

Kam vlagati v letu 2004

NALOŽBENE MOŽNOSTI DOMA IN V TUJINI

Povprečni vlagatelj več časa porabi za raziskovanje hotelov, kamor namerava odpotovati na počitnice, kot za pregledovanje delnic, ki jih kupi. Tako naj bi veljalo v Ameriki, kako pa je pri nas?

MIHA NOVAK

Tudi praksa nekaterih slovenskih podjetij kaže, da vlaganje presežkov ni preprosto. Kam torej vlagati v času, ko so obrestne mere na bankah vsak dan nižje, cene delnic pa vsak dan višje? Kljub morda na videz nespodbudnemu okolju pa je kar nekaj možnosti, kam vložiti finančne presežke!

Denar na banko

Večina slovenskih varčevalcev prihranke še vedno zaupa bankam.

Ker so obrestne mere za vezane vloge po ukinitvi TOM za vezane vloge vsako leto nižje, poleg tega pa bodo po novi davčni zakonodaji obdavčene, se lahko celo zgodi, da boste težko privarčevani denar izgubljali, namesto da bi ga plemenitili. Prav zato se dogaja, da se veliko denarja iz bank seli na kapitalske trge, največkrat v vzajemne sklade, čeprav to ni ravno alternativa varčevanju v bankah.

Da jim varčevalci ne bi pobegnili, vse več bank ponuja alternative oblike vlaganja

nja denarja. Tako je denimo NLB pred kratkim začela z varčevanjem v okviru njihovega programa NLB Vita, ki je naložbeno življenjsko zavarovanje z možnostjo postopnega varčevanja ali enkratne naložbe v razne investicijske sklade, s katerimi upravlja belgijska KBC.

Vse več denarja v vzajemce

Zaradi pomanjkanja alternativnih naložb se vse več vlagateljev odloča za vlaganje v vzajemne sklade. Tako je samo v zadnjem letu njihovo premoženje z dobrih 55 zraslo na več kot 92 milijard tolarjev, letos pa je višina vloženih sredstev že preseгла sto milijard tolarjev. In kaj vlagatelj vleče v vzajemne sklade? Najpopularnejši vzajemni sklad Galileo, ki ga upravlja KD Investments in mu zaupa kar 34 odstotkov vseh vlagateljev v vzajemne sklade, je vlagatelj v zadnjem letu razveselil z več kot 25, vzajemni sklad KBM Infonda Delniški pa s kar približno 34-odstotnim donosom. V zadnjih treh letih so vlagatelji, ki so denar zaupali Galileu, tako zaslužili več kot 150 odstotkov. Tako visoke donose so v preteklih letih dosegali predvsem delniški vzajemni skladi, za katere je značilno, da so nekoliko bolj tvegana oblika naložbe, in so bili v zadnjih letih najbolj priljubljena oblika varčevanja. Obstajajo pa tudi obvezniški in mešani vzajemni skladi, za katere se v času vse višjih cen

Rast vrednosti točk vzajemnih skladov, v odstotkih

Delniški	Letos	1-letna	3-letna	5-letna
Zajček	6,88	26,58	129,62	152,39
Delniški	5,81	30,46	148,42	200,27
S.P.D.	5,06	25,82	135,42	198,05
Rastko	6,25	28,63	146,90	202,67
MP-Global.si	8,66	NP	NP	NP
MP-Plus.si	9,05	NP	NP	NP
Živa	3,47	20,54	130,73	NP
MEŠANI				
Požek	5,28	21,43	96,34	117,21
Vipek	4,13	21,36	107,92	137,04
Modra kombinacija	6,49	29,04	134,83	173,03
Hrast	5,33	26,50	129,96	159,00
Galileo	5,72	25,71	156,25	185,68
Skala	5,49	23,91	134,38	NP
LBM Piramida	3,93	19,40	78,33	107,26
Primus	NP	NP	NP	NP
Alfa	5,67	20,61	130,41	236,18
Triglav Renta	5,38	22,29	91,93	NP
Vizija	3,04	25,60	97,18	114,51
OBVEZNIŠKI				
Sova	1,22	9,00	37,76	NP
KD Bond	1,02	9,62	43,34	83,76
Pika	1,78	11,84	67,71	101,63

Vir: vzajemci.com, marec 2004

delnic odloča čedalje več vlagateljev. Predvsem obvezniški skladi naj bi bili prava alternativa bančnemu varčevanju, njihov donos pa se giblje med 15 do 20 odstotkov na leto. Zadnje čase borzni posredniki priporočajo predvsem nakup točk mešanih skladov, ki v času rasti delniških tečajev dosegajo zadovoljiv donos, pomembno pa je, da v času padanja delniških tečajev vlagatelji, ki zaupajo denar takim skladom, še vedno mirno spijo, saj je del denarja naložen v manj tveganih oblikah varčevanja.

Pri nakupu točk vzajemnega sklada morajo vlagatelji vedeti, da plačajo še približno (provizije se pri raznih upravljavcih razlikujejo) tri odstotke vstopne in dva odstotka upravljavske provizije, izstopne pa večina skla-

dov ne zaračuna.

Kakšni bodo donosi vzajemnih skladov v prihodnje? Upravljavci trdijo, da naj bi dosegali pričakovane donose, ki naj bi bili za delniške sklade med 15 in 20 odstotki na leto, vendar na domačem trgu zaradi dokaj visokih cen delnic ne bodo več veliko trgovali. Bolj naj bi se usmerili na tuje trge, kjer je naložbenih možnosti še veliko.

