

3. SREČANJE SKUPINE REGIONALNIH ZAINTERESIRANIH STRANI V OKVIRU MEDNARODNEGA PROJEKTA INNOGROW IN PREDSTAVITEV NOVE TEHNOLOGIJE IN POSLOVNEGA MODELA V ŠKOFJELOŠKI ZADRUGI

14 predstavnikov javnih in zasebnih organizacij se je v okviru projekta INNOGROW v mesecu novembru 2017 udeležilo tretjega regionalnega srečanja zainteresiranih skupin in študijskega obiska, ki ga je organizirala Regionalna razvojna agencija Gorenjske, BSC Kranj.



Glavne teme srečanja so bile razprave o politikah, ki podpirajo tehnološki in poslovni razvoj podjetij na podeželju ter uvajajo dobre prakse ter finančne in projektne spodbude.



Predstavnik Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, Uroš Zgonec je predstavil evropski mehanizem financiranja trajnostnega kmetijstva in produktivnosti v okviru Evropskega inovacijskega partnerstva (EIP). EIP deluje po celotni verigi raziskav in inovacij, ki združuje vse pomembne akterje na ravni EU ter na državni in regionalni ravni, da bi pospešila raziskovalna in razvojna prizadevanja ter usklajevala naložbe v demonstracijske projekte in pilote. Ministrstvo v tej fazi podpira sodelovanje na nacionalni in regionalni ravni, v prihodnje pa so predvideni projekti s tujimi partnerji. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano je prav tako odprlo VEM info točko, kjer mala in srednje velika podjetja (MSP) lahko dobijo potrebne

informacije o nacionalnih ali evropskih finančnih spodbudah in delijo svoje ideje za razvoj, testiranje ali izvajanje projektov. V Sloveniji morajo MSP-ji spremljati razpise za finančne spodbude dveh ministrstev, ki podpirajo inovacije in rast malih in srednje velikih podjetij na podeželju: Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo, ki delno daje odgovornost za podporo MSP javni agenciji SPIRIT, ki je odgovorna tudi za podjetništvo, internacionalizacijo, tuje naložbe in tehnologijo, in Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, ki delno daje odgovornost za podporo MSP Javni agenciji za kmetijske trge in razvoj podeželja.

Predstavnik slovenske pošte, Martin Butina, APS (Advanced Postal Solutions) je predstavil poslovni model UHub - rešitev za zmanjšanje logističnih poti in zvišanje lokalnega gospodarskega obtoka. Z elektronsko



trgovino in komuniciranjem, Pošta Slovenije letno izgubi 14 % svojega prejšnjega dohodka. Inovativni poslovni model je potreben za ohranjanje konkurenčnosti organizacije na trgu. Predstavljeni poslovni model predvideva uporabo obstoječe poštne distribucijske mreže in delovne sile in vzpostavitev distribucijskih centrov za slovenske kmetijske proizvode. Poleg zbiranja, pakiranja in distribucije na strani povpraševanja bodo ponudnikom zagotovili tudi povratne informacije o kakovosti proizvodov in vzpostavili tudi lasten nadzor kakovosti storitev. Skrajšanje logističnih poti je koristno za okolje in kakovost sveže hrane, zato je posredno koristno za zdravje ljudi in znatno zmanjša stroške prevoza. Zmanjševanje stroškov prevoza, logističnih stroškov in zmanjšanja števila posrednikov pomeni višje odkupne cene proizvodov za kmete in boljše rezultate gospodarskega lokalnega multiplikatorja, ki kaže, kako hitro denar kroži v določeni lokalni skupnosti.

Finančna direktorica Regionalne razvojne agencije Gorenjske, BSC, d.o.o., Kranj, Lidija Zeme in projektni vodja Gregor Eržnožnik sta predstavila glavne cilje in aktivnosti projekta INNOGROW, sofinanciranega s strani evropskih sredstev programa INTERREG Europe, in začela razpravo o tem, kakšne ukrepe bi bilo mogoče priporočiti za nadgradnjo nacionalne industrijske politike, zlasti ukrepov za uvedbo novih proizvodnih tehnologij in poslovnih modelov, ki vodijo v inovativne izdelke in storitve. Eden od pomembnih rezultatov tega projekta je transnacionalna primerjava tehnologij in inovacij, poslovnih modelov, ki jih uporabljajo mala in srednja podjetja na podeželju in nadnacionalne izmenjave dobrih praks. Del koristi izmenjave znanja v projektnem konzorciju je tudi možnost prepoznavanja idej za nove projekte, vključno s promocijskimi projekti.



Promociji se velikokrat ne namenja dovolj pozornosti, vendar je eden od najpomembnejših vidikov pri uvajanju in izvajanju inovativnih tehnologij, poslovnih modelov in spreminjajočih se navad potrošnikov. Povečanje ozaveščenosti potrošnikov o pozitivnih učinkih visokokakovostnih izdelkov na njihovo kakovost življenja je ključnega pomena za ohranjanje konkurenčnosti malega pridelovalnega živilskega gospodarstva. Dobro uveljavljeni promocijski projekti so pokazali, da je tudi na zelo konkurenčnem trgu za določene izdelke mogoče, da majhno proizvodno gospodarstvo uspe, tudi v okviru višjega cenovnega razreda. Predstavnik Agencije za kmetijske trge in razvoj podeželja, Branko Vodušek je predstavil več zgodb o tovrstni promociji, ki jih sofinancira Evropski sklad za regionalni razvoj. Ena izmed njih je uspešno trženje slovenskega vina v ZDA, kjer povpraševanje po slovenskem vinu narašča, druga spodbuja prodajo slovenskih svinjskih izdelkov v Srbiji.

Promociji se velikokrat ne namenja dovolj pozornosti, vendar je eden od najpomembnejših vidikov pri uvajanju in izvajanju inovativnih tehnologij, poslovnih modelov in spreminjajočih se navad potrošnikov. Povečanje ozaveščenosti potrošnikov o pozitivnih učinkih visokokakovostnih izdelkov na njihovo kakovost življenja je ključnega pomena za ohranjanje konkurenčnosti malega pridelovalnega živilskega gospodarstva. Dobro uveljavljeni promocijski projekti so pokazali, da je tudi na zelo konkurenčnem trgu za določene izdelke mogoče, da majhno proizvodno gospodarstvo uspe, tudi v okviru višjega cenovnega razreda. Predstavnik Agencije za kmetijske trge in razvoj podeželja, Branko Vodušek je predstavil več zgodb o tovrstni promociji, ki jih sofinancira Evropski sklad za regionalni razvoj. Ena izmed njih je uspešno trženje slovenskega vina v ZDA, kjer povpraševanje po slovenskem vinu narašča, druga spodbuja prodajo slovenskih svinjskih izdelkov v Srbiji.



Študijski obisk se je zaključil v poslovnih prostorih Kmetijsko gozdarske zadruga v Škofji Loki, kjer je bil govor o uvedenih sodobnih tehnoloških rešitvah za predelavo mesa in njihovih vplivov na podjetja.



Več informacij:

Blanka Odlazek, BSC Kranj blanka.odlazek@bsc-kranj.si