

Podjetniški glas Primorske

ŠT. 208 LETNIK XVII.

NOVEMBER 2013



<http://evem.gov.si> <http://www.rrc-kp.si>

Dodatne informacije:
Regionalni razvojni center Koper,
Županova ulica 18, Koper
Telefon: 05 66 37 582



pražarna
obrtna cona Šalara • Koper



telefon: 00386 (0)5 625 90 74



oglas
Primorske
www.oglasiprimorske.si



UP ZRS - CENTER ZA SODELOVANJE Z GOSPODARSTVOM



UP ZRS
Center za sodelovanje z
gospodarstvom
Garibaldijeva 18, 6000 Koper
Telefon: 05/663 77 80
E-mail: een@zrs.upr.si
Spletna stran:
<http://csg.zrs-kp.si>, www.een.si

PAMETNE BARVE V SLOVENIJI

Pametne barve, ki jih je razvilo irsko podjetje Smart Wall Paint, so s pomočjo mreže Enterprise Europe Network tudi v Sloveniji, kjer jih zastopa in prodaja podjetje BOeS.

Mreža Enterprise Europe Network, katere član je Center za sodelovanje z gospodarstvom UP ZRS, med številnimi brezplačnimi storitvami za podjetnike ponuja tudi pomoč pri internacionalizaciji, to je širjenju poslovanja na nove trge znotraj in izven meja EU.

Pri tem se opira na specializirano bazo za poslovno sodelovanje »Business Cooperation Database«, ki omogoča podjetnikom brezplačno objavo poslovne ponudbe ali povpraševanja za iskanje poslovnih partnerjev v tujini (zastopnikov, distributerjev, agentov, itn.), obenem pa tudi brezplačno prejetje tovrstnih tujih ponudb in povpraševanj.

Te storitve uporabljajo številna primorska mikro, mala in srednja podjetja, ki poskušajo s svojimi produkti vstopati na nove trge, iščejo zastopnike, distributerje, podizvajalce, dobavitelje ali pa želijo postati zastopniki za proizvode tujih podjetij v Sloveniji.

Ena takih uspešnih podjetnic je tudi Sabina Božič, iz podjetja BOeS iz Vipave, ki že nekaj let sodeluje s Centrom za sodelovanje z gospodarstvom UP ZRS in s pridom izkorišča možnosti, ki jih Center ponuja podjetnikom kot član Enterprise Europe Network, največ je evropske podporne mreže za podjetnike v Evropski uniji.

V letošnjem letu je na podlagi objavljene poslovne ponudbe irskega podjetja iz Dublina, ki je iskalo prodajne partnerje in agente stopila v kontakt s podjetjem Smart Wall Paint in postala njihov ekskluzivni zastopnik in distributer za takoimenovane »pametne barve« v Sloveniji, na Hrvaškem in v nekaterih ostalih državah bivše Jugoslavije.

Pametne barve so okolju prijazni, inovativni, multifunkcionalni premazi v prozorni (transparentni) ter beli barvi, ki se lahko nanesejo na vsako gladko površino (stena, miza, omara, vrata,...), in že 5 dni že lahko pišemo in brišemo po površini, kot bi uporabljali belo tablo. Še več, odliči nadomešča aju tudi projektorska platna in tako lahko vsaka stena, vrata, ali omara postanejo ustvarjalni prostor.



S podpisano pogodbo o poslovnem sodelovanju je Sabina Božič uspešno tržiti pametne barve na domačem tržišču ter širiti svojo prodajno mrežo prek zastopnice na Hrvaškem. Kot pravi sama: »Pametne barve so mi v celoti spremenile mojo poslovno plat življenja. Lansiranje popolnoma novega produkta, brez konkurence na tržišču, je hkrati zelo dinamično a tudi zahtevno. Danes lahko s ponosom povem, da uspešno sodelujemo pri nekaj večjih projektih v Sloveniji (šole, vrtci, poslovni subjekti), pri čemer smo z vstopom na hrvaško tržišče zato že povečujemo ekipo sodelavcev. Pri tem bi poudarila uspešno sodelovanje s Centrom za sodelovanje z gospodarstvom, ki je s svojimi storitvami zelo strokoven, fleksibilen in odziven, zato svetujem vsem, ki želijo širiti svojo prodajno mrežo po Evropi ali iščejo inovativne izdelke za trženje v Sloveniji, da izkoristijo brezplačne storitve, ki jih nudi Enterprise Europe Network prek Centra za sodelovanje z gospodarstvom UP ZRS«.

Pripravil: Sebastjan Rosa



Ta dokument je nastal s finančno pomočjo Evropske unije. Za vsebino dokumenta je odgovoren UP ZRS. Dokument v niemernej obliki ne odraža stališča Evropske unije.



Podjeten konec leta za mlade podjetnike

Podjetno v svet podjetništva (PVSP) Obalno-kraške regije, operacija, ki jo izvaja **RRC Koper** in sofinancira Evropska unija, je valilnica mladih podjetnikov. Pet mesecev skupnega razvijanja poslovnih idej posameznikov, daje novo priložnost vsem nam, posameznikom, da v duhu sodelovanja in kritičnega presojanja izoblikujemo svojo idejo v dejavnost in jo, v upanju na uspeh, pošljemo na trg. Vsaka priložnost in iskanja ključa do uspešnega vstopa in nastopa na trg kot pravo priložnost ocenjujemo tudi Ivana Pajenk, Matej Zrimšek, Lidija Pregelj, Dejan Suban in Andrej Slavec.



»Center ravnovesja Šri Jantra je moje poslanstvo, ki izvira iz mojega srca«, pravi podjetnica **Ivana Pajenk**. Center je razdelila na tri področja, ki se povezujejo v celoto. Prvo področje so masažne storitve, ki izvirajo iz kitajske alternativne medicine. S Tui-na masažo, refleksoterapijo in energetsko masažo, Ivana poskrbi za vaš lahkotnejši Jutri.

Drugo področje so Delavnice vzajemnosti za skupine in individualna srečanja. Z motivacijo in delavnico o znanju samomotivacije, vas Ivana z roko v roki popelje do uspeha. Na tretjem področju se Center ravnovesja ukvarja z otroško literaturo in ilustracijo, ki spodbuja ustvarjalnost. Namen otroške vzajemnosti je združevanje otrok in staršev, da jim vse priložnosti in ljube emocije. Center ravnovesja Šri Jantra, Ivana Pajenk s.p. najdete na spletni strani www.jantra.si.



Matej Zrimšek je po zaključku študija ekonomije svoj hobi razvil v poslovno idejo. Svojo priložnost vidi v postavljanju zanimivih in izvirnih spletnih strani ter vodenju lastne spletne agencije. Izdelave spletnih strani se je začel učiti že v srednji šoli, kasneje pa svoje znanje samostojno nadgradil z lastnimi projekti.

Eden novih, ki se ga je lotil v okviru programa PVSP, je spletna galerija Pitural, ki omogoča neveljavljenim in kreativnim umetnikom predstavitev lastnih del neposredno preko spleta, širši javnosti pa spoznavanje in nakup likovne umetnosti doma in avtorjev na izvirnih in priložnostnih in. S svojim delom želi spodbujati ustvarjalnost in z dostopnostjo kulture izboljšati kakovost bivanja. Spletno galerijo najdete na www.pitural.si.



Lidija Pregelj ponuja za asno varstvo oseb z demenco, ki bivajo v domačem okolju. Njeno podjetje DemAkt bo ponujalo strokoven pristop, ki temelji na empatiji in razumevanju in upoštevanju obolelih, kar jim vrača občutek Lastne vrednosti in zaupanja.

DemAkt prispeva k aktivnostim pri soočanju z boleznijo sodobnega človeka – demenco in s storitvami spodbuja socialne aktivnosti, ki jih posameznik še zmore. Lidija s svojim osebno izkušenjem ponuja dodatno rešitev pri skrbi za obolele v trenutkih, ko jim ne morejo biti na voljo. »Skupaj lahko oblikujemo kakovost bivanja vaših dragih, ki zaradi bolezni potrebujejo primerno skrb in pozornost«, je prepričana Lidija. Dosegljiva je po elektronski pošti lidijapregelj@hotmail.com ali na telefonski številki 040 128 335.



Dejan Suban ima kmetijo Doma, na Krasu. Dejan razvija didaktični turizem in promovira lokalni turizem na kraškem podeželju. Kmetija Suban razvija skrb za Naravo, osvešča in uči.

Na delavnicah obdelovanja in pridelovanja otroci in odrasli spoznavajo skrivnosti pridelave in predelave hrane in življenja na kmetiji. Subanovi ponujajo tudi najem vrta z izobraževanjem osnovnega pametnega kmetovanja z uporabo lokalnih semen. Gostje lahko spoznajo, kako narediti kruh iz moke, marmelado iz sadežev, kako konzervirati zelenjavo, Dejan Suban pa vas lahko popelje tudi na obisk lokalnih turistov in znamenitosti. Kmetijo Suban najdete na Facebook strani www.facebook.com/KmetijaSuban.



Andrej Slavec je univ. dipl. inž. gradbeništva, ki se je že z diplomsko nalogo usmeril na področje energijske ugradnje. Največ priložnosti v panogi vidi v izboljšanju energijske učinkovitosti obstoječih stavb in izboljšanju bivanjskega ugodja v stavbah, zato bo nudil svetovanje in rešitve, kako to doseči, skladno z zahtevami Eko sklada za pridobitev nepovratnih sredstev, saj bo nudil tudi pomoč pri urejanju prijavnih dokumentacij.

V svojo dejavnost je vključil tudi trženje infrardelega (IR) ogrevalnega sistema (IR paneli), ki predstavlja odlično alternativo klasičnim naftnim (d)ogrevanjem. Na osnovi bogatih teoretičnih in praktičnih znanj se je odločil še za inštrukcije matematike in fizike. Za več informacij je dosegljiv preko e-pošte: andrej.slavec@gmail.com.

Ve informacij o operaciji Podjetno v svet podjetništva 2013 na: www.rrc-kp.si.

Kontakt: RRC Koper, mag. Tina Janar Matekovič, tel. 05 66 37 590, tina.matekovic@rrc-kp.si

Projekt LOGICAL, program Srednja Evropa

Oblak LOGICAL - pri elafaza testiranja

Raunalništvo v oblakih prinaša številne prednosti za logisti na podjetja. 23. in 24. septembra je potekal v Leipzigu (Nemija) sestanek transnacionalnih projektnih partnerjev na katerem je uradno pri elafaza testiranja LOGICAL oblaka. Od konca septembra ima tako ve podjetij v srednji Evropi možnost preizkusiti logisti ne storitve oblaka razvitega v sklopu projekta LOGICAL.

V bližnji prihodnosti bodo verjetno vsa logisti na podjetja prenesla IT procese v oblake zunanjih izvajalcev (outsourcing). Z Oblakom LOGICAL smo postavili nove standarde, ki zagotavljajo regionalnim podjetjem številne priložnosti za skupne posle, je dejal dr. Uwe Arnold, direktor logisti nega grozda Leipzig- Halle. Mala in srednje velika podjetja v partnerskih regijah se spodbuja k vklju evanju v oblak.

Trenutno se lahko preizkusi ve programskih aplikacij npr. upravljanje voznega parka in skladiš a ali finan nega ra unovodstva. Platforma služi tudi kot spletni trg, ki omogo a podjetjem predstaviti svoje storitve. Tudi izmenjava podatkov že deluje. Uporabniki lahko izmenjujejo informacije o kratkih vožnjah in razpoložljivem prostoru na preprost na in. Sistem omogo a tudi digitalizacija tovornih dokumentov, kar lahko poenostavi delo podjetjem. Upravljanje podatkov poteka v Nem iji in izpolnjuje najvišje varnostne standarde.

