi upad. Na podlagi tega lahko sklepam, da mala gradbena podjetja ne prispevajo veliko k celotni vrednosti sredstev v gradbeni panogi.

V gradbeništvu je nedvomno med vsemi sredstvi najpomembnejša oprema, in sicer težka in lahka gradbena mehanizacija, razni gradbeni stroji ter manjša orodja. Sledijo nepremičnine in zaloge. (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003, str. 27). Majhna gradbena podjetja imajo predvsem gradbeno opremo in orodja manjše vrednosti, saj izvajajo dela pretežno v segmentu stavb, kjer gradbeni stroji niso tako veliki. Gradbena mehanizacija je zelo pomembna za velika podjetja, saj delujejo pretežno v segmentu gradbeno inženirskih objektov, kjer so gradbeni stroji večje vrednosti bistveni pri izvajanju gradbenih del. Največji kupci gradbene opreme so torej velika podjetja. Mala podjetja imajo v lastništvu tudi malo nepremičnin, ponavadi le tiste, ki so potrebne za lastno poslovanje (poslovni prostori, skladišča, hale in drugo) (Vouk, 2003, str. 128).

Slika 8: Vrednost sredstev v dejavnosti gradbeništva in v malih podjetjih v gradbeništvu v obdobju od leta 2000 do leta 2004 (v mio sit)



Vir: Zaključni računi slovenskih podjetij v letu 2000 in 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v letih 2002, 2003 in 2004; Lastni izračuni.

3.1.5. Čisti prihodki⁹ od prodaje v dejavnosti

Koliko proizvodov so podjetja prodala oziroma kolikšno vrednost storitev so podjetja ustvarila v določenem obdobju, nam pove podatek o čistem prihodku od prodaje. Na podlagi medletne primerjave teh podatkov lahko sklepamo o izboljšanju ali poslabšanju poslovanja gospodarskih družb oziroma podjetij. Agregirani podatki za posamezno dejavnost nam veliko povedo o uspešnosti poslovanja celotne dejavnosti in o poslovanju podjetij znotraj nje.

Tabela 4: Čisti prihodki od prodaje v ostalih dejavnostih skupaj, v dejavnosti gradbeništva in v malih gradbenih podjetjih v obdobju od leta 2000 do leta 2004 (v mio sit)

Leto	Čisti prihodki v ostalih dejavnostih	Čisti prihodki v gradbeništvu		Čisti prihodki v malih gradbenih podjetjih	
		Vrednost	Delež v ostalih dejavnostih (v %)	Vrednost	Delež v gradbeništvu (v %)
2000	8.419,1	508,6	6,04	103,2	20,3
2001	9.407,1	529,6	5,63	93,9	17,7
2002	10.310,2	612,8	5,94	-	-
2003	11.247,7	721,6	6,42	-	-
2004	12.572,2	811,3	6,45	-	-

Vir: Zaključni računi slovenskih podjetij v letu 2000 in 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v letih 2002, 2003 in 2004; Lastni izračuni.

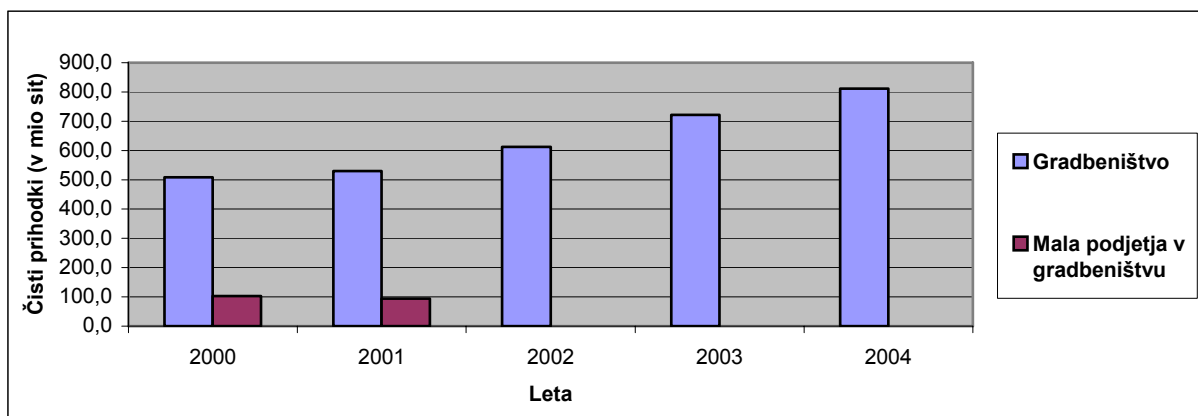
V slovenskem gospodarstvu je od leta 2000 dalje prisotno vsakoletno povečanje čistih prihodkov od prodaje. Tudi v dejavnosti gradbeništva je opazen isti trend povečanja, čeprav se je delež čistih prihodkov gradbeništva v ostalih dejavnostih leta 2001 v primerjavi z letom 2000 nekoliko zmanjšal. To je bila posledica zaustavitve izgradnje avtocest. Že naslednjega leta 2002 se je program začel uresničevati zelo hitro, kar je pripomoglo k ponovnemu povečanju čistih prihodkov od prodaje. Od leta 2002 dalje se tako delež čistih prihodkov gradbeništva v ostalih dejavnostih nenehno povečuje (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 33).

Tudi v sektorju malih gradbenih podjetij je bil opazen padec vrednosti čistih prihodkov od prodaje leta 2001 v primerjavi z letom 2000. Znižal se je tudi delež čistih prihodkov malih podjetij v gradbeništvu. Glede na ponovno povečanje vrednosti čistih prihodkov v celotni dejavnosti gradbeništva domnevam, da so se čisti prihodki povečali tudi v sektorju malih podjetij. Delež prihodkov od prodaje malih podjetij v celotnem gradbeništvu kljub temu ni velik, saj znaša okrog 20 %. Na podlagi tega lahko sklepam, da največji delež čistih prihodkov ustvarijo velika in srednja podjetja. Mala gradbena podjetja na tem področju ne dosegajo velikih rezultatov. Vidimo tudi, da je delovanje malih podjetij posredno odvisno od poslovanja velikih, saj se je vrednost prihodkov zmanjšala tudi v sektorju malih podjetij na račun zaustavitve programa izgradnje avtocest, katerega glavni izvajalci so velika gradbena podjetja.

Slika 9: Čisti prihodki v dejavnosti gradbeništva in v malih gradbenih podjetjih v obdobju od leta 2000 do

⁹ Čisti prihodki iz prodaje so seštevek čistih prihodkov iz prodaje proizvodov in storitev na domačem in tujem trgu ter čistih prihodkov iz prodaje blaga in materiala na domačem in tujem trgu.

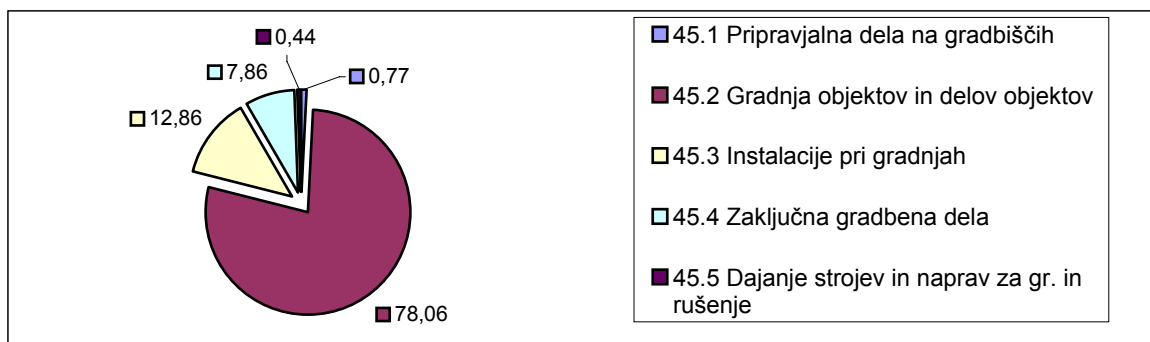
leta 2004 (v mio sit)



Vir: Zaključni računi slovenskih podjetij v letu 2000 in 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v letih 2002, 2003 in 2004; Lastni izračuni.

V letu 2004 je k vrednosti čistih prihodkov od prodaje največ prispevala skupina 45.2–Gradnja objektov in delov objektov, saj je imela največji delež, 78 %. Prav ta skupina je v gradbeni dejavnosti najpomembnejša, saj sem uvrščamo večino gradbenih del. Mala gradbena podjetja v tej skupini predstavljajo skoraj 96 % vseh podjetij in zaposlujejo 37 % zaposlenih. Na podlagi tega lahko sklepam, da znotraj te skupine niso nepomemben subjekt pri ustvarjanju prihodkov, čeprav prejšnji podatki tega ne kažejo. Vzrok je morda v sami naravi oziroma vrednotenju dela, ki se med segmentom stavb in gradbeno inženirskih objektov razlikuje. Segment gradbeno inženirskih objektov potrebuje več strojnega dela in manjše število delavcev ter več kvalificiranih in visoko kvalificiranih delavcev. V njem delujejo velika podjetja z gradbeno mehanizacijo večje vrednosti. Prav zaradi tega je ta vrsta gradbenih del bolje vrednotena in zaradi tega ustvari ta segment več prihodkov, kar poveča pomen velikih podjetij. Ob tem ne smemo spregledati dejstva, da se je v Sloveniji v zadnjih letih zgradilo veliko kilometrov avtocest in drugih tehnično izjemno zahtevnih objektov, ki jih uvrščamo prav v segment gradbeno inženirskih objektov. Napovedi za prihodnja leta postavljajo v ospredje vplive sprostitve NSVS, ki naj bi povečala obseg del v segmentu stavb, kjer seveda delujejo mala podjetja. Tako se bo povečal njihov pomen tudi pri ustvarjanju čistega prihodka. Ostalih 22 % čistih prihodkov od prodaje v letu 2004 so ustvarile ostale skupine dejavnosti, med katerimi sta tudi skupini 45.3–Instalacije pri gradnjah s skoraj 13 % deležem in 45.4–Zaključna gradbena dela z 8 % deležem. V teh skupinah delujejo večinoma mala podjetja, ki zaposlujejo pretežno oziroma večji del zaposlenih, zaradi česar sklepam, da ustvarijo tudi veliko čistih prihodkov.

Slika 10: Deleži čistih prihodkov od prodaje posameznih dejavnosti gradbeništva, opredeljenih po SKD leta 2004



Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 55; Lastni izračun.

3.2. ANALIZA MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU V OKVIRU PORTERJEVEGA MODELA KONKURENCE

Za analizo konkurence v dejavnosti gradbeništva, predvsem v okviru delovanja malih podjetij, sem izbrala zelo popularen in praktičen prijem, ki ga je v začetku osemdesetih let razvil Michael Porter. Stopnja konkurence v neki panogi oziroma dejavnosti je po Porterjevem modelu odvisna od petih konkurenčnih sil oziroma določljivk, in sicer (Jaklič, 1999, str. 321):

- **panožne konkurence oziroma konkurenčnega boja med obstoječimi podjetji v panogi,**
- **potencialne konkurence,**
- **pogajalske moči kupcev,**
- **pogajalske moči dobaviteljev in**
- **možnosti pojava novih substitutov.**

Te določljivke vplivajo na cene, stroške in investiranje, s tem pa tudi na ekonomsko uspešnost, ki jo dejavnost dosega. Če hočemo oceniti stopnjo privlačnosti dejavnosti gradbeništva in s tem določene strategije za vstop v to dejavnost, moramo poznati dejavnike, od katerih so odvisne (Možina et al., 1994, str. 303). V nadaljevanju bom poskušala prikazati kako pet konkurenčnih sil vpliva na stopnjo konkurence predvsem v sektorju delovanja in poslovanja malih gradbenih podjetij.

3.2.1. Tekmovalnost med obstoječimi podjetji v dejavnosti

Tekmovalnost med obstoječimi podjetji v panogi se kaže predvsem v tem, da poteza oziroma ravnanje enega ali več podjetij povzroči reakcijo drugih konkurentov, ki seveda želijo ohraniti svoje položaje v dejavnosti. To kaže na dejstvo, da so podjetja medsebojno odvisna (Jaklič, 1999, str. 322).

Intenzivnost konkurence je odvisna od naslednjih spremenljivk (Jaklič, 1999, str. 322–323): *števila konkurentov, stopnje rasti panoge, značilnosti proizvoda oziroma storitve, deleža stalnih stroškov, omejitve zmogljivosti, višine izstopnih ovir in raznolikosti konkurentov.*

Prva spremenljivka, ki vpliva na intenzivnost konkurence med obstoječimi malimi gradbenimi podjetji, je **število konkurentov oziroma podjetij v dejavnosti**. Od leta 2000 dalje je malih podjetij v gradbeništvu skoraj 99 %, torej je število konkurentov v tem sektorju kar precejšnje, kar dopušča prostor za različne strategije delovanja. S tega vidika rivalstvo med malimi gradbenimi podjetji ni tako močno. Na drugi strani je le nekaj velikih gradbenih podjetij, med katerimi je zelo ostra konkurenca, ki se je po vstopu Slovenije v EU še poosrtila. Poleg tega imajo ta podjetja tudi zelo veliko kapitalsko in finančno moč v dejavnosti. To na posreden način vpliva tudi na mala gradbena podjetja, saj pogostokrat nastopajo kot podizvajalci ali kooperanti pri določenih gradbenih delih (Petrov, 2004a, str. 18). Odnose med malimi podjetji tako krojijo konkurenčni boji med velikimi. Zaradi tega je medsebojno sodelovanje malih gradbenih podjetij skromno, tudi povezovanja ni opaziti. Namesto tega se pojavlja vedno večja konkurenca (Pavlin C., 2003, str. 104).

Za gradbeno dejavnost je značilno, da je **stopnja rasti panoge** odvisna predvsem od večjih finančnih gradbenih projektov. Taki projekti se ne pojavljajo vsako leto, ampak le na nekaj let in trajajo daljše obdobje. Izvajajo pa jih večinoma velika gradbena podjetja. Tako je bilo gradbeništvo od leta 1995 do leta 2000 ena najhitreje rastočih panog v Sloveniji, predvsem po zaslugi gradnje avtocestnega križa. Pri tej gradnji so sodelovala velika in srednja gradbena podjetja, mala podjetja so bila prisotna v manjši meri in le kot podizvajalci (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 34). Prav zaradi koncentracije velikih in srednjih podjetij pri gradnji večjih objektov, je bilo povpraševanje po malih

podjetjih večje. Med njimi ni potekal konkurenčni boj za pridobitev del in izboljšanje uspeha, saj je bilo dovolj dela za vse. Po letu 2000 pa se je stopnja rasti gradbeništva umirila. Zmanjšal se je obseg del na avtocestnem programu, zato so morala velika in srednja podjetja poiskati delo drugje. Sprememba na trgu gradbenih storitev je bila vidna in občutila so jo tudi mala podjetja (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 34). Konkurenčni boj med malimi gradbenimi podjetji se je posledično nekoliko povečal, zaradi tega morajo biti bolj pozorna na delovanje drugih konkurentov, kot so bila prej. Nevarno je, da zaradi počasne rasti dejavnosti posamezno podjetje lahko izboljša svoje poslovanje in s tem uspeh le na račun drugih konkurentov.

Z vidika **značilnosti samih proizvodov oziroma storitev** je konkurenca med malimi podjetji v gradbeništvu precej intenzivna. V vseh petih skupinah dejavnosti, razdeljenih po SKD znotraj oddelka 45–Gradbeništvo, opravljajo večinoma iste oziroma zelo podobne gradbene storitve. Odsotnost diferenciacije storitev ali proizvodov tako pripelje v cenovno tekmovanje, saj se na žalost velikokrat zgodi, da konkurenca ne temelji na kakovosti storitev, ampak preveč pogosto na ceni (Gabor, 2004, str. 210). Mala podjetja za pridobitev del ponudijo nizke cene, kar povzroča splošno zniževanje cen gradbenih storitev. V gradbeni stroki so stroški zamenjave gradbenega izvajalca visoki, še posebej za večja gradbena dela. Med investitorjem in izvajalcem gradbenih del se sklene pogodba, v kateri je vključena tudi klavzula o razdrtju pogodbe. Ta predpisuje izvajalcu določeno odškodnino, če investitor razdre pogodbo brez ustreznega oziroma utemeljenega razloga. Mala gradbena podjetja pri svojem poslovanju, še posebej pri gradnji večjih objektov oziroma pri delih večje vrednosti, sklepajo take pogodbe in so tako ustrezno zavarovana (Pavlin C., 2003, str. 104). To pomeni, da investitor ne more zamenjati gradbenega izvajalca, kadar hoče, saj bi imel v nasprotnem primeru velike stroške.

Spremenljivka, od katere je odvisna intenzivnost konkurence med obstoječimi malimi gradbenimi podjetji, je tudi **delež stalnih oziroma fiksnih stroškov**. Za gradbeništvo je značilno, da največje fiksne stroške povzročajo gradbeni stroji oziroma gradbena mehanizacija. S tega vidika imajo največje fiksne stroške nedvomno velika podjetja, saj imajo največ drage specializirane gradbene mehanizacije in opreme. Tudi nekatera mala gradbena podjetja imajo gradbene stroje, ki pa niso tako velike vrednosti, jim pa kljub temu predstavljajo dodaten strošek, če niso polno izkoriščeni. Za veliko malih gradbenih podjetij je značilno, da večjih strojev nimajo v svoji lasti, temveč jih občasno za potrebe gradnje najamejo (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 34). Pomembna je tudi delovna sila, ki pa se lahko pri malih gradbenikih hitro prilagodi na nove razmere in na nove potrebe dela. Na podlagi tega lahko sklepam, da imajo mala gradbena podjetja manjše fiksne stroške kot velika. S tega vidika med malimi gradbenimi podjetji ni tako velikega pritiska na zniževanje cen in konkurenca ni tako močna. Kljub temu poskušajo zapolniti vse svoje kapacitete, da bi bila čim bolj uspešna in fiksni stroški ne bi naraščali. Pri tem je zelo pomembna prav njihova majhnost in fleksibilnost, ki jim omogoča hitro prilagajanje novim situacijam. Poleg tega moram poudariti, da ima gradbena dejavnost to lastnost, da svojih proizvodov oziroma bolje rečeno svojih storitev ne more skladiščiti, ker podjetja gradbena dela izvajajo za v naprej znanega kupca. Edina podobna oblika takega delovanja bi lahko bila gradnja stanovanjskih hiš v lastni režiji in z lastnimi sredstvi ter nato prodaja na trgu. Med malimi podjetji so le redka, ki lahko gradijo hiše oziroma stanovanja za trg, saj je potreben velik obseg lastnega kapitala (Petavs, 2003a, str. 22).

Gradbeništvo ima posebno značilnost, in sicer sezonski vpliv na sam potek gradbenih del, ki je pogojen z vremenskimi pojavi. Tako nastopijo topli meseci, ko je več povpraševanja po gradbenih delih, in mrzli meseci, ko se le-to občutno zmanjša. Obstaja nekakšno neravnotežje med ponudbo in povpraševanjem, kateremu se morajo majhna podjetja prilagoditi. Kritični so predvsem mrzli zimski meseci, kjer ponekod dejavnost lahko tudi obmiruje (Petrov, 2004a, str. 18). V teh mesecih je povpraševanje po gradbenih storitvah manjše, saj so nekatera gradbena dela neizvedljiva (najbolj značilna je zamenjava strešne kritine).

Tako imajo mala gradbena podjetja presežne zmogljivosti, kar vpliva na zniževanje cen gradbenih del. Ko nastopi gradbena sezona, se povpraševanje po gradbenih storitvah občutno poveča. Takrat pa imajo premajhne zmogljivosti za zadovoljitev vseh potreb na trgu, zaradi tega se cena gradbenih del nekoliko zviša. To povečanje cen povratno vpliva na povečanje zmogljivosti podjetij, ki se zopet v mrzlih mesecih izkaže kot neugodno, zato se cena ponovno zniža. Spremenljivka **omejitve zmogljivosti**, ki vpliva na intenzivnost konkurence, povzroča nihanje cen gradbenih storitev v različnih obdobjih leta. Zaradi tega je konkurenca med malimi gradbeniki bolj intenzivna.

Izstopne ovire kot dejavnik vplivanja na intenzivnost konkurence v dejavnosti se lahko pojavijo na različnih področjih in v različnih oblikah. Njihova značilnost je, da podjetje silijo k vztrajanju v dejavnosti kljub zmanjševanju dobička ali celo ustvarjanju izgube. Največja izstopna ovira v gradbeništvu so gradbeni stroji oziroma specializirana gradbena mehanizacija, ki ima zunaj dejavnosti neuporabno vrednost. To velja predvsem za velika gradbena podjetja. V določenih primerih se ta ovira pojavi tudi pri manjših podjetjih, vendar ne v tolikšni meri. Kot izstopna ovira za male gradbenike se najpogosteje pojavlja tradicija in "dobro ime podjetja". Najboljši mali gradbeniki imajo nekajletno tradicijo delovanja in obstoja, s čimer izkazujejo kakovost svojega dela, izkušnje in varnost za vlagatelja. Pri tem so zelo pomembne reference, saj je značilno, da je večina njihovih poslov sklenjenih na podlagi ustnih priporočil. Poleg tega so za mala podjetja zelo pomembni tudi zaposleni. Njihova izobrazba ni visoka, ampak z dolgoletnim pridobivanjem delovnih izkušenj postane njihovo znanje zelo bogato (Petavs, 2003a, str. 22). V malih podjetjih ni toliko projektantov, inženirjev in tehnikov kot v velikih in srednjih, ki s svojim strokovnim znanjem sodelujejo pri vodenju del na gradbiščih. Za majhna gradbena podjetja je značilno, da se vse to znanje združuje v eni osebi (lahko je to gradbeni inženir ali gradbeni tehnik), ki je pri svojem delu bolj samostojna. Zaradi tega bodo mala podjetja poskušala opravljati svojo dejavnost tudi v neugodnih razmerah, dokler bodo lahko pokrivala vsaj variabilne stroške in dokler se bodo lahko izognila večjim izgubam.