Slovenske delnice

Nekoliko bolj izkušeni vlagatelji ponavadi trgujejo sami. Razpršitev premoženja, kot je to značilno pri vzajemnih skladih, je sicer modra naložba, vendar so največji borzni zaslužkarji ponavadi premoženje vložili le v en vrednostni papir, pobrali smetano in izstopili. Pri nas je samostojno trgovanje mo-



goče telefonsko prek borznega posrednika, čeprav se vse več vlagateljev odloča za trgovanje prek interneta, ki je ponavadi cenejše, poleg tega borzno posredniške hiše prek uporabniških strani nudijo obilo dodatnih informacij, ki vlagateljem omogočajo učinkovitejšo spremljanje dogajanja na trgu kapitala. Nekateri, ki se s trgovanjem ne nameravajo ukvarjati aktivno, pa si raje omislijo upravitelja premoženja, ki za učinkovito upravljanje ponavadi vzame 20 odstotkov zaslužka, v primeru izgube pa vam s provizijo prizanese.

Borzni analitiki na našem trgu sedaj najbolj priporočajo nakup delnic investicijskih družb in holdingov, ki so nastali iz pidov. Predvsem prvi imajo zelo podoben portfelj kot vzajemni skladi, vendar njihova tržna cena še ni dosegla knjigovodske

vrednosti njihovega premoženja, zato se lahko vlagatelji, poleg rasti tečajev nadejajo še dodatnega zaslužka zaradi zmanjševanja razlike med tržno in knjigovodsko vrednostjo njihovega premoženja. Investicijske družbe, ki se bodo preoblikovale v vzajemne sklade, pa naj bi imeli v začetku nekoliko višje izstopne provizije, ki pa naj bi se v treh letih izenačile s posebnimi vzajemnimi skladi. Ker naj bi naložbenih možnosti zaradi dokaj visokih cen delnic na naši borzi počasi zmanjkovalo, borzni poznavalci na našem trgu pogrešajo nekatere nove delnice, ki bi nekoliko poživile trgovanje. Sicer pa se še vedno največ trguje z delnicami največjih slovenskih podjetij, ki so letos prikazali dobre poslovne rezultate, poleg tega pa so možne tarče za prevzem.

Tuje delnice

Vse več slovenskih vlagateljev se odloča tudi za nakup delnic na tujih kapitalnih trgih. Največkrat kupujejo delnice nemških in ameriških podjetij. Ker so provizije naših posrednikov visoke, se pogosto odločajo za trgovanje prek interneta, ki poleg ugodnejše cene ponuja še številne druge ugodnosti. A pozor: internetni ponudniki ponavadi niso primerni za večje vlagatelje, ki pri trgovanju največkrat potrebujejo podporo bank. Največ vlagateljev za trgovanje z ameriški delnicami uporablja Ameritrade, za evropske pa Brokerjet. Provizije za trgovanje se pri Ameritradu začnejo pri 11 dolarjih na posel, pri Brokerjetu pa pri 14 evrih.

Prek spletnih brokerskih ponudnikov se lahko začne s trgovanjem takoj, ko izpolni-

Gibanje indeksa SBI na ljubljanski borzi od 1. januarja 2003 naprej

Datum	Vrednost indeksa SBI
6.1.2003	3.320,55
6.2.2003	3.341,49
6.3.2003	3.223,95
7.4.2003	3.234,11
6.5.2003	3.185,79
6.6.2003	3.151,85
7.7.2003	3.072,13
6.8.2003	3.194,52
8.9.2003	3.462,59
6.10.2003	3.595,72
6.11.2003	3.759,26
5.12.2003	4.034,53
6.1.2004	3.925,62
6.2.2004	4.190,81
5.3.2004	4.164,01

Vir: Ljubljanska borza, marec 2004

te pristopne dokumente in odprete trgovni račun (kar je brezplačno). Na Brokerjetu je denimo treba izpolniti nekaj internetnih vprašalnikov, nato pa po pošti poslati

NALOŽBA V POSEBNE VZAJEMNE SKLADNE ABANČNE DZU

PRIHODNOST VAŠEGA PODJETJA SE ZAČENJA DANES.

DELNIŠKI
Zajček

Vipek
(MEŠANI)

URAVNOTEŽENI
Polžek

OBVEZNIŠKI
Sova

Kaj prinaša naložba v posebne vzajemne sklade Abančne DZU vašemu podjetju?

- možnost večjega dobička oziroma stabilnega donosa
- varnost z razpršenostjo vlaganj na različne kapitalne trge oziroma v različne gospodarske panoge
- dostopnost denarja in likvidnost
- ni omejitev glede časa investiranja zasebnost in varovanje podatkov

Poljite e-pismo na naslov abančna.dzu@abanka.si in dogovorili se bomo za obisk Abančnega svetovalca v vašem podjetju.

Abančna DZU,
Slovenska cesta 58, 1000 Ljubljana
telefon: 01 47 18 192, 05 33 85 303

ABANKA | **DZU**

Abančna družba za upravljanje investicijskih skladov d.o.o.

Pravila, Prospekt, zadnja objavljena letna in polletna poročila posebnih vzajemnih skladov Abančne DZU so vam brezplačno na voljo: na sedežu Abančne DZU, Slovenska cesta 58, Ljubljana, vsak delavnik med 8. in 16. uro, v vseh poslovalnicah Abanke Vipek d.d., na poblaščenih enotah Polte Slovenije d.o.o., med delovnim časom posamezne poslovalnice in na spletnem naslovu www.abanka.si.

notarsko overjen podpis ter kopijo potnega lista. Nekatere spletne brokerske hiše pa strankam ponudijo celo posojilo. Pri Ameritrade lahko pri prvem vplačilu tako kupite dvakrat toliko vrednostnih papirjev, kolikor imate nakazanih sredstev, vendar vam ob izgubi polovice sredstev celotni portfelj prodajo.

Nekateri slovenski vlagatelji pa raje kupujejo delnice v državah nekdanje Jugoslavije. Tam namreč obstaja kar nekaj podjetij, ki dobro poslujejo, cena njihovih delnic pa je izjemno nizka. Tako je sedaj denimo na bosanskem trgu največ zanimanja za delnice pooblaščenih privatizacijskih skladov (Pifov), saj nekateri izmed njih kotirajo pri denimo le dveh odstotkih nominalne vrednosti. Ker so pričakovani donosi višji, je tudi tveganje predvsem zaradi neurejenih razmer in nepreglednosti še zelo visoko.