Za ve informacij obiš ite spletno stran: www.project-logical.eu

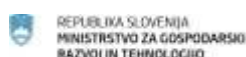
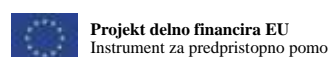


Projekt Adria footouring, IPA Adriatic

Projekt Adria footouring vklju uje 11 partnerjev iz Italije, Albanije, Bosne in Hercegovine, rne gore, Srbije in Slovenije. Vodilni partner je Pescara. Klju na gospodarska sektorja, ki ju projekt obravnava sta turizem in hrano, ker veljata za tradicionalna in z nizkim inovacijskim potencialom.

RRC Koper vodi delovni sklop, ki ima za cilj opredelitev inovacijskih potreb MSP in ponudnikov poslovnih podpornih storitev ter izbor dobrih prakse zlasti v zvezi s finan no podporo inovacijam. 10. in 11. oktobra je v Kopru potekal sestanek partnerjev ter mednarodna konferenca. Na konferenci je dr. Koš ak na podlagi posameznih regionalnih poro il povzel prve ugotovitve, ki bi jih lahko strnili v nekaj to kah:

- razmere se po posameznih regijah razlikujejo;
 - na eloma se vsi zavedamo pomena inovacij in usposabljanja, ki privede do inovacij, vendar v praksi so razmere druga ne;
 - podporni mehanizmi se razlikujejo pa posameznih regijah;
 - vsi se zavedamo pomena partnerstev, zvez, mreženja, shem za spin inovacije;
 - glavne ovire: stroški nakupa novih tehnologij, dostop do financiranja projektov, pomanjkanje usposobljenega osebja ter pomanjkanja informacij o inovacijah, v asih tudi preve restriktivna zakonodaja;
 - dejavniki uspeha: ve usposabljanja za osebje, lažje dostopni krediti In ve ja razpoložljivost/ dostopnost javnih skladov;
 - razli ne dobre prakse: od trženja, razvoja izdelkov, preko IKT, predelave hrane do inovacijskih shem ter partnerstev za inovacije.
- Ve informacij o projektu lahko dobite na spletni strani: www.adriafootouring.eu/, lokalne novice pa na spletni strani www.rrc-kp.si



PRILOŽNOST ZA UVELJAVLJENE PODJETNIKE!



ERASMUS ZA MLADE PODJETNIKE
- POSTANITE PODJETNIK GOSTITELJ

- *Želite dodatno pomo brez dodatnih stroškov?*
 - *Želite navezati stike z drugimi podjetniki? Želite razširiti svoje poslovanje ali vstopiti na nove evropske trge?*
 - *Želite izpopolniti znanje v tujem jeziku?*
-potem je program Erasmus pravi za vas!

Kaj je Erasmus za mlade podjetnike?

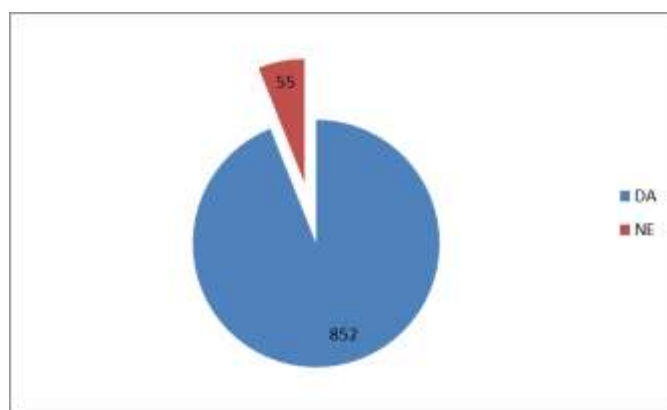
Erasmus za mlade podjetnike je program izmenjave podjetnikov, ki ga financira EU. Oseba, ki jo gostite prihaja iz drugih držav EU in dobi finan no podporo s strani Evropske skupnosti. **Vaše podjetje pri tem nima nobenih stroškov.** To vam daje priložnost za izmenjavo izkušenj z novimi podjetniki, ki bodo delali z vami v vašem podjetju. Izmenjava lahko traja od 1 do 6 mesecev.

S pomo jo Erasmus programa:

- Razvijete mrežo mednarodnih stikov
- Pridobite znanje o tujih trgih in odkrijete nove priložnost sodelovanja
- Najdete izvirne rešitve za izboljšanje svojega poslovanja in razširite svoje poslovanje v drugo državo
- Odli na priložnost novih zamisli v kriznih asih

• Odzivi podjetnikov:

Od 907 vprašanih podjetnikov, ki so v programu Erasmus, sodelovali kot podjetniki gostitelji, jih je 852 odgovorilo, da je bila zanje izmenja uspešna in da bodo v programu Erasmuss sodelovali tudi v prihodnje.



Potrebuje te ve informacij ali pomo ?

Obrnite se na:

Tina Primoži

Regionalni razvojni center Koper
Ulica 15. maja 19
tel: +386 5 66 37 586
e-pošta: tina.primozic@rrc-kp.si
Web: www.rrc-kp.si



UPORABA STANDARDA ISO 20022 XML ZA POSLOVNE SUBJEKTE

Skladno s prejetim obvestilom Združenja bank Slovenije z dne 18. 9. 2013 vam v nadaljevanju posredujemo sporočilo za javnost glede uporabe standarda ISO 20022 xml za poslovne subjekte, ki ga je sprejel Odbor za plačilni promet pri Združenju bank Slovenije: **“Na področju plačilnega prometa smo pri a stalnim spremembam, pri emer izstopa prilagajanje EU zakonodaji in realizaciji projekta SEPA.”**

Zaradi poenotenja in pospešitve uvajanja SEPA storitev sta EU parlament in svet v marcu 2012 sprejela in objavila Uredbo (EU) št. 260/2012 o uvajanju tehničnih in poslovnih zahtev za kreditne prenose in direktne obremenitve v eurih in o spremembi Uredbe (ES) št. 924/2009. Objavljena Uredba (EU) št. 260/2012 določa obvezno uporabo standardov ISO 20022 xml za izmenjavo podatkov o kreditnih plačilih in direktnih obremenitvah med ponudniki in uporabniki plačilnih storitev.

Z namenom poenostavitve in pospešitve uveljavitve standarda ISO 20022 xml je Združenje bank Slovenije objavilo:

o Priročnik za uporabo standarda ISO 20022xml za direktne obremenitve SEPA, januar 2013,

o Priročnik za uporabo standarda ISO 20022 xml za izmenjavo podatkov za kreditna plačila, januar 2013.

Skladno z zgoraj navedeno Uredbo (EU) št. 260/2012 se obvezna uporaba standarda ISO 20022 xml med ponudniki in uporabniki plačilnih storitev prične s 1.2.2014. Po navedenem datumu bodo ponudniki plačilnih storitev prejeli plačilne naloge in posredovali izpiske o prometu izključno v standardu ISO 20022 xml. Zato uporabnikom plačilnih storitev priporočamo pravočasno prilagoditev programske podpore za izmenjavo podatkov o plačilih s standardom ISO 20022 xml. Zaradi lažjega prehoda na obvezno uporabo standarda ISO 20022 xml je Združenje bank Slovenije pripravilo programsko aplikacijo za konverzijo podatkov med standardom TKDIS in standardom ISO 20022 xml, ki je brezplačno dosegljiva preko spletne strani Združenja bank Slovenije (<http://www.zbs-giz.si/system/file.asp?FileId=5422>).

Uporaba zgoraj navedene programske aplikacije za konverzijo bo pravočasno možna tudi po 1.2.2014. O prenehanju možnosti uporabe vas bomo pravočasno obvestili.

Vir: Trgovinska zbornica Slovenije

SUBVENCIJE ZA TEHNOLOŠKO INOVATIVNE PROJEKTE

Na razpis za garancije za banne kredite se podjetja lahko prijavijo do 5. decembra 2013.

Slovenski podjetniški sklad je v Uradnem listu RS (Št. 83, Datum: 11. 10. 2013) objavil [razpis za garancije za banne kredite s subvencijo obrestne mere za tehnološko inovativne projekte](#). Namenjen je spodbujanju podjetij za izvedbo projektov, ki omogočajo konkurenčno uveljavljanje na trgu, izboljšanje tržnega položaja, širitev dejavnosti in krepitev razvojnotehnoloških rešitev v podjetju. Še posebej je razpis namenjen podjetjem, ki intenzivno sodelujejo z ustanovami znanja in so že sodelovala na domačih ali mednarodnih razpisih s področja razvojnoraziskovalnih projektov.

Na razpis se lahko prijavijo mikro, mala in srednje velika podjetja, ki so organizirana kot gospodarske družbe ali samostojni podjetniki posamezniki. Skupna višina razpisanih sredstev za izdajanje garancij je 10.000.000,00 EUR. Ocenjena skupna višina razpisanih sredstev za subvencioniranje obrestne mere je 1.500.000,00 EUR.

Več o razpisu si lahko preberete: www.imamidejo.si.

NOVA FINANČNA INJEKCIJA ZA ZAGON GOSPODARSTVA

Na spletni strani Slovenskega podjetniškega sklada (<http://www.podjetniskisklad.si/>) (v nadaljevanju: sklad), je bila dne 8. 10. 2013 objavljena novica, da Slovenski podjetniški sklad napoveduje novo finančno injekcijo za zagon gospodarstva. Po navajanju sklada je bilo do meseca oktobra 2013 podprtih že 476 podjetij, ki jim je skupno namenjeno 43,1 mio EUR različnih finančnih spodbud. V ocenjevanju je še nekaj več kot 500 projektov, ki akajajo na 40 mio EUR. Za naslednjih šest mesecev bo na razpolago še 45 mio EUR ugodnih finančnih instrumentov.

Trenutno je po navedbah sklada izdanih že 171 garancij za zavarovanje bančnih kreditov v višini 34,7 mio EUR. Tako kot v vseh preteklih letih je tudi letos veliko povpraševanje po garancijah za zavarovanje bančnih kreditov, ki poleg ugodnejšega zavarovanja znižuje tudi stroške kreditiranja, saj so podjetja deležna nižje obrestne mere, ki znaša 6 mesečni EURIBOR + 1,95%, hkrati pa omogoča daljšo ročnost kredita in možnost koriščenja moratorija pri vračilu kredita.

Sklad izdaja dve skupini garancij in sicer:

P1 – Garancije za klasične banne kredite

Prva skupina garancije je namenjena lažjemu zavarovanju klasičnih bančnih kreditov, namenjenih financiranju različnih investicijskih MSP-jev in financiranju obratnih sredstev. Na razpolago trenutno ostaja še 11,7 mio EUR garancij za klasične banne kredite.

P1TIP – Garancije za banne kredite za tehnološko inovativne projekte

Druga skupina garancij je namenjena lažjemu zavarovanju bančnih kreditov za tehnološko inovativne projekte, namenjenih financiranju različnih tehnološko inovativnim investicijskih MSP-jev in financiranju obratnih sredstev.

Na področju **mikrokreditov za mikro in mala podjetja** bo predvidoma v mesecu novembru 2013 Slovenski podjetniški sklad z razpisno kvoto 5 mio EUR ponovno ponudil enostavnejši in hitrejši postopek pridobivanja kredita, z nižjimi zahtevami po zavarovanju, nižjo obrestno mero in možnostjo koriščenja moratorija pri vračilu kredita. V letošnjem letu je z direktnimi mikrokrediti v skupni kvoti 5 mio EUR nujno potrebno likvidnostno pomoč prejelo že 212 mikro in malih podjetij. Na področju **tveganega kapitala za mlada, hitrorasto in podjetja** je po podatkih sklada do leta 2015 na razpolago še 40 mio EUR tveganega kapitala za potencialna hitrorasto in podjetja.