Zadnja spremenljivka, ki vpliva na rivalstvo med obstoječimi podjetji, je **raznolikost konkurentov**. Z vstopom Slovenije v EU se lahko za različna gradbena dela znotraj naše države potegujejo tudi tuja gradbena podjetja. Tuji gradbeniki se prijavljajo na javne razpise predvsem za večja gradbena dela, kar predstavlja dodatno konkurenco za velika in srednja domača podjetja. To vpliva na "skrita dogovarjanja" med domačimi ponudniki, ki poskušajo z nižjo ceno izločiti tujega konkurenta in pridobiti delo. Za mala gradbena podjetja je to izjemno pomembno, saj velikokrat nastopajo kot podizvajalci pri teh delih (Rankov, Vuković, 2003, str. 2). Zaradi vpliva velikih in srednjih podjetij dobijo za svoje delo nižje plačilo. Pojavljajo se tudi primeri "skritih dogovarjanj" med samimi malimi podjetji na občinskih oziroma lokalnih javnih razpisih. Na tak način podjetja z določenimi dejanji škodujejo konkurentom, kar povzroča padanje cen gradbenih storitev in kar je še najslabše, meče slabo luč na celotno gradbeno dejavnost.

3.2.2. Nevarnost vstopa novih konkurentov v dejavnost

Za nova podjetja, ki vstopijo v panogo, je značilno, da prinesejo predvsem nove kapacitete in tudi relativno visoka sredstva. Njihov cilj je pridobiti ustrezni tržni delež. Prav zaradi tega pride do zniževanja cen in zmanjšanja donosnosti kapitala v panogi. Pojavi se lahko tudi necenovna oblika konkurence. Kakšna je nevarnost vstopa novih podjetij v panogo, je odvisno predvsem od vstopnih ovir in tudi od odzivov obstoječih konkurentov. Če so te ovire visoke ali če se pričakuje močno nasprotovanje obstoječih konkurentov, lahko rečemo, da je nevarnost vstopa nizka (Hočevar, Jaklič, Zagoršek, 2003, str. 24–25).

Najpogostejše vstopne ovire so (Hočevar, Jaklič, Zagoršek, 2003, str. 25–26): *ekonomija obsega, diferenciacija proizvodov, zahteve po investicijah oziroma kapitalu, stroški zamenjave (angl. switching costs), dostop do prodajnih poti, stroškovne prednosti, ki so neodvisne od obsega, in zakonodaja*.

Ekonomija obsega pomeni stroškovne prednosti, ki so povezane z velikostjo in so najpogostejše vezane na množično proizvodnjo. S tega vidika za mala gradbena podjetja ne morem trditi, da imajo ekonomije obsega. Pri svojem poslovanju ne proizvajajo proizvodov oziroma izdelkov za prodajo na trgu, temveč svojim strankam nudijo gradbene storitve. Teh storitev ne izvajajo v velikem obsegu ali številu, saj je posebna značilnost gradbenih del, da lahko trajajo več tednov ali celo mesecev. Tako obstoječa mala gradbena podjetja zaradi ekonomije obsega nimajo stroškovnih prednosti, kar s tega vidika ne predstavlja vstopnih ovir novim podjetjem. Lahko pa se prihranki obsega nanašajo tudi na celotno področje poslovanja ali pa obsegajo le določeno dejavnost, kot je na primer trženje ali razvoj. Obstoječa mala gradbena podjetja pridobivajo svoje stranke večinoma na podlagi ustnih priporočil. Pridobitev referenc oziroma dobrega ugleda na trgu gradbenih storitev ni prav enostavno, saj je potrebno imeti nekajletno tradicijo s katero izkazuješ kakovost opravljenega dela in s tem varnost za investitorja (Petavs, 2003a, str. 22). To pomanjkanje izkušenj lahko predstavlja oviro za vstop novim malim podjetjem. Poleg tega se za izvedbo nekega večjega dela obstoječa mala gradbena podjetja lahko povežejo. Ta povezava je ponavadi sestavljena iz med seboj dobro poznanih malih gradbenikov, ki so v dejavnosti prisotni že dlje časa in imajo visoko raven kakovosti. Skupno nastopanje na trgu jim omogoča zmanjšanje stroškov in večjo možnost zaslužka (Bertoncelj Popit, 2004, str. 13). Nova podjetja bi tako imela kar nekaj težav za pridobitev dobrih in zvestih strank.

Naslednja vstopna ovira se nanaša na **diferenciacijo proizvodov oziroma storitev**. Uspešna obstoječa mala gradbena podjetja imajo vsekakor dobro razvito in prepoznavno blagovno znamko, na podlagi katere večina podjetij gradi svojo strategijo uspešnosti. S kakovostnejšo izvedbo del, z razvojem novih dodatnih storitev in z uporabo novih tehnologij poskušajo doseči pri svojih strankah visoko stopnjo lojalnosti, saj so prav zadovoljne stranke najboljša reklama (Vouk, 2004, str. 132). S pridobivanjem referenc in z vedno večjim ugledom dajejo tako poudarek kvaliteti storitve. To pa predstavlja za vstopajoča podjetja dodatno vstopno oviro. Potrebna so številna prizadevanja in sredstva za pridobitev strank. Najpogostejše njihov argument prepričevanja ni boljša oziroma bolj kvalitetna storitev, ampak nižja cena.

Potrebna začetna sredstva oziroma **zahteve po kapitalu** so lahko pomemben dejavnik, ki vpliva na privlačnost panoge in s tem na vstop novih podjetij. Mala gradbena podjetja morajo vsekakor imeti potrebna začetna sredstva za nakup raznih orodij in manjših strojev za opravljanje gradbenih del. Te začetne investicije pa niso tako visoke, da bi predstavljale večjo vstopno oviro drugim malim podjetjem. Za veliko uspešnih malih gradbenikov je značilno, da v samem začetku delovanja niso imeli vseh orodij, opreme in strojev (Vouk, 2004, str. 132). Z leti poslovanja in z razvojem so prišli do sredstev za nakup tudi večje gradbene mehanizacije. Na podlagi tega lahko sklepam, da se razvoj in rast malih gradbenih podjetij odvija postopoma. Poleg tega je značilno, da ne kupujejo nove večje gradbene opreme in strojev, ampak že nekaj let staro. To pa ne predstavlja velikega stroška kot v primeru novega nakupa.

Tudi **stroški zamenjave**, ki se pojavijo pri investitorju gradbenih del, če zamenja gradbenega izvajalca, lahko predstavljajo vstopno oviro novim podjetjem. Sklenjena pisna pogodba med investitorjem in izvajalcem gradbenih del vsebuje člen, ki predvideva, da je investitor dolžan izvajalcu plačati odškodnino v primeru neutemeljene odpovedi pogodbe. To pomeni, da ima investitor velike stroške z zamenjavo gradbenega izvajalca. Poleg tega obstoječa mala gradbena podjetja dajejo velik poudarek oziroma gradijo svojo strategijo na lojalnosti strank (Vouk, 2004, str. 132). Na podlagi tega lahko sklepam, da investitor ne bo pripravljen zamenjati gradbenega podjetja in bo moralo novo podjetje, če bo hotelo pridobiti stranko, prilagoditi ceno svojih gradbenih storitev. Ta cena mora investitorju nadomestiti stroške zamenjave in mora za novega konkurenta predstavljati pomembno stroškovno prednost. Stroški zamenjave izvajalca gradbenih del predstavljajo na novo vstopajočim malim gradbenim podjetjem pomembno vstopno oviro.

Ena izmed vstopnih ovir je tudi **dostop do prodajnih poti**. Te poti so najpogosteje zasedene s strani obstoječih podjetij, zato morajo na novo vstopajoča podjetja vložiti veliko napora in dodatnih sredstev ter izdatkov za promocijo, da stranke sprejmejo njihove storitve. Najbolj preproste prodajne poti za nova mala gradbena podjetja so razni lokalni časopisi, oglaševalski in potrošniški imeniki ter revije, specializirane za gradbeništvo. To oglaševanje podjetjem ne prinese veliko novih strank, saj so le-te pri izbiri gradbenega izvajalca zelo previdne in nezaupljive. Malo boljše prodajne poti so razni reklamni napisi in panoji pri prodajalcih gradbenega materiala. Poleg tega se v zadnjem času za mala gradbena podjetja pojavljajo priporočila s strani proizvajalcev gradbenega materiala, kot so na primer proizvajalci strešnih kritin, izolacijskega materiala in raznih materialov za gradnjo. Malim gradbenikom nudijo razna izobraževanja, na katerih prikažejo delo z materialom. Nato jih vpišejo v seznam pooblaščenih izvajalcev in jih priporočajo kupcem njihovih izdelkov, če se le-ti obrnejo k njim po nasvet. To je ena izmed posrednih prodajnih poti, ki pa je zelo odvisna od same izbire proizvajalca, katero malo gradbeno podjetje bo priporočil. Ponavadi imajo največ uspeha najboljša podjetja z več izkušnjami in z boljšo prepoznavnostjo (Pavlin B., 2004, str. 130). Najboljša prodajna pot za nova mala gradbena podjetja, ki je poleg tega tudi najboljša pot do uspeha, je podizvajalstvo. V prvih letih obstoja delujejo predvsem kot podizvajalci večjih podjetij, s čimer pridobijo izkušnje, znanje in seveda ugled. Po tem obdobju se osamosvojijo in tako predstavljajo močnega konkurenta ostalim uveljavljenim podjetjem (Pavlin C., 2003, str. 104). Na novo vstopajoča mala gradbena podjetja naletijo na kar nekaj ovir, preden na trgu pridobijo stranke in izoblikujejo dobre prodajne poti.

Kot vstopne ovire se lahko pojavijo tudi **stroškovne prednosti, ki so neodvisne od obsega**. Pri malih gradbenih podjetjih ni prijavljenih patentov. Na določenih državnih razpisih razvojnih centrov in skladov se lahko potegujejo za ugodne kredite, kjer so obresti v določeni višini tudi subvencionirane. Vendar so ti krediti oziroma posojila namenjena predvsem nakupu novih strojev ali raznim projektom na informacijski, tehnološki in razvojno-raziskovalni ravni, tako da le redkokdaj pridejo v ožji izbor (Vouk, 2003, str. 128). Poleg tega morajo izpolnjevati tudi stroge bančne kriterije, kar je včasih za male gradbenike zelo težko, saj jih pesti finančna nedisciplina. Področje delovanja malih gradbenih podjetij je predvsem lokalna oziroma širša domača regija. Svoje dejavnosti ne selijo v bolj oddaljene kraje, saj bi jim to povzročalo previsoke stroške in dvig cene gradbenih storitev, kar bi bilo nekonkurenčno. Pomembno je le, da imajo v bližini gradbišč ugodno prometno povezavo s prodajalci gradbenega materiala (Dokl, 2005, str. 91). V današnjem času dobro razvitih in hitrih prometnih povezav to ne predstavlja nobene ovire. Poleg tega imajo nekateri prodajalci gradbenih izdelkov v svojo ponudbo vključen tudi prevoz materiala na gradbišče.

Kot zadnja vstopna ovira nastopi **zakonodaja**, ki lahko z določeno regulativo omejuje vstop v dejavnost. Za nova vstopajoča mala gradbena podjetja veljajo določeni pogoji o izpolnjevanju kriterijev za ustanovitev podjetja. Velika večina malih gradbenikov je samostojnih podjetnikov, ki morajo za ustanovitev podjetja pridobiti obrtno dovoljenje in prigrasitveni list s strani Obrtne zbornice Slovenije. Eden izmed zahtevanih pogojev je tudi ustrezna izobrazba oziroma najpogosteje mojstrski izpit, opravljen pri OZS (Prelovšek, 2003, str. 26). Zelo pomembne so tudi delovne izkušnje, ki olajšajo zahtevane pogoje. Poleg tega morajo nova mala gradbena podjetja pri svojem delovanju upoštevati številne gradbene zakone in predpise. Najbolj pomembna sta Zakon o graditvi objektov in Zakon o urejanju prostora. Ker je gradbena dejavnost ena izmed najbolj nevarnih dejavnosti, predvsem zaradi velikega števila delovnih nesreč, ki se končajo s hudimi posledicami ali celo s smrtjo delavca, veljajo strogi zdravstveni in varstveni predpisi. Prav tako kot velika podjetja morajo tudi majhna upoštevati zelo strog Zakon o varnosti in zdravju pri delu ter varstvu pred drugimi nesrečami na začasnih in premičnih gradbiščih oziroma deloviščih. Kontrolo nad upoštevanjem teh zakonov imajo državne in lokalne inšpekcije, ki lahko predpišejo velike kazni in sankcije (Peček B., 2003, str. 7). Obstoječa zakonodaja ne predstavlja posebno velike vstopne ovire za nova mala gradbena podjetja. Kljub temu jo morajo spoštovati in delovati skladno z njo ter slediti vsem spremembam. Mali gradbenik mora imeti znanje tako s tehničnega gradbenega področja kot tudi s področja zakonodaje.

3.2.3. Pogajalska moč kupcev

Najpogostejše poskušajo kupci s svojo močjo in vplivom zniževati ceno in povečati kakovost opravljenih del ali proizvodov. Poleg tega poskušajo pridobiti tudi določene dodatne storitve. Na tak način lahko podjetjem odtegujejo dobiček in zmanjšujejo dobičkonosnost panoge. Posledica tega je, da podjetja v dejavnosti za pridobitev del začnejo med seboj cenovno tekmovati (Jaklič, 1999, str. 328).

Za gradbeništvo je značilno, da je pogajalska moč kupca odvisna predvsem od vrste kupca oziroma bolje rečeno investitorja. Kot največji investitor se pojavlja država, ki ima poleg tega tudi veliko pogajalsko moč. Na drugi strani so državljani oziroma fizične osebe, ki financirajo izgradnjo objektov za zasebne namene. Poleg tega ne smemo pozabiti na pravne osebe oziroma podjetja, ki gradijo objekte za namene poslovanja.

Največji naročnik gradbenih del je **država**, ki gradi velike objekte skupnega državnega pomena, kot so avtoceste, vzgojno-izobraževalni centri, zdravstvene ustanove in drugo. Pomembna je predvsem za velika podjetja, ki se preko javnih razpisov potegujejo za tovrstna dela (Tek, 2003, str. 110). Država svojo pogajalsko moč kaže predvsem s tem, da ima včasih neupravičene zahteve, na katere velika gradbena podjetja zaradi pomanjkanja dela doma pristajajo. Sklicujoč se na proračun, pogosto zavračajo plačila, zato se začne nelikvidnost, ki povzroča plačilno nedisciplino v soodvisni verigi (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2005, str. 34–35). Za majhna gradbena podjetja je značilno, da pri teh delih nastopajo le kot podizvajalci in so torej zadnji na izvajalski verigi. Zaradi tega dobijo plačilo za opravljeno delo še toliko kasneje, saj državno plačilo dobijo velika podjetja. S tega vidika imajo velika gradbena podjetja in preko njih država pri malih gradbenikih precejšnjo pogajalsko moč.

Za male gradbenike so bolj kot država zanimive **občine** in njihovi javni oziroma naložbeni razpisi. Investicijska politika občin je zlasti zanimiva za manjša lokalna gradbena podjetja in za samostojne podjetnike. Občinske investicije se nanašajo predvsem na osnovne šole in vrtce, na gradnjo komunalnih cest in na infrastrukturo (Tek, 2003, str. 110). Pogajalska moč občin se kaže preko plačila za opravljeno delo. V glavnem ne daje avansov oziroma predplačil, kar vsekakor pomeni pritisk na izvajalce za financiranje projektov. Tudi morebitno priznavanje razlike v končni ceni je izredno težko. Pri tem bi morali bolj upoštevati samo naravo gradbenih del, saj se velikokrat pojavijo nepredvidena dodatna dela. Poleg tega so pogoji za uspeh na takem razpisu zelo poostreni. Podjetja morajo za resnost ponudbe in za dobro izvedbo del predložiti bančno jamstvo, zaradi česar imajo težave, ker jih velikokrat pesti finančna nedisciplina (Pavlin C., 2003, str. 104). Na občinskih razpisih sodelujejo predvsem tista mala gradbena podjetja, ki imajo nekajletne delovne izkušnje in potrebno strokovno znanje na tem področju ter so ekonomsko oziroma finančno zdrava. Pri tem ne smemo spregledati dejstva, da so stroški zamenjave gradbenega izvajalca tako za občine kot tudi za državo zelo visoki, kar nekoliko zmanjšuje njihovo pogajalsko moč.

Investitorji gradbenih del so tudi **državljani kot fizične osebe**. Njihova pogajalska moč je odvisna od njihovega števila in njihove kupne moči. Večje število kupcev in njihova višja kupna moč pomeni praviloma večjo pogajalsko moč. Zelo pomembna je NSVS, s katero bodo varčevalci izboljšali svojo pogajalsko moč.

Za mala gradbena podjetja je zasebni sektor zelo pomemben segment tako zaradi novogradenj kot zaradi obnovitvenih, vzdrževalnih in zaključnih del. Zanj je značilno, da je najbolj pozoren na končno ceno gradbenih del, zaradi tega je izbira gradbenega izvajalca z najnižjo ceno najbolj pogosta (Kukovica, 2005, str. 44). Tako ima investitor v vlogi kupca precejšnjo pogajalsko moč, s katero vpliva na znižanje ponudbene cene. Velikokrat se zgodi, da je faktor kupčeve odločitve najnižja cena namesto kvalitetno opravljena gradbena dela. V zadnjem času se pojavlja vedno več investitorjev, ki dajejo prednost kakovosti gradbenih storitev, dodatnim storitvam podjetja in predvsem garancijskim rokom za opravljena gradbena dela.

Zavedajo se pomena bivanja v kvalitetno in sodobno zgrajeni stanovanjski hiši, ki bo lahko služila več generacijam (Kern, 2005b, str. 35). Cena torej ni več tako pomemben dejavnik odločitve. Na podlagi tega lahko sklepam, da investitor svojo pogajalsko moč usmerja v doseganje višje kakovosti gradbenih storitev.

V 90-tih letih je bilo na področju individualne stanovanjske gradnje prisotnih veliko samograditeljev. Veljalo je, da je gradnja hiše do tretje gradbene faze v lastni režiji veliko cenejša. Zasebni investitorji so tako nekatera gradbena dela pri gradnji lastne hiše opravili sami oziroma s pomočjo sorodnikov in prijateljev. To je omogočal predvsem hiter razvoj gradbenega materiala, saj je bilo na voljo zelo veliko tako imenovanih polproduktov oziroma gradbenih komponent, ki so jih trgovci celo dostavili na gradbišče (Petavs, 2003, str. 17). Zasebniki so imeli veliko pogajalsko moč, saj so mala gradbena podjetja zaradi pomanjkanja dela pristajala na zelo nizke cene in druge zahtevne pogoje. S približevanjem vstopa Slovenije v EU se je na tem področju veliko spremenilo. Zelo ohlapna zakonodaja je dobila nove strožje smernice. Sedaj veljajo za samograditelje zelo strogi ukrepi in denarne kazni, ki jih izrekajo inšpekcijske službe. Individualne stanovanjske hiše, adaptacije in druga tovrstna dela izvajajo le registrirani gradbeniki, kar je za mala gradbena podjetja zelo dobrodošlo. Posledica tega je zmanjšanje pogajalske moči zasebnih investitorjev.

Stroški zamenjave gradbenega izvajalca so zelo visoki, kar vpliva na zmanjšanje pogajalske moči investitorjev. Zaradi tega so toliko bolj previdni pri sami začetni izbiri izvajalca. Tu je zelo pomembna popolna informiranost investitorjev oziroma njihova možnost pridobiti vse informacije, ki so potrebne za sprejetje prave odločitve. Tako lahko preverijo cene gradbenih del pri različnih malih gradbenikih in jih med seboj primerjajo. Lahko poizvedo po različnih referencah podjetja in v končni fazi se lahko pozanimajo pri predhodnih strankah podjetja, kako so zadovoljne z opravljenimi deli in storitvami (Petavs, 2003a, str. 22). Ker so vsi potrebni podatki in informacije investitorju lahko dostopni, je njegova pogajalska moč ustrezno večja. Pri tem morajo mala gradbena podjetja predvsem paziti na prvi vtis, ki ga bo stranka dobila.

Podjetja oziroma pravne osebe se nahajajo v istem položaju kot zasebni investitorji. Njihova pogajalska moč se kaže na podobne načine, le da veliko več poslujejo z velikimi podjetji. Mala gradbena podjetja se zopet pojavljajo kot podizvajalci, na katere vpliva moč velikih podjetij kot nosilcev del.

3.2.4. Pogajalska moč dobaviteljev

Tudi dobavitelji izkoriščajo svojo moč za doseganje določenih ciljev. To se kaže predvsem v tem, da lahko spremenijo cene ali kakovost svojih proizvodov brez večjih posledic, kar ima velik vpliv na doseganje dobička podjetij v dejavnosti. Vpliv je še posebej izrazit, če podjetja spremenjenih pogojev ne morejo prenesti na kupce. Močni dobavitelji lahko torej zmanjšujejo dobičkonosnost celotne panoge (Hočevár, Jaklič, Zagoršek, 2003, str. 27–28).

Pogajalska moč dobaviteljev je odvisna predvsem od njihovega števila in specifičnosti njihove proizvodnje. Praviloma se povečuje z zmanjševanjem števila dobaviteljev in povečevanjem specializiranosti njihove proizvodnje. Odvisna je tudi od velikosti podjetja, saj imajo velika podjetja večjo pogajalsko moč kot majhna. Manjša podjetja so pogosto pogajalsko nemočna zaradi premajhne usposobljenosti in finančne šibkosti. Moč manjših dobaviteljev se zelo poveča v primeru, če se med seboj združijo.

Najpomembnejši **dobavitelji v gradbeništvu so podjetja, ki s svojo proizvodnjo oskrbujejo gradbena podjetja z osnovnimi surovinami, potrebnimi za gradnjo.** To so podjetja, ki proizvajajo cement, apno, opečne izdelke, strešno kritino, izolacijski material, armaturo in drugo. Zaradi majhnosti slovenskega trga in zaradi presežnih proizvodnih zmogljivosti med dobavitelji gradbenega materiala obstaja huda konkurenca, zato so se usmerili na tuje trge. Po vstopu Slovenije v EU se je domači trg odprl za tuje

proizvajalce oziroma dobavitelje, kar je ponudbo še povečalo. Nekatera tuja podjetja ustanavljajo tudi podružnice v Sloveniji. Nekaj je tudi domačih proizvajalcev, ki so na trgu dobro poznani, ampak ne tako cenjeni. Dobavitelji so se zato usmerili v ponudbo dodatnih storitev, kot so logistično-servisne aktivnosti.

Za veliko malih gradbenih podjetij je značilno, da določene vrste gradbenega materiala nabavljajo direktno od različnih proizvajalcev, in sicer v večjih količinah, kar jim omogoča izkoristiti tudi dodatni popust. Ostali gradbeni material nabavljajo preko trgovcev na debelo, ki imajo v svojih trgovskih centrih široko in pestro ponudbo tako domačih kot tujih proizvajalcev. Na trgu gradbenega materiala je prisotnih kar nekaj večjih blagovno-trgovskih centrov, ki nudijo ugodne popuste in razne dodatne ugodnosti. Glede na prisotnost velikega števila ponudnikov oziroma dobaviteljev gradbenega materiala lahko rečem, da so stroški njihove zamenjave nizki. Poleg tega je ponudba raznovrstna tako po kakovosti kot po ceni in tehničnih značilnostih.