Še višji donosi

Preteklost kaže, da naj bi naložbe v delnice povprečno

prinašale približno devetodstotni donos na leto. Kdor ima podjetniško žilico in zaupa svojemu nosu za dobre poslovne ideje, lahko postane poslovni angel, ki vlaga v sklade tveganega kapitala. Ti skladi ponavadi financirajo izvirne poslovne projekte, ki imajo možnosti za rast. Pri projektu tveganega kapitala je zahtevan donos. Vlagatelji morajo imeti za vlaganje v take projekte praviloma nekoliko več denarja, saj jim pri nekaterih vrata odprejo že pri 200.000, drugje pa šele pri milijonu evrov. Pri nas je kar nekaj podjetij, ki se ukvarja s financiranjem novih podjetniških idej, obljublja pa približno 30-odstotni donos na vložena sredstva. Kot poudarjajo, nekateri dosežejo nižji donos, drugi pa višjega, včasih celo prek st odstotnega na leto. Kljub temu je pri takem vlaganju tveganje še nekoliko višje kot pri delnicah, poleg tega je likvidnost manjša, saj vlagatelj denarja ne more dobiti prej, kot je predpisano, taki

projekti pa ponavadi trajajo od treh do petih let.

Za bolj varne naložbe

Kdor ob takih naložbenih možnostih ne zastrže z ušesi oziroma celo zamahne z roko, se verjetno drži starega židovskega načela in denar raje vloži v bolj varne oblike varčevanja, kot denimo v zlato ali drage kamne, ki naj bi bili skoraj neuničljivi. Pa je to res modro? Še pred drugo svetovno vojno je zlato veljalo za eno najbolj zanimivih in varnih naložb. Pred manj kot tridesetimi leti je bilo za unčo zlata treba odšteti 700, danes pa le še dobrih 300 dolarjev. Razlogov je več, gotovo pa je najpomembnejši ta, da so v mnogih državah prav v tem času ukinili zlato podlago za nacionalne valute, kar je močno zvišalo ponudbo. Tako se je na primer zgodilo, da je denimo nemška centralna banka nankrat prodajala 700 ton zlata. Kljub temu je zlato še vedno ena od najbolj varnih oblik naložb. Je mogoče, da

bodo delnice tako kot denimo zlat ročaj starega egipčanskega meča ostal nepoškodovan, čeprav je železno rezilo že zdavnaj razpadlo? Še ena neuničljiva naložba so dragi kamni. Diamant, eden najplemenitejših dragih kamnov, je dobil ime po grški besedi Adamas, ki pomeni nepremagljiv, saj je med vsemi 3.500 znanimi minerali najtrši. Dragi kamni takih pretresov kot zlato niso doživljali, pa čeprav so pred leti v ruskih laboratorijih začeli izdelovati umetne diamante. Njihova cena se tako venomer ohranja, nam najbližja borza diamantov pa je v Antwerpnu na Nizozemskem.

Kupite avto

Če je za ženske modra naložba nakup zlata in njemu pripadajočih dragih kamnov, se moški tudi v nekoliko zrelejših letih težko odrečejo dobremu avtomobilu in s tem rušijo svoj težko pridobljeni ugled racionalnega potrošnika. Finančno gledano nakup avta višjega cenovnega razre-



USTVARJAMO AVTOMOBILE.

Ne-omejena serija!

Renault Slovenija, d.o.o., Dunajska 22, 1511 Ljubljana LUNATBWA



CE za gradbenike

GRADBENI PROIZVODI OB VSTOPU SLOVENIJE V EVROPSKO UNIJO

da, ki v enem letu izgubi skoraj polovico vrednosti, ni najbolj pametna naložba, lahko pa denimo danes kupite nov avto in ga denimo čez dobrih petnajst let prodate po isti ceni. Sliši se neverjetno, vendar je mogoče. Pomembna je prava izbira avtomobila. Ta mora biti narejen v majhnih serijah, po možnosti ekskluziven, športen, kabriolet, denimo BMW Z8? Vendar se bo uglašen poslovnež na sestanke čez mestni vrvež verjetno težko vozil v kabrioletu. Zato si lahko denimo omislite Renault Avantime, ki naj bi bil čez nekaj let predvsem zaradi majhne serije (njegovo izdelavo so kmalu ukinili) zelo iskan. Lahko pa kupite že oldtimerja, se krasno zabavate, živite v času svoje mladosti, poslušate glasbo 60-tih in se smejite vsem, ki kupijo avto in vsak dan zaradi padanje njegove cene izgubijo kak tolar. ■

Z vstopom Slovenije v EU bo njeno tržišče postalo del tega notranjega trga. Dajanje gradbenih proizvodov na naš trg je urejeno z zakonom o gradbenih proizvodih - ZGPro. Ta zakon, skupaj z njegovimi sistemski predpisi, je pravni okvir uveljavitve zahtev iz CPD v naš pravni red. Zaradi večletnega nastajanja in uveljavljanja harmTS je ta zakon vpeljal tudi slovenske tehnične specifikacije (sloTS).