Ve koristnih informacij: <http://www.podjetniskisklad.si/>.

MEDNARODNA POSLOVNA BORZA

Bi želeli razširiti svoj trg? Išete distributerja v tujini za vaš izdelek, pa ne veste, kako ga poiskati? Bi želeli poiskati tujega vlagatelja? Išete poslovnega partnerja, s katerim bi skupaj razširila svojo dejavnost? Potem izkoristite storitev mednarodne poslovne borze, ki jo omogoča Evropska podjetniška mreža.

Borza poslovnih priložnosti podjetjem brezplačno omogoča, da preko Evropske podjetniške mreže sklenejo komercialno, finančno, tehnično ali proizvodno poslovno sodelovanje. Podjetja se lahko odzovejo na ponudbe in povpraševanje tujih podjetij, lahko pa sama posredujejo svojo ponudbo za poslovno sodelovanje v tujini. V borzo poslovnih priložnosti so vključena mala in srednje velika podjetja na trgu EU, centralne in vzhodne Evrope ter mediteranskih držav.

Komercialno poslovno sodelovanje - omogoča sodelovanje na področju trženja in distribuciji ter tržnem komuniciranju. Finančno poslovno sodelovanje - preko tega sodelovanja lahko ustanovite podružnico ali podjetje v tujini, odkupite ali prodate delež podjetja ter poišete partnerje za skupna vlaganja.

Nadaljevanje na strani 6.

Nadaljevanje s strani 5.

Kako borza poslovnih priložnosti deluje?

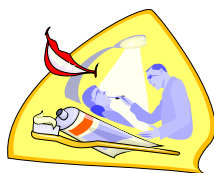
Mednarodna poslovna borza je brezplačna storitev in omogoča iskanje med železimi zbranimi ponudbami in povpraševanju tujih podjetij, povezovanje ustreznih ponudb in povpraševanj ter samostojen vnos vaše ponudbe in objavo oglasa v tujini. Ste v borzi poslovnih priložnosti zasledili ponudbo tujega podjetja, ki vas zanima? Tujega podjetja, ki bodo z vami želela navezati poslovni stik, vas bodo kontaktirala direktno. V Evropski podjetniški mreži zbiramo ponudbe in jih objavljamo na naši spletni strani in v podjetniških glasilih. Na naši spletni strani je objavljena ponudba za tekoči mesec lahko pa tudi pogledate objavljene oglase predhodnih mesecev. Zapišite si šifro objave (npr. EEN-jan-01).

Izpolnite [OBRAZEC ZA PRIDOBITEV KONTAKTNIH INFORMACIJ O TUJIH PODJETJIH](#). Izpolnjen obrazec pošljite po elektronski pošti na bogdan.sovinc@ozs.si ali z navadno pošto (**Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, EEN, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana**) ali po faksu na telefonsko številko 01/50 59 270. Naknadno boste od kontaktne osebe prejeli podroben opis želenega sodelovanja in kontaktne podatke tujega podjetja. S podjetjem, ki ponuja poslovno sodelovanje, lahko direktno navežete poslovni stik.

JAVNI NATEJAJ - »DESIGN REFORMATOR«

Ste domiselni, spretni, ravno prav mladi in imate zanimivo idejo, za katero verjamete, da bi lahko uspela v podjetniškem smislu? To preprosto pomeni, da bi jo lahko prodali. Imate inovativne in kreativne rešitve za podjetja, izdelke, storitve ... ?

Javna agencija SPIRIT Slovenija in Društvo oblikovalcev Slovenije vam ponujata pravi izziv z **nateajem »Design reformator«**.



Ponudite oblikovno in uporabno drugačnost. Prepričajte strokovno žirijo na inovativen, izviren in oblikovalsko ter izvedbeno atraktiven način. Omejitve so morda v vas, morda tudi okoli vas. Vsi jih želimo preseči!

Smo vzbudili vašo radovednost?

Ve o nateaju: www.podjetniskiportal.si

OLAJŠAVE PRI ZAPOSLOVANJU

Nov Zakon o interventnih ukrepih na področju trga dela in starševskega varstva prinaša olajšave za delodajalce, ki zaposlijo osebo mlajšo od 30 let.

Zakon, ki je v veljavo stopil 1. avgusta, določa, da je delodajalec, ki za nedolga delovna leta zaposli osebo, mlajšo od 30 let, prvi dve leti oproščena plačila prispevkov za pokojninsko in zdravstveno zavarovanje, zavarovanje za starševsko varstvo in zavarovanje za primer brezposelnosti. Ukrepi se nanašajo na osebe od 1. novembra 2013 do konca leta 2014.

Spodbude bodo deležni delodajalci, ki

- zadnje tri mesece pred zaposlitvijo mlajšega delavca niso zaželeli postopka za odpoved pogodbe o zaposlitvi oz. niso odpovedali pogodbe delavcem iz poslovnih razlogov,
- pred zaposlitvijo mlajšega delavca niso imeli blokirane transakcijske računa 30 ali več zaporednih dni.

V zadnjih šestih mesecih pred zaposlitvijo mlajšega delavca pa morajo delodajalci tudi redno izplačevati plačila in plačevati prispevke.

Vir: www.kado.si

DOSTAVA EMAIL SPORO IL (INBOX DELIVERY)

Vsi, ko je vsak evro od prodaje izjemno pomemben, je nujno, da se vsak prodajni kanal čim bolj odreže. **Pri email marketingu je prvi pogoj za to dostava sporočila tja, kjer jih bodo ljudje tudi dejansko videli, tj. v Inbox (mapa Prejeto) in ne v mapo za nezaželena pošta (Junk/Bulk).**

To pa ni več tako enostavno, kot je bilo še pred leti, saj postajajo filtri nezaželene pošte vse bolj napredni, prav tako imajo ponudniki email računov (npr. Gmail, Yahoo, Outlook.com) svoje algoritme in pravila, po katerih razvrstijo sporočila. Poglejmo si nekaj splošnih in nekaj vsebinskih pravil email marketinga, ki vplivajo na dostavo vaših sporočil.

Kvalitetna lista prejemnikov

Prodajna sporočila pošiljamo naslovnikom, ki so se za to eksplicitno prijavili oziroma podali soglasje. Na kakšen način je bilo to soglasje pridobljeno, je stvar pošiljatelja/lastnika liste prejemnikov. Je pa dejstvo, da bomo dosegli boljši odziv pri tistih, ki so se prijavili na lastno pobudo, recimo na spletnem obrazcu, kjer so vpisali svoj email naslov in prijavo potrdili, v primerjavi s tistimi, ki so sodelovali v viralni igri, ali pa so se prijavili ob naročilu v spletni trgovini, kjer je bila prijava na koncu "slučajno" že izbrana in jo je kupec pozabil odključiti.

Primer iz prakse: Gmail vam dodeli kot pošiljatelju masovnih sporočil določeno sloves (ang. Reputation). Ta se veže na pošiljatelja, na vsebino sporočila, IP naslov in domeno, s katere pošiljate. Če je lista dobra, tj. če se bodo kontakti odzivali (naložili slike v sporočilu, označili sporočilo kot pomembno, klikali na povezave v sporočilu), potem bo sloves pošiljatelja zrastlel in je dostava v Inbox skoraj zagotovljena. Če pa se zgodi nasprotno, torej da se uporabniki ne odzivajo, brišejo sporočila, jih označijo kot nezaželena, bo sloves padel in pri naslednjem pošiljanju bo večja verjetnost, da bo vaš mailing pristal v mapi za nezaželena pošta.

Pravilno zgrajena predloga sporočila

Če hočemo imeti odzivne prejemnike, potrebujemo dobro grafično oblikovano in vsebinsko zasnovano sporočilo. Pametno je, da se vedno držimo enakih oblik oziroma postavitev predloge, ker se prejemniki nanjo navadijo in to ne vedo, kje se nahaja na primer povzetek zanimivih linkov, kje zanimivi produkti ipd.

Preberite tudi E-mail marketing - kako za to?

Prav tako je dobro imeti pravilno razmerje med besedilom in slikami. Sporočilo mora biti "lahko", pri oblikovanju email predloge tudi ne moremo doseči vsega, kar lahko na spletnih straneh. **Poizkusimo imeti oblikovani s pomočjo kodiranja namesto s slikami.** V sporočilu naj bo manj kot 50 % slik v primerjavi s besedilom. Pozorni moramo biti tudi na besede in besedne zveze, ki jih uporabljamo v zadevi sporočila (ang. Subject Line) in v samem telesu sporočila. Določene besede namreč filtri prepoznajo kot tipične fraze, ki se uporabljajo v masovnih nezaželenih sporočilih, t. i. Spam. Uporabnikom sistema E-Pošta nudimo izdelavo HTML predlog po ugodnih cenah, z upoštevanjem vseh pravil in napotkov za čim boljše dostavo. V kolikor imate kakršnokoli vprašanje glede dostave sporočila (tehnično, vsebinsko), smo vam na voljo na telefon 040-438-420 ali preko emaila podpora@e-postar.com.

Tehnično brezhiben email marketing sistem

S tehničnega vidika mora biti pravilno sestavljena glava sporočila (ang. Header). IP naslovi, s katerimi pošiljamo, morajo imeti reverse DNS, SPF zapis na domeni, DKIM zapis, povezavo za avtomatsko odjavo in še nekaj ostalih zadev. Predvsem pa je pomembno, da naši IP-ji niso zabeleženi na kateri od črnih listov (ang. Blacklist), ki jih sistem preverja pri dostavi sporočila, ter da nimamo podobnega slabega slovesa s svojimi IP-ji/domenami kot tisti, s katerih prihaja veliko nezaželenih pošt.

Vir: Zavod Mladi podjetnik

POJASNILA GLEDE 2. LENA ZAKONA O INTERVENTNIH UKREPIH NA PODROJU TRGA DELA IN STARŠEVSKEGA VARSTVA

Zakon o interventnih ukrepih na področju trga dela in starševskega varstva – ZIUPTDSV (Uradni list RS, št. 63/13) v 2. lenu določa za **asno spodbudo za zaposlovanje mlajših brezposelnih oseb**. V zvezi z izvajanjem navedene določbe smo pridobili mnenje Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti, ki ga povzemamo v nadaljevanju.

Skladno z 2. lenom ZIUPTDSV je delodajalec, ki v **obdobju od 1. 11. 2013 do 31. 12. 2014** sklene pogodbo o zaposlitvi za nedoleno osebo, mlajšo od 30 let, ki je najmanj tri mesece pred sklenitvijo pogodbe o zaposlitvi prijavljena v evidenci brezposelnih oseb, za prvih 24 mesecev zaposlitve oproščen plačila vseh prispevkov za socialno varnost delodajalca.

Starostni pogoj 30 let mora biti izpolnjen na dan sklenitve pogodbe o zaposlitvi za nedoleno osebo. Oprostitev plačila prispevkov lahko delodajalec uveljavlja tudi po dopolnjenem 30 letu zaposlene osebe, če so bili zakonsko določeni pogoji izpolnjeni v času sklenitve pogodbe o zaposlitvi.