Poudariti moram, da so se nekatere cene surovin v preteklih letih precej povečale, in sicer cena železa in drugih barvnih kovin ter seveda nafte, kar je močno vplivalo na delovanje malih gradbenih podjetij. Zaradi nerazumevanja investorjev so morali mali gradbeniki povečanje cen pogosto pokrivati sami, kar jim je zmanjševalo dobiček (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 3–5). Na tem področju so torej dobavitelji materiala imeli precejšnjo pogajalsko moč, saj mala podjetja niso uspela povišanja cen prenesti na stranke.

Med dobavitelji izolacijskega materiala na slovenskem trgu obstaja huda konkurenca. Velik vpliv na cene teh materialov imajo nihanja v cenah surovin, predvsem nafte, saj so naftni derivati najpomembnejši vložek v proizvodnjo. Zaradi naraščanja cen vhodnih surovin in stroškov proizvodnje se spreminjajo oziroma povečujejo tudi prodajne cene (Planinc, 2004, str. 125). Poleg tega je čutiti pritisk tujih ponudnikov, zato so domača podjetja povečala učinkovitost proizvodnje, uvedla nove materiale in nove dodatne storitve ter izdelke z višjo dodano vrednostjo. Opazen je tudi upad prodaje manj kakovostnih hidroizolacijskih materialov, raste pa prodaja boljših, sodobnejših in s tem tudi dražjih materialov (Planinc, 2003, str. 124).

Slovenski trg z opeko je v znamenju hudega konkurenčnega boja za tržne deleže zlasti med tremi velikimi proizvajalci (Goriške opekarne, Opekarna Ormož–večinska tuja last–in Opekarna Pragersko), kar se kaže v nižanju cen opeke. Poleg tega so opekarski dobavitelji močno odvisni od stanovanjske gradnje, ki v zadnjih letih ni dosegla velike rasti (Pavlin B., 2003, str. 132). Z vstopom Slovenije v EU so se njihove težave še povečale, saj se je sorazmerno zaprt trg odprl in je izpostavljen zahtevam in konkurenci širšega prostora. Odprte meje so olajšale pretok blaga, tako se je povečala konkurenčnost slovenskih opekarjev v tujini in tujih proizvajalcev pri nas. Velika konkurenca opeki je tako postal cenejši gradbeni material iz uvoza. Res je tudi, da se je v zadnjih letih poraba opeke zmanjšala predvsem zaradi uvajanja suhomontažne gradnje za notranje predelne stene ter zaradi uporabe betona in stekla za zunanje in nosilne stene. Za opekarje je skrb zbujujoča, da se v stanovanjski gradnji zaradi cenovnih pritiskov povečuje obseg poceni betonskih gradenj, s tem pa se znižuje kakovost bivalnega okolja. Kljub temu se opekarne trudijo posvečati pozornost zadovoljstvu kupcev, saj izdelujejo kakovostne izdelke, potrjene z ISO certifikati (Pavlin B., 2004, str. 130).

Pomemben je tudi segment kritine, ki ga delimo na proizvodnjo glinenih strešnikov, ki so najbolj kakovostni in zelo razširjeni, betonskih strešnikov in druge vrste kritine. V Sloveniji imamo samo dve opekarni, ki proizvajata glinene strešnike, in sicer Opekarna Tondach, ki je v tuji lasti, in Goriške opekarne. Največji proizvajalec betonskih strešnikov je Bramac, ki je prav tako v tuji lasti. Njihova prodaja sega na domači trg pa tudi v tujino. Druge oblike strešnikov, predvsem pločevinasto kritino, večinoma uvažamo. Značilno je, da je ponudba kritin večja, kot je povpraševanje, kar močno znižuje prodajno ceno.

Povpraševanje po določeni vrsti kritine je odvisno od geografskega področja, saj na izbiro vplivajo vremenske razmere in naravno okolje. Z vstopom Slovenije v EU so prišli na naš trg tudi tuji ponudniki strešne kritine. V glavnem gre za dobre materiale, ki so cenovno zelo ugodni in zagotovo precej cenejši (Pavlin B., 2003, str. 132). Poleg tega je slovenski trg zelo razvit, z močno konkurenco, na katerem niti najmočnejši ne dosegajo velikega tržnega deleža (Pavlin B., 2004, str. 130).

Cementarski trg ima ugodna gibanja in dobro posluje. Največja cementarna v Sloveniji je Cementarna Trbovlje, ki je v večinski lasti tujega podjetja Lafarge. Razlika med našimi proizvajalci cementa in evropskimi je v tem, da je delež stroškov energentov v sestavi vseh stroškov pri nas nekoliko večji. To nekoliko zviša prodajno ceno na domačem trgu. Kljub temu je naš trg cementa na visoki ravni in povpraševanje po njem je veliko (Pavlin, Urbanija, 2003, str. 18). Pričakovati je, da se bo ponudba cementa in cementnih izdelkov še nekoliko povečala, kar bo vplivalo na znižanje cen. S sprostitvijo domačega trga je vstop tujih ponudnikov večji, saj na evropskem trgu obstaja huda konkurenca, ki se ji Slovenija ne bo mogla izogniti.

Med dobavitelje v gradbeni dejavnosti spadajo tudi **dobavitelji gradbene opreme**. Tu je prišlo po vstopu Slovenije v EU do bistvenih sprememb, saj so se znižale cene nove opreme in rezervnih delov. Mala gradbena podjetja se zaradi univerzalnosti in zaradi številnih možnih načinov uporabe večinoma odločijo za nakup mini mehanizacije z različnimi priključki. Pri nakupu gradbenih strojev lahko izbirajo med široko ponudbo tako nove kot rabljene opreme. Zlasti pri nakupu slednje morajo biti zelo pozorni, saj ponavadi ni podatkov o uporabi in stanju stroja. Zaradi manjše naložbene sposobnosti se najraje odločajo za nakup rabljene opreme, saj si novo opremo lahko privoščijo le peščica velikih podjetij. Kupci se pred nakupom rabljenih ali novih strojev dobro pozanimajo tudi o boljših možnostih nakupa v tujini. Prav zaradi tega so slovenski ponudniki gradbene mehanizacije prisiljeni poslovati pošteno in ponujati garancijske roke. Poleg tega kupci pri nakupu stroja gledajo na ekonomiko in zaposlitev stroja, pomembni so tudi stroški prevoza stroja, poraba goriva, odziv servisa, stroški rezervnih delov in pogostost servisiranja (Vouk, 2004, str. 132).

Dobavitelj je lahko tudi **država**, ki razpolaga z zemljišči, primernimi za pozidavo. Politika države je na tem področju zelo stroga, saj ima v interesu zaščito kmetijskih površin. Omejenost stavbnih zemljišč pomeni manjši obseg novogradenj individualnih stanovanjskih objektov, kar vpliva na delovanje malih gradbenih podjetij. S tega vidika ima država zelo veliko pogajalsko moč. V tem okviru je pomemben Zakon o urejanju prostora in Zakon o graditvi objektov, ki naj bi poenostavila tudi pridobivanje dokumentacije in skrajšala roke gradnje. Pomembna je tudi politika izrabe prostora, ki usklajuje različne interese trga. Sprejeti bi bilo treba dolgoročne usmeritve poselitve urbanega območja, pri tem pa upoštevati kratkoročne in dolgoročne potrebe trga in ne pozabiti na oblikovanje prostora in varstvo okolja (Pavlin C., 2003, str. 104).

Država ima pomembno vlogo tudi na trgu delovne sile. Znano je, da je interes mladih za gradbeni poklic zelo majhen, zato imajo mala podjetja velike težave pri zaposlovanju novih kadrov. Za zaposlene pri malih gradbenikih ni potrebna visoka izobrazba, pripravljeni morajo biti na težje fizično delo. Poleg tega je gradbeni poklic tudi eden izmed slabo plačanih. Rešitev je bila tuja delovna sila predvsem iz držav bivše Jugoslavije. Z vstopom Slovenije v EU se je to spremenilo, saj velja omejitev števila delavcev iz držav, ki niso članice EU. Prišlo je do zmanjševanja delovnih dovoljenj za tujce, čeprav v Sloveniji gradbenih delavcev skoraj ni mogoče dobiti. Naša gradbena podjetja ne smejo več zaposlovati toliko delavcev iz tradicionalnih trgov delovne sile, ampak se morajo bolj preusmeriti k delavcem iz novih članic EU (Pavlin C., 2004, str. 108).

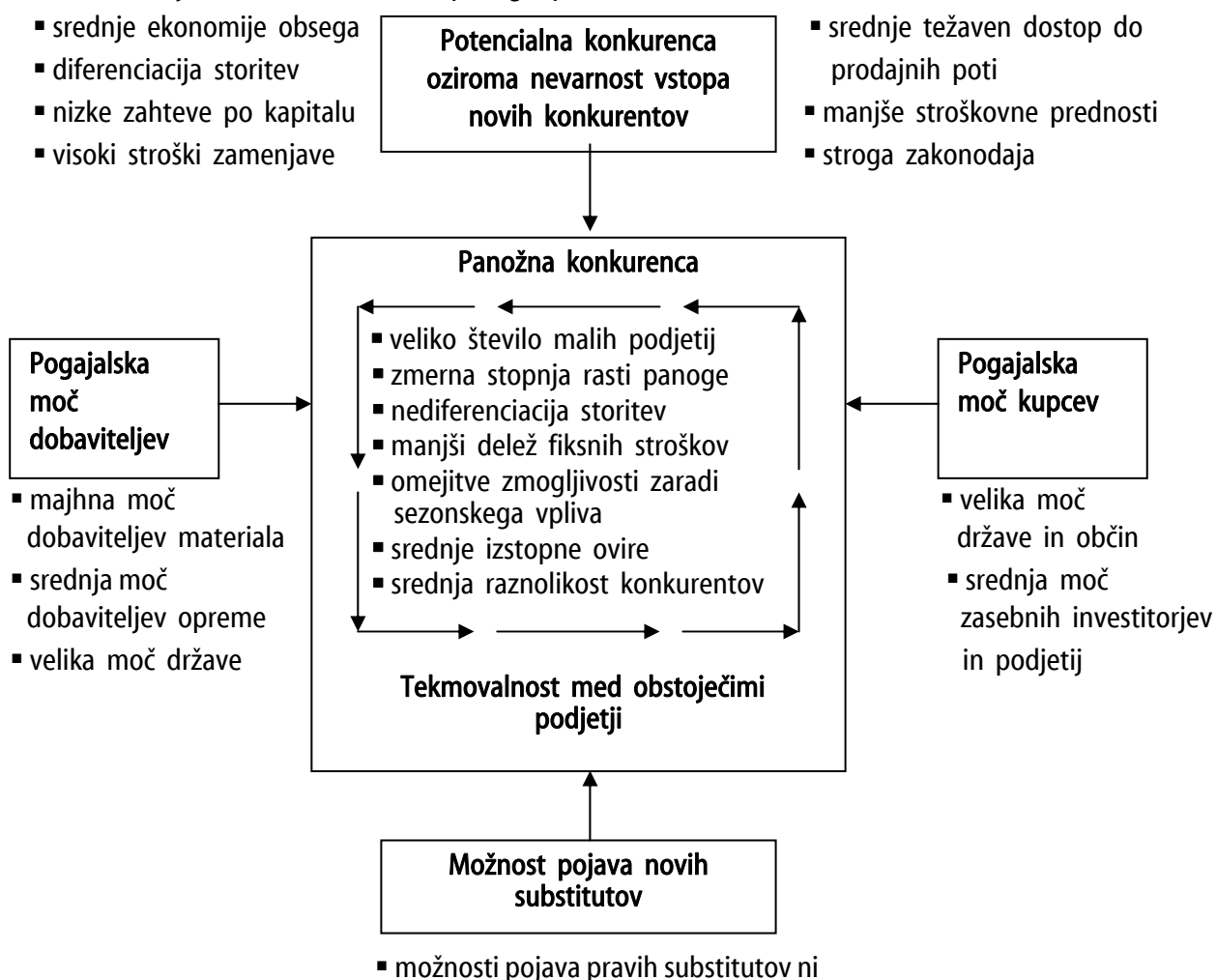
3.2.5. Možnost pojava novih substitutov

Pod pojmom nevarnost substitucije razumemo nekaj, kar zadovoljuje enake potrebe kot izdelek oziroma storitev, ki ga panoga proizvaja ali nudi. V gradbeni dejavnosti ne poznamo veliko substitutov za izdelke, ki jih ta panoga ustvari. Vsak posamezni objekt je po svoje edinstven in v večini primerov zanj ni primerne zamenjave. Mala gradbena podjetja svojim strankam nudijo predvsem gradbene storitve oziroma delo, za katerega ni prave zamenjave. Za zgraditev, dograditev ali adaptacijo nekega objekta je poleg gradbenega materiala potrebno fizično delo, ki ga lahko izvajajo ustrezno usposobljeni in kvalificirani ljudje.

3.2.6. Celovita ocena konkurenčnosti panoge

V spodnji sliki so prikazane bistvene ugotovitve za mala gradbena podjetja, razdeljene po posamezni konkurenčni silnici iz Porterjevega modela konkurence.

Slika 11: Porterjev model konkurence v panogi s petimi silami konkurenčnosti



Vir: Jaklič, 1999, str. 322; Lasten prikaz.

V nadaljevanju ocenjujem, kakšno je stanje v sektorju malih gradbenih podjetij po posamezni konkurenčni silnici. Prikazana je tudi skupna ocena o konkurenčnosti malih podjetij v gradbeništvu.

Rivalstvo oziroma tekmovalnost med obstoječimi malimi podjetji v gradbeni dejavnosti lahko ocenim kot visoko. Zaradi velikega števila podjetij, ki imajo majhen tržni delež, in zaradi pomanjkanja dela je stopnja

konkurence kar velika. Posledica tega so nižje cene gradbenih storitev. Ob vstopu v EU se je konkurenca na trgu gradbenih proizvodov in storitev še dodatno povečala. Kljub srednjim izstopnim oviram, ne preveliki raznolikosti konkurentov in manjšemu deležu fiksnih stroškov obstajajo dejavniki, ki tekmovalnost med malimi podjetji povečujejo. Tako imajo mali gradbeniki kar precejšnje omejitve zmogljivosti, storitve med podjetji so nediferencirane in stroški zamenjave gradbenega izvajalca pa veliki. Tudi napovedi za stopnjo rasti dejavnosti niso tako obetavne, kot so bile v preteklih letih. **Nevarnost vstopa novih konkurentov med male gradbenike** lahko ocenim kot srednjo. Nova vstopajoča mala podjetja bodo morala upoštevati relativno strogo zakonodajo na gradbenem področju, imela bodo le manjše stroškovne prednosti, ki so neodvisne od obsega in veliko truda bodo morala vložiti v pridobitev dobrih strank. Zahteve po začetnem kapitalu niso velike, kar vpliva na lažji vstop novih podjetij. **Pogajalsko moč kupcev** ocenjujem kot srednjo. Pri tem sem bolj kot državo oziroma velika podjetja upoštevala zasebne investitorje, saj so ti za mala gradbena podjetja bolj pomembni. Zasebni sektor je tisti, ki nudi malim gradbenikom največ dela. **Pogajalsko moč dobaviteljev** ocenjujem tudi kot srednjo, saj so dobavitelji nekaterih vrst gradbenega materiala dokaj močni. Pri tem ne smemo pozabiti na državo, ki lahko v določenih primerih s svojo močjo otežuje delovanje malih gradbenih podjetij. **Možnost pojava novih substitutov** ocenjujem kot majhno.

Tabela 5: Ocena konkurenčnih silnic za mala podjetja v dejavnosti gradbeništva

Določljivke	nizka	srednja	visoka
Rivalstvo med konkurenti			x
Nevarnost vstopa		x	
Pogajalska moč kupcev		x	
Pogajalska moč dobaviteljev		x	
Razpoložljivost nadomestkov	x		
Skupna ocena	2	3	1

Vir: Lasten prikaz.

Na podlagi skupne ocene lahko povzamem, da obstaja med malimi gradbenimi podjetji srednja stopnja konkurence.

3.3. TRENDI RAZVOJA IN PRIHODNOST MALIH GRADBENIH PODJETIJ

Za uspešna podjetja v neki dejavnosti je zelo pomembno, da se razvijajo in sledijo sodobnim gibanjem na domačem in svetovnem trgu. Veliko morajo vlagati v dodatno izobraževanje in usposabljanje zaposlenih, v sodobno tehnologijo delovnih naprav, v razvoj novih načinov dela in predvsem v povečanje kakovosti svojih proizvodov oziroma storitev ter v druga razvojna področja. Le tako si lahko zagotovijo pomembno mesto v lastni dejavnosti tudi v prihodnosti. Pri tem igra pomembno vlogo tudi konkurenca, saj sili podjetja v nenehen razvoj in povečuje njihova prizadevanja za izboljšave.

Tudi mala podjetja v gradbeništvu vlagajo veliko svojega napora in sredstev v nadaljnji razvoj. Zavedajo se njihove majhnosti, zaradi česar so omejena pri dostopu do ugodnih finančnih virov. Kljub temu so zelo pomembna v delovanju celotne dejavnosti, saj predstavljajo velik vir zaposlovanja delovne sile. Prav zaradi ustvarjanja novih delovnih mest so zelo pomembna za razvoj regije, v kateri poslujejo. Poleg tega predstavljajo nekakšno "zibelko", ki spodbuja nastanek in rast novih uspešnih srednjih podjetij. V nadaljevanju so naštet in opisani nekateri najpomembnejši trendi razvoja za mala gradbena podjetja. Njihovo delovanje oziroma napredovanje v teh smereh jim lahko omogoči boljšo in uspešnejšo prihodnost. Tako bodo lahko povečala kakovost svojih storitev, razširila svojo dejavnost, ponudila strankam dodatne specializirane storitve, dala svojim zaposlenim možnost dodatnega izobraževanja in še veliko drugega.

3.3.1. Prvi slovenski gradbeni grozd

V številnih panogah slovenskega gospodarstva je prišlo do povezovanja med podjetji in ustanavljanja grozdov kot oblik medsebojnega sodelovanja. Koncept grozdenja je ob podpori Ministrstva za gospodarstvo pospešeno prešel v razvojne načrte slovenskih podjetij, tudi gradbenih. Nekatera gradbena podjetja so spoznala, da konkurenčnosti ob vključitvi v EU ne bodo mogla doseči brez vlaganj v tehnološki razvoj, povezovanja in sodelovanja v okviru skupnih nastopov. Tako je leta 2004 bila ustanovljena nova oblika povezovanja 21 gradbenih podjetij in ustanov (Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo v Ljubljani in gradbeni inštitut ZRMK), ki so ustanovili prvi slovenski gradbeni grozd oziroma gospodarsko interesno združenje. V skupen projekt so vključena majhna in srednja podjetja, ki so začutila potrebo po sodelovanju.

Grozd kot oblika spodbujanja gospodarskega razvoja je sodoben način povezovanja med podjetji in ustanovami za uresničevanje razvojnih načrtov. V svetu je to uveljavljena strategija poslovnega razvoja, ki močno konkurira kapitalskemu povezovanju podjetij, saj ima prednosti tako za posamezna podjetja, predvsem majhna in srednja, kot za območja, na katerih prihaja do povezovanja (Kitanovski, 2005, str. 16). Slovenski gradbeni grozd je nacionalni grozd in je namenjen tistim malim podjetjem, ki v aktivnostih sodelovanja po načelu grozdenja vidijo svoje razvojne, konkurenčne in širitvene usmeritve in so pri tem pripravljena aktivno sodelovati. Predvsem za napredno usmerjena mala gradbena podjetja predstavlja taka oblika medsebojnega sodelovanja nov trend razvoja in zagotavlja boljše prihodnje poslovanje. Zaradi tega je vključitev teh podjetij še toliko bolj zaželjena in dobrodošla (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 9). V grozd se lahko vključijo podjetja in ustanove s področja graditeljstva, ki vključuje gradbeništvo in industrijo gradbenega materiala, tehnično svetovanje in projektiranje, raziskave in tehnološki razvoj, kontrolo kakovosti, izobraževanje, bančno in investicijsko svetovanje, nepremičninsko svetovanje in posredovanje, upravljanje in vzdrževanje zgradb ter drugo.

V okviru gradbenega grozda se izvajajo številni razvojni projekti na področju tehnologij, organiziranosti, kakovosti, izobraževanja, promocije, informacijske tehnologije, skupnega nastopanja na trgih doma in v tujini ter sooblikovanja gospodarske politike v gradbeništvu. Delovanje grozda oziroma razvojno sodelovanje pri graditvi lahko prinese sinergične učinke v povečani dodani vrednosti za končnega naročnika, specializaciji in racionalizaciji poslovanja v dobavni verigi, v povečani domači in mednarodni konkurenčnosti sodelujočih podjetij, v cenejših novih znanjih, tehnologijah in know-howu. Sodelovanje v grozdu ne pomeni, da ni mogoče vzpostavljati drugih oblik vertikalnega in horizontalnega povezovanja ali sodelovati v drugih kapitalskih povezavah (Gumilar, 2004, str. 116). Slovenski gradbeni grozd bi lahko vzpostavil takšne razmere, da bi bilo poslovno-razvojnih projektov čim več. Dosegli bi lahko tudi sodelovanje z drugimi grozdi, ki že delujejo v Sloveniji in EU.

Slovenski gradbeni grozd s svojo infrastrukturo, storitvami in usklajevanjem razvojnih projektov ustvarja možnosti za (Gumilar, 2004, str. 116): povečevanje produktivnosti in poslovne učinkovitosti, povečevanje inovativnosti, razvoj tehnologij in dobrih praks, rast in razvoj konkurenčnosti z uporabo načel grozdenja, učinkovitejše pridobivanje znanja in kadrov, medsebojno poslovno in drugo sodelovanje v verigah vrednosti, iskanje in pridobivanje novih poslovnih priložnosti v Sloveniji, v EU in globalno, medsebojno sodelovanje in skupne nastope, zagotovitev interesov in sodelovanja z državnimi in drugimi javnimi institucijami, raziskovalnim področjem in finančnimi organizacijami, vključevanje v mednarodno raziskovalno in razvojno okolje, sodelovanje s tujimi grozdi in podjetji. Med najtežje naloge gradbenega grozda sodi vzpostavitev medsebojnega zaupanja in sodelovanja med gradbenimi podjetji. To ne pomeni zgolj skupne organizacijske in tehnične izvedbe projektov v obliki sodelovanja med izvajalcem in podizvajalci, ampak veliko več od tega. Težko bo zagotoviti razvojna sredstva in aktivno sodelovanje pri izpeljavi projektov, ki ne bodo prinesli takojšnjih rezultatov.