FRANCI CEKLIN, ZAG

Eden od najpomembnejših ciljev Evropske unije je oblikovanje enotnega oziroma notranjega trga in odstranitev vseh ovir pri trgovanju. To pomeni, da morajo države članice EU odpraviti vse nacionalne ukrepe in zahteve, ki onemogočajo prost pretok blaga, tudi gradbenih proizvodov. Okvir, ki omogoča uresničiti ta cilj, je direktiva Sveta EU o gradbenih proizvodih (CPD) 89/106/EGS. V procesu "harmonizacije gradbenih proizvodov" na ravni EU postopno nastajajo harmonizirane tehnične specifikacije (harmTS) za posamezne vrste gradbenih proizvodov. Po preteku določenega prehodnega obdobja se harmTS uveljavijo hkrati v

vseh državah članicah EU s čimer postane njihova uporaba obvezna za vse proizvajalce takšnih proizvodov. Samo proizvajalci takšnih "harmoniziranih" proizvodov lahko koristijo prednosti pri njihovem trženju na notranjem trgu, kar jim omogoča nanje nameščen znak CE. Poleg zakonodaje mora vsaka članica EU vzpostaviti tudi ustrezno institucionalno infrastrukturo, ki bo spremljala, oblikovala in izvajala to zakonodajo na svojem delu enotnega trga.

Z vstopom Slovenije v EU bo njen trg postal del tega notranjega trga. Dajanje gradbenih proizvodov na naš trg je urejeno z Zakonom o gradbenih proizvodih - ZGPro. Ta zakon, skupaj z njegovimi sistemski predpisi,

je pravni okvir uveljavitve zahtev iz CPD v naš pravni red. Zaradi večletnega nastajanja in uveljavljanja harmTS je ta zakon vpeljal tudi slovenske tehnične specifikacije (sloTS). Te se pri določenih proizvodih uporabijo takrat, kadar še ni ustreznih harmTS ali te še niso izdelane. S takšno ureditvijo, predvsem pa uporabo ustrezne tehnične specifikacije, izbrane prednostno izmed obeh dveh skupin tehničnih specifikacij (harmTS in sloTS), je proizvajalcu oziroma dobavitelju prav vsakega gradbenega proizvoda omogočeno izpolniti zakonsko zahtevo, da sme dati na naše trg samo tak proizvod, ki ustreza nameravani uporabi.

Zakonodaja o uporabi gradbenih proizvodov v objektih

Harmonizirana zakonodaja torej omogoča dati na notranji trg EU vsak gradbeni proizvod za določeno nameravano uporabo, ki je v postopku potrjevanja

RENAULT

OMEJENE SERIJE LAHKIH GOSPODARSKIH VOZIL RENAULT z neomejenimi možnostmi udobja.

Poleg zunanje prenovljene podobe, funkcionalne prostornosti in učinkovite prilagodljivosti vas bo presenetila tudi notranjost - KLIMA in RADIO s CD-jem. Tako boste za enako ceno prejeli več. Zaradi ugodnih pogojev financiranja in prihranka **do 580.000 SIT** je sedaj najprimernejši čas, da si izberete novega pomočnika.

Renault - vodilna znamka
lahkih gospodarskih vozil v Evropi.

www.renault.si

skladnosti izpolnil vse zahteve iz ustrezne harmTS. Proizvajalec mora takšen proizvod označiti z znakom CE. S tem kupcem zagotavlja primernost proizvoda za nameravano uporabo. Kupec lahko proizvod vgradi v objekt le za to nameravano uporabo, če je bil ta objekt tudi pravilno projektiran in zgrajen.

Poleg tega so države članice v svojih predpisih o graditvi objektov obdržale pravico do uvedbe omejitev uporabe "harmoniziranih" gradbenih proizvodov v določenih vrstah objektov na njihovem ozemlju, vendar le v povsem upravičenih primerih. V nasprotnem bi država zaradi neprilagoditve predpisov o graditvi objektov, v delu, ki ureja uporabo gradbenih proizvodov, onemogočala uresničitev osnovnega cilja CPD, t. j. prostega pretoka in uporabe gradbenih proizvodov na notranjem trgu EU.

Na uporabo nekaterih "harmoniziranih" gradbenih proizvodov v objektu lahko do določene ravni vplivajo tudi projektanti in izvajalci del. V okviru izdelave tehnične dokumentacije lahko projektant pri ovrednotenju določenih parametrov uporabe

Gradbeni proizvod je vsak proizvod, ki ustreza nameravani uporabi, je namenjen za trajno vgradnjo v objekt in vsaj z eno svojo lastnostjo prispeva k izpolnjevanju vsaj ene bistvene zahteve za ta objekt, določene s predpisi o graditvi objektov. Gradbeni proizvod je določen s tehničnim opisom samega proizvoda in z opredelitvijo njegove nameravane uporabe.

takšnega proizvoda oziroma izvajalec del pri vgradnji le-tega v objekt, potrebujeta nekatere deklarirane vrednosti, ki sicer niso nujno predpisane s tehničnimi predpisi. Te vrednosti mora proizvajalec takšnega proizvoda dokazati v postopku do pridobitve pravice namestitve znaka CE ter z njimi dodatno opremiti svoj proizvod.

Pri nas je uporaba gradbenih proizvodov urejena z vrsto zakonov s področja graditve objektov

oziroma z gradbenimi tehničnimi predpisi, izdanimi na njihovi podlagi. Seveda pa je to pravico mogoče uporabiti le v okviru tistih možnosti, ki jih ponuja ustrezna harmTS. Osnovni predpis s tega področja je pred dobrim letom uveljavljeni zakon o graditvi objektov - ZGO-1 in na njegovi podlagi izdani gradbeni predpisi. Ti se praviloma sklicujejo na tehnične smernice in standarde, v katerih je urejena uporaba gradbenih proizvodov. Drugi pomemben zakon s področja graditve objektov pri nas je zakon o javnih cestah ZJC in na njegovi podlagi izdane tehnične specifikacije za javne ceste (TSC).

Po določilu ZGO-1 se lahko v objekte vgradijo samo tisti gradbeni proizvodi, ki so bili dani v promet skladno s predpisi o gradbenih proizvodih, to je ZGPro.

Glede na objekt oziroma uporabnika je gradbeni proizvod v splošnem lahko dan na trg posredno oziroma za neznanega uporabnika (na police, skladišča trgovin z gradbenimi materiali) ali pa neposredno oziroma za znanega uporabnika (na gradbišče). Oba načina imata svoj krog proizvodov, pre-

vladuje pa drugi način. V tem primeru je uporaba gradbenega proizvoda v objektu obenem tudi dajanje tega proizvoda na trg.