Drugi odstavek 2. lena ZIUPTDSV določa pogoje, ki jih mora izpolnjevati delodajalec, da je upravičen do oprostitve, in sicer je to delodajalec:

– ki zadnje tri mesece pred sklenitvijo pogodbe o zaposlitvi za nedoleno osebo s mlajšo brezposelno osebo iz prvega odstavka tega lena ni začel postopka odpovedi pogodbe o zaposlitvi oziroma odpovedal pogodbo o zaposlitvi delavcem iz poslovnih razlogov, – ki pred sklenitvijo pogodbe o zaposlitvi za nedoleno osebo s mlajšo brezposelno osebo iz prvega odstavka tega lena ni imel blokirane transakcijske računske knjižnice ali računske knjižnice zaporednih dni, in – ki je v zadnjih šestih mesecih pred sklenitvijo pogodbe o zaposlitvi za nedoleno osebo s mlajšo brezposelno osebo iz prvega odstavka tega lena redno izplačeval plačila in plačeval obvezne prispevke za socialno varnost zaposlenim. Ta pogoj je izpolnjen le v primeru, če je delodajalec v zadnjih šestih mesecih svojim zaposlenim plačeval do roka za izplačilo, ki je zanj dolžni v delovno pravnih aktih ter obvezne prispevke iz tega naslova poravnal v zakonskem roku. Zamudo predstavlja vsaka prekoračitev roka.

NAPAKE PRI IZDAJANJU RAČUNOV

DURS že od poletja izvaja poostren nadzor na področju izdajanja računov pri gotovinskem poslovanju. **Da bi se izognili napakam, pa vseeno še enkrat ponovimo, naj kaj morate biti pozorni:**

- zavezanec za davek ne sme imeti ali uporabljati računalniškega programa ali elektronske naprave, ki omogoča brisanje, prilagajanje, popravljanje, razveljavljanje, nadomeščanje, dodajanje, skrivanje ali kakršno koli druga no spreminjanje podatkov o izdanih računih pri gotovinskem poslovanju, shranjenih v napravi ali na drugem mediju, brez hrambe izvornih podatkov in vseh poznejših sprememb ter
- proizvajalec oziroma dobavitelj oziroma vzdrževalec računalniškega programa, elektronske naprave ali informacijskega sistema zavezancem za davek ne sme zagotoviti ali omogočiti uporabe računalniškega programa, elektronske naprave ali informacijskega sistema, ki v trenutku prodaje, predaje v uporabo ali namestitve omogoča brisanje, prilagajanje, popravljanje, razveljavljanje, nadomeščanje, dodajanje, skrivanje ali kakršno koli druga no spreminjanje podatkov o izdanih računih pri gotovinskem poslovanju, shranjenih v informacijskem sistemu, napravi ali na drugem mediju, brez hrambe izvornih podatkov in vseh poznejših sprememb.

ZIUPTDSV ne predvideva predhodnega pridobivanja dokazil o izpolnjevanju pogojev, določeni v 2. lenu ZIUPTDSV.

Ob tem velja opozoriti, da je delodajalec tudi plačnik davka v smislu 58. lene Zakona o davnem postopku – ZDavP-2 (Uradni list RS, št. 13/11 - UPB4, 32/12 in 94/12), ki mora zagotoviti vse pogoje in poznati okoliščine posameznega primera, da bodo prispevki za socialno varnost in davni odtegljaj od dohodkov iz delovnega razmerja izrazeni unani pravilno.

ZIUPTDSV nadalje v tretjem odstavku 2. lene določa, da mora delodajalec v primeru, če po sklenitvi pogodbe o zaposlitvi za nedoleno osebo, v skladu s prvim odstavkom 2. lene ZIUPTDSV, tej osebi odpovedati pogodbo o zaposlitvi iz poslovnega razloga ali v primeru izredne odpovedi pogodbe o zaposlitvi s strani te osebe pred potekom 24 mesecev zaposlitve, plačati **prispevke delodajalca za socialno varnost za celotno obdobje zaposlitve te osebe**.

V tretjem odstavku 2. lene ZIUPTDSV so določene primerljive spodbude po drugih zakonih, ki niso združljive s spodbudo za zaposlovanje, določeno v prvem odstavku tega lena. Delodajalec izpolnjuje pogoje, da bi uveljavljal večno spodbudo za zaposlovanje hkrati, se sam odloči, katero spodbudo bo uveljavljal.



Skladno z določbami ZIUPTDSV smo predvideli širitev obrazca **Obrazec za davni odtegljaj za dohodke iz delovnega razmerja** (v nadaljevanju: REK-1 obrazec). V ta namen je zbirni REK-1 obrazec dopolnjen s poljem »314 Osnova za prispevke – zaposleni, za katere delodajalec uveljavlja oprostitve po Zakonu o interventnih ukrepih na področju trga dela in starševskega varstva«. Individualni REK obrazec pa je dopolnjen s poljem »A022 delavec, za katerega delodajalec uveljavlja oprostitve plačila prispevkov po ZIUPTDSV«. Navedena širitev REK-1 obrazca je potrebna zaradi pravilnega izraza prispevkov in bo objavljena v Pravilniku o spremembah Pravilnika o vsebini in obliki obrazca za davni odtegljajev ter o načinu predložitve davnemu organu.

Vir: www.durs.gov.si



Kakšne so predpisane globe?

- z globo od 3.000 do 10.000 EUR se kaznuje za prekršek posameznik,
- z globo od 20.000 do 70.000 EUR se kaznuje za prekršek samostojni podjetnik posameznik ali posameznik, ki samostojno opravlja dejavnost,
- z globo od 50.000 do 250.000 EUR se kaznuje pravna oseba
- predpisane globe za odgovorne osebe znašajo od 1.500 do 10.000 EUR.

Vir: www.dashofer.si

UPOKOJENI PODJETNIK

Podjetnik bi rad užival pokojnino, svoje nizke mesečne dohodke pa bi obogatil še z dodatnim delom. Stranka ima odprto s.p., in sicer ima registrirano dejavnost restavracije in gostilne. Podjetnik je invalid III. kategorije in se mu od leta 2008 priznava pravica do delne invalidske pokojnine, zato dela in je zavarovan za krajši delovni čas. Prav tako ima izpolnjene vse pogoje za redno upokožitev.

1. e podjetnik preneha s poslovanjem oz. zapre s.p., ali mu pripada celotna starostna pokojnina? Ali mu pripada 1/2 starostne in 1/2 invalidske pokojnine?
2. Kako bi lahko podjetnik nadaljeval svojo podjetniško aktivnost oz. poslovanje v primeru, da se redno upokoži?

Na podlagi tretjega odstavka 109. člena ZPIZ-2 zavarovanec, ki izpolni pogoje za pridobitev pravice do dveh ali več pokojnin iz obveznega zavarovanja v Republiki Sloveniji, lahko uživa le eno od njih po lastni izbiri, razen če zakon dolo drugače. Tako zavarovancu ne more pripadati polovica ene in polovica druge pokojnine.

Svojo podjetniško aktivnost lahko upokoženec nadaljuje kot samostojni podjetnik, vendar v primeru odprtja s.p. ne bo mogel več prejemati polne pokojnine, ker se po novi zakonodaji šteje (116. člena ZPIZ-2), da je na ta način in ponovno vstopil v zavarovanje. Upokoženec pa ima le možnost, se mu izplačuje sorazmerni del pokojnine vendar mora delati najmanj polovico polnega zavarovalnega časa. Sorazmerni del pokojnine se za neizplačujevati z dnem ponovne pridobitve lastnosti Zavarovanca.

NOVELI O GOSPODARSKIH DRUŽBAH IN PODPORNEM OKOLJU ZA PODJETNIŠTVO

Z 9. oktobrom 2013 sta začeli veljati noveli zakonov o gospodarskih družbah in o podpornem okolju za podjetništvo. Prva med drugim rahlja pogoje za ustanovitev podjetja, druga širi nabor upraviteljev do podpore na področju podjetništva.

Novela zakona o gospodarskih družbah vsebuje novosti v delu, ki opredeljuje pogoje za vpis subjekta v sodni register in omejitve pri ustanavljanju, vodenju in nadzoru družb ter katerega izvajanje je ustavno sodišče zadržalo. Tako je med drugim rtana omejitev, da družbe ne morejo ustanoviti, voditi ali nadzirati osebe, ki so lani vodstva ali nadzora v podjetjih v postopkih zaradi insolventnosti. Zožen je nabor okolišnin, na podlagi katerih lahko registrski organ omeji ustanovitev družbe ali samostojnega podjetnika in pridobitev statusa družbenika. Skrajšana je tudi omejitev, da podjetja ne sme ustanoviti oseba, ki je pravnomočno obsojena na zaporno kazen (za določena kaznivega dejanja), in sicer z 10 na pet let od pravnomočne sodbe oz. do dneva izbrisa iz kazenske evidence, če se bo obsodba iz kazenske evidence izbrisala pred iztekom petih let. rtano je tudi določilo, da sodišče osebam, ki so v organih družb v insolventnih postopkih, odvzame pooblastila za vodenje poslov ali nadzor v vseh družbah, v katerih ta oseba opravlja to funkcijo. Novela naj bi tudi preprečila zlorabe, do katerih je prihajalo z vpisom podjetja na naslovu, katerega lastnik za to ni dal dovoljenja oz. s tem sploh ni seznanjen.

Novela zakona o podpornem okolju za podjetništvo med drugim širi krog upraviteljev do razvojnih spodbud in virov financiranja. Poleg gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov posameznikov lahko kandidirajo tudi zadruga, zavodi in fizične osebe, ki opravljajo registrirano dejavnost.

Od 9. oktobra 2013 pa je v veljavi tudi **novela zakona o finančnih zavarovanih**, ki pa se bo začela uporabljati 30. dan po objavi v uradnem listu, 7. novembra. Novela uvaja postopek notarske prodaje nepremičnin, ki temelji na neposredno izvršljivem notarskem zapisu. Novela bo pospešila možnost unovčanjanja zavarovanj, ki jih imajo kreditne institucije in Družba za upravljanje terjatev bank (DUTB)

Vir: www.spirit.si

To pa ne velja, če upokoženec uživa invalidsko pokojnino, saj s pridobitvijo statusa samostojnega podjetnika izgubi pravico do pokojnine, in sicer z dnem vzpostavitve obveznosti zavarovanja.

Lahko pa se odloči, da ustanovi d.o.o., vendar če želi ohraniti možnost prejetja pokojnine v podjetju ne sme opravljati funkcije direktorja, temveč je lahko le njegov ustanovitelj.



Lahko se odloči bodisi da odpre s.p. bodisi d.o.o., pri čemer v primeru odprtja s.p., kot je že pojasnjeno zgoraj, ne bo mogel več prejemati polne starostne pokojnine. Ima pa tudi možnost, da ustanovi d.o.o., vendar v tem primeru ne sme v družbi opravljati poslovodno funkcijo in prejemati prihodke iz dejavnosti, saj mu le na ta način in pokojnina ostane v celoti. V primeru, da se bo želel upokožiti in prejeti pokojnino, bo moral s.p. zapreti, saj bo le na ta način lahko pridobil pravico do starostne pokojnine. Torej, če bo želel dodatno zaslužiti, in odpreti s.p., se bo moral kot je že povedano zgoraj, odpovedati najmanj polovici starostne pokojnine, za najmanj 20 ur pa se bo moral vključiti v zavarovanje in plačevati prispevke.