3.3.2. Ostale oblike povezovanja in sodelovanja

Možne so tudi druge oblike povezovanja in sodelovanja malih gradbenih podjetij na lokalni oziroma regionalni ravni. Taka oblika združevanja je za mala podjetja na sploh zelo učinkovita in zanimiva, saj imajo svojo dejavnost locirano predvsem na širšem domačem oziroma regionalnem področju. Obstaja finančno in interesno povezovanje malih gradbenih podjetij s kooperanti in podizvajalci, ki je zelo pomembno za razvoj dobre prakse skupnih nastopov (Pavlin C., 2004, str. 108). Po vstopu Slovenije v EU se nekatere napovedi nanašajo na izboljšanje gospodarskega okolja za mala podjetja, zato naj bi prišlo do ustanavljanja mešanih podjetij zlasti v obmejnih regijah (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003, str. 60). Trend povezave malih gradbenikov za izvedbo večjega in zahtevnejšega gradbenega dela predstavlja možnost večjega uspeha in nadaljnjega razvoja.

Prisoten je tudi trend specializacije in delitve dela, s katerim bi si lahko mala gradbena podjetja izboljšala svoj položaj v dejavnosti. Tak način sodelovanja in povezovanja so prva uvedla velika podjetja, katerim se ni zdelo smiselno, da imajo vsa podjetja vso gradbeno opremo in delavce. Zgledu velikih gradbincev bi lahko sledili vsi udeleženci v storitveni verigi, od lesarjev in keramičarjev do inštalaterjev in vseh drugih, ki se ukvarjajo z zaključnimi deli (Pavlin C., 2003, str. 104). Mali gradbeniki bi lahko prihranili veliko stroškov in dosegli ekonomije obsega. Njihovo poslovanje bi bilo učinkovitejše in dobiček bi se povečal.

Ob večjem povezovanju in sodelovanju malih gradbenih podjetij pri pridobivanju del bi lahko postopoma postali pogoji dela na tržišču boljši. Pričakovati je, da se bodo ti trendi nadaljevali tudi v prihodnje.

3.3.3. Novi materiali

Pomembno področje v gradbeništvu predstavljajo tudi novi materiali oziroma gradbeni izdelki za vgradnjo. Zaradi hitrega razvoja na tem področju se pojavlja vedno več takih materialov, ki omogočajo bolj kvalitetno izgradnjo objektov in s tem tudi večjo trajnost. Tako morajo tudi mala gradbena podjetja vedno znova slediti spremembam in upoštevati nove smeri razvoja. V zadnjem času je prisoten trend dajanja garancij tako za gradbeni material kot tudi za kvalitetno opravljena gradbena dela. Vedeti moramo, da je lahko material izredne kvalitete, če pa ni prav vgrajen in dodelan, ne prinaša dobrih učinkov obstojnosti in funkcionalnosti.

Ena izmed zadnjih novosti na tem področju je suhomontažni fasadni sistem. Prednost te fasadne obloge je predvsem to, da je sestavljena povsem iz naravnih materialov, kar je v današnjem času pri končnem kupcu zelo cenjeno. Ima izredno veliko dobrih lastnosti, med drugim tudi veliko odpornost proti temperaturnim spremembam in sončnim UV žarkom. Potrebno je le, da gradbeni izvajalci poznajo nove tehnike montaže in specifične lastnosti materiala (Vouk, 2004, str. 132). Izredno napredno je področje strešne kritine, kjer se pojavljajo nove, kvalitetnejše in obstojnejše vrste materiala. Prihaja predvsem do uvedbe organskih steklenih vlaken in poliestra v proizvodnji bitumenskih plošč. Tudi na drugih področjih oziroma trgih gradbenega materiala se pojavljajo bolj kvalitetni izdelki, ki imajo veliko pozitivnih lastnosti in so pri končnih kupcih oziroma uporabnikih vedno bolj priljubljeni, saj postaja kakovost vedno bolj pomembna.

3.3.4. Novi načini dela

Poleg klasične gradnje se vedno bolj širi suhomontažna gradnja, ki je izjemno hitra, poceni in ne preveč zahtevna za izvedbo. V gradbeni dejavnosti je v zadnjem času še posebej med malimi gradbenimi podjetji prisoten trend uporabe mavčne suhomontažne gradnje, ki se uporablja pri zaključnih gradbenih delih za izvedbo predelnih sten ter za predelavo podstrešnih bivalnih prostorov. Poleg tega se širi tudi gradnja

montažnih hiš iz lesa. To je sicer specifično področje gradbeništva, ki pa predstavlja nov trend razvoja tudi za mala podjetja (Mihelič, 2005, str. 95). Opazne so nenehne izboljšave in nove smeri delovanja, na katera se lahko mala podjetja prav zaradi njihove hitre prilagodljivosti uspešno odzovejo. Potreben je določen trud in čas, da postanejo tudi na tem področju uspešna in konkurenčna.

3.3.5. Nov nastop na trgu

V gradbeni dejavnosti je prisotnih le nekaj malih podjetij, ki nastopajo kot naložbenik in izvajalec gradnje. Na trgu se pojavljajo vedno večje potrebe po tem tipu gradnje oziroma taki ponudbi. Zaradi tega je med malimi gradbeniki prisoten trend gradnje individualnih stanovanjskih hiš z lastnim kapitalom in nato prodaja na trgu. Tak nastop od podjetij zahteva, da imajo zaposlene izobražene kadre, kot so projektanti in gradbeni inženirji, ter poznavanje razmer na nepremičninskem trgu (Tek, 2003, str. 10). Pri tem moram poudariti, da lahko podjetja s takšno strategijo poslovanja pridobijo velike dobičke, prav tako pa lahko veliko izgubijo, saj obstaja precejšnje tveganje. Potrebna je preudarnost in prava vizija razvoja.

3.3.6. Ostali trendi

Poleg naštetih in opisanih najpomembnejših trendov so prisotni še naslednji trendi:

- vlaganje v večjo kakovost izdelkov in storitev,
- računalniško podprto vodenje poslovnih procesov v gradbeništvu,
- razvoj inovativnega gradbenega podjetja,
- uvajanje evropskih standardov v gradbeno prakso,
- promocija gradbene stroke za poklice v gradbeništvu,
- upoštevanje okoljevarstvenih določil in skrb za okolje in prostor.

4. CELOVITA OCENA MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU

4.1. SWOT ANALIZA

Celovito ocenjevanje malih podjetij v dejavnosti gradbeništva je mogoče opraviti na več načinov. V svoji diplomski nalogi sem za to oceno uporabila SWOT analizo oziroma analizo notranjih prednosti in slabosti ter zunanjih priložnosti in nevarnosti. Bistvo takšne ocene je analiza preteklih in sedanjih informacij ter informacij, ki se nanašajo na prihodnost v zvezi z dejavnostjo gradbeništva (Pučko, 2003, str. 129–141).

V prvem delu analize so ovrednotene najbolj bistvene prednosti in slabosti, ki se nanašajo na delovanje malih gradbenih podjetij, v nadaljevanju analize pa uporabljene kot osnova za oceno najpomembnejših možnosti in nevarnosti, s katerimi se bodo soočala v prihodnosti.

Mala podjetja imajo v gradbeništvu kar nekaj slabosti. Najbolj izrazita je majhna pogajalska moč in slaba medsebojna povezanost, ki sta povzročitelja tudi ostalih pomanjkljivosti. Morebitne nevarnosti niso zanemarljive, saj lahko povzročijo velike težave. Najbolj nevarno je povečanje konkurence in posledično znižanje cen gradbenih storitev, ki lahko mala podjetja pahne v še bolj podrejen in nemogoč položaj. Kljub temu se lahko pohvalijo z nekaterimi bistvenimi prednostmi, ki so še posebej značilna za mala podjetja in ki jih lahko v prihodnosti s pravilno uresničitvijo priložnosti še povečajo. Pri tem bi poudarila priložnost malih gradbenikov po večjem medsebojnem sodelovanju in povezovanju, še posebej na regionalni ravni. Le tako bodo uspešno konkurirali ostalim podjetjem, preprečili zniževanje cen gradbenih storitev, povečali njihovo

prepoznavnost ter si zagotovili boljše pogoje delovanja in razvoja. V naslednji tabeli je prikazan povzetek vseh prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti.

Tabela 6: Prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti malih gradbenih podjetij

PREDNOSTI	SLABOSTI
▪ prilagodljivost oziroma fleksibilnost ▪ hiter odziv na spremembe ▪ specifično znanje v gradbeni stroki ▪ poznavanje razmer na domačem regionalnem in celotnem slovenskem trgu ▪ poznavanje razmer na nekdanjih jugoslovanskih trgih ▪ izvajanje manjših manj tveganih projektov ▪ bolj pristen odnos s svojimi strankami	▪ majhna pogajalska moč ▪ slaba medsebojna povezanost ▪ revnejši finančni resursi ▪ pomanjkanje domačih usposobljenih delavcev in visoki stroški dela ▪ slaba opremljenost z gradbeno opremo ▪ izrabljena in starejša gradbena oprema ▪ finančna nedisciplina
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
▪ večje medsebojno sodelovanje in povezovanje ▪ skupno vključevanje v velike projekte ▪ odpiranje trgov nekdanjih jugoslovanskih republik ▪ povezave s tujimi podjetji iz držav članic EU na regionalni ravni ▪ gradnja stanovanjskih hiš za trg ▪ povečanje zasebnega, državnega in občinskega investicijskega povpraševanja	▪ slabi vremenski pogoji ▪ povečanje konkurence in znižanje cene gradbenih storitev ▪ neurejene tržne razmere na trgih nekdanjih jugoslovanskih republik ▪ pomanjkanje finančnih sredstev za realizacijo nekaterih državnih in občinskih investicijskih programov ▪ predolgi postopki v zvezi z lokacijskimi in gradbenimi dovoljenji ▪ povečano pomanjkanje kvalificirane gradbene delovne sile

Vir: Lasten prikaz.

4.1.1. Prednosti malih gradbenih podjetij

Med prednosti malih gradbenih podjetij lahko kot prvo štejemo veliko **sposobnost prilagodljivosti oziroma fleksibilnosti**. Prav njihova majhnost se s tega vidika izkazuje kot prednost, saj jim omogoča hitro prilagajanje novim tržnim razmeram (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 3–5). Zelo pomembno je, da podjetje, tako v času krize kot v času rasti na to stanje prav odreagira in svoje poslovanje ustrezno prilagodi. Pri tem imajo mala podjetja prednost pred velikimi, saj je njihov čas odziva bistveno krajši. **Hiter odziv na nastale razmere** jim omogoča zmanjšati stroške, ki bi v nasprotnem primeru nastali, in nadaljevati uspešno poslovanje.

Seveda imajo mala podjetja v gradbeništvu prednost tudi v obvladovanju **specifičnih strokovnih znanj**. Značilno je, da so ta znanja najpogosteje obravnavana kot obrtniška znanja, ki se lahko pridobijo le z dolgoletnimi delovnimi izkušnjami. Tako velika in srednja podjetja najamejo kot podizvajalce mala podjetja za izdelavo oziroma izvedbo določenih obrtniških del (Štern, 2005, str. 38). Obrtniki oziroma gradbeniki s tem znanjem lahko dobijo naziv gradbenega mojstra, katerega delo je zelo cenjeno in iskano.

Tudi **poznavanje razmer na gradbenem trgu v širšem regionalnem oziroma v celotnem državnem okolju** se lahko za mala gradbena podjetja upošteva kot prednost. Njihova večletna prisotnost v dejavnosti jim

omogoča spoznavanje razmer na trgu in predvidevanje določenih sprememb. Bistveno za mala podjetja je, da poznajo razmere predvsem na lokalnem območju, na katere seveda vplivajo spremembe na državni ravni (Kern, 2004, str. 4–5). Upoštevanje specifičnih značilnosti regije malim podjetjem omogoča poznavanje potreb ljudi in nudenje pravih storitev. Poleg tega se nekatera uspešna mala podjetja že usmerjajo tudi na tuje trge, in sicer na trge nekdanjih jugoslovanskih republik. **Poznavanje trgov naših južnih sosedov** še iz časov skupne države in današnje razmere na njih jim daje prednost pred ostalimi konkurenti.

Za mala gradbena podjetja je značilno, da ne izvajajo večjih in bolj tveganih projektov, ki trajajo daljše obdobje. Njihovo področje delovanja so **manjša dela, ki niso tako zahtevna in zaradi tega tudi ne tako tvegana** (Šavle, 2005, str. 65). V enem poslovnem letu lahko opravijo več različnih del, kar jim omogoča večje število strank. To pomeni, da niso odvisni le od enega večjega investitorja, kot se to pogostokrat zgodi velikim podjetjem. Poleg tega lahko **razvijejo oziroma oblikujejo s svojimi strankami bolj pristen osebni odnos**. Tak odnos temelji na dodatnih storitvah in drugih vrstah svetovanja, saj mala podjetja veliko dela opravijo za zasebne investitorje oziroma za domača gospodinjstva.

4.1.2. Slabosti malih gradbenih podjetij

Prva slabost malih gradbenih podjetij je nedvoumno njihova **majhna pogajalska moč**. Velikokrat se tako znajdejo v situacijah, ko nimajo moči za izboljšanje svojega položaja. Najbolj pogost primer je vloga podizvajalca pri določenih večjih projektih. Takrat morajo sprejeti pogoje, ki jih postavljajo država in velika podjetja. Najbolj so oškodovana pri plačilu za opravljeno delo, saj ga dobijo s precejšnjo zamudo (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 34–35). Tu je opazna še ena slabost malih podjetij, in sicer njihova **slaba medsebojna povezanost** (Kukovica, Mihelič, 2005, str. 6–7). Če bi bila bolj povezana in združena, bi imela večjo moč in bi lahko z določenimi ukrepi izboljšala svoj pogajalski položaj ter dosegla vrsto pozitivnih sprememb.

Za mala gradbena podjetja je značilno, da nimajo veliko lastnega kapitala. Za najem kreditov in drugih finančnih posojil velikokrat ne izpolnjujejo strogih bančnih določil. Zaradi tega so pogostokrat omejena pri financiranju večjih projektov (Kukovica, Mihelič, 2005, str. 6–7). **Revnejši finančni resursi** se tako odražajo kot slabost, zaradi katere mala podjetja ne dosegajo tistega razvoja, ki bi ga lahko. Pomanjkanje finančnih sredstev, predvsem za nove investicije, povzroča vrsto težav in omejitev pri širjenju in nadgrajevanju njihove dejavnosti.

Kot vemo, je v gradbeništvu veliko **pomanjkanje domačih usposobljenih oziroma kvalificiranih delavcev**, kar je posledica nizkega interesa med mladimi za tovrstne poklice. Rešitev tega problema je delovna sila iz tujine. Po vstopu Slovenije v EU je prišlo do omejitev števila delavcev iz držav, ki niso članice EU. To pomeni, da mala gradbena podjetja ne smejo več zaposlovati toliko delavcev iz tradicionalnih trgov delovne sile, kot sta BiH in Makedonija, ki sta cenejši, ampak se morajo usmeriti k delavcem iz novih članic EU, predvsem iz Slovaške in Poljske, ki sta seveda dražji (Pavlin C., 2004, str. 108). Posledica so nekoliko **višji stroški dela**, kar se izkazuje kot ena izmed slabosti.

Mala gradbena podjetja so tudi **slabo opremljena z gradbeno opremo** oziroma z gradbeno mehanizacijo. Prav njihova šibka finančna moč jim onemogoča večje nakupe pomembnih in potrebnih strojev za gradnjo. Značilno je, da se najraje odločajo za nakup rabljenih gradbenih strojev, ki so tehnološko zastareli. **Izrabljena in starejša gradbena oprema** jim tako velikokrat povzroča precejšnje stroške popravil in nadomestnih delov. V primeru, da je za popravilo okvare stroja potrebno nekaj dni, lahko nastanejo zaostanki pri izvajanju del, kar povzroča nevšečnosti tudi pri samih investitorjih.

Slabost malih podjetij v gradbeništvu je **finančna nedisciplina**, ki povzroča tudi nelikvidnost. Zaradi velikega zaostajanja pri plačevanju opravljenih gradbenih del s strani zasebnih investorjev in predvsem velikih podjetij mala podjetja velikokrat zaidejo v hude finančne težave. Temu lahko rečemo brezobrestno kreditiranje investorjev (Gabor, 2004, str. 210). Pomembno bi moralo biti, da je ob trudu ljudi njihovo delo ustrezno vrednoteno in ne šele s precejšnjo zamudo pri plačilu.

4.1.3. Priložnosti malih gradbenih podjetij

Za mala gradbena podjetja je najpomembnejša priložnost, ki je ne bi smela le-ta zamuditi, **večje medsebojno sodelovanje in povezovanje**. Obstajajo že nekatere oblike takih povezav, kot je na primer Slovenski gradbeni grozd, toda vključevanje malih podjetij vanj je zelo skromno. Zavedati bi se morala, da bi lahko svoj položaj v dejavnosti izboljšala le s skupnim nastopom in z doseganjem skupnih ciljev. Tako bi lahko odpravila veliko težav in slabosti, ki jih pestijo, ter svoje napore usmerila v razvoj in rast. Poleg tega bi lahko v večji meri izkoristila priložnost **skupnega vključevanja v velike projekte** oziroma skupnega nastopa na trgu. Tista mala podjetja, ki so to obliko skupnega sodelovanja že preizkusila, so imela velike koristi. Izboljšal se jim je predvsem ugled na trgu in njihova kakovost storitev. Na žalost pa je malo takih podjetij, ki so pripravljena sodelovati z ostalimi kooperanti pri gradnji večjega objekta. Razlog je morda v medsebojnem nezaupanju, ki pa je v primerjavi z vrsto pridobljenih koristi nepomemben (Lamperger, 2004, str. 78).

Pri skupnem nastopu bi se jim odprle številne možnosti tudi na tujih trgih. Tu je še posebej pomembno **odpiranje trgov nekdanjih jugoslovanskih republik**. Na podlagi poznavanja razmer še iz časov skupne države in na podlagi današnjih smeri razvoja bi lahko povezana mala podjetja pridobila veliko del (Vouk, 2004, str. 132). Nekatera srednja in majhna podjetja so po vstopu Slovenije v EU oblikovala **povezave s tujimi podjetji iz držav članic EU na regionalni ravni**. Tak način povezovanja bi lahko v večji meri izkoristila mala podjetja, toda ne samo za skupno izpeljavo gradbenega projekta, temveč tudi za izmenjavanje izkušenj, informacij, medsebojne pomoči in drugih storitev (Kern, 2005, str. 13). Tak način sodelovanja je za mala podjetja še posebej zanimiv, saj je značilno, da je njihovo delovanje locirano predvsem na širšem regionalnem področju. Ob upoštevanju odprtosti državnih meja bi lahko podjetja, ki delujejo na obmejnem področju, bolj sodelovala pri oblikovanju regionalnih meddržavnih povezav. Malim gradbenikom so odprte številne priložnosti, ki jih lahko izkoristijo le z medsebojno organiziranostjo in sodelovanjem.

S strani zasebnih investorjev se pojavlja vedno večje povpraševanje po individualnih stanovanjskih hišah, ki so že zgrajene z vsemi potrebnimi inštalacijami. Za tista mala podjetja, ki imajo dobre poslovne rezultate, se tako pojavlja nova priložnost. **Gradnja stanovanjskih hiš za trg** je za podjetja velika naložba, ki zahteva veliko kapitala in dobro poznavanja nepremičninskih razmer, prinaša pa velike dobičke. Pričakuje se tudi **povečanje investicijskega povpraševanja** na drugih področjih. Prisoten je velik razmah gradnje na področju segmenta stavb oziroma stanovanj zaradi vplivov NSVS (Knez, 2002, str. 4). Nekateri varčevalci so s svojim varčevanjem že zaključili, zato so rezultati oziroma učinki že vidni. V prihodnjih letih se pričakuje nadaljevanje sprostite privarčevanega denarja, kar bo povpraševanje po gradnji stanovanj nedvomno povečalo. Za mala gradbena podjetja so zanimive tudi nekatere načrtovane državne investicije, ki se nanašajo na gradnjo ali obnovo objektov v šolstvu, zdravstvu, kulturi in drugih družbenih področjih. Sem lahko štejemo tudi občinske investicije, saj jim glede na regulativo pripada državno sofinanciranje nekaterih projektov v višini od 10 % do 70 % celotne vrednosti investicije (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 29).

4.1.4. Nevarnosti malih gradbenih podjetij

Nevarnost za mala podjetja v gradbeništvu so lahko **slabi vremenski vplivi**, ki imajo posledice na srednjeročno in sezonsko cikličnost gradbenih del. Gradbeništvo je kot dejavnost zelo odvisna od vremenskih pojavov, saj se delo na gradbiščih lahko izvaja le v ustreznih razmerah (Javornik, 2005, str. 125). Delovanje malih podjetij lahko v neugodnih razmerah obmiruje, kar seveda povzroča številne stroške in zaostanke. Zaposleni morajo kljub slabim pogojem dela dobiti redni mesečni dohodek.

Zelo velika nevarnost za mala podjetja je **povečanje konkurence, kar posledično vpliva na znižanje cen gradbenih storitev**. Zaradi pojava tujih gradbenih podjetij se lahko na domačem trgu pojavi ostrejša konkurenca (Kern, Mihelič, Kukovica, 2005, str. 11–13). To ima sicer neposreden vpliv na velika podjetja, toda ne smemo zanemariti dejstva, da so mala podjetja velikokrat njihovi podizvajalci. Podjetja lahko zaradi pomanjkanja del znižujejo cene do tiste meje, do katere pokrijejo le fiksne stroške in dosegaajo izgubo.

Zaradi **neurejenih tržnih razmer na trgih nekdanjih jugoslovanskih republik** se lahko pojavijo nekatere vstopne omejitve. Za te trge je značilna finančna nestabilnost, kar vlagatelje odvrača od načrtovanih investicij v infrastrukturo (Kern, 2005a, str. 14). Poleg tega se lahko pojavijo zapleti pri sami izpeljavi projekta, kar povzroči odlog gradnje in s tem povezane stroške. V takih razmerah je velika nevarnost neplačila za opravljeno delo, zato morajo mala podjetja dobro preučiti razmere in ovrednotiti tveganje.

Nevarnost je lahko tudi **pomanjkanje finančnih sredstev za realizacijo državnih in občinskih investicijskih programov** na področju javne infrastrukture (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 30). Določene družbene razmere lahko povzročijo preusmeritev proračunskega denarja, ki je bil namenjen za gradnjo, v druge bolj pomembne projekte. Posledica tega je zaostajanje v gradnji oziroma nedokončana realizacija predvidenih investicij. Za mala podjetja so še posebej pomembne občinske investicije.

Tudi **predolgi postopki v zvezi z lokacijskimi in gradbenimi dovoljenji** predstavljajo za mala gradbena podjetja določeno nevarnost. Posledica tega je lahko zmanjšano zanimanje zasebnih investorjev za gradnjo oziroma adaptacijo stanovanjskih hiš, od katerih so mala podjetja zelo odvisna. Sem lahko štejemo tudi omejenost stavbnih zemljišč oziroma preveliko zaščitenost kmetijskih zemljišč (Malenšek, 2005, str. 82–83). Na to področje ima vpliv samo država, ki razmere lahko izboljša le s spremembo zakonodaje.

Če se še **poveča pomanjkanje kvalificirane gradbene delovne sile**, se bodo mala gradbena podjetja znašla v zelo težkem položaju. Že zaradi trenutnih težav pri zaposlitvi domačih delavcev morajo mala podjetja iskati delovno silo v tujini. Nasploh velja, da v gradbeništvu primanjkuje izobraženega kadra, tako s srednjo kakor tudi z višjo izobrazbo. Zanimanje mladih za tovrstne poklice je vsekakor premajhno.

4.2. KLJUČNI PROBLEMI MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU

S pomočjo predhodne analize notranjih prednosti in slabosti ter zunanjih možnosti in nevarnosti malih gradbenih podjetij so v nadaljevanju določeni in opisani ključni problemi, s katerimi se le-ta srečujejo pri svojem delovanju.

Zelo zaskrbljujoče je, da se v gospodarstvu širi plačilna nedisciplina, ki se ji ne more izogniti niti gradbeništvo. Zakonodaja na tem področju (Zakon o finančnem poslovanju podjetij, Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji ter Zakon o izvršbi in zavarovanju) naj bi bila dobra, a premalo učinkovita. **Problem nelikvidnosti** je splošen problem v celotni verigi izvajanja gradbenih del, ki ga najhuje občutijo prav majhni izvajalci oziroma mali gradbeniki na koncu izvajalske verige. Zaradi majhne lastne akumulacije

so zelo občutljivi na večji izpad prilivov. Problem se pojavlja v različnih oblikah in v različnih primerih. Najbolj pogost je pri tistih delih, kjer nastopajo mala podjetja kot podizvajalci velikih. To so predvsem večja državna dela, ki so bila preko javnih razpisov dodeljena velikim podjetjem. Potrebno je kar nekaj časa, da mala podjetja prejmejo plačilo za opravljeno delo. Na to lahko gledamo kot, da manjša podjetja financirajo večja, ki se istočasno napajajo iz državnega proračuna. Na tak način zaidejo majhna podjetja v likvidnostne težave (Gabor, 2004, str. 210). Poleg tega se mali gradbeniki tudi bojijo dolžne zneske iztožiti, da jih ne bi dolžniki, velika podjetja, izbrisali iz seznama strank. Tudi občine kot drugi proračunski porabniki malim podjetjem računov ne zmorejo plačevati sproti. Mala podjetja morajo kljub temu za neplačane račune poravnati davek na dodano vrednost. Morda bi se morala v večji meri posluževati bonitetnih hiš, saj bi lahko zmanjšala tveganje. Čeprav to ni poceni, je marsikdaj ceneje kot čakati s terjatvijo, ki lahko ne bo nikoli plačana (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003, str. 22). Veliko malih gradbenih podjetij se torej srečuje z nerednim plačevanjem in s tem povezanimi stroški. Zaradi zamud s plačili je veliko podjetij plačilno nesposobnih. Niso tako redki primeri, da zaradi tega tudi propadejo. Kolikšna je gospodarska škoda, je težko oceniti, nedvomno pa je zelo velika.

Tudi pri gradnji individualnih stanovanjskih hiš, kjer je investitor fizična oseba, lahko pride do podobnega problema. Plačevanje takih del ponavadi poteka po fazah oziroma obračunih. Na začetku podjetja lahko dobijo nekaj avansa oziroma predplačila, zatakne pa se pri končnem obračunu. Takrat lahko investitorju zaradi določenih nepredvidenih, toda potrebnih dodatnih del, zmanjka denarja za končno plačilo. Tako mora gradbeni izvajalec čakati na plačilo daljše obdobje, kar se lahko izkaže kot poslabšanje likvidnosti. V določenih primerih, ko nujno potrebuje denar (na primer za plače zaposlenih) in plačila stranke še ni prejel, mora začasno najeti kratkoročne kredite za pokrivanje izpada neplačanih situacij. **Problem finančno nepokritih investicij** tako vpliva na finančno nedisciplino (Petavs, 2003a, str. 22). Zgrajene hiše oziroma objekti imajo lastnost, da se nahajajo na zemljišču, ki je v lasti investitorja in so nepremični. Če investitor gradbenemu izvajalcu ne plača vseh opravljenih del, gradbenik nima možnosti odtujitve, zasega ali prodaje zgrajenega objekta, da bi si tako poravnal dolg. Edina možnost je civilna tožba na sodišču, ki pa je zelo zamudna in prinaša še dodatne stroške in nevšečnosti. Ko se mala gradbena podjetja zaradi neplačevanja dolžnikov znajdejo na robu preživetja, razmišljajo le, kako bodo preživela. V tem položaju stagnirajo in vse bolj propadajo, saj je za podjetništvo značilen izrek "če stojiš na mestu, v resnici greš navzdol" (Gabor, 2004, str. 210). Realnost je, da pravočasno opravljeno delo ni jamstvo za pravočasno plačilo. Manjši kot je izvajalec gradbenih del, težje se bori za pravočasno plačilo (Rozman, 2002, str. 32).

Problemi malih gradbenih podjetij so povezani tudi z **dolgimi postopki v zvezi z lokacijskimi in gradbenimi dovoljenji ter z omejenostjo z zemljišči, primernimi za pozidavo**. Urejanje vseh potrebnih papirjev pri upravnih enotah in občinskih upravah je lahko zelo dolgotrajno in zamudno, kar povzroča velike stroške. Še večje težave nastopijo, če zemljišče ni določeno oziroma predvideno za gradnjo. Državna politika je na tem področju zelo stroga, saj so kmetijske površine kar precej zaščitene. Pojavljajo se tudi nedorečena lastniška razmerja in nesprejeti prostorski izvedbeni akti. Tudi visoka cena komunalne opreme in ureditve zemljišča, ki je potrebna pred samo gradnjo, se za investitorje pojavljaj kot prevelik strošek. Gradnja objektov brez urejenih potrebnih papirjev se imenuje "črna gradnja", pri čemer so za kršitelje predvidene visoke kazni (Pavlin C., 2004a, str. 114). Težave pri pridobivanju primernih stavbnih zemljišč so tako prisotne že pri samem začetku izvajanja investicij. S tem se soočajo zasebni investitorji, ki imajo neposreden vpliv na mala podjetja, in tisti mali gradbeniki, ki gradijo stanovanjske hiše za trg.

Pojavlja se tudi **strukturni problem delovne sile**, ki je značilen za celotno dejavnost gradbeništva in seveda za mala podjetja v njej. Tu je poleg neugodne izobrazbene strukture posebej potrebno izpostaviti velik delež zaposlovanja tujcev in delo na črno ter slab interes iskalcev zaposlitve za prekvalifikacije in delo v gradbeništvu. Starejša in premalo izobražena delovna sila je v gradbeništvu skoraj nezaposljiva. Še huje je,

da se tudi mladi neradi odločajo za gradbene poklice, saj so pogoji dela dokaj težki in v marsičem specifični, plače pa zaradi hude konkurence relativno skromne v primerjavi z drugimi dejavnostmi. Zaradi tega se še vedno pojavljajo določene oblike dela na črno, kjer mala podjetja niso izjema. To ne povzroča škode le dobrim podjetjem, ampak gradbeništvu v celoti. Mali gradbeniki so pogosto vezani na tujo delovno silo, ki v marsičem nima dovolj strokovnih znanj in izkušenj, saj se narava in metode dela hitro spreminjajo. Velikokrat gre za slabo sposobnim in iznajdljivim posameznikom, da je ritem dela na gradbiščih čim bolj usklajen s predvidenim in da je čim manj časovnih in materialnih izgub (Poslovanje gradbeništvu in IGM v letu 2004, str. 84). Gradbeništvu torej brez tujih delavcev ne bi moglo normalno funkcionirati. Poseben problem, ki se kaže po vstopu Slovenije v EU, je omejitev števila delavcev iz držav, ki niso članice EU. Prišlo je do zmanjševanja delovnih dovoljenj za tujce, kar je za podjetja nerazumen ukrep, saj v Sloveniji gradbenih delavcev skoraj ni mogoče dobiti. Tako imajo podjetja pri pridobitvi novih delavcev velike težave, saj ne smejo več zaposlovati toliko delavcev iz tradicionalnih trgov delovne sile (BiH, Makedonija,...). Postopoma se morajo preusmeriti na prevzem delavcev iz držav, ki so postale članice EU (Slovaška, Poljska,...), saj imajo enake pravice pri dostopu na slovenski trg dela kot domači delavci (Pavlin C., 2004, str. 108).

Problem malih gradbenih podjetij je tudi **neustrezna varnost oziroma zaščita pri delu**. Za gradbeništvu je značilno, da je ena izmed najbolj nevarnih dejavnosti, kjer se zgodi skoraj 45 % vseh delovnih nesreč. Velikokrat se končajo z različnimi večjimi in manjšimi poškodbami, ki delavce pahnejo v bolniški stalež. V nekaterih primerih pride tudi do smrtnih žrtev. Zaradi tega so predpisi o varstvu in zdravju pri delu na začasnih in premičnih gradbiščih zelo strogi in za kršitelje predvidevajo velike kazni (Poslovanje gradbeništvu in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 3). Opuščanje zaščitnih sredstev, nepravilno usposabljanje delavcev in neupoštevanje vseh predpisov za varno delo na gradbišču je za mala podjetja velik problem, saj so posledice lahko tragične.

Mala gradbena podjetja se srečujejo tudi s **problemom cikličnosti izvajanja gradbenih del**. Značilna je predvsem srednjeročna cikličnost, ki je odvisna od gibanja investicij države, občin in zasebnih investorjev oziroma od gospodarstva nasploh. Tak primer so bile investicije države v izgradnjo avtocestnega križa v Sloveniji, ki so se letno spreminjale, in sicer naraščale in nato padale. V zadnjem času so to predvsem učinki NSVS, ki so sprožili porast gradnje stanovanj, ampak ne v isti intenziteti. Taka gibanja lahko mala podjetja delno predvidijo, ne morejo pa tega storiti pri kratkoročnih sezonskih gibanjih. Kratkoročna cikličnost je odvisna samo od vremenskih vplivov, ki so lahko zelo razgibani in nepredvidljivi (Rozman, 2002, str. 36). Temu se morajo mali gradbeniki čim bolj uspešno prilagajati, kar včasih ni lahko, saj nastanejo določeni problemi (prevelike ali premajhne zmogljivosti, zaustavitev dejavnosti in drugo).

4.3. MOŽNOSTI POVEČANJA KONKURENČNOSTI MALIH PODJETIJ V GRADBENIŠTVU

Na podlagi opravljenih analiz malih gradbenih podjetij, kjer sem obravnavala različne vidike njihovega dosedanjega in prihodnjega delovanja, lahko oblikujem različne predloge za povečanje njihove konkurenčnosti v dejavnosti gradbeništvu.

Možnosti povečanja konkurenčnosti malih podjetij v gradbeništvu so odvisne predvsem od ukrepov oziroma aktivnosti samih podjetij in od podpore države ter drugih institucij. V nadaljevanju so naštetih morebitni predlogi po posameznih področjih, in sicer s strani samih podjetij in s strani države.

1. Spodbujanje sodelovanja in združevanja podjetij

➤ *Mala podjetja:*

- Pospeševanje sodelovanja med različnimi malimi podjetji za tehnološki razvoj, koordinacijo kapacitet in skupno nastopanje na razpisih doma in v tujini;
- Pospeševanje povezovanja malih gradbenih podjetij za izvajanje skupnih projektov;
- Spodbujanje specializacije, povezovanja in kooperacije med malimi podjetji ter med malimi in velikimi.
- *Država in druge institucije:*
- Dopolnitev Zakona o gospodarskih družbah v smislu ustrezne pravnoorganizacijske oblike povezave podjetij za čas izvajanja skupnega projekta;
- Spodbujanje velikih podjetij za boljšo kooperacijo z malimi podjetji pri skupnem izvajanju projektov.

2. Spodbujanje naložb oziroma investicij

- *Mala podjetja:*
- Pritisk na ustrezne državne organe za spremembo politike, ki bi bila bolj naklonjena do investiranja v gradbene naložbe.
- *Država, občine in druge institucije:*
- Zagotavljanje kontinuitete oziroma stabilnega nivoja javnih investicij na področju infrastrukture in javnih objektov in s tem zagotavljanje kontinuitete gradbenih del;
- Večletno planiranje investicij v okviru državnega in seveda občinskega proračuna;
- Spodbujanje stanovanjske gradnje zasebnih investorjev;
- Spodbujanje podjetniških investicij;
- Izvajanje zakona o javnih naročilih z upoštevanjem prednosti domačih izvajalcev in zagotavljanjem poštene konkurence;
- Razrešitev problemov v zvezi s pridobivanjem stavbnih zazidljivih zemljišč.

3. Ureditev razmer na področju zaposlovanja in povečanje zanimanja za gradbene poklice

- *Mala podjetja:*
- Programi javnih del ob upoštevanju sezonske narave gradbenih del;
- Upoštevanje delovne zakonodaje in preprečevanje dela na črno;
- Motiviranje delavcev k dodatnemu usposabljanju in izobraževanju;
- Spodbujanje delavcev k samoiniciativnosti, kar bi jim omogočalo prijetnejše in boljše pogoje dela, ter nagrajevanje najboljših;
- Z raznimi pristopi povečati zanimanje mladih za ta poklic (štipendiranje).
- *Država in druge institucije:*
- Razrešitev vprašanja pomanjkanja delovne sile v gradbeništvu s kratkoročnimi in dolgoročnimi ukrepi;
- Ukrepi za prekvalificiranje in dokvalificiranje na področju deficitnih gradbenih poklicev;
- Sofinanciranje izobraževanja in usposabljanja delavcev;
- Organiziranje v okviru OZS in GZS raznih seminarjev in drugih izobraževalnih tečajev predvsem za zaposlene pri samostojnih podjetnikih;
- Sprostitev pretoka delovne sile in olajševanje postopkov pridobivanja delovnih dovoljenj za tujce.

4. Posodobitev in razvoj podjetij

- *Mala podjetja:*
- Izboljševanje procesov v podjetjih s poudarkom na projektnem vodenju;
- Večje obvladovanje stroškov v podjetju;
- Dajanje prednosti kvalitativnemu razvoju;
- Investiranje lastnih sredstev v boljšo opremo in stroje;

- Upoštevanje določil za bolj varno delo na gradbiščih in preprečitev nepotrebnih delovnih nesreč.
- *Država in druge institucije:*
- Podpora podjetjem pri uvajanju sistemov kakovosti (certifikati ISO) in večja promocija Znaka kakovosti v graditeljstvu (ZKG);
- Spodbujanje tehnološke posodobitve z ugodnimi viri financiranja s strani razvojnih agencij za mala podjetja;
- Spodbujanje večjega sodelovanja med malimi podjetji in razvojnimi centri, tehnološkimi centri in tehnološkimi parki;
- Večanje deleža gradbeništva v raziskavah in razvoju v projektih Ministrstva za znanost in tehnologijo.

5. Spodbujanje okolju varnega pristopa v poslovanju podjetij

- *Mala podjetja:*
- Upoštevanje potreb po varovanju okolja, saj gradbeni posegi močno vplivajo na naravni ekosistem;
- Pravilno ravnanje z gradbenimi odpadki, še posebej s tistimi, ki so zdravju nevarni, kot je azbest.
- *Država in druge institucije:*
- Spodbujanje naložb v varstvo okolja in racionalno rabo energije.

6. Spodbujanje skupnega nastopa na tujih trgih

- *Mala podjetja:*
- Večje medsebojno povezovanje za nastope na trgih sosednjih držav;
- Večje sodelovanje z malimi podjetji iz tujine na regionalni ravni.
- *Država in druge institucije:*
- Spodbujanje skupnega nastopa na tujih trgih s podporo Ministrstva za gospodarstvo, GZS in OZS s poudarkom na zagotavljanju finančne podpore projektom;
- Podpora podjetjem pri skupnih projektih na področju raziskave tujih trgov.

7. Usklajevanje tehničnih predpisov s predpisi Evropske unije

- *Mala podjetja:*
- Zagotovitev ustreznih organizacijskih in kadrovskih pogojev za usklajevanje tehničnih predpisov s tehničnimi predpisi Evropske unije.

5. SKLEP

V diplomskem delu sem poskušala smiselno povezati analizo nekaterih kvantitativnih značilnosti malih podjetij v gradbeništvu z analizo konkurence in z analizo prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti. Pri tem sem se srečevala s težavami na strani razpoložljivosti in dosegljivosti ustrezne literature in podatkov, saj se večina nanaša na velika podjetja.

Glede na opravljena gradbena dela po tipu gradbene aktivnosti so mala podjetja najbolj številna v segmentu stavb, kjer prevladuje gradnja in obnova stanovanj. Prav v tem segmentu se po nekaterih napovedih v prihodnje pričakuje največji porast dela, kar je zelo spodbudno. Mala podjetja predstavljajo v gradbeništvu skoraj 99 % vseh podjetij, prav tako zaposlujejo čez 60 % vseh zaposlenih, kar ni zanemarljivo. Dosegajo samo 18 % vrednosti vseh sredstev v dejavnosti in ustvarijo le 20 % čistega prihodka od prodaje, kar ni prav veliko. Tak razkorak je posledica omejenosti in majhnosti slovenskega gradbenega trga, zato ima vsaka večja naložba v dejavnosti, kjer so prisotna velika podjetja, močan odsev.

Druge manjše naložbe, kjer so prisotna predvsem mala podjetja, so zasenčene. Kljub temu predstavljajo pomemben člen pri izvajanju gradbenih del, ki se mu ne pripisuje pravega pomena.

Med malimi gradbenimi podjetji je po skupni oceni vseh konkurenčnih silnic srednja stopnja konkurence, ki se zaradi vpliva velikih podjetij in vstopa tujih konkurentov počasi povečuje. Tekmovalnost med obstoječimi malimi podjetji je kar visoka, kar se velikokrat odraža na ceni. Nevarnost vstopa novih konkurentov je srednja, saj ni posebnih vstopnih ovir, ki bi jim to lahko preprečevale. Pogajalska moč kupcev je tudi srednja. Tu je potrebno izpostaviti precejšnjo moč države, ki se za mala podjetja kaže preko vpliva velikih podjetij. Pogajalska moč dobaviteljev je prav tako srednja. Pomembno vlogo imajo dobavitelji tistega gradbenega materiala, kjer so cene na spremembe zelo občutljive. Ne smemo spregledati vloge države. Razpoložljivost substitutov je nizka oziroma je skoraj ni. Mala podjetja so velikokrat v podrejeni vlogi, saj si zaradi svoje majhnosti in majhne moči ne morejo izboriti boljšega položaja. Zelo pomembna so za delovanje panoge, saj veliko del opravijo tudi kot podizvajalci.

Najpomembnejši trendi razvoja, ki obetajo malim gradbenim podjetjem boljšo prihodnost, temeljijo na njihovem skupnem medsebojnem sodelovanju in povezovanju na različnih ravneh in v različnih oblikah. Tudi poznavanje novih materialov in novih načinov dela ni zanemarljivo, saj predstavlja pomemben razvoj prav za tiste najmanjše, medtem ko imajo predvsem tisti večji mali gradbeniki z več lastnega kapitala priložnost izkoristiti trend gradnje stanovanjskih hiš za prodajo na trgu.

Ugotovila sem kar nekaj slabosti v delovanju malih gradbenih podjetij, ki se lahko ob pretečih nevarnostih še povečajo. Kljub temu imajo mala podjetja izredno prednost v hitrem prilagajanju na nove tržne razmere, kar jim omogoča biti korak pred drugimi. Obetajo se jim dobre priložnosti, ki jih lahko izkoristijo predvsem z medsebojnim povezovanjem in sodelovanjem. Teh priložnosti ne bi smeli zamuditi, ker so za prihodnji razvoj zelo pomembne.

Problem nelikvidnosti malih gradbenih podjetij v največji meri povzročajo velika podjetja in država. Tudi zasebni investitorji pri tem niso zanemarljivi, saj jim s finančno nepokritimi investicijami povzročajo velike finančne težave. Področje delovne sile je problematično za celotno dejavnost. Mala podjetja poskušajo svoj položaj rešiti z zaposlovanjem tujcev in včasih tudi z delom na črno. Pomembno področje v gradbeništvu je varnost na gradbišču, kjer morajo tako delodajalci kot zaposleni upoštevati stroge predpise. Tudi cikličnost izvajanja gradbenih del, dolgi postopki v zvezi z gradbenimi dovoljenji in omejenost s stavbnimi zemljišči predstavljajo malim podjetjem težave.

Pri možnostih povečanja konkurenčnosti malih podjetij v gradbeništvu je zelo pomembna vloga države in drugih institucij. Država ima na voljo vrsto ukrepov in spodbud, s katerimi lahko poveča konkurenčnost malih podjetij. Pri tem pa morajo glavno vlogo odigrati prav mala podjetja s svojimi samoiniciativnimi dejanji. Največji trud bi morala vložiti v večje medsebojno povezovanje in sodelovanje, lahko v formalnih oblikah, lahko tudi v začasnih za trajanje enega projekta. Le na tak način bodo dosegla večje spremembe, s katerimi bodo lahko izboljšala svoj položaj v dejavnosti. Z razrešitvijo določenih problemov in z odpravo večjih slabosti bodo lahko dosegla večji razvoj, rast in napredek, s tem se bo povečala tudi njihova vloga.

LITERATURA

1. Alfier Dragutin et al.: Ekonomika Jugoslavije. Posebni dio. Zagreb : Informator, 1990. 541 str.

2. Badrljica Mihajlo: Spreminjanje strukture gospodarstva z razvojem malega gospodarstva. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 38 str.
3. Bertoncelj Popit Vesna: Gradbeništvo: Povezovanje in specializacija (Posebna priloga). Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 15, str. 13.
4. Bregar Lea et al.: Ekonomska statistika 2000. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 292 str.
5. Dokl Slavko: Gradbeništvo ima v genih. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 5, str. 91.
6. Gabor Jože: Projektiranje je, kot da bi vlekel leva za rep. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 44, str. 210.
7. Gumilar Vladimir: Povezovanje za razvoj, konkurenčnost in rast. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 15, str. 116.
8. Hočevar Marko, Jaklič Marko, Zagoršek Hugo: Ustvarjanje uspešnega podjetja. Ljubljana : Gospodarski vestnik Založba, 2003. 288 str.
9. Jaklič Marko: Poslovno okolje podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 353 str.
10. Javornik Sergeja: Edino gradbeno podjetje s tremi certifikati. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 4, str. 125.
11. Kern Marko: Obrt in podjetništvo v prihodnjih razvojnih regijah. Obrtnik, Ljubljana, 33(2004), 5, str. 4–5.
12. Kern Marko: Kopica novih in koristnih spoznanj. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 3, str. 13.
13. Kern Marko: Teme, ki najbolj tarejo tudi slovenske gradbenike. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005a), 5, str. 14.
14. Kern Marko: Prihodnost je vsekakor v kakovosti!. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005b), 11, str. 35.
15. Kern Marko, Mihelič Eva, Kukovica Janez: Najslabše se godi malim. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 9, str. 11–13.
16. Kitanovski Andrej: Politika bo usmerjena v spodbujanje malih in srednje velikih podjetij. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 4, str. 16.
17. Knez Primož: Denar za stanovanja je. Dnevnik, Ljubljana, 2002, 283, str. 4.
18. Kukovica Janez, Mihelič Eva: Ne govorijo z optimizmom politikov. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 1, str. 6–7.
19. Kukovica Janez: Za gradbince nepogrešljiv vsakoletni dogodek. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 2, str. 44.
20. Lamperger Danijel: Grozdi - še kako primerni tudi za mala in srednja podjetja!. Obrtnik, Ljubljana, 33(2004), 10, str. 78.
21. Malenšek Breda: Pomanjkanje lokacij in dolgi postopki. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 7-8, str. 82–83.
22. Mencinger Jože: Ekonomika Jugoslavije. Prvi del. Ljubljana : Opcija in Studium Generalne Univerze, 1990. 209 str.
23. Mihelič Eva: Z ljubitelskim odnosom do dela. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 7-8, str. 95.
24. Možina Stane et al.: Management. Radovljica : Didakta, 1994. 1072 str.
25. Novi zakon o gospodarskih družbah v uporabi predvidoma v letu 2006. Poslovni dnevnik, Ljubljana. [URL: <http://www.poslovni.dnevnik.si/clanek.asp>], 14. 10. 2005.
26. Ozvald Branko: Enciklopedija gradbeništva. Ljubljana : Fakulteta za arhitekturo, gradbeništvo in geodezijo, 1970. 429 str.
27. Pavlin Barbara, Urbanija Anamarija: Varljiva cementna idila?. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 5, str. 18.
28. Pavlin Barbara: Zaprti trg se bo z vstopom Slovenije v EU odprl. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 14, str. 132.
29. Pavlin Barbara: Slovenska opeka v evropskih stavbah. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 15, str. 130.
30. Pavlin Cveto: Gradbeništvo: Z naložbenim preobratom oživlja gradbena dejavnost. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 14, str. 104.
31. Pavlin Cveto: EU bo gradbincem prinesla trenutek resnice. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 15, str. 108.
32. Pavlin Cveto: "Ne ukazujem, čeprav se ve, kdo ima zadnjo besedo v podjetju". Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004a, 15, str. 114.

33. Peček B. Bernarda: V duhu nove zakonodaje. Pomurski vestnik, Murska Sobota, 2003, 14, str. 7.
34. Pernek Franc: Ekonomika Jugoslavije. Ljubljana : Časopisni zavod Uradni list Republike Slovenije, 1988. 236 str.
35. Petavs Stane: Samograditeljev ne bo zmanjkalo. Finance, Ljubljana, 2003, 109, str. 17.
36. Petavs Stane: Večina poslov je sklenjenih na podlagi ustnih priporočil. Finance, Ljubljana, 2003a, 109, str. 22.
37. Petrov Sabina: Dejavnosti je lani šlo dobro. Finance, Ljubljana, 2004, 75, str. 19.
38. Petrov Sabina: Z lanskimi rezultati so zadovoljni. Finance, Ljubljana, 2004a, 75, str. 18.
39. Planinc Damjan: Povečevati bo treba predvsem izvoz. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 14, str. 124.
40. Planinc Damjan: Izdelovalci izolacijskega materiala bežijo na jug. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 15, str. 125.
41. Prelovšek Andrej: Tišina v peskovniku. Dnevnik, Ljubljana, 2003, 135, str. 26.
42. Pšunder Mirko: Ekonomika gradbene proizvodnje. Ljubljana : Fakulteta za arhitekturo, gradbeništvo in geodezijo, 1991. 83 str.
43. Pučko Danijel: Strateško upravljanje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 390 str.
44. Rankov Suzana, Vuković Vesna: Ukane slovenskih gradbincev na javnih razpisih zaradi tuje konkurence. Dnevnik, Ljubljana, 2003, 218, str.2.
45. Rozman Janko: Notranji trg Evropske unije in slovenska gradbena obrt. Ljubljana : Obrtna zbornica Slovenije, 2002. 84 str.
46. Šavle Boris: Raje manjši posli, z manj tveganja. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 3, str. 65.
47. Škrlić Jelka: Posebnosti razvojnega planiranja v gradbeništvu. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1981. 284 str.
48. Štern Nataša: Ali obrt potrebuje mojstre?. Obrtnik, Ljubljana, 34(2005), 11, str. 38.
49. Tajnikar Maks: Razvojne tendence in zmožnosti slovenskega drobnega gospodarstva – 1. letno srečanje Zveze ekonomistov Slovenije. Slovenska ekonomska revija, Ljubljana, 44 (1993), 1-2, str. 149–167.
50. Tajnikar Maks: Globalizacija in slovensko malo gospodarstvo ter obrt. Portorož : Slovenska obrt in gospodarska politika RS – Dnevi slovenske obrti in VII. strokovno posvetovanje Obrtne zbornice Slovenije ter Društva ekonomistov Ljubljana, 2003. 37 str.
51. Tek Jan: "Po kapitalu je samo SCT močnejši od nas". Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 14, str. 110.
52. Verderber Petra: Regionalni vidik teze o učinku "črne luknje" v slovenskem malem gospodarstvu. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 35 str.
53. Vouk Tomaž: Gradbeniki dobro opremljeni z gradbeno mehanizacijo. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 14, str. 128.
54. Vouk Tomaž: Milijarde za opremo in gradbeno mehanizacijo. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 15, str. 132.
55. Zagorac Željka: Gradbenikom gre na bolje. Ljubljana : Obrtna zbornica Slovenije. [URL: <http://ozs.si/prispevek.asp>], 15. 05. 2005.
56. Zore Tomaž: Sodelovanje in konkurenca v podjetniških mrežah. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 89 str.
57. Žakelj Luka: Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji. Delovni zvezek 6/2004. Ljubljana :Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2004. 51 str., 6 pril.

VIRI

1. Baza podatkov SI-STAT. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije. [URL: <http://www.stat.si/pxweb/Dialog/statfile2.asp>], januar 2006.

2. CC Klasifikacija gradbenih objektov. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 1999. 39 str.
3. Enciklopedija Slovenije. 3 zvezek. Ljubljana : Mladinska knjiga, 1989. 415 str.
4. Interno gradivo GZS – Združenje za gradbeništvo in IGM.
5. Podjetniški inkubator (PI): Aktualno za mikro, mala in srednja podjetja – Podjetniški zakon uvaja nove možnosti financiranja. [URL: <http://mp-pi.si/novice2.asp>], 26. 03. 2004.
6. Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2000. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje za gradbeništvo in IGM, junij 2001. 80 str.
7. Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2001. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje za gradbeništvo in IGM, junij 2002. 78 str.
8. Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2002. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje za gradbeništvo in IGM, julij 2003. 58 str.
9. Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje za gradbeništvo in IGM, julij 2004. 101 str.
10. Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje za gradbeništvo in IGM, julij 2005. 85 str.
11. Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje za gradbeništvo in IGM, december 2005. 35 str.
12. Prenova Zakona o gospodarskih družbah. Pospeševalni center za malo gospodarstvo (PCMG). [URL: <http://www.pcmg.si/index.php>], 02. 11. 2005.
13. Zaključni računi slovenskih podjetij. Ljubljana : PASEF - Ekonomska fakulteta, 2005.
14. Zakon o gospodarskih družbah – uradno prečiščeno besedilo (ZGD-UPB1) (Uradni list RS, št. 15/2005).
15. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZPOP) (Uradni list RS, št. 40/2004).
16. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije (MGRS). [URL: <http://www.mg-rs.si/novice.asp>], 29. 01. 2004.
17. Zakon o razvoju malega gospodarstva (ZRMG) (Uradni list RS, št. 18/1991).
18. Statistični letopis Republike Slovenije 2004. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2004.
19. Standardna klasifikacija dejavnosti. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2002. 136–139 str.
20. Standardna klasifikacija dejavnosti. [URL: <http://www.stat.si/vodic>], 31. 08. 2005.

PRILOGE

PRILOGE

Stran

PRILOGA 1

Opredelitev srednjih in velikih gospodarskih družb po ZGD.....	1
Opredelitev uporabe Zakona o razvoju malega gospodarstva.....	1
Novo okolje za podjetniški razvoj malih podjetij.....	2
Primerjava kriterijev za razvrščanje podjetij po velikosti v Sloveniji in EU.....	3

PRILOGA 2

Nastajanje malih podjetij v Sloveniji po osamosvojitvi leta 1990.....	4
Mala podjetja v skupini držav OECD in EU.....	5
Upadanje pomena velikih podjetij.....	6

PROLOGA 3

Ostale definicije gradbeništva.....	7
Opredelitev gradbeništva po SKD iz leta 2002.....	8

PRILOGA 4

Prikaz razvoja gradbeništva.....	9
Današnje stanje v gradbeništvu.....	10

PRILOGA 5

Opravljenе delovne ure v gradbeništvu.....	11
Dodana vrednost (DV) in bruto domači proizvod (BDP) v dejavnosti.....	12

PRILOGA 1

Opredelitev srednjih in velikih gospodarskih družb po ZGD

Mala podjetja najpogosteje uvrščamo v skupino podjetij, kamor spadajo še mikro in srednje velika podjetja, in sicer na podlagi kriterija števila zaposlenih. Ta skupina je dobila okrajšavo MSP. To so v bistvu samostojna podjetja, ki zaposlujejo manj ljudi od določenega števila.

Na temelju zadnje dosegljive različice (Zakon o gospodarskih družbah – uradno prečiščeno besedilo, 2005 – ZGD-UPB1) slovenska zakonodaja razvršča gospodarske družbe po velikosti v majhne, srednje in velike družbe na podlagi upoštevanja naslednjih meril¹:

- povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu,
- čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu in
- rednost aktive ob koncu poslovnega leta.

Srednja družba je tista družba, ki ni majhna družba, sodeč po prejšnjih kriterijih, in ki izpolnjuje dvoje od sledečih meril:

- povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu ne presega 250,
- letni čisti prihodki od prodaje ne presegajo 6.800 milijonov tolarjev,
- vrednost aktive ob koncu poslovnega leta ne presega 3.400 milijonov tolarjev.

Med **velike družbe** pa sodijo tiste družbe, ki niso niti majhne niti srednje po navedenih kriterijih, so pa vsekakor:

- banke,
- zavarovalnice in
- družbe, ki so dolžne izdelati konsolidirano letno poročilo.

Opredelitev uporabe Zakona o razvoju malega gospodarstva

Do sprememb je prišlo tudi na področju gospodarske dejavnosti, ki neposredno zadeva obrt in malo gospodarstvo. Leta 1991 je začel veljati *Zakon o razvoju malega gospodarstva* (v nadaljevanju ZRMG), ki je določal njegovo uporabo predvsem za podjetja, ki zaposlujejo:

- do 125 delavcev v dejavnosti prometa in zvez, trgovine na debelo, gostinstva in turizma, obrti in obrtem podobnih dejavnosti ter osebnih storitev, stanovanjsko-komunalne dejavnosti in urejanje prostora, finančnih, tehničnih in poslovnih storitev;
- do vključno 50 delavcev v dejavnosti industrije, rudarstva in gradbeništva;
- obrtne zadruge;
- zasebnike–fizične osebe, ki opravljajo registrirano gospodarsko dejavnost.

¹ Na bilančni presečni dan letne bilance stanja zadnjega poslovnega leta.

Novo okolje za podjetniški razvoj malih podjetij

V inovativnem okolju, katerega naloge so povečevanje inovacijskih sposobnosti, hitrejši razvoj in prenos znanja ter vlaganje v tehnološki razvoj, delujejo našete institucije z ustrezno pravno podlago. Ti subjekti inovativnega okolja prispevajo predvsem k hitrejšemu ustvarjanju in prenosu znanja ter h krepitvi inovacijskih sposobnosti podjetij. Poleg tega zagotavljajo stimulatívno okolje za nastajanje in začetno delovanje novih inovativnih malih podjetij. To naj bi prispevalo k bolj transparentnemu in učinkovitemu usmerjanju javnih sredstev.

Rezultati raziskave "Enterprise and Innovation Scoreboard 2003" so pokazali, da je dostop do virov financiranja v Sloveniji že v začetni fazi ustanavljanja oziroma zagona podjetja kot tudi v fazi rasti podjetja eden ključnih problemov našega gospodarstva. To se kaže predvsem z vidika pomanjkanja posredniških institucij. Kot odgovor oziroma ukrep² na ugotovljene pomanjkljivosti je novi zakon (ZPOP, 2004) predvidel preobrazbo Javnega sklada za razvoj malega gospodarstva v Slovenski podjetniški sklad, v okviru katerega je postavljena osnova za razvoj novih instrumentov³ (Zakon o podpornem okolju za podjetništvo - MGRS).

Rezultat novega zakona so tudi nove možnosti financiranja in nova razvojna sredstva⁴, saj ima podjetniški sklad možnost dodeljevanja nepovratnih sredstev. Novi viri financiranja so na razpolago specifičnim potrebam podjetij in so prilagojeni vsem življenjskim ciklom podjetja. Novi instrumenti omogočajo podjetjem večje možnosti financiranja, saj so predvidene oziroma so na voljo subvencije fizičnim osebam za ustanovitev in zagon podjetij v prej naštetih ustanovah inovativnega okolja. Predvidene so tudi spodbude zasebnim vlagateljem v mala, mikro in srednje velika podjetja. Največja prednost za podjetnike, ki je prav tako izjemno praktična in koristna, so subvencije oziroma sredstva, ki jih bo država zagotavljala ustanovam inovativnega okolja za opravljanje storitev javnega interesa malim podjetnikom. Pogoji so, da so podjetja vključena v inovativno okolje oziroma v podjetniške inkubatorje, tehnološke parke in podobno. Tu so mišljene predvsem ugodnejše najemnine, ugodnejše storitve za ustanovitev in začetno delovanje podjetij, kot so skupni računovodski servis, administrativne ali trženjske storitve ter pomoč pri pripravi projektov, s katerimi se podjetja lahko prijavljajo na javne razpise (Podjetniški inkubator).

Nov zakon (ZPOP, 2004) uvaja tudi novo kategorijo podjetja, in sicer navaja mikro podjetje, katerega opredelitev je usklajena s priporočilom evropske komisije. Kljub prvotnim različicam opredelitve mikro podjetja je parlamentarni odbor za gospodarstvo sprejel določbo, da je mikro podjetje tisto podjetje, ki zaposluje do pet ljudi, njegov letni prihodek pa ne presega 50 milijonov tolarjev. Po nekaterih ocenah je takšnih podjetij v Sloveniji približno 25 %. Opredelitev tega najmanjšega tipa podjetja je pomembna predvsem zaradi sistema dodeljevanja državnih pomoči. Poleg tega pomeni tudi podlago za uvajanje ukrepov za olajšano poslovanje teh podjetij. Ti ukrepi se nanašajo predvsem na vodenje poslovnih knjig, davčno poslovanje in vodenje poslovnega registra ter obveznosti poročanja podjetij (mikro podjetjem ne bi bilo več potrebno oddajati letnih poročil AJPEs). ZPOP teh ukrepov ne vsebuje, zato so za njihovo udeležanje potrebne spremembe tudi v ZGD in v davčnih predpisih (Podjetniški inkubator).

Razvoj slovenskega gospodarstva, članstvo Slovenije v EU in sprejetje evra leta 2007 zahtevajo nove spremembe sedaj veljavnega zakona. Tako se obeta, da bo nov Zakon o gospodarskih družbah lahko v uporabi že leta 2006. Razlog nastanka novega zakona je seveda tudi uskladitev slovenskega pravnega reda z evropskim. Star zakon je nepregleden in že velikokrat spremenjen ter dopolnjen. Potreben je torej

² Ukrep oziroma ukrepi so zaokrožene ciljno usmerjene aktivnosti države za izboljšanje stanja na področju podjetništva in inovativnosti ter odpravljanja strukturnih neskladij (ZPOP).

³ Instrumenti so oblika in način porabe javnih sredstev, namenjenih izvajanju ukrepov (ZPOP).

⁴ Razvojna sredstva so sredstva programov državnega proračuna, ki jih proračunski uporabniki namenjajo razvojnim spodbudam (ZPOP).

sprememb. S prenovljenim zakonom, ki bo vseboval kar 708 členov, bo prišlo do poenostavitve in zmanjšanja ovir za poslovanje gospodarskih subjektov. Spremembe se nahajajo predvsem v naslednjih sedmih vsebinskih sklopih (Novi zakon o gospodarskih družbah v uporabi predvidoma v letu 2006):

- Evropska delniška družba,
- Določbe o Evru,
- Določbe iz Zakona o prevzemih,
- Prenova ureditve za samostojne podjetnike,
- Prenova ureditve družbe z omejeno odgovornostjo,
- Enotirni sistem upravljanja delniških družb in
- Druge določbe.

Eden od sklopov neposredno zadeva prenovo ureditve samostojnega podjetnika, kot obliko najmanjše gospodarske družbe. Predlagane so rešitve za nadaljevanje poslovanja podjetja podjetnika v primeru njegove smrti, poleg tega se uvaja določbe o možnosti statusnega preoblikovanja podjetnika v kapitalsko družbo (Prenova Zakona o gospodarskih družbah).

Primerjava kriterijev za razvrščanje podjetij po velikosti v Sloveniji in EU

V spodnji tabeli je predstavljena podrobnejša primerjava za vse vrste kriterijev za razvrščanje podjetij po velikosti, in sicer za mikro, mala in srednja ter velika podjetja, ki veljajo v Sloveniji in EU.

Tabela 1: Kriteriji za razvrščanje podjetij po velikosti, ki veljajo v Sloveniji in EU

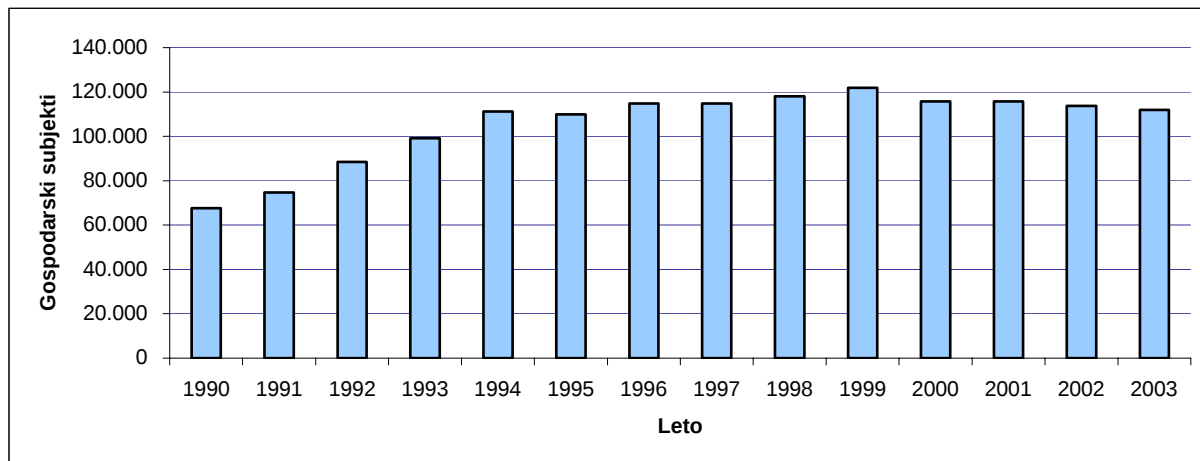
	Mikro podjetje	Mala podjetja	Srednja podjetja	Velika podjetja
Število zaposlenih				
Slovenija	-	do 50	do 250	nad 250
EU	do 9	10 do 49	50 do 249	250 in več
Prihodek (mio EUR)				
Slovenija	-	do 4.2	do 16.8	nad 16.8
EU (v veljavi od 01. 01. 2005)	do 2	do 10	do 50	nad 50
Bilančna vsota/vrednost aktive (mio EUR)				
Slovenija	-	do 2.1	do 8.4	nad 8.4
EU (v veljavi od 01. 01. 2005)	do 2	do 10	do 43	nad 43
% kapitala v lasti velikih podjetij				
Slovenija	-	-	-	-
EU	-	do 25 %	do 25 %	-

Vir: Žakelj, 2004, str. 13.

PRILOGA 2

Nastajanje malih podjetij v Sloveniji po osamosvojitvi leta 1990

Slika 1: Število gospodarskih subjektov v Sloveniji v obdobju 1990–2003



Vir: Statistični letopis Republike Slovenije 2004, str. 54.

V zgornji sliki je lepo razviden porast števila gospodarskih subjektov v prvi polovici 90-tih let v slovenskem gospodarstvu. Predvsem v obdobju od leta 1990 do leta 1994 se je število gospodarskih subjektov povečalo največ, in sicer za 64 %, od 67.598 v letu 1990 na 111.167 v letu 1994. V letu 1995 je prišlo do rahlega padca za 1,18 %, v naslednjih letih, 1996, 1997 in 1998, je bila prisotna počasna rast do najvišje točke 121.909 gospodarskih subjektov v letu 1999. Po tem letu se je število gospodarskih subjektov iz leta v leto rahlo zmanjševalo.

V prvi polovici 90-tih let prejšnjega stoletja se je torej število novonastalih malih podjetij močno povečalo. Tako občuten razvoj je posledica predvsem dveh novonastalih značilnosti v slovenskem gospodarstvu (Tajnikar, 1993, str. 149–167):

- Zasebna lastnina se je sprostila, in sicer v vseh sektorjih gospodarstva in ne le znotraj obrtnega sektorja. Ker se je povečala možnost ustanavljanja zasebnih podjetij, se je delež podjetij z do 50 zaposlenimi povečal od 79,6 % v letu 1990 na 89,3 % v letu 1992. To je dokaz, da je tudi lastnina eden od bistvenih dejavnikov uspešnega gospodarstva, saj je učinkovitost zasebne lastnine višja od državne oziroma družbene prav zaradi prisotnosti profitnega motiva v ekonomskih odločitvah zasebnih podjetij.
- Z razpadom bivše države so slovenska podjetja izgubila velik jugoslovanski in delno tudi vzhodnoevropski trg. To je po eni strani zaostriло gospodarske razmere v družbenem sektorju gospodarstva (v velikih podjetjih), po drugi strani pa je prisililo podjetja k prilagajanju novim tržnim razmeram. Izgubljene trge so poskušali nadomestiti z novimi v zahodni Evropi, kjer so bila uspešnejša manjša podjetja zaradi svoje fleksibilnosti.

Že leta 1993 je bil sprejet nov *Zakon o gospodarskih družbah*, ki je vpeljal določene spremembe. Oblikovana je bila enotna zakonska ureditev za vse gospodarske subjekte, kar pomeni, da je bilo dotedanje ločevanje na podjetniški in obrtniški sektor odpravljen. Poleg tega je bil predviden znesek ustanovnega kapitala za kapitalske družbe bistveno večji. Leta 1994 se je zakonsko uredila tudi obrt, saj je bil sprejet nov *Obrtni zakon*, ki je vpeljal nove pogoje za opravljanje obrti (Žakelj, 2004, str. 32). Rezultat obeh zakonov je bila seveda spremenjena in urejena zakonodaja na področju organizacijskih oblik oziroma struktur malega

gospodarstva. S to ureditvijo se je zaustavilo prejšnje hitro, enostavno in poceni ustanavljanje predvsem malih podjetij. Na tak način je bilo malim gospodarskim enotam povzročeno veliko administrativnih težav, saj je bil sprožen obsežen proces preoblikovanja in organizacijskega prilagajanja.

Pri nastajanju novih malih podjetij lahko podamo tri ključne vire (Tajnikar, 1993, str. 149–167):

- **samozaposlovanje;**
Eden izmed največjih problemov slovenskega gospodarstva po osamosvojitvi je bila visoka brezposelnost, ki je nastala zaradi padanja gospodarske aktivnosti in produktivnosti, saj so velika podjetja izgubila del svojih tržišč. Tisti, ki so izgubili delovno mesto pri velikih podjetjih, so se zaposlili v malih oziroma so ustanovili svoja podjetja. Z novo zakonodajo in ugodnimi gospodarskimi razmerami za mala podjetja je tako prišlo do preliva delovne sile od velikih podjetij k malim. Mala podjetja so bila tako kreator nove zaposlitve, čeprav vseh izgubljenih delovnih mest niso mogla nadoknaditi.
- **prestrukturiranje slovenske obrti;**
Zaradi dejstva, da je bil v preteklosti le v obrti dovoljen zasebni kapital, so obrtne dejavnosti bistveno presegle svoje pristojnosti (npr. ročno delo, cehovska organiziranost, nizka kapitalna intenzivnost). Nova in bolj stroga zakonska opredelitev obrti je tako povzročila, da se je veliko podjetij iz obrti preselilo v sektor malih podjetij in so v obrti ostala le tista podjetja, ki so temeljila na mojstrskih znanjih in sposobnostih. S tem se je spremenila tudi struktura delovne sile.
- **prestrukturiranje družbenega gospodarstva;**
Velika podjetja so se izkazala kot nekonkurenčna in neuspešna, zaradi česar so se morala prestrukturirati in decentralizirati. Tako je nastalo veliko novih malih podjetij, in sicer kot oblika samozaposlovanja ali kot rezultat v procesu decentralizacije in vertikalizacije velikih podjetij oziroma delitve velikih podjetij na manjše med seboj povezane enote.

Eden izmed razlogov za zmanjšanje števila podjetij predvsem po letu 1999 je bil tudi takrat uveljavljen *Zakon o finančnem poslovanju*, zaradi katerega je veliko podjetij šlo v stečaj ali pa so bila po kratkem postopku izbrisana iz sodnega registra (Zore, 2005, str. 6).

V današnjem razvoju malih podjetij in vodenju podjetniške politike je predvsem upoštevan nov *Zakon o podpornem okolju za podjetništvo*, 2004. Predstavlja pomemben korak države v vodenju in oblikovanju podjetniškega okolja, v katerem se bodo uspešno razvijala in poslovala tudi mala podjetja. Na tak način naj bi prišlo do optimalnega izkoriščanja podjetniških in inovacijskih potencialov v Sloveniji.

Mala podjetja v skupini držav OECD in EU

Uspešnih, inovativnih malih podjetij najdemo zelo veliko v državah OECD in tudi v EU, kjer imajo pomembno gospodarsko vlogo. V skupini držav OECD spada med MSP več kot 95 % vseh podjetij, ki zagotavljajo med 60 % in 70 % zaposlenosti predvsem v predelovalnih dejavnostih in več kot 50 % zaposlenosti v celotnem privatnem sektorju. V EU je pomen teh podjetij še večji, saj so leta 2000 predstavljala kar 99,7 % oziroma 20 milijonov vseh podjetij. Zaposlovala so 66,2 % oziroma 70 milijonov vseh zaposlenih v poslovnem sektorju. Njihova vloga je pomembna na gospodarskem področju, poleg tega pa tudi na socialnem področju. "S prestrukturiranjem velikih podjetij v smeri prenašanja nekaterih funkcij na zunanje izvajalce (outsourcing) ter zmanjševanjem števila zaposlenih in same velikosti podjetij (downsizing) se pomen MSP v gospodarstvu še povečuje" (Žakelj, 2004, str. 14).

Upadanje pomena velikih podjetij

Velika podjetja so imela v razvoju svetovnega gospodarstva pomembno vlogo. Tako so v 60-tih in 70-tih letih 20. stoletja v ekonomijah najbolj razvitih držav sveta prevladovala nad srednjimi in majhnimi podjetji. V tistih razmerah je bila velikost samega podjetja ključni dejavnik za uspeh in obstoj na trgu. Značilna je bila ekonomija obsega oziroma usmeritev k spodbujanju masovne proizvodnje, kar so omogočala oziroma zagotavljala le velika podjetja z ogromnimi proizvodnimi halami in množico delavcev. Tudi same vladne politike in programi gospodarskega razvoja so spodbujali oziroma so bili naklonjeni taki strategiji. Na tak način so lahko velika podjetja lažje osvajala in izkoriščala tuje trge ter prva prepoznala in udeležila nove poslovne priložnosti. Poleg tega so bila vodilna tudi na področju tehnologije, njihovo prilagajanje tržnim predpisom pa ni bilo težko. Posledica takega ekonomskega stanja je seveda dejstvo, da so bila manjša podjetja obravnavana in upoštevana kot neučinkovita in nepomembna predvsem pri zagotavljanju gospodarske rasti, napredka in s tem blaginje. V taki luči so na manjša podjetja gledali predvsem politiki in gospodarstveniki.

Z leti in desetletji, ki so sledila, je postajala vedno bolj pomembna svetovna trgovina in težnje za njeno postopno liberalizacijo. Tudi sama konkurenca na mednarodnih trgih je postajala vse ostrejša, saj je vsak trg v katerikoli državi za velika podjetja pomenil možnost dodatnega dobička. Končno je svoj izjemen napredek dosegla tudi tehnologija, ki je veliko pripomogla k hitrejši in boljši proizvodnji, kar je povzročilo odpuščanje delovne sile zaradi avtomatizacije delovnega procesa in pocenitve samih proizvodov. Edini možni ukrep, ki so ga lahko velika podjetja sprejela, je bila racionalizacija in prestrukturiranje njihovega poslovanja. Tako so začela poleg srednjih svoj gospodarski razvoj in vzpon predvsem mala podjetja. Koncept številnih majhnih proizvodnih organizacij je tako zagotavljal veliko število novih vrst izdelkov in storitev. To je po drugi strani za podjetja pomenilo prihranek pri investicijah, saj ni bilo potrebno več vlagati v vzdrževanje velikih proizvodnih hal. Kot dokaz navedenim dejstvom priča podatek, da se je v državah članicah OECD v obdobju od 1972 do 1998 število lastnikov podjetij povečalo z 29 mio na 45 mio (Žakelj, 2004, str. 13).

Industrijsko najbolj razvite države so izvedle nekatere empirične raziskave. Na podlagi pridobljenih ugotovitev pa tudi na podlagi lastnih izkušenj so prišle do sklepa, da se manjše delovne enote lahko razvijejo in oblikujejo brez zadržkov oziroma da ni meja za njihov razvoj. Nova tehnologija omogoča racionalno in smotrno obliko organiziranja proizvodnje v manjših proizvodnih enotah. Tako so manjše delovne enote začele svoj razvoj tudi v obliki dela na domu kot najpogostejšega načina in najmanjše možne enote. Delavec si lahko tako svoje delo organizira na svojem domu, istočasno pa je vključen v velik in zapleten proizvodni oziroma storitveni mehanizem (Verderber, 2001, str. 16).

Poznamo tudi nekatere dejavnike, ki zmanjšujejo pomen velikih podjetij oziroma organizacij. Med pglavitne oziroma najpomembnejše dejavnike uvrščamo sledeče (Badrljica, 2002, str. 4):

- ***Ostrejša konkurenca***

Globalni trg se vse hitreje spreminja in postaja tudi vedno bolj zahteven. Tudi velika podjetja se morajo temu prilagajati po svojih močeh in na način, ki se jim zdi najbolj ustrezen. Tako ne morejo ohraniti svoje moči in doseženega tržnega deleža, saj izgubljajo svojo prevlado. Najbolj pogosto se razmeram prilagodijo tako, da znižajo svoje stroške z "outsourcingom", v kar so skoraj prisiljena. Poleg tega morajo določena področja svojega poslovanja prepustiti drugim konkurentom in se osredotočiti na tista ozka področja, ki jih najbolj obvladajo.

- ***Tehnologija***

Načini proizvodnje so se spremenili, in sicer predvsem zaradi hitro razvijajoče tehnologije in informatizacije. Podjetja tako uporabljajo nove načine proizvodnje, ki omogočajo doseganje nižjih

stroškov, privarčujejo na času in razvijejo bolj konkurenčne proizvode. V preteklosti, ko je prišlo do tehnoloških revolucij, so lahko le večja in močnejša podjetja izkoristila in uporabila te dosežke, kar jim je omogočilo še bolj utrditi in povečati svoj tržni položaj. Danes so novo razvite tehnologije dosegljive tako rekoč najširšemu krogu podjetij in sicer, kar je bistveno, ne glede na velikost.

▪ ***Novo podjetništvo – učinek snežne kepe***

Posledice navedenih dejavnikov imajo svoj učinek na veliko faktorjev. Majhna podjetja so tako začela v proizvodnji uporabljati tudi njim dosegljivo novo tehnologijo. Tako postanejo močnejša in bolj resen tekmelec oziroma konkurent velikim podjetjem. Velika uveljavljena podjetja so zaradi povečane konkurence dobresedno prisiljena zniževati svoje stroške proizvodnje. Posledica zniževanja stroškov so seveda odpuščanja delavcev. Del odpuščenih delavcev se tako odloči za ustanovitev lastnega podjetja, saj so določene izkušnje v tej stroki že pridobili.

Poleg tega lahko dodamo še pomembno vlogo, ki jo ima država. Veliko vlad je že spremenilo svoje stališče in oblikovalo tako politiko, ki je naklonjena in spodbuja podjetništvo ter razvoj malih podjetij. Tako je prišlo do strukturnih sprememb v gospodarstvu, in sicer upadanja pomena industrije ter naraščanja storitvenega oziroma terciarnega sektorja. Tudi na tehnološkem področju je prišlo do sprememb, saj se namenja večjo pozornost tehnologijam, kjer ekonomije obsega niso prisotne v tolikšni meri.

PRILOGA 3

Ostale definicije gradbeništva

Ob upoštevanju namena samih konstrukcij **delimo gradbeništvo** na naslednja najbolj značilna oblikovna oziroma funkcionalna področja (Ozvald, 1970, str. 178):

- **visoke zgradbe** so tridimenzionalni gradbeni objekti, ki služijo za bivanje, delo, proizvodnjo in podobno (stanovanjske, javne, industrijske, kmetijske, splošne in pomožne zgradbe);
- **mostne zgradbe** so objekti, ki služijo kot opora raznim komunikacijam, to je predvsem cestam, železnicam, vodotokom, raznim napeljavam pri prehodu preko dolin oziroma vdolbin (prometni, vodni, energetske, plinski mostovi in mostovi za transport materiala v industriji);
- **prometne zgradbe** imajo namen predvsem olajšati, usmerjati ter varovati potovanje oseb in vozil, ki služijo prevozu ljudi, tovarov ali podobnih stvari (ceste, železnice, predori, vodna in zrakoplovna pristanišča);
- **vodne zgradbe in naprave**, ki služijo za izkoriščanje vode v koristne namene ali pa za zaščito pred njenimi škodljivimi učinki (vodovodi, kanalizacija).

Po vrstah gradbenih objektov razlikujemo visoke gradnje, nizke gradnje in hidrogradnje. **Po vrstah opravljenih del** pa visoke gradnje, nizke gradnje, vključno s hidrogradnjami, ter instalacijska in zaključna obrtniška dela v gradbeništvu (tlakarska, slikopleskarska, ključavničarska in druga) (Alfieri et al., 1990, str. 319). Projektirajo jih projektanti v registriranih organizacijah, gradijo pa gradbene delovne organizacije. Gradbene objekte lahko razdelimo na (Enciklopedija Slovenije, 1989, str. 355):

- *visoke gradnje ali stavbe* (stanovanjske, industrijske, šolske, zdravstvene, javne, administrativne, kulturne, turistične, kmetijske, športne, vojaške, sakralne),
- *nizke gradnje ali prometnice* (ceste, železnice, mostovi, predori, viadukti, pristanišča, letališča, žičnice) in
- *hidrotehnične objekte* (energetske, regulacijske, melioracijske, sanitarno-vodovodne, kanalizacije).

Opredelitev gradbeništva po SKD iz leta 2002

Tabela 2: Opredelitev področja gradbeništvo po standardni klasifikaciji dejavnosti iz leta 2002

F (Področje)	GRADBENIŠTVO
45 (Oddelek)	GRADBENIŠTVO
45.1 (Skupina)	Pripravljalna dela v gradbeništvu
45.11(Podrazred)	Rušenje objektov in zemeljska dela
45.12	Raziskovalno vrtanje in sondiranje
45.2	Gradnja objektov in delov objektov
45.21	Splošna gradbena dela
45.22	Postavljanje ostrešij in krovska dela
45.23	Gradnja cest, železniških prog, letališč in športnih objektov
45.24	Gradnja vodnih objektov
45.25	Druga gradbena dela, tudi dela specialnih strok
45.3	Inštalacije pri gradnjah
45.31	Električne inštalacije
45.32	Izolacijska dela
45.33	Vodovodne, plinske in sanitarne inštalacije
45.34	Druge inštalacije pri gradnjah
45.4	Zaključna gradbena dela
45.41	Fasaderska in štukaterska dela
45.42	Vgrajevanje stavbnega in drugega pohištva
45.43	Oblaganje tal in sten
45.44	Steklarska in pleskarska dela
45.45	Druga zaključna gradbena dela
45.5	Dajanje strojev in naprav za gradnjo in rušenje v najem, skupaj z upravljavci strojev
45.50	Dajanje strojev in naprav za gradnjo in rušenje v najem, skupaj z upravljavci strojev

Vir: Standardna klasifikacija dejavnosti, 2002, str. 136–139.

V SKD je tudi opredeljeno, da v oddelek o gradbeništvu spada splošno in specializirano gradbeništvo za visoke in nizke gradnje, instalacije in zaključna dela v stavbah. Tu so upoštevane tako nove gradnje kot tudi obnovitvena dela, popravila, vzdrževanje, postavljanje montažnih stavb ali objektov na gradbišču in seveda tudi gradnja začasnih objektov.

PRILOGA 4

Prikaz razvoja gradbeništva

Človek se je z gradbeništvom oziroma z gradnjo ukvarjal vse od svojega začetka. Svoje znanje je dopolnjeval in izpopolnjeval. Tako je poleg novih tehnik gradnje razvil tudi nova orodja in raznovrstne pripomočke ter materiale. O tem pričajo različne arheološke najdbe, ki jih je na našem ozemlju kar precej in segajo daleč nazaj v zgodovino človeštva k nastankom prvih civilizacij. Na začetku so bile primitivne ročne gradnje, ki so služile predvsem za bivalni prostor človeka in tudi kot delovni prostor osnovnih dejavnosti (poljedelstva in živinoreje). Kasneje so se pojavile tudi gradnje, ki so služile za obrt, trgovino in industrijo. Svoj vpliv na tehnološki razvoj gradbeništva so imela različna ljudstva, ki so skozi dolga stoletja prešla naše kraje. To nam pove, da je zgodovina razvoja gradbeništva kar obsežna.

Razvitost družbe predvsem z materialno-ekonomskega vidika je skozi razvoj in zgodovino vplivala na obseg in strukturo gradbene dejavnosti, na uporabo določenih vrst gradbenega materiala in predvsem na znanstvene in tehnološke dosežke. Tudi različna obdobja kulture so imela svoj vpliv, kar se odraža v estetskem oziroma zunanjem in umetniškem izgledu zgrajenih stavb. Na podlagi tega lahko sklepamo, da so tudi gradnje oziroma zgrajeni objekti nekakšen pokazatelj materialnega in umetniškega oziroma bolj rečeno duhovnega razcveta nekega naroda v njegovem obdobju obstoja in razvoja. Po drugi strani pa so lahko tudi odsev zaostajanja v razvoju nekega ljudstva.

V zgodovini človeštva je bila gradnja vedno odsev materialne in kulturne moči nekega naroda. Gradbeništvo se je razvijalo vedno vzporedno z ostalimi gospodarskimi panogami. Pospešen razvoj gospodarstva zahteva namreč tudi pospešeno gradnjo objektov za vse vrste dejavnosti kakor tudi potrebo po gradnji stanovanjskih objektov družbenega standarda (Pernek, 1988, str. 191). Vsaki družbenoekonomski obliki, vsaki fazi razvoja proizvodnih sil in proizvodnih odnosov odgovarja določen način graditve, uporaba drugačnih gradbenih materialov in druge opreme. V gradbeni aktivnosti se jasno odraža stopnja razvoja proizvodnih sil družbe in tudi stopnja kulturne razvitosti. Materialno ekonomske možnosti družbe so določale in še določajo obseg in strukturo gradbene dejavnosti, uporabo določenih materialov, sprejetje modernih znanstvenih in tehničnih dosežkov.

Pomembno je seveda obdobje, ko se srečamo s prvimi gradbenimi delovnimi organizacijami. Takrat so se posamezni gradbeni mojstri organizirali v cehe, med seboj povezali v delovne organizacije in izvajali gradbena dela za naročnike oziroma investitorje. S tem se je začel razvoj sodobnega gradbeništva in gradbenih podjetij, kot jih poznamo v današnji obliki.

Razvoj gradbeništva je bil zelo dolg, da je sploh dobilo vlogo posebne gospodarske dejavnosti. Gradbeništvo je doseglo svoj polni razvoj šele v času industrijske revolucije. Takrat postane tudi samostojna gospodarska dejavnost z ekstenzivnim razvojem in postopno objektivizacijo mesta, vloge in pomena za nacionalno gospodarstvo. V tem obdobju je hiter razvoj industrije zahteval in istočasno tudi omogočal hiter razvoj gradbeništva. Potrebno je bilo zgraditi najrazličnejše nove gradbene objekte za vsako novo industrijsko proizvodnjo kot tudi za razširitev kapacitet obstoječe proizvodnje. Nujna je bila izgradnja ustrezne prometne infrastrukture, saj je pojav novih prometnih sredstev zahteval boljše prometne povezave. V tem času je prišlo do močnega in predvsem hitrega porasta prebivalstva, s tem seveda potrošnje in posledično višjega življenjskega standarda. To pa je za gradbeništvo pomenilo nove zahteve na področju stanovanjske gradnje in tudi v gradnji drugih negospodarskih objektov. Tako je gradbeništvo

postopoma iz podrejene vloge drugim gospodarskim panogam prešlo v samostojno gospodarsko dejavnost.

Današnje stanje v gradbeništvu

Danes se gradbeništvo v okviru sodobnih razvojnih smernic ukvarja tudi s konstruktivnimi in gradbeno-fizikalnimi vprašanji ter z vprašanji sodobnih gradbenih materialov. Gradbeništvo je tudi kazalec družbenoekonomskega razvoja v posameznih obdobjih po obsegu, strukturi, kvaliteti in dinamiki investicij (Enciklopedija Slovenije, 1989, str. 355).

Pri gradbenem poslovanju naročnik oziroma investitor sklene z izvajalcem gradbenih del pogodbo za izvedbo del. Gradbena dela se izvajajo po odobrenem projektu, in sicer za določeno ceno. Opravljena morajo biti tudi v določenem časovnem roku in pod določenimi tehničnimi ter splošnimi pogoji. Izvajalca gradbenih del investitor lahko izbere z razpisom javnega natečaja, zbiranjem ponudb ali z neposredno pogodbo. Lahko pa se izjemoma zgodi, da naročnik sam izvede dela, za katera pa mora biti registriran. To torej pomeni, da gradbena dela smejo oziroma lahko izvajajo gradbena podjetja in obrtniki, če imajo seveda ustrezno registracijo. Investitor je dolžan poskrbeti za vse potrebne dokumente in papirje. Z gradbenimi deli se lahko prične le na osnovi enotnega gradbenega dovoljenja oziroma priglasitve del pri pristojnem občinskem ali republiškem organu, kar je v domeni investitorja. Opravlja se tudi nadzorstvo nad gradnjo. Tu investitor in organi tehničnih inšpekcij kontrolirajo oziroma nadzorujejo, ali dela res potekajo po izdelanem projektu. Po zgraditvi objekta je potrebno opraviti tudi tehnični pregled. Na podlagi tega izda upravni organ uporabno dovoljenje. Ves ta postopek, od samega pripravljanja potrebne dokumentacije za graditev, izbire izvajalca, nadzorstva nad deli in do končanja del, morajo vsi udeleženci upoštevati gradbene predpise in zakone.

Upravne zadeve s področja gradbeništva rešujejo upravni organi v pristojni občini ali na republiški ravni v skladu s predpisi, ki določajo njihove pristojnosti in dolžnosti oziroma naloge. Republiški upravni organ pripravlja in spremlja izvajanje gradbenih predpisov, analizira problematiko gradbeništva ter daje predloge pristojnim organom. Gradbene projektantske in izvajalske organizacije, montažna podjetja, industrija gradbenega materiala, podjetja za zaključna dela in vodne skupnosti se združujejo v GZS v Združenju gradbeništva in industrije gradbenega materiala ter pri Obrtni zbornici Slovenije v različne sekcije. Problematiko gradbenih delavcev obravnavajo pristojni organi na državni ravni in sindikati. Društva gradbenih inženirjev in tehnikov so povezana v skupno Društvo gradbenih inženirjev in tehnikov Slovenije. Ta organizacije tudi od leta 1951 izdaja strokovno glasilo Gradbeni vestnik. Poleg naštetih organizacij delujejo tudi specializirana društva konstruktorjev za potresno inženirstvo in društvo geomehanikov (Enciklopedija Slovenije, 1989, str. 355).

Skozi zgodovino so se spreminjale tudi človekove potrebe. Tako danes gradnja ni namenjena le zadovoljevanju osnovne potrebe po varnosti. Zagotoviti mora tudi udobje in funkcionalnost v odvisnosti od naročnikovih želja. Gradbeništvo se v svetu in pri nas spopada z močno konkurenco. V Sloveniji so bila v letu 1998 številna gradbena podjetja v blokadi, vzrok za to bi lahko iskali v slabi naložbeni in denarni politiki, kar je vplivalo na likvidnost. Ob veliki ponudbi na trgu in zmanjšanju povpraševanja je pritisk na znižanje cen še ostrejši kot v preteklosti. Plačilna nedisciplina in dolgotrajni postopki izterjave predstavljajo dodaten problem, ki ima neposreden vpliv na likvidnostno stanje in izpolnjevanje obveznosti do drugih. Gradbenike pesti tudi Zakon o javnih naročilih, ki v praksi predstavlja birokratski pristop do poslov, saj vedno izberejo najcenejšega, ki pa ni nujno tudi najboljši.

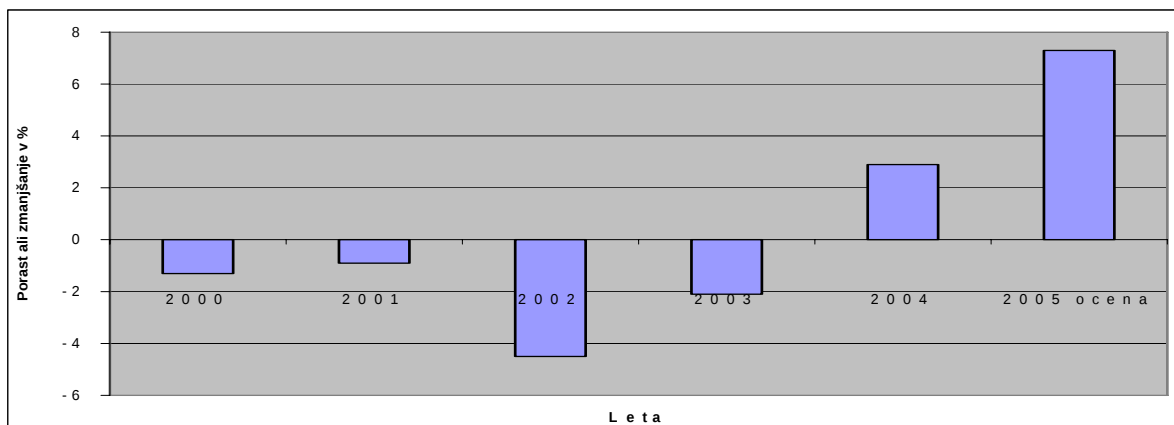
Za današnje stanje v dejavnosti gradbeništva so pomembna predvsem tri obdobja. Obdobje okoli leta 1999, ko je bil uveden davek na dodano vrednost (DDV). Uvedba tega davka je poleg končnega trošenja in zadolževanja pospešila tudi investicije in vsesplošno gospodarsko aktivnost. Gradbena podjetja so to obdobje ocenila kot pozitivno. Obdobje okoli leta 2001 je gradbeništvo zaznamovalo z upočasnitvijo, ponekod celo z zamrznitvijo investicijskih vlaganj in s pomanjkanjem dela. Posebej je tu treba izpostaviti zmanjšanje obsega vlaganj v izgradnjo avtocestnega križa, saj ima ta segment največji delež v skupnih vlaganjih oziroma v okviru dinamike del v gradbeništvu. Gradbena podjetja so to obdobje ocenila negativno. Obdobje po letu 2002 pomeni ponovno ožvljanje gradbenih del s povečanim vlaganjem v avtocestno gradnjo, ki se ji je po letu 2003 pridružila še stanovanjska gradnja, predvsem zaradi pozitivnih pričakovanj povečanega povpraševanja po novih stanovanjih ob sprostitvi prve generacije varčevalnih pogodb v letu 2004. Tudi to obdobje gradbena podjetja ocenjujejo pozitivno (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 40).

Prestrukturiranje gradbeništva in industrije gradbenega materiala tako še ni končalo v polni meri. Gibanje rasti v omenjenih panogah je po izjemno hudem letu 2001 od leta 2003 pozitivno in takšno se pričakuje tudi v prihodnje. Optimistična napoved za naslednja leta se opira na nov investicijski cikel stanovanjske gradnje, gradnje verige HE in naložb v turistično gospodarstvo (Zagorac, 2004, str. 2).

PRILOGA 5

Opravljenе delovne ure v gradbeništvu

Slika 2: Porast ali zmanjšanje v % števila opravljenih delovnih ur v gradbeništvu v obdobju od leta 2001 do leta 2005⁵



Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2002, str. 15; Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 16.

Trend zmanjševanja opravljenih delovnih ur je bil prisoten v letih 2000, 2001, 2002 in se je nadaljeval v leto 2003. Vzrok je v prilagajanju gradbeništva tržnim zakonitostim, saj so morala predvsem velika gradbena podjetja izvesti obsežno reorganizacijo in racionalizacijo dela. Podjetja so namreč bila zaradi razmer na tržišču, povečanja konkurenčne sposobnosti in učinkovitosti poslovanja prisiljena v zmanjševanje števila zaposlenih. Deloma je iskati vzrok tudi v povečevanju deleža gradbeno inženirskih objektov v vseh

⁵ Primerjava je enako obdobje predhodnega leta.

gradbenih delih, ki potrebuje relativno manj delavcev na gradbiščih in več strojnega dela (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003, str. 20). Majhna gradbena podjetja na to dogajanje niso imela velikega vpliva že zaradi tega, ker je segment stavb v tem obdobju stagniral. V letu 2004 in 2005 je prišlo do porasta opravljenih delovnih ur, čeprav so velika podjetja delavce še vedno odpuščala. Vzrok je predvsem v povečani produktivnosti gradbenega dela in deloma tudi v povečanju del v segmentu stavb. Kot sem že omenila, ta segment potrebuje več delavcev in v njem deluje veliko malih podjetij, torej se je njihov vpliv povečal (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 18).

Dodana vrednost (DV) in bruto domači proizvod (BDP) v dejavnosti

Vsako gospodarstvo v določenem obdobju proizvede določeno količino proizvodov in storitev, ki jo lahko merimo z bruto domačim proizvodom (v nadaljevanju BDP). Tako BDP predstavlja vsoto vrednosti vseh končnih proizvodov in storitev, proizvedenih v določenem gospodarstvu v enem letu. Prispevek gradbeništva k skupnemu BDP predstavlja vsota vrednosti vseh končnih proizvodov in storitev proizvedenih v gradbeni dejavnosti. Poznamo nominalni in realni BDP gradbeništva. Nominalni BDP gradbeništva je izražen v tekočih cenah za posamezno leto, realni BDP gradbeništva pa v stalnih cenah iz določenega leta. Razlika med njima nastane, kadar se iz leta v leto spreminjajo cene gradbenih proizvodov in storitev. Merjenje velikosti BDP v posameznih letih s tekočimi cenami v teh letih nam zaradi inflacije oziroma spreminjanja cen gradbenih proizvodov in storitev ne daje prave slike o naraščanju BDP. Realno rast BDP nam pokaže le obračun v stalnih cenah, to je v cenah iz poljubno izbranega leta. V analizi BDP bom tako uporabila realni BDP, ki je za časovne primerjave bolj primeren.

Velikokrat se namesto BDP omenja tudi dodano vrednost (v nadaljevanju DV), ki je v bistvu novo ustvarjena vrednost in izraža predvsem gospodarsko aktivnost družb. DV v gradbeništvu predstavlja razliko med prihodki in stroški proizvodnih dejavnikov.

Tabela 3: Dodana vrednost (DV) v ostalih dejavnostih skupaj, v dejavnosti gradbeništva in v malih gradbenih podjetjih v obdobju od leta 2000 do leta 2004 (v mio sit)

Leto	Dodana vrednost v ostalih dejavnostih	Dodana vrednost v gradbeništvu		Dodana vrednost v malih gradbenih podjetjih	
		Vrednost	Delež v ostalih dejavnostih (v %)	Vrednost	Delež v gradbeništvu (v %)
2000	2.179,9	135,1	6,20	41,0	30,35
2001	2.316,4	143,1	6,18	48,4	33,82
2002	2.648,3	161,8	6,11	-	-
2003	2.856,3	179,9	6,30	-	-
2004	3.147,8	191,9	6,10	-	-

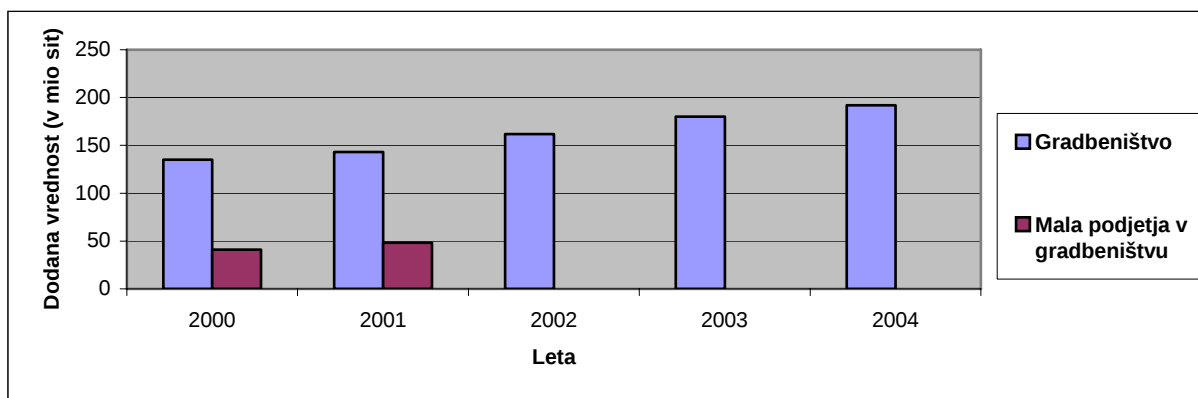
Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v letih 2002, 2003 in 2004; Lastni izračuni.

Vrednost DV v vseh dejavnostih slovenskega gospodarstva je po letu 2000 v nenehnem porastu in je leta 2004 dosegla že več kot 3 milijarde. Tudi v dejavnosti gradbeništva je opazno postopno naraščanje vrednosti, vendar je bila rast DV gradbeništva manjša kot v ostalih dejavnostih skupaj. Delež DV gradbeništva v ostalih dejavnostih skupaj se tako giblje okoli 6,1 % in ostaja bolj ali manj nespremenjen ob upoštevanju avtocestnega, energetskega, ekološkega, turističnega in stanovanjskega programa. Kot nam

kažejo podatki za leti 2000 in 2001, dosega DV malih gradbenih podjetij v celotnem gradbeništvu nekaj čez 30 % delež. Glede na povečanje vrednosti DV v gradbeništvu kot celoti lahko sklepamo, da se je le-ta povečala tudi v malih podjetjih. Tako se je lahko povečal tudi delež DV malih gradbenih podjetij v celotnem gradbeništvu. Vidimo torej, da mala podjetja prispevajo dober delež DV v gradbeništvu, kar ni tako zanemarljivo.

V zadnjem obdobju se v slovenskem gospodarstvu povečuje vloga malih in srednjih podjetij. Tudi gradbeništvo iz tega dogajanja ni izključeno, saj znaša delež DV, ki jo ustvarijo majhni podjetniki v gradbeništvu, po nekaterih podatkih okrog 35 %. To kaže, da je ta segment gradbeništva še kako pomemben, saj opravi zlasti na področju stanovanjske gradnje in na drugih področjih, kjer gre za relativno manjša dela (adaptacije, rekonstrukcije, komunalna infrastruktura, zaključna gradbena dela in razne gradbene instalacije), po nekaterih podatkih kar 85 % vseh del. Velika podjetja predstavljajo relativno nizek delež v celotni stanovanjski gradnji, saj so prisotna bolj v segmentu gradbeno inženirskih objektov. Potrebno je tudi poudariti, da mala gradbena podjetja velikokrat nastopajo tudi kot kooperanti in podizvajalci velikih in srednjih gradbenih podjetij (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2003, str. 17).

Slika 3: Dodana vrednost (DV) v dejavnosti gradbeništva in v malih podjetjih v gradbeništvu v obdobju od leta 2000 do leta 2004 (v mio sit)



Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v letih 2002, 2003 in 2004; Lastni izračuni.

Iz Tabele 4 (str. 14) so razvidne realne stopnje rasti BDP in DV po dejavnostih skupaj in v dejavnosti gradbeništva.

Takoj opazimo, da je bila v obdobju 2000–2004 realna rast BDP v gradbeništvu višja kot v ostalih dejavnostih skupaj. Kljub temu je bilo značilno določeno nihanje realne rasti BDP v gradbeništvu. Vzrok je bil v neenakomernem uresničevanju izgradnje avtocestnega programa, saj je prišlo do določenih zaustavitev in nato do pospeškov pri gradnji. Gradbena podjetja so zgradila še veliko drugih pomembnih objektov, ampak nobeden ni imel tako velikega vpliva. Avtocestni program je bil večletni projekt z veliko denarno vrednostjo. V tem obdobju so bila torej zelo ugodna gibanja v segmentu gradbeno inženirskih objektov, medtem ko so bila v segmentu stavb (zlasti stanovanjske gradnje) zelo neugodna. Ocena realne stopnje rasti BDP za leto 2005 in napoved za leto 2006 je tudi spodbudna in visoka. Ta rast BDP pa naj ne bi bila več posledica avtocestnega programa, ampak predvsem pospešene gradnje v segmentu stavb, in sicer stanovanjske gradnje zaradi sprostitve NSVS (Poslovanje gradbeništva in IGM v letu 2004, str. 17). Do leta 2004 mala gradbena podjetja niso veliko prispevala k realni rasti BDP v gradbeništvu, ker je bil najpomembnejši segment gradbeno inženirskih objektov (gradnja avtoceste). Pričakujemo lahko, da bodo po napovedih od leta 2005 dalje imela bistveno več vpliva, saj se začenja obsežna gradnja v segmentu stavb.

Tabela 4: Realne stopnje rasti BDP in DV po dejavnostih skupaj in v dejavnosti gradbeništva v obdobju od leta 2000 do leta 2006

Leto	Realne stopnje rasti BDP v %		Realne stopnje rasti DV v%	
	Dejavnosti skupaj	Gradbeništvo	Dejavnosti skupaj	Gradbeništvo
2000 ⁶	4,6	5,4	5,1	2,8
2001 ⁷	2,7	5,1	5,0	-2,2
2002	3,5	4,9	4,7	0,6
2003	2,7	5,0	3,6	3,4
2004	4,2	4,9	4,1	0,9
2005 ocena	3,9	5,1	3,9	4,3
2006 napoved	4,0	5,3	4,0	3,3

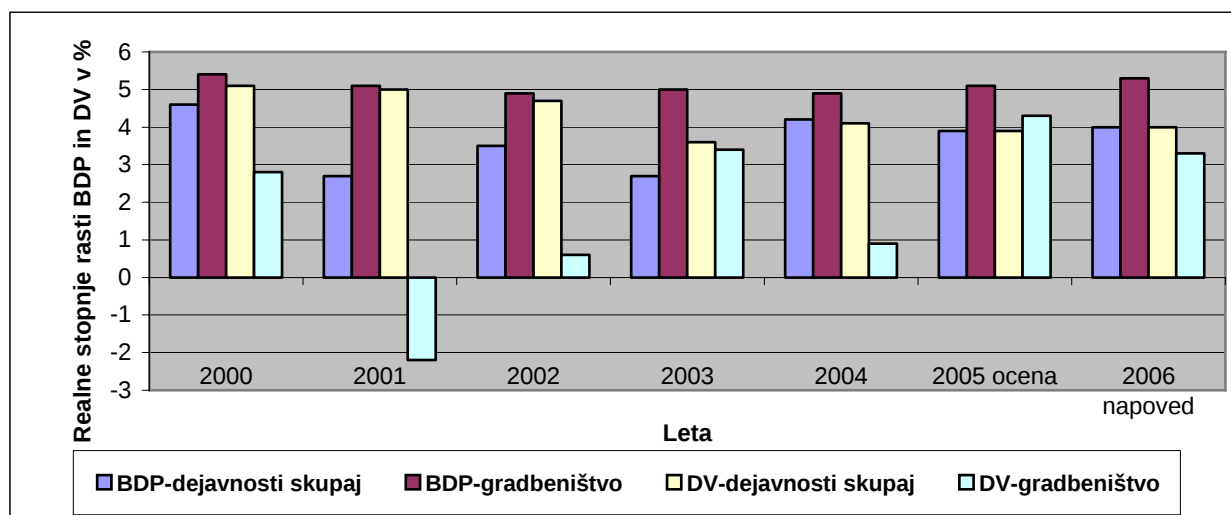
Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005.

Kot je razvidno iz tabele 4 in grafa 4 je bila realna stopnja rasti DV v gradbeništvu v obdobju 2000–2004 dokaj spremenljiva. Najnižjo negativno točko je dosegla leta 2001, ko je bila –2,2 %, predvsem zaradi ustavitve gradnje avtocest. Do leta 2003 je rasla in dosegla najvišjih 3,4 %, predvsem zaradi del na infrastrukturnih objektih, deloma na področju poslovnih investicij visoke gradnje (poslovni, skladiščni, trgovski, turistični objekti). V letu 2004 je opazen ponovni padec zaradi zmanjšanja aktivnosti gradbeno inženirskih objektov, toda ocena za leto 2005 je zelo spodbudna in sicer 4,3 %, kar je najvišje do sedaj. Tudi napoved za leto 2006 je zadovoljiva, saj je na ravni tiste iz leta 2003, ko je bila visoka. Razlog za zvišanje realne stopnje rasti DV v gradbeništvu predvsem v letu 2005 in tudi v letu 2006 je okrepljena stanovanjska gradnja in posreden vpliv sprostitve NSVS. Gradnja inženirskih objektov naj bi se v tem obdobju celo upočasnila. Glede na dejanska gibanja se pričakuje porast gradnje novih stanovanj, saj je bilo v letu 2005 izdanih veliko gradbenih dovoljenj za novogradnje in povečave oziroma adaptacije obstoječih objektov. Ocenjeno je bilo kar za 21,5 % več gradenj novih stanovanj kot v letu 2004. To je za mala podjetja v gradbeništvu zelo pomembno, saj so prav ta podjetja tista, ki opravijo v segmentu stavb oziroma bolj specifično na področju stanovanjske gradnje (novogradnje, adaptacije) največ gradbenega dela (Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005, str. 12). Na podlagi tega lahko sklepamo, da bodo mala podjetja zelo veliko prispevala k povečani realni stopnji rasti DV v gradbeništvu tako v letu 2005 kakor tudi v letu 2006.

⁶ Za leto 2000 so podatki izračunani po stalnih cenah leta 1995.

⁷ Za leta 2001, 2002, 2003 in 2004 so podatki izračunani po stalnih cenah predhodnega leta. Za leti 2005 in 2006 pa po stalnih cenah leta 2004.

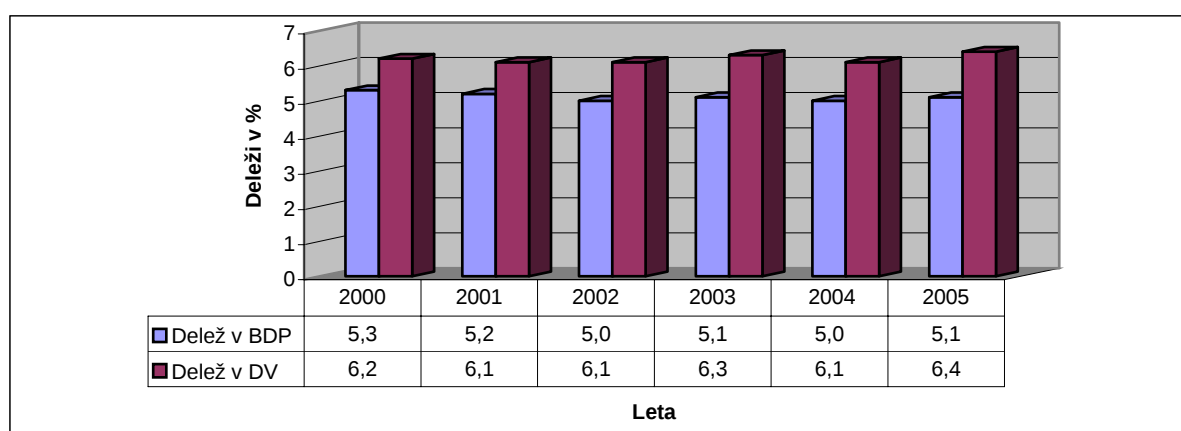
Slika 4: Primerjava realnih stopenj rasti BDP in DV po dejavnostih skupaj in v gradbeništvu v obdobju od leta 2000 do leta 2006



Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005.

Graf 5 prikazuje deleže gradbeništva v BDP in v DV od leta 2000 do leta 2005. Vidimo, da so deleži gradbeništva v DV večji kot deleži gradbeništva v BDP. Deleži v BDP se gibljejo nekaj nad 5 %, medtem ko se deleži v DV gibljejo nekaj nad 6 %.

Slika 5: Deleži BDP in DV gradbeništva v BDP in DV gospodarstva v obdobju od leta 2000 do leta 2005 v %



Vir: Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–december 2001; Poslovanje gradbeništva in IGM v obdobju januar–september 2005.