Skupine in vrste tehničnih specifikacij

Instrument za izvedbo postopka ugotavljanja ustreznosti določenega gradbenega proizvoda za nameravano uporabo je ustrezna tehnična specifikacija. ZGPro pozna naslednje sku-

pine in vrste tehničnih specifikacij:

1. skupina "osnovnih" tehničnih specifikacij z naslednjimi vrstami:
 - harmonizirane tehnične specifikacije (harmTS) po 2. odstavku 6. člena, kot so:
 - uveljavljeni slovenski standard (SIST), nastal s prevzemom harmoniziranega evropskega standarda (hEN), ali
 - evropsko tehnično soglasje (ETA), ali
 - s strani drugih držav članic EU priznana nacionalna tehnična specifikacija;
 - slovenske tehnične specifikacije (sloTS) po 1. odstavku 7. člena, kot so:
 - uveljavljeni slovenski standard (SIST), ali
 - slovenski tehnični predpis za določen proizvod, ali
 - slovensko tehnično soglasje (STS);
2. skupina "posebnih" tehničnih specifikacij po 1. odstavku 2. člena, izdanih na podlagi enega izmed posebnih predpisov oziroma tehničnih predpisov; med njimi je najpomembnejši ZJC;
3. skupina "starih" tehničnih specifikacij, uveljavljenih v "starih" tehničnih predpisih, ki:
 - smo jih še uporabljali ob osamosvojitvi Republike Slovenije (35. člen),
 - so bili izdani pred uveljavitvijo ZGPro (36. člen).

Šteje se, da gradbeni proizvod ustreza nameravani uporabi, če je skladen z eno izmed vrst tehničnih specifikacij iz skupine "osnovnih" tehničnih specifikacij.

Pri določitvi ustrezne tehnične specifikacije velja dvodelno

pravilo, ki pravi, da je za določen gradbeni proizvod in njegovo nameravano uporabo treba najprej uporabiti harmonizirano tehnično specifikacijo (harmTS) in šele nato, če te ni, slovensko tehnično specifikacijo (sloTS). Drugi del pravila pa pravi, da je treba najprej uporabiti standard, in šele če ustreznega standarda ni oziroma če ta sicer obstaja, pa proizvod znatno odstopa od tistega v tem standardu, tehnično soglasje.

Na splošno je naloga proizvajalca, da ugotovi, katero tehnično specifikacijo bo uporabil pri postopku ugotavljanja in potrjevanja skladnosti za proizvod in njegovo nameravano uporabo. To velja predvsem pri standardih, pri tehničnih soglasjih pa to opravi skupaj z organom, ki podeljuje ta soglasja.

Potrjevanje skladnosti gradbenih proizvodov po tehničnih specifikacijah

Standard po ZGPro je splošni tehnični dokument, ki vsakemu izmed proizvajalcev tistih gradbenih proizvodov, ki jih ta standard pokriva, omogoča izpeljati individualni postopek potrditve skladnosti njegovega proizvoda. Tehnično soglasje kot pozitivna tehnična ocena ustreznosti določene gradbenega proizvoda za nameravano uporabo pa je individualni tehnični dokument, podeljen temu proizvodu, na podlagi vložene zahteve proizvajalca tega proizvoda. Proizvajalcu, takrat že imetniku tehničnega soglasja, omogoča izpeljati celotni postopek potrditve skladnosti njegovega proizvoda s tem soglasjem.

V standardu oziroma tehničnem soglasju so opredeljeni vsi tisti parametri gradbenega proizvoda in njegove nameravane uporabe, ki vplivajo na izpolnitev s predpisi določenih bistvenih zahtev za objekt. Poleg tega so v njem predpisane tudi vse naloge, ki jih mora v postopku potrditve skladnosti op-

raviti proizvajalec sam. Če so predpisane tudi zahteve po vključitvi tretje, neodvisne strani v postopek, mora proizvajalec izbrati še ustrezen organ, ki ga je resorno ministristvo pooblastilo za izvajanje nalog preskušanja, kontrole in certificiranja njegovega proizvoda.

Nadzor proizvodnje

Med naloge proizvajalca, opredeljene v standardu oziroma podeljenem tehničnem soglasju, sodi tudi nadzor proizvodnje, ki je neizogiben sestavni del prav vsakega od predpisanih sistemov potrjevanja skladnosti. To pomeni, da brez izpolnitve te zahteve proizvajalec ne more opraviti predpisanega potrjevanja skladnosti in posledično tudi ne dati proizvoda legalno na trg.

Kontrola proizvodnje iz prejšnjega odstavka je nenehen notranji nadzor proizvodnje, ki jo izvaja proizvajalec. Vsi elementi, zahteve in ukrepi, ki jih sprejme proizvajalec v zvezi z nadzorom proizvodnje, morajo biti sistematično dokumentirani v obliki zapisane politike in postopkov.

Z vpeljanim sistemom nadzora proizvodnje, ki obsega vse ustrezne operativne tehnike in ukrepe, proizvajalec zagotavlja, da je njegova proizvodnja usklajena z ustrežno tehnično specifikacijo. Implementacijo tega sistema je lahko doseči z ugotovljenimi rezultati obvladovanja in preskušanja merilne opreme in naprav, nabavljenih materialov in surovin, proizvodnih postopkov, proizvodnih strojev in opreme ter končnega proizvoda, vključno z lastnostmi materialov v proizvodu.

Nadzor proizvodnje je metoda prav v vsakem od šestih možnih sistemov potrjevanja skladnosti in jo mora samostojno in stalno izvajati proizvajalec. Naloge organov, po potrebi vključenih v izvajanje tega sistema, so omejene na izvedbo nekaterih drugih metod sistema potrjevanja skladnosti.

Proizvajalcu, ki je vzpostavil (notranji) nadzor proizvodnje, se prizna izpolnjevanje zahteve o (notranjem) nadzoru proizvodnje, če izpolnjuje zahteve:

- standarda SIST EN ISO 9001o sistemih vodenja kakovosti, in
- ustrezne tehnične specifikacije (standarda ali tehničnega soglasja) za njegov gradbeni proizvod.

Kljub temu, da ZGPro od proizvajalca neposredno ne zahteva, da mora imeti v proizvodnem obratu vzpostavljen s certifikatom podprt sistem vodenja kakovosti po standardu SIST EN ISO 9001, pa mora proizvajalec za potrebe legalnega dajanja svojega proizvoda na trg izpolnjevati večji del zahtev tega standarda.

Listine o skladnosti in označevanje gradbenih proizvodov po ZGPro

Izvedeni postopki potrjevanja skladnosti, opravljeni na način, kot je določeno v standardu oziroma v podeljenem tehničnem soglasju, so podlaga za potrditev skladnosti gradbenega proizvoda z ustreznimi listinami o skladnosti. Osnovna listina o skladnosti po ZGPro je izjava o skladnosti, ki si jo napiše proizvajalec sam. Pri tem mora imeti opravljene še vse naloge, ki mu jih nalaga njegov standard oziroma podeljeno tehnično soglasje ter dodatne listine o skladnosti, ki jih je izdal organ, če je bil vključen v postopek potrjevanja skladnosti (certifikat o skladnosti ali poročilo).

Po izdaji oziroma pridobitvi vseh zahtevanih listin o skladnosti mora proizvajalec proizvod označiti in ga opremiti s predpisanimi dodatnimi informacijami, ki jih potrebujejo uporabniki proizvoda, ko načrtujejo ali izvajajo njegovo vgradnjo v objekt. Pri tem mora proizvajalec na gradbeni proizvod, pokrit s harmTS, namestiti znak

skladnosti, to je znak CE. Pri proizvodu s sloTS pa takšnega znaka skladnosti sicer nimamo, opremljen pa mora biti s predpisanimi dodatnimi informacijami.

Odgovornost za pravilno uporabo gradbenih proizvodov in dokazilo o zanesljivosti objekta po ZGO-1

Potem ko je proizvajalec dal gradbeni proizvod s predvideno uporabo legalno (po ZGPro) na naše tržišče, torej je opremljen z izjavo o skladnosti in ustrežno označen, lahko uporabnik takšen proizvod vgradi v objekt, pod pogoji, ki so bili predhodno opisani v poglavju o zakonodaji o uporabi gradbenih proizvodov v objektih (po ZGO-1).

Odgovornost glede pravilne uporabe ustreznih gradbenih proizvodov v objektu leži najprej na projektantu, kasneje pa na izvajalcu del in nadzorniku na tem

pa tudi to, ali so vgrajeni gradbeni proizvodi dokazani z ustreznimi listinami in dokumenti. Če ni tako, mora o tem takoj obvestiti gradbenega inšpektorja in investitorja, ugotovitve in predloge, kako stanje popraviti, pa tudi brez odlašanja vsakodnevno vpisovati v gradbeni dnevnik.

ZGO-1 predpisuje tudi izdelavo dokazila o zanesljivosti objekta. Zanj mora poskrbeti izvajalec, podpisati pa ga morata odgovorni vodja del oziroma odgovorni vodja gradbišča, kadar je bil imenovan, ter odgovorni nadzornik. Pri tehničnem pregledu zgrajenega objekta se ugotovi ali obstoja ustrezno dokazilo o zanesljivosti tega objekta.

Dokazilo o zanesljivosti objekta je elaborat, s katerim se dokazuje, da bo objekt, ki je predmet tehničnega pregleda, pri uporabi in vzdrževanju kot celota izpolnjeval tiste bistvene zahteve, ki so zanj

Če želite o tej temi zvedeti več in dobiti odgovore na vprašanja, povezano s to tematiko, vas vabimo, da se udeležite seminarja za naslovom "Kako pridobiti znak CE za gradbeni proizvod", ki bo 8. aprila 2004 kot obsejemska prireditev mednarodnega sejma gradbeništva in gradbenih materialov MEGRA 2004 v Gornji Radgoni.

Poleg tega lahko o tej temi zveste več tudi, če boste obiskali spletno stran Zavoda za gradbeništvo Slovenije (ZAG) (<http://www.zag.si>), kjer boste pri področju tehnična soglasja dobili tudi informacije o naši zakonodaji ter o tem, kaj mora imetnik tehničnega soglasja še storiti, preden da svoj proizvod na trg oziroma v uporabo.

objektu. Izvajalec del sme vgraditi samo tiste gradbene proizvode, ki ustrezajo nameravani uporabi in so bili dani v promet skladno s predpisi o dajanju gradbenih proizvodov v promet in katerih skladnost je bila potrjena z ustreznimi listinami o skladnosti. Investitorju oziroma nadzorniku mora, med drugim, sproti izročiti dokumentacijo in listine o skladnosti vseh vgrajenih proizvodov in materialov.

Odgovorni nadzornik del mora med gradnjo objekta ugotavljati skladnost s projektom za izvedbo in gradbenimi predpisi,

predpisane z gradbenimi predpisi. Dokazilo obsega naslovno stran, stran s podatki o objektu, stran z izjavo o zanesljivosti, dokazne strani s kazali vsebine in priloge. Vse strani razen priloge morajo biti izdelane z obliko in vsebino, kot jo določa Pravilnik o obliki in vsebini dokazila o zanesljivosti objekta (UL RS, št. 91/03). Priloge dokazila o zanesljivosti morajo, med drugim, vsebovati tudi listine o skladnosti vgrajenih proizvodov. ■

Nematerialna motivacija

ZAKAJ SAMO DENAR VČASIH NI DOVOLJ

Uspešnost vodenja podjetja ali organizacije je danes v veliki meri odvisna od sposobnosti menedžmenta, da dobro upravlja kadroviski vir. Še več, mnogi analitiki poslovnega sveta so prepričani, da je ravno v sedanjem obdobju kvalitetno upravljanje s človeškimi viri ključni pogoj za doseganje konkurenčne prednosti podjetja ali organizacije in zmagovanje na trgu.

JAN PINTERIČ

Človek je v organizaciji ključni aktivni izvor ustvarjanja dodane vrednosti storitve ali proizvoda, namenjenega kupcu, stranki. Značilno zanj je, da je za razliko od drugih virov, ki sodelujejo v delovnem procesu, težje predvidljiv in obvladljiv. Tako je prispevek posameznega sodelavca lahko zelo različen. Seže lahko od skrajno produktivnega, zagnanega, visoko kreativnega prizadevanja, pa v nasprotnem primeru do kontraproduktivnega, uporniškega, celo razdiralnega delovanja. Prav od usposobljenosti vodstva organizacij za kvalitetno delo z ljudmi je odvisno, koliko od njihovega celotnega potenciala bo v delovnem procesu resnično uporabljeno in izkoriščeno.

Materialna sredstva so potreben, nikakor pa ne tudi zadosten pogoj za popolno motiviranje in za celovito sprostitve delavčevega potenciala v organizaciji.

Glavni mehanizem, prek katerega je mogoče vplivati na učinkovitost posameznika v delovnem procesu, je motivacija. Pri motivaciji gre za vrsto notranje lakote, hotenj, teženj ali potreb, ki pritiskajo na človeka. Načeloma je možno te

potrebe potešiti na različne načine. V procesu poskusa zadovoljevanja potrebe prizadeti najprej oceni in presodi, katera od možnosti je optimalna. To sprejme kot svoj cilj ter usmeri energijo v opravila za doseganje izbranega cilja. Ko je cilj dosežen, je potešana tudi izhodiščna potreba.

Naloga menedžerjev organizacij je, da poznajo in v delovnem okolju čim celoviteje upoštevajo vse potrebe delavcev in jih poskušajo zadovoljiti s sredstvi, ki so jim na voljo. Dobro poznavanje in upoštevanje mehanizma motivacije pri upravljanju kadroviskega vira (1) se danes ne pričakuje le od kadroviskih, pač pa najmanj v enaki meri tudi od vodilnih, zlasti operativnih vodij (linijski management).

Tudi druge potrebe

Marsikdo verjame, da je mogoče dobiti polno sodelovanje človeka na delovnem mestu izključno z denarjem in materialnimi sredstvi. Resnica pa je, da je človek »izpostavljen pritisku« vseh svojih potreb, zato si po svoji notranji logiki prizadeva zadovoljiti vse in vsako od njih. Tega pa samo z materialnimi sredstvi nikakor ne more doseči. Torej, materialna sredstva so potrebna, nikakor pa ne tudi zadosten pogoj za popolno motiviranje in za celovito sprostitve

delavčevega potenciala v organizaciji. Sledi, da je za doseganje kompletnejšega in celovitejšega motiviranja človeka na delovnem mestu treba poseči tudi po sredstvih in prijemih nematerialne narave. Uspešna pot za doseganje prave motiviranosti poteka prek ugotavljanja in usklajevanja delavčevih osebnih ciljev s cilji organizacije.

Popolnejše razumevanje področja nematerialne motivacije si lahko ustvarimo s pomočjo razlag človekovih potreb, kot so jih razvili psihologi. Ob tem si lahko na kratko ogledamo, kako ravnajo organizacije, da bi jih zadovoljile.

Za najosnovnejše in prioritete štejejo pri človeku fiziološke, eksistenčne potrebe ter potrebe po udobju. To so motivi, ki se nanašajo na preživetje, standard in vzdrževanje življenjskega sloga posameznika in njegove ožje družine. V širšem smislu sodijo v to skupino še potrebe, kot so zdravstvene, stanovanjske, šolanje otrok in podobno. Denar, prejemki iz dela in materialne ugodnosti so pglavitna sredstva, s katerimi organizacije sodelujejo pri zadovoljevanju eksistenčnih potreb in potreb po udobju svojih delavcev. Med nematerialne motivatorje pa sodijo ugodnosti, kot so organizirana prehrana ob delu, posebej organizirani zdravniški pregledi, rekreacija, možnosti počitnikovanja in podobno.

Varnost

Naslednja skupina motivov, najbližja potrebi po udobju, je povezana s potrebo po varnosti. Nevarnostim, katerim je lahko nekdo izpostavljen na delovnem mestu, je več: nesreča pri delu, na poti v službo ali na službeni poti,

požar, elementarne nesreče, poškodbe in invalidnost in ne nazadnje nevarnost izgube delovnega mesta. Veliko naštetega je mogoče pokriti s sklenitvijo ustreznih vrst zavarovanj. Posebno mesto v tej skupini motivov zavzema potreba po varnosti delovnega mesta, ki je življenjskega pomena za oba partnerja, delavca in delodajalca. Zaradi trenda upadajočega števila delovnih mest ta motiv v zadnjem času še posebej dobiva na teži. Razvijanje in vodenje jasne politike zaščite in varovanja delovnih mest v odkritem sodelovanju z delavci lahko zelo pozitivno prispeva k njihovi morali in motiviranosti, grožnja te vrste pa ju lahko



povsem sesuje.

Ker je človek socialno bitje, tudi na delovnem mestu ta njegova potreba ne ugasne. Dobro delovno okolje človeku omogoča uresničevanje pripadnosti skupini, druženje, navezovanje osebnih stikov in razvijanje dobrih medsebojnih odnosov. Kakšne rezerve se skrivajo za tem motivom, kažejo velike razlike med uspešnostjo, učinkovitostjo in kreativnostjo timskega in nepovezanega načina dela skupin. Razvijanje in podpiranje dobrih medsebojnih odnosov s pomočjo neformalnega združevanja ter timskega

enaki meri. Ker je organizacija okolje, v katerem človek dela in pogosto preživi največji del svojega časa, si v njem prizadeva doseči čim višji položaj. Sodobne organizacije uporabljajo zelo domišljene načine za prepoznavanje kariernih želja in dovednosti sodelavcev za lasten razvoj. S posebnimi programi skrbijo za evidentiranje in razvoj menedžerskega naraščaja. (3, 4) S tem odgovarjajo na njihove želje in si zagotavljajo reden pritok kandidatov za vodstvene položaje. Motiviranje vodilnih in vodstvenih sodelavcev organizaci-

bivanju znanja in razumevanju novega. V ta okvir sodijo tudi estetske potrebe in potreba po samozaupanju in občutku lastne veljave. Prav na vrhu te skupine motivov psihologi navajajo človekovo duhovno potrebo po uresničevanju etičnih in presežnih vrednot in po harmonizaciji s svetom ter kozmosom. Še najenostavneje je poiskati odgovore na potrebe po znanju z zagotavljanjem izobraževanja. Velik del odgo-

Motiviranje vodilnih in vodstvenih sodelavcev organizacije se dosega s posebnimi prijemi.

vorov je mogoče razvijati kot del kulture organizacije, nekatere izključno le na ta način. Pomemben delež lahko prispeva menedžerski odnos in kultura komuniciranja s podrejenimi. Napake pri tem, kot so neobjektivnost ali nekorektni postopki, lahko izredno prizadenejo motiviranost sodelavca. Primeri nematerialnih motivacijskih dejavnikov, vgrajenih v norme, načela in vrednote organizacij, so: upoštevanje etičnih vrednot, spoštovanje posameznika, podpiranje osebne rasti posameznika, razvijanje njegove pozitivne samozavesti, razvijanje kulture čustvene inteligence (5) in podobno. Poleg motiviranja lahko opisane prvine kulture zelo veliko prispevajo k stabilnosti organizacije, k njenemu zunanjemu ugledu in ji zagotavljajo izjemno težo na trgu delovne sile.

V praksi

Med psihologi raziskovalci je bilo prelitega veliko črnih nastajanj, prioriteta, preferenc in logiki spreminjanja potreb v toku življenja posa-

meznika. Enotni so si v tem, da je del vzrokov prirojenih, pomemben delež jih prispeva vzgoja in okolje iz mladosti, vplivni pa so še dejavniki, kot so izkušnje, starost in neposreden vpliv okolja, v katerem človek živi in dela.

Zastavlja se vprašanje, kako naj organizacija pristopi k uvajanju opisanega v praksi. Prvi korak naj bi bila strateška odločitev vodstva organizacije o izbiri programov. Sledila naj bi skrbna, sistematična priprava izpeljave izbranih programov. Nato pridejo na vrsto vodje, ki naj bi te programe uporabili za motiviranje sodelavcev individualno in glede na situacijo. Za to nalogo je potrebno vodje predhodno temeljito usposobiti (1). Pred konkretnim odločanjem o uporabi programov za posameznika bi vodja najprej moral spoznati osebne karakteristike (6) ter celovit profil motivacijskih potreb (1) vsakega kandidata. Šele na tej osnovi in upoštevanje poslovno situacijo naj bi se vodja odločal o uporabi dogovorjenega motivacijskega instrumentarija pri posameznem sodelavcu.

Motivacijska dognanja pri upravljanju človeškega vira v praksi zelo resno upoštevajo zlasti velike in globalne korporacije, ki delajo v zelo različnih kulturnih okoljih. Opisane rešitve vgrajujejo v same temelje korporativne kulture, poleg tega v praksi uporabljajo domišljene motivacijske programe, ki temelje na predstavljenih principih. Bistvo uporabljenega recepta je naslonitev na temeljne zakonitosti in upoštevanje najboljših znanih praks. To omogoča enotno, uspešno in učinkovito upravljanje občutljivega in zahtevnega človeškega vira v najrazličnejših okoljih. ■

Seminarji pri CPU iz serije »Managerska kultura«, ki se nanašajo na označene teme v članku:

1/ Motivacija, 15. april 2003, glej rubriko Napovedujemo

2/ Timsko delo

3/ Osnove managementa

4/ Voditeljstvo 1 in 2

5/ Čustvena inteligenca

6/ Biostrukturalna analiza osebnosti, 19. in 20. maj 2004, glej rubriko Napovedujemo

načina dela (2), je uspešna oblika nematerialnega motiviranja sodelavcev.

Dejavniki zadovoljstva

Motivske skupine, navedene do tu, predvsem pri človeku povzročajo nezadovoljstvo, če potreb te vrste ne more ustrezno zadovoljiti. Zato jih imenujemo tudi higienski dejavniki. Motivacijske vrste, ki sledijo, pa so neke vrste nadgradnja. Ker človeku uresničevanje teh motivov prinaša blagostanje in srečo, se je za njih uveljavil naziv dejavniki zadovoljstva.

Potreba po priznanju, ugledu, statusu in moči je prisotna pri vseh ljudeh, vendar ne v

je se dosega s posebnimi prijemi. Poleg posebnih materialnih nagrad in ugodnosti so za njih pomembni statusni simboli, kot so službena vozila, ugledne pisarne, tajnica, šofer, reprezentanca, posebna šolanja, potovanja, itd. Še posebej so taki programi potrebni, če je v zaostrenih tržnih pogojih organizacija prisiljena zadržati ali pridobiti najboljše menedžerje za svoja vodilna mesta.

Najvišja, najabstraktnjša motivacijska raven obsega potrebo po samouresničevanju in osebni rasti. Gre za notranje težnje posameznika po popolni uresničitvi in izkoriščanju lastnega potenciala, po pridob-