Vir: dashofer.si

ZAKONODAJA AVTORSKIH PRAVIC

Zakon o avtorski in sorodnih pravicah, Ur.l. RS št. 94/2004, 17/2006, 68/2008

Pravilnik o honorarjih za uporabo avtorskih del iz repertoarja združenja ZAMP-Združenja avtorjev in nosilcev malih in drugih avtorskih pravic Slovenije, Ur.l.RS št. 111/2000

Tarife za uporabo glasbenih neodrskih del iz repertoarja Združenja SAZAS Ur.l.RS št. 113/2002

Tarifa združenja SAZAS za mehanično glasbo na kopališčih oziroma bazenih odprtega tipa, Ur.l.RS št. 82/2006

Skupni sporazum o višini nadomestil za uporabo varovanih del iz repertoarja Zavoda IPF kot javno priobitvev pri poslovni dejavnosti, Uradni list RS št. 107/06.

Skupni sporazum o višini nadomestil za uporabo varovanih del iz repertoarja ZAMP kot javno priobitvev pri poslovni dejavnosti, Uradni list RS št. 107/06.

Pravilnik o javni priobitvi glasbenih del, Uradni list RS št. 29/1998, Uradni list RS št. 138/2006

Za asna tarifa Združenja SAZAS za mešani repertoar, Ur.l.RS št. 33/2010

Pravilnik o postopku vpogleda v repertoar avdiovizualnih del in v uradno dokumentacijo Zavoda AIPA. Ur. l. RS št. 81/2011

Skupni sporazum za določitev višine nadomestil za javno priobitvev fonogramov na prireditvah razvedrilne narave, na katerih javna priobitvev fonogramov ni ključnega pomena, Uradni list št. 51/2012

Poslovnik Sveta za avtorsko pravo, Uradni list RS št. 87/2012

Vir: www.tgzs.si

DOLO ITEV PLA NIKA DAVKA V ZVEZI Z 58. LENOM ZDAVP-2

Dav ni zavezanec zastavlja vprašanje glede dolo itve pla nika davka v primeru izpla il dohodkov iz zaposlitve fizi ni osebi, ki je za dav ne namene rezident Nem ije in je bila napotena na delo v družbo v Sloveniji. Oseba ima pogodbo o zaposlitvi sklenjeno s švicarsko družbo, na podlagi katere ji bo ta tudi izpla evala pla o, vendar pa bo nato del dohodkov, ki se bo nanašal na delo v slovenski družbi, zara unala slovenski družbi. Predpostavljate, da ima na podlagi dolo b 8., 9. in 10. lena Zakona o dohodnini – ZDoh-2 (Uradni list RS, št. 13/2011-UPB7, 24/12, 30/12, 40/12-ZUJF, 75/12, 94/12) del dohodkov, ki se nanaša na delo v Sloveniji, vir v Sloveniji, saj se bo zaposlitev izvajala v Sloveniji, dohodek iz zaposlitve pa bo zara unan slovenski družbi. Zanima vas, kdo je v konkretnem primeru pla nika davka v skladu z 58. lenom Zakona o dav nem postopku – ZDavP-2 (Uradni list RS, št. 13/11-UPB4, 32/12 in 94/12). Vprašanje je, ali je pla nik davka slovenska družba, pri kateri se zaposlitev izvaja ali mora fizi na oseba sama oddati napoved za odmero akontacije dohodnine od dohodka iz zaposlitve v skladu z ZDavP-2.

V nadaljevanju pojasnjujemo.

Slovenska družba, pri kateri se izvaja zaposlitev napotene delavca nerezidenta, ki ima sklenjeno pogodbo o zaposlitvi s tujo družbo, ki mu na tej podlagi tudi v celoti izpla uje pla o, se ne šteje za pla nika davka v Sloveniji, zato je napoteni delavec nerezident dolžan sam oddati napoved za odmero akontacije dohodnine od dohodkov iz zaposlitve.

Ve : www.durs.gov.si (mednarodna obdav itev)

DAV NI VIDIK UPORABE SLUŽBENEGA TELEFONA

Kaj glede uporabe službenega telefona v zasebne namene dolo ata spodnja zakona?

Vidik ZDDPO-2

Uporaba službenega telefona za privatne namene zaposlenih se glede na Zakon o davku od dohodka pravnih oseb (ZDDPO-2) obravnava kot dav no nepriznan odhodek. Skladno s tretjo to ko prvega odstavka 30. lena ZDDPO-2 so stroški, ki se nanašajo na privatno življenje, primeroma za zabavo, oddih, šport in rekreacijo, vklju no s pripadajo im davkom na dodano vrednost, dav no nepriznan odhodek družbe. Na eloma je pri uporabi službenega mobilnega telefona težko spremljati in opredeliti porabo mobilnih storitev za privatne ali službene namene. V praksi, v podjetjih vrednostno ocenijo in opredelijo stroške uporabe mobilnega telefona na privatni in zasebni del, ter se tako posledi no opravi delitev stroškov na dav no priznane in dav no nepriznane stroške. Prav tako se v ocenjenem sorazmerju ne uveljavlja pravica do odbitka DDV.

Vidik ZDoh-2

Z vidika Zakona o dohodnini (ZDoh-2) tovrstne stroške obravnava 39. len, ki sicer opredeljuje bonitete. Tako se za boniteto po ZDoh-2 ne šteje uporaba ra unalniške in telekomunikacijske opreme, ki jo delodajalec zagotovi delojemalcu. Iz tega sledi, da tudi Zakon o dohodnini stroške uporabe službenega telefona v privatne namene ne obravnava kot dav no priznane odhodke.



Vir: www.dashofer.si

ODPRAVNINA OB UPOKOJITVI

Prejeli smo vprašanje zavezanca glede dav ne obravnave izpla ila odpravnine ob upokojitvi. V dopisu zavezanec navaja, da je delavec na podlagi 132. lena Zakona o delovnih razmerjih – ZDR-1 (Uradni list RS, št. 13/13) upravi en do odpravnine ob upokojitvi, e je bil pri delodajalcu zaposlen 5 let. Ker Uredba o dav ni obravnavi povra il stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja v 10. lenu ne dolo a omejitve 5 let, zavezanca zanima, ali je odpravnina ob upokojitvi, ki jo delodajalec izpla a delavcu, s katerim ima sklenjeno pogodbo o zaposlitvi manj kot 5 let, izvzeta iz dav ne osnove dohodka iz Delovnega razmerja.

V nadaljevanju pojasnjujemo:

Odpravnina ob upokojitvi delavcu, ki ne izpolnjuje minimalnih pogojev glede dobe zaposlitve, dolo enih v prvem odstavku 132. lena ZDR-1, se ne všteta v dav no osnovo dohodka iz delovnega razmerja, do višine 4.063 evrov. Pri obravnavi vprašanja je treba lo iti delovno pravni in dav ni vidik. Medsebojne pravice in obveznosti delavcev in delodajalcev urejajo predpisi o delovnih razmerjih, na podlagi katerih se ugotavlja tudi upravi enost delavca do odpravnine ob upokojitvi in višina te odpravnine. e s kolektivno pogodbo na ravni dejavnosti ni dolo eno druga e, je delodajalec, skladno s prvim odstavkom 132.

lena ZDR-1, delavcu, ki je bil pri delodajalcu zaposlen najmanj pet let in se upokoji, ob prenehanju pogodbe o zaposlitvi dolžan izpla ati odpravnino v višini dveh povpre nih mese nih pla v Republiki Sloveniji za pretekle tri mesece oziroma v višini dveh povpre nih mese nih pla delavca za pretekle tri mesece, e je to za delavca ugodneje.

e se delavec po upokojitvi ponovno zaposli, ob prenehanju pogodbe o zaposlitvi nima pravice do odpravnine. Delavec tudi ni upravi en do odpravnine, e ima pravico do odpravnine po 108. lenu ZDR-1 ali, e je delodajalec zanj financiral dokup pokojninske dobe.

Po veljavnem Zakonu o dohodnini – ZDoh-2 (Uradni list RS, št. 13/11 – UPB7, 24/12, 30/12, 40/12 – ZUJF, 75/12, 94/12) so obdav eni vsi dohodki, razen tistih, ki so v ZDoh-2 izrecno navedeni kot neobdav eni oziroma oproš eni pla ila dohodnine. Dohodki iz delovnega razmerja, ki se ne všteta v dav no osnovo, so dolo eni v 44. lenu ZDoh-2. Odpravnina ob upokojitvi delavca se dav no obravnava skladno s 7. to ko prvega odstavka 44. lena ZDoh-2, ki dolo a, da se v dav no osnovo dohodka iz delovnega razmerja ne všteta odpravnina ob upokojitvi, do višine, ki jo dolo i vlada. Ta višina po 10. lenu Uredbe znaša 4.063 evrov. e delodajalec izpla a odpravnino ob upokojitvi, v višjem znesku kot 4.063 evrov, se znesek odpravnine v delu, ki presega znesek, dolo en s strani vlade, všteta v dav no osnovo dohodka iz delovnega razmerja. Na enak na in se obravnava tudi odpravnina ob upokojitvi, ki jo delodajalec izpla a delavcu, ki ne izpolnjuje minimalnih pogojev glede dobe zaposlitve, dolo enih v prvem odstavku 132. lena ZDR-1.

Vir: www.durs.gov.si

SPREMEMBE PRI POSTOPKU REGISTRACIJE PODJETIJ

8. oktobra 2013 je bila v Uradnem listu RS (št. 82/2013) objavljena novela Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1H), ki spreminja na in preverjanja omejitev za ustanavljanje družb.

Samostojni podjetnik ali družbenik družbe, ki ni lastnik objekta mora na poslovnem naslovu, pri prijavi za vpis ali prijavi za vpis spremembe poslovnega naslova, priložiti overjeno izjavo lastnika objekta, da dovoljuje poslovanje na tem naslovu. V primeru, da samostojni podjetnik ali družbenik družbe ob registraciji navede poslovni naslov na katerem nima dovoljenja za poslovanje, se lahko kaznuje z globo od 600 do 1600 EUR.

Vir: Moj spletni priro nik 42/13

PRIPOROČILA ZA JAVNO NAROČANJE NAROČIL

Krepitev neposredne dobave kmetijskih pridelkov in izdelkov v javne zavode

Za krepitev neposredne dobave kmetijskih pridelkov in izdelkov v javne zavode sta Ministrstvo za kmetijstvo in okolje ter Ministrstvo za finance pripravila Priporočila za javno naročanje živil, ki jih je Vlada RS sprejela konec septembra.

V dokumentu se lahko kmetje ponudniki kmetijskih pridelkov in izdelkov lahko seznanijo z usmeritvami, ki veljajo v sistemu javnega naročanja. Dokument pa še posebej podrobno pojasnjuje možnosti nabave šolam, vrtcem, domovom za ostarele..., ki želijo nabavljati kmetijske pridelke neposredno pri kmetih.

Ve: www.kgzs.si

KGZS PODPIRA UČENJE INKOVITEJŠE GOSPODAR- JENJE Z ZEMLJIŠČI

V drugi polovici oktobra so v Hrpoljah pri Kozini, Ratech in na Brdu pri Lukovici v organizaciji Kmetijsko gozdarske zbornice Slovenije (KGZS), Združenja predstavnikov agrarnih skupnosti Slovenije in Ministrstva za kmetijstvo in okolje (MKO) potekale predstavitev osnovnih izhodišč osnutka besedila Zakona o agrarnih skupnostih. Zakon, ki želi odgovoriti na aktualne težave agrarnih skupnosti v Sloveniji, bo v širšo javno razpravo dan v mesecu novembru.

KGZS je že v letu 2011 organizirala prvo srečanje agrarnih skupnosti (Agrarne skupnosti - kako naprej?), kjer se je prvi obširneje javno spregovorilo o težavah agrarnih skupnosti (AS) in sklenilo, da je treba AS pripraviti sistemski zakon. Po manjši, a dobrodošli spremembi Zakona o ponovni vzpostavitvi agrarnih skupnosti ter vrnitvi njihovega premoženja in pravic, je bila na MKO ustanovljena delovna skupina za pripravo zakona o agrarnih skupnostih. Po več mesečnem delu so bila sedaj predstavljena izhodišča novega zakona, ki bo AS uredil popolnoma na novo na način, da bodo lahko v prihodnje s svojim premoženjem lažje upravljale.

Zakon bo zasledoval zgodovinska izhodišča in na celotni AS: trajno zagotavljanje boljšega gospodarjenja s kmetijskimi in gozdnimi zemljišči, skupno uresničevanje interesov, povezovanje prebivalcev na podeželju ter ohranjanje poseljenosti podeželja in razvoj podeželja. **Osnovne ideje zakona, ki naj bi v prihodnje urejal AS v Sloveniji, so:**

- lažje skupno gospodarjenje z zemljišči in v solastnini ali skupni lastnini (z nižjim deležem soglasja solastnikov ali skupnih lastnikov premoženja kot ga določa Stvarnopravni zakonik),
- statusna in organizacijska oblika AS (agrarne skupnosti zaradi pomislekov o primernosti prenosa solastnine ali skupne lastnine na pravno osebo ne bodo postale pravne osebe, se jim bodo pa v svoji notranji in zunanji ureditvi zelo približale in sicer s predsednikom AS, ob nim zborom, upravnim odborom in nadzornim odborom),
- posebna ureditev dedovanja (sodišča bodo po uradni dolžnosti izpeljala postopke dedovanja, delež v AS se bo z oporoko ali zakonitim dedovanjem prenesel na eno osebo),
- možnost prenehanja AS (če se vsi člani agrarne skupnosti s tem strinjajo)
- in druge rešitve, vse z namenom ohranitve, predvsem pa oživitve agrarnih skupnosti.

Vseh treh predstavitev se je udeležilo okrog 230 ljudi, ki so kot predsedniki ali člani AS vsakodnevno povezani z agrarnimi skupnostmi. Na KGZS ocenjujemo, da se predlog zakona o agrarnih skupnostih razvija v pravo smer in bomo še naprej sodelovali pri njegovem nastajanju s pobudami, predlogi in pomisleki.

Vir: www.kgzs.si

TRADICIONALNI SLOVENSKE ZAJTRK

Mnogi se še spomnimo šolskih dni, ko je bilo v šolski torbi poleg nekaj zvezkov in knjig tudi jabolko in kos rnega kruha. Iz tradicije se s tradicijo vračamo h koreninam z vseslovenskim dnevom slovenske hrane in tradicionalnim slovenskim zajtrkom. Naši šolarji in otroci v vrtcih bodo tudi letos imeli pravi slovenski zajtrk v petek, 15. novembra 2013.

Sredstva za nakup živil za ta dan bo prispevalo Ministrstvo za kmetijstvo in okolje (MKO). Znesek, ki pripada osnovni šoli in vrtcu, je preračunan na prehranske normative in po okvirnih priporočilih cenah: mleko 0,60 €/liter, jabolka 0,70 €/kg, kruh 1 €/kg, maslo 6,0 €/kg, med 8,27 €/kg. Za posameznega otroka prispeva MKO 0,43 evra brez DDV. V skupno število obrokov so všteti tudi učitelji in vzgojitelji. Osnovne šole in vrtci morajo sami poiskati lokalnega pridelovalca, pri katerem bodo kupili živila.



V ta namen bodo vse šole in vsi vrtci prejeli naslove in kontakte vseh, ki so sodelovali pri dobavi živil v lani in predlani. Tako bo iz združenega seznama pridelovalcev vsaka šola ali vrtec izbral pridelovalce, pri katerih bo kupil posamezna živila.

Osnovne šole in vrtci bodo živila za pripravo tradicionalnega zajtrka kupili neposredno, brez javnega razpisa.

Ponudniki, prevzemite pobudo!

Pravega slovenskega zajtrka ni brez pridnih rok na kmetijah. Vendar pa to ni dovolj.

Kmetje, izkoristite priložnost. Bodite pri dogovorih s šolami dejavni in že sami navežite stik z bližnjim vrtcem ali osnovno šolo in jim povejte, da bi tudi letos sodelovali v akciji in jim dobavili svoje pridelke. Glede dobave pridelkov ali živil se z javnimi zavodi dogovorite sami in tudi sami izvedete dostavo. Prevoz in embalaža sta strošek kmetije/proizvajalca ali v dogovoru z Vrtcem/šolo.



V akciji sodelujejo tudi kmetijski svetovalci

Če bi potrebovali pomoč, se lahko obrnete na kmetijske svetovalce, ki so zadolženi za svetovanje in pomoč (glej preglednico). Ti razpolagajo s seznamom potrebnih količin jabolk, kruha, mleka, masla in medu za posamezni vrtec in osnovno šolo. Vsi, ki imate registrirane dopolnilne dejavnosti za peko krušnih izdelkov, ponudite kmetijski kruh, stopite v stik s svetovalci, da vam sporočijo okvirne količine za vrtce/šole, ki je v vaši bližini. Naj otroci pri »tradicionalnem slovenskem zajtrku« spoznajo in prepoznajo pristni okus kruha iz kmetije. Ravno tako lahko ponudite svoje izdelke vse registrirane kmetije, ki predelujete mleko v maslo ali pridelujete med.

Ponudba na spletni strani Kupujmo doma

Organizatorjem prehrane v osnovnih šolah in vrtcih lahko delo olajšate tudi tako, da svojo ponudbo oddate na spletno stran www.kupujmodomace.si v zavihek: za javne zavode. Vse osnovne šole in vrtci bodo skupaj z okrožnico prejeli povezavo na spletno stran Kupujmo doma, kjer lahko poiščejo vse informacije o kmetijah in ponudbi. Zato svetujemo, da ponudbo vnesete v spletno aplikacijo in skrajšate pot vaših pridelkov do otroških ust. Če računalnika niste več i, vam lahko pomagajo kmetijski svetovalci pri Kmetijsko gozdarski zbornici Slovenije.

Vir: www.kgzs.si

RECEPT ZA USPEŠNO SPLETNO PRODAJO

Prodaja ne te e kar sama od sebe, saj so kupci zahtevni in konkurenca huda. **Kupcu se je treba im bolj približati ter ponuditi najvišjo možno kakovost, ne glede na to, ali prodajate slednje ali blago.** Kakovost storitve pa je odvisna od vašega poznavanja tega, kar prodajate.

.. Med pomembnejšimi vidiki tega neprecenljivega znanja (in obenem vaše potencialno najve je konkuren ne prednosti) pa velja izpostaviti naslednje:

1. Temeljito poznavanje izdelkov: kupci v vašo trgovino ne prihajajo samo zato, da bi kupili ta ali oni izdelek. Precejšen odstotek jih namre pred nakupom temeljito raziš e možnosti ter cene. Delež tovrstnih obiskovalcev spletne strani sode po izsledkih Googleove raziskave, sicer glede na vrsto izdelkov precej variira, vendar na eloma velja pravilo dražji kot je izdelek, daljša je "raziskovalna faza" pred nakupom. Zato je zelo pomembno, da svoje izdelke poznate, saj lahko kupcu le tako svetujete, ga vodite k rešitvi njegove težave, ter mu priporo ite najboljši izdelek za njegove potrebe;

2. (S)poznavanje kupcev: dandanes je analiziranje navad obiskovalcev vaše spletne trgovine ter kupcev s pomo jo brezpla nih orodij dokaj preprosto, podobno možnost pa bi morala ponujati tudi vaša platforma za spletno trgovino (screenshot Shopamine analitike). Ne le, da lahko na ta na in sledite vsem naro ilom ter tako vidite, po katerih izdelkih je povpraševanje ve je in bi jih torej veljalo imeti na zalogi ve , temve lahko opazite tudi nakupovalne vzorce. Nemara si lahko na tej osnovi oblikujete dolo ena pravila, ki vam bodo pomagala pri navzkrižni prodaji. e je 40% kupcev, ki so kupili izdelek Y, kupilo tudi izdelek Z, potem slednjega lahko priporo ite kupcu, ki ravnokar kupuje izdelek Y, saj je verjetnost nakupa precej visoka;

TRŽENJSKI NA RT ZA PRISOTNOST NA DRUŽBENIH OMREŽJIH

Natan en na rt, osredoto en na cilje in namenjen trženju na družbenih omrežjih je ravno tako pomemben kot dober poslovni na rt.

1. Kaj želim dose i s pomo jo družbenih omrežij?

Pomembno vprašanje se nanaša na cilje, ki jih želimo dose i s trženjem preko družbenih omrežij. To pa je odvisno od vašega posla. Vaš cilj je lahko pridobitev prepoznavnosti blagovne znamke, neposredna komunikacija s strankami ali pa promocija specifi nih izdelkov ali storitev.

2. Kdo bo ustvaril in vzdrževal vse profile mojega podjetja?

e imate majhno podjetje z zgolj nekaj zaposlenimi, vam priporo ajo, da nalogo delegirate enemu izmed zaposlenih. Dobro je, da ima le-ta izkušnje z marketinškimi kampanjami na družbenih omrežjih. e imate ve je podjetje, to nalogo lahko prepustite enemu lanu marketinške ekipe ali najamete svetovalca za komuniciranje preko družbenih omrežij.

3. Naj bo moje podjetje prisotno na vseh popularnih družbenih omrežjih?

Za za etek vam priporo ajo zgolj en blog in prisotnost na enem izmed družbenih omrežij - vsaj prvih nekaj mesecev. Kako se boste odlo ili za tisto pravo? S pomo jo anketnega vprašalnika se pozanimajte, na katerih družbenih omrežjih se vaše stranke zadržujejo najve .

4. Katera družbena omrežja so najbolj primerna za majhna Podjetja?

Ne glede na to, kako veliko je vaše podjetje, s Facebookom in Twitterjem boste težko zgrešili. Prav tako je zelo pomemben Google+, saj boste z njegovo pomo jo pristali na višjem mestu v brskalniku. e poslujete s podjetji (B2B), potem morate biti prisotni na LinkedIn in Slideshare, v kolikor pa poslujete s kon nimi uporabniki (B2C), potem sta za vas primerna Facebook in Pinterest.

5. Kako pogosto naj objavljam novo vsebino?

Najboljše je, da vsebino objavljate od dva do petkrat na dan, saj ljudje obiskujejo družbena omrežja ob razli nem asu.

3. (S)poznavanje konkurence: na žalost danes nezasedene prodajne niše na spletu skorajda ne najdemo ve . Konkurenca torej obstaja, in zelo verjetno bo s asom le še hujša. Oprezajte torej za obstoje imi in potencialnimi konkurenti, ter opazujte, kako privabljajo svoje (in hkrati vaše) kupce. Ni vam potrebno ravno krasti idej, da se iz njihovih trženjskih in prodajnih prijemov nau ite esa koristnega.

4. Zavedanje lastne finan ne situacije: analitika vam poleg spoznavanja kupcev nove uvide ponuja tudi pri napovedovanju prodaje in s tem ocenjevanju lastne finan ne situacije. Zelo pomembno je denimo poznati sezonska gibanja prodaje lastnih izdelkov, saj tako lahko natan neje na rtujete denarni tok, s tem pa se izognete morebitnim prevelikim vložkom v zaloge, oglaševanje, ali kaj tretjega.



Pri nekaterih izmed zgornjih opravil so vam lahko v veliko pomo tudi brezpla na analiti na orodja. **Za spremljanje obiskov in trendov spletnih obiskov ter nakupov je - eprav brezpla no - neprecenljivo orodje Google Analytics**, ki vklju uje edalje širše možnosti analize vseh spletnih prodajnih in trženjskih kanalov, od družabnih omrežij do oglaševalskih kampanj. Za ugotavljanje vzorcev v prodaji izdelkov lahko uporabite brezpla no orodje RapidMiner, ki omogo a prakti no vse, kar omogo ajo veliko dražji konkurentje, eprav bi se razvijalci nemara lahko malce bolj posvetili prijaznosti uporabniškega vmesnika. Orodij je še veliko, za posel pa bo klju no le eno - vaše znanje in odnos do obiskovalcev, ki se le ob pravem pristupu utegnejo spremeniti tudi v kupce.

Vir: Shopamine.si/Zavod Mladi podjetnik

6. Kakšne vsebine naj objavljam na posameznih družbenih omrežjih?

Nekatere vrste vsebin enostavno bolje delujejo na dolo enih družbenih omrežjih. Na primer, Facebook, Pinterest, Google+ in Instagram se zelo vizualna omrežja, zato na njih objavljajte udovite fotografije vaših izdelkov, fotografije z dogodkov in morda kakšno fotografijo vaših zaposlenih pri delu ali kakšno drugo fotografijo iz zakulisja.

7. Naj izkoristim družbena omrežja za pomo strankam?

Družbena omrežja hitro postajajo obi ajen na in komunikacije med uporabniki in podjetji. Omrežja kot so Facebook, Twitter, Google+ in podobna lahko brez težav uporabite za takojšnji odziv na vprašanja in probleme vaših strank.

8. Kako lahko spremenim oboževalce in sledilce z družbenih omrežij v stranke?

Na žalost ni recepta, kako oboževalce in sledilce spremenimo v stranke, kljub temu pa nekatere taktike delujejo bolje od drugih. Na primer, Facebook oglaševanje predstavlja poceni in preprost na in, kako lahko pove ate vašo bazo oboževalcev. Nato pa je vaša naloga, da pridobljene kontakte spremenite v stranke.

9. Kako lahko izmerim uspešnost trženjskih naporov na družbenih omrežjih?

Zelo pomembno je, da neprestano sledite rezultatom, ki jih prinese trženje na družbenih omrežjih zato, da boste vedeli katere taktike so u inkovite in katere ne. Nekatera družbena omrežja ponujajo lastne podatke. Na primer, Facebook administratorju strani ponuja brezpla en ogled podatkov, ki vam bodo povedali, koliko ljudi se odziva na vaše objave. Podoben dostop do analiti nih podatkov za strani podjetij ponuja tudi LinkedIn. Uporabite lahko tudi Google Analytics, da boste dobili informacije o tem, kako u inkovite so vaše marketinške kampanje na družbenih omrežjih. e boste na družbenih omrežjih zasledili aktivna priporo ila vaše spletne strani, potem vaš trud ni bil zaman.

10. Katera je najve ja napaka, ki se ji moram izogniti?

Najve ja napaka, ki jo lahko naredite je, da nimate izoblikovanega trženjskega na rta za komuniciranje preko družbenih omrežij. Priporo amo vam, da si ga ustvarite in se ga potem tudi držite.

Vir: entrepreneur.com

10 NA INOV ZNIŽEVANJA STROŠKOV

Zniževanje stroškov je eno izmed tistih področij, s katerim se podjetniki že klišejsko ukvarjajo največ. **Pritiski konkurence** silijo podjetja, da postajajo vedno bolj stroškovno učinkovita. Kako se lotiti tega podviga? Kot boste videli, zniževanje stroškov v podjetju **ni nujno povezano z drastičnimi ukrepi**, ki bi od podjetnika zahtevali veliko truda in časa. Predstavljamo vam **10 preprostih načinov zniževanja stroškov v malem podjetju**.

1. Uporabljajte tehnologijo

Tehnologija je podaljšek naših čutil in delovnih teles, ki nam omogoča, da za določeno delo porabimo manj virov. Implementacija nove tehnologije v podjetje navadno pomeni, da na račun višje učinkovitosti že na srednji rok znižamo stroške. Uporabljajte vse tehnološke rešitve, ki so vam na razpolago v letu 2013 – od telekonferenc in spletnega bančništva, do brezplačnih odprtih programov.

2. Znebite se klasičnega telefona

Tradicionalna fiksna telefonija izgublja boj z novimi, boljšimi oblikami komuniciranja, ki so povrh še cenejše. Razmislite o alternativah kot so internetna telefonija, virtualna številka ipd.

3. Zmanjšajte stroške brez papirja

Stroški papirja, črnih, poštnega pošiljanja ipd. so morda videti nizki, vendar skupaj predstavljajo kar zajeten stroškovni zalogaj. Digitalizirajte vse, kar se da, in tako zmanjšajte stroške poslovanja ter obenem naredite nekaj dobrega za okolje.

4. Za marketinške aktivnosti uporabljajte internet

V času, ko klasični tržnokomunikacijski kanali prinašajo vedno manjše povratke na investicijo, je še toliko bolj pomembno, da svoje marketinške aktivnosti prenesete na svetovni splet. Spletna stran, blog, družabna omrežja, oglaševanje ipd. so postali nujni komunikacijski kanali pravzaprav vsakega sodobnega podjetja.

5. Zmanjšajte poslovanje s kreditnimi karticami

Odloževanje tekočih stroškov s pomočjo kreditnih kartic vam resda omogoča, da imate vedno visoko likvidnost, kar lahko zmotno razumete kot nižje stroške. Na dolgi rok si slednje pravzaprav zvišujete.

6. Ustvarite poslovni proračun (in se ga držite)

Načrtovanje proračuna gre z roko v roki z zmanjševanjem stroškov, saj je nemogoče sprejemati pametne odločitve, če nimamo pravega vpogleda v finančne prilive in odlive. Spremenite proračunski plan v močno orodje, ki vam bo pomagalo znižati stroške.

7. Razišite alternative fizičnim poslovnim prostorom

Stroški fizičnih poslovnih prostorov so lahko neverjetno visoki. Če slednji za vaše poslovanje niso nujno potrebni, se lahko odločite tudi za cenejše alternative. Izkoristite lahko [storitve virtualne pisarne](#), ki vam omogoča, da delate od doma, podjetje pa ime sedež registriran na drugi lokaciji.

8. Znebite se odvečne programske opreme

Koliko programov in aplikacij uporabljate dnevno? Najverjetneje se na vašem službenem računalniku najde celo kakšen program, ki ga praktično ne uporabljate, vendar zanj plačujete naročnino. Pretehtajte stroške in koristi, ki jih dobivate zaradi plačljive programske opreme, in se znebite ekonomsko neuporabnih.

9. Kupite rabljeno opremo

Ali v podjetju resnično potrebujete najnovejše arhivske omare in drugo pisarniško pohištvo? Zakaj ne bi kupili rabljene opreme? Pri odločitvi se držite zlatega pravila: **rabljena oprema funkcionira, na trgu pa ni nove alternative, ki bi bistveno izboljšala vaše delovne procese, je ekonomsko bolj smiselno, da se odločite za nakup prve.**

10. Poslužujte se nedejavnih menjav

Menjava ni nujno samo denarna. Je v vaši bližini podjetje, s katerim lahko sodelujete v vzajemno izmenjavo storitev?

Vir: www.data.si

IZZIV IN PRILOŽNOST SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA

Socialno podjetništvo predstavlja velik izziv in priložnost za generiranje novih – dostojnih delovnih mest v Sloveniji. To lahko podkrepimo tudi s podatkom, da je **povprečno je zaposlenih v socialnem podjetništvu v državah članicah Evropske unije (EU) okoli sedem odstotkov, v Sloveniji pa zgolj 0,7%**. Če nam v Sloveniji uspe odgovoriti na ta izziv, lahko v naslednjih letih zgolj s tem, da ujamemo povprečno je EU, v tem sektorju ustvarimo več deset tisoč novih delovnih mest.

Pomen socialnih podjetij v gospodarski krizi

Podjetja socialnega gospodarstva imajo bistveno vlogo v evropskem gospodarstvu, zlasti v krizi, saj s povezovanjem dobi konosnosti in solidarnosti ustvarjajo visokokakovostna delovna mesta, krepijo socialno, ekonomsko in regionalno kohezijo in ustvarjajo socialni kapital. Socialna podjetja so se med gospodarsko krizo izkazala kot veliko odpornejša od konvencionalnih podjetij, v tem obdobju so manj odpuščala in v nekaterih sektorjih celo povečevala število zaposlenih.

Socialna podjetja v strategijah EU

Socialna podjetja imajo zelo pomembno vlogo z gospodarskega in socialnega vidika ter z vidikov trajnostnega razvoja in zaposlovanja ter so pomembno gibalno socialnih inovacij, ki so pomembna tema tako v strategiji [Evropa 2020](#) kot v [Obzoru 2020](#). Poleg tega prispevajo k doseganju ciljev trajnostnega gospodarstva in socialnega razvoja regionalnih in lokalnih skupnosti. Socialno-podjetniški model prispeva k pravi gospodarski pluralnosti, je nepogrešljiv del socialnega tržnega gospodarstva in je v celoti usklajen s cilji strategije Evropa 2020.

Pomen socialnih podjetij na lokalni in regionalni ravni

Socialna podjetja v lokalnih in regionalnih skupnostih postajajo vedno pomembnejša ter omogočajo neposredno sodelovanje državljanov pri odzivanju na različne potrebe, kot so lokalna samooskrba s hrano, energijo in stanovanji, zagon novih delovnih mest z delavskimi zadrugami na pogoriščih propadlih podjetij ter ustvarjanje novih delovnih mest za mlade in starejše brezposelne. Socialna podjetja so vpeta v lokalna okolja, kjer delujejo, in tudi zato zagotavljajo dostojna in trajna delovna mesta.

Kaj je in kaj ni socialno podjetje

Cilj tradicionalnih podjetij je maksimiranje dobička, v nasprotju z njimi pa se socialna podjetja posvečajo socialnim poslom. Namen [ustanavljanja socialnih podjetij](#) zato ni ustvarjanje zasebnih dobičkov, temveč uresničevanje posebnih družbeno-koristnih ciljev. Socialna podjetja so oblika gospodarske dejavnosti, ki ne sledi cilju maksimiranja in delitve dobička, ampak je dejavnost, ki se v celoti posveča reševanju družbenih in okoljskih problemov. Socialna podjetja so v številnih potezah podobna tistim, ki jih poznamo, a vendar se od njih razlikujejo po zastavljenih ciljih. Kot vsa podjetja tudi socialna podjetja zaposluje delavce, proizvaja dobrine in storitve, ki jih kupcem ponuja poceni in v skladu s postavljenim ciljem. Glavno merilo, po katerem se bo socialno podjetje ocenjevalo, je koliko koristi bo ustvarilo za svoje deležnike. Socialno podjetje lahko ustvarja dobiček, vendar ga lastniki reinvestirajo v nadaljnji razvoj podjetja. Socialno podjetje ni dobredelna organizacija, ampak podjetje v polnem pomenu besede, saj mora pokrivati vse lastne stroške in hkrati dosegati postavljene družbeno-koristne cilje. Socialno podjetje je bolj kot v ustvarjanje dobička usmerjeno v zagotavljanje družbenega dobrega in tako deluje kot pozitiven vektor sprememb v družbi.

Vir: Moj spletni priročnik 44/2013

IZVAJANJE IZOBRAŽEVANJA NA HRVAŠKEM

Slovenski zavezanec za DDV opravlja dejavnost izobraževanja, svoja izobraževanja pa bo izvajal tudi na ozemlju Republike Hrvaške. Kako je z obra unavanjem DDV?

Hrvaška je od vstopa v EU dalje dolžna spoštovati pravila za dolo anje kraja opravljanja storitev po DDV direktivi 2006/112/ES. To pomeni, da so pravila za dolo anje kraja opravljanja teh storitev primerljiva s slovenskimi pravili, ki tudi sledijo dolo bam omenjene direktive. Tako je pomembno, kakšna storitev bo opravljena, ali npr. storitev izobraževanja za dolo enega nara nika (ne gre za izobraževalno prireditve, kjer bi se prejemniku storitev opravila in zara unala vstopnina za to izobraževalno prireditve) ali pa bo udeležencu enkratnega izobraževalnega dogodka zara unana vstopnina v zvezi s to izobraževalno prireditvijo.

Kon na obdav itev bo odvisna tudi od tega, kdo je prejemnik te storitve. e bi bil prejemnik izobraževalne storitve (ne velja za vstopnine za izobraževalno prireditve) hrvaški (ali drug tuj) dav ni zavezanec, bi bila takšna storitev obdav ljava v kraju, kjer ima sedež prejemnik, ki je dav ni zavezanec (44. len Direktive Sveta 2006/112/ES – obrnjena dav na obveznost; 1. odstavek 17. lena hrvaškega Zakona o davku na dodano vrednost). Kraj opravljanja storitev v zvezi z vstopninami za izobraževalne prireditve ter z vstopninami povezanih pomožnih storitev, ki so opravljene dav nemu zavezancu, pa je kraj, kjer te prireditve dejansko potekajo (53. len Direktive Sveta 2006/112/ES; 1. odstavek 21. lena hrvaškega Zakona o PDV). V slednjem primeru bi bila storitev obdav ljava na Hrvaškem, ker bi izobraževalna prireditve dejansko potekala na Hrvaškem.

e bi bili prejemniki storitev osebe, ki niso dav ni zavezanci, pa se upošteva 54. len Direktive Sveta 2006/112/ES (2. odstavek 21. lena hrvaškega Zakona o davku na dodano vrednost). Po tem lenu velja, da je kraj opravljanja storitev in pomožnih storitev, ki so v povezavi z izobraževalnimi dejavnostmi, vklju no z opravljanjem storitev organizatorjev teh dejavnosti, kraj, kjer se te dejavnosti dejansko izvajajo. V tem primeru bi bila storitev obdav ljava na Hrvaškem, e bi se izobraževanja dejansko izvajala na Hrvaškem (to je primerljivo s Slovenskim 2. odstavkom 29. lena ZDDV-1).

Vir: [DDV v poslovni praksi](#)/Dashofer.si

STE ZARES SAMOZAVESTNI?

Samozavestni morajo biti vodje oziroma nadrejeni, po drugi strani pa je pozitivno, e so samozavestni tudi zaposleni. Seveda imamo v mislih zdravo mero samozavesti oziroma samozavest, ki se odraža v uspešnem delu in komunikaciji, rezultatih, spoštljivem odnosu do drugih ljudi in usklajenem delovanju tima.

Poglavitne skupne lastnosti, ki jih izkazujejo, so slede e:

- Zavzeti so za stališ e
Samozavestni ljudje so zavzeti za svoje stališ e, ne zato, ker mislijo, da imajo vedno prav, temve zato, ker se ne bojijo napa nega stališ a. Nasprotno od njih domišljavi in vzvišeni ljudje zavzeto povedo svoje stališ e, ne sprejemajo pa nobenega nasprotnega ali argumentiranega druga nega mnenja. Vedno morajo imeti prav, prav napadalni so s tem vedenjem in dokazovanjem svojega prav (imenujemo jih intelektualni tirani). Resni no samozavestni ljudje se ne bojijo biti napa no razumljeni. Njihov ob utek, da so resni no ugotovili, da je dokazljivo tisto, kar trdijo, je ve je zadovoljstvo od ob utka, da drugi vedno prikimajo, da imajo prav. V primeru, da so se zmotili, tega nimajo težave priznati, medtem ko bodo intelektualni tirani za vsako ceno vztrajali pri svojem.

OLAJŠAVA ZA ZAPOSILITEV MLADIH

e delodajalci za nedolo en as zaposlijo mlajše od 30 let, ki so najmanj 3 mesece prijavljeni med brezposelnimi, lahko zanje uveljavljajo dveletno oprostitev pla ila prispevkov delodajalca. Velja za pogodbe o zaposlitvi, sklenjene v obdobju med 1. 11.2013 in 31. 12. 2014.

Delodajalci uveljavljajo oprostitev pla ila prispevkov na podlagi Zakona o interventnih ukrepih na podro ju trga dela in starševskega varstva (ZIUPTDSV), ki je bil sprejet letošnjega julija. Oprostitev pla ila se nanaša na prispevke delodajalca za socialno varnost, ki vklju ujejo prispevke za pokojninsko in invalidsko zavarovanje, zdravstveno zavarovanje, zavarovanje za starševsko varstvo in zavarovanje za primer brezposelnosti.

Delodajalci lahko uveljavljajo oprostitev pla ila prispevkov, e za nedolo en as zaposlijo brezposelne, ki so mlajši od 30 let in so najmanj 3 mesece neprekinjeno prijavljeni v evidenci brezposelnih. Pogodba o zaposlitvi mora biti sklenjena v obdobju od 1. 11. 2013 do 31. 12. 2014. Oprostitev pla ila prispevkov uveljavljajo za prvi dve leti zaposlitve. Takšno zaposlitev morajo ohraniti najmanj 24 mesecev neprekinjeno.

Delodajalci uveljavljajo oprostitev pla ila prispevkov pri Dav ni upravi RS (DURS-u), ki je pristojna za to podro je. Mladi, za katere delodajalci uveljavljajo oprostitev pla ila prispevkov, imajo enak obseg pravic iz navedenih socialnih zavarovanj, kot e bi bili prispevki delodajalca za socialno varnost dejansko pla ani.

Preberite ve o oprostitvi pla ila prispevkov:

- [za iskalce zaposlitve,](#)
- [za delodajalce](#)



Poglejte si [Zakon o interventnih ukrepih na podro ju trga dela in starševskega varstva.](#)

Vir: Moj spletni priro nik 43/2013

• Desetkrat daljši as poslušajo, kot govorijo

Hvalisanje je krinka in maska za negotovost. Resni no samozavestni ljudje so tihi oziroma nevsiljivi. Zase že vedo, kaj mislijo, v pogovoru preverjajo, kaj mislijo drugi. Zastavljajo odprta vprašanja, ki dajejo drugim svobodo, da odgovorijo s premislekom in v skladu s svojim prepri anjem. Taka vprašanja so: kaj boste naredili, kako, kaj vam je vše pri delu, kaj ste se nau ili...hkrati pa sprašujejo sebe, kako bi ravnali v podobni situaciji. Resni no samozavestni ljudje se zavedajo, da znajo veliko, vendar si želijo nau iti še ve . Zavedajo se, da je ena izmed poti do ve znanja poslušati druge ljudi.

• Veliko prispevajo k uspehu, priznavajo ga tudi drugim

Pogosto drži, da taki ljudje delo opravijo v najve jem obsegu. Morda so prešli najve ovir pri tem. Morda so spremenili zelo raznolik tim v neverjetno homogeno zelo zmogljivo ekipo. Resni no samozavestnih ljudi to ne skrbi, temve so notranje ponosni na doseženo. Potrjevanje prihaja od znotraj, brez glasnih pritrditev drugih. Ob praznovanju uspeha se postavijo v ozadje, da lahko tudi drugi zablestijo in s tem postajajo še oni samozavestnejši.

• Prosijo za pomo

Odprto prosijo za pomo , ne zato, da bi priznali, da ne esa sami ne zmorejo, temve zato, da bi skupaj storili nekaj za uspeh, s imer dajo kompliment osebi, ki so jo prosili za pomo . Re i »mi lahko prosim pomagaš« pokaže ogromno spoštovanje posameznikovega znanja in presoje. Sicer ne bi prosili.

Vir: Dashofer.si

POSLOVNA IDEJA: KAMPI ZA OTROKE

Za etni stroški: od 8.000 do 40.000 evrov

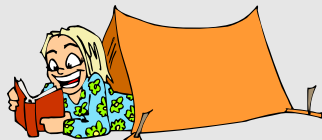
Konkurenca: da

as delovanja: vse leto, nekoliko več v poletnih mesecih

Marketing: internetna stran, letaki, vizitke, brošure, oglasi v otroških revijah, predstavitev vaše dejavnosti na otroških sejmih, bazarjih, zabavah

Potrebna znanja/spretnosti: praktičnost, organiziranost, komunikativnost, izvirnost, empatija

Potrebna oprema: šotori in vsa ostala oprema, potrebna za kampiranje (spalne vreče, zložljive mize in stoli, kuhalnik, posode, pribor, mreže proti komarjem, paket prve pomoči)



Dejstva

Najprej se odločite, kakšne vrste kamp boste imeli, kje bo lociran, komu bo namenjen, kaj vse potrebujete zanj, kako se boste oglaševali, koliko bo znašala cena zanj, ali boste potrebovali dodatno pomoč, kakšno opremo boste morali nakupiti in podobno. Odločite se, ali bodo kampi organizirani le med vikendi ali tudi med tednom, poleg tega izberite temo in potem določite vsebino in potek kampa. Otrokom omogočite, da se naučijo osnovnih znanj in naberejo prve, a dragocene izkušnje v naravi. Na kampu si otroci nedvomno dvignejo samozavest ter pridobijo veliko socialnih spretnosti - dejstvo, ki ga je dobro poudariti vsakič v pogovoru s starši oziroma potencialnimi strankami. Vedno je treba poskrbeti za varnost, primerno opremo ter izšolane voditelje, ki se znajo prilagoditi otrokom različne starosti. Bodite pozorni, da ne boste (zaradi želje po večjem zaslužku) pretiravali s številom udeležencev oziroma udeleženk.

Trg

Že vrsto let starši pošiljajo svoje otroke na različne kampe. Prav je takšen posel že dolgo časa priljubljen, pa je vedno prostor še za kaj novega, svežega. Domislite se inovativne ideje ter z njo prepričajte starše, da v vaš kamp vpišejo svoje male. Povežite se s športnimi društvi, različnimi mladinskimi centri, zavodi za mlade, šolami, Vrtci, organizacijami za otroke.

Nasvet

Ena od idej je priprava novega kampa, na katerem je poudarek na spanju pod zvezdnatim nebom, kurjenju ognja in peke krompirja v žerjavici. Morda se osredotočite na igranje igrice, saj si nemalo otrok želi nastopati ali celo neko postati igralec, pevec, televizijski voditelj, moderator itd. Priskrbite si kamero in si ob koncu kampa oglejte posnetke, malikom pa vedno poklonite priznanje za uspešno opravljen tabor in sodelovanje na kampu. Morda bo več zanimanja za tradicionalne, ruralniške, umetniške, športne ali glasbene kampe.

AKTUALNE INFORMACIJE ZA TA

V Uradnem listu RS št. 49/2013 je objavljena nova **Uredba o izvajanju Uredbe 1177/2010/EU o pravicah potnikov med potovanjem po morju in celinskih plovnihih poteh**, v kateri se med ukrepi kot so denarne globe med drugim navajajo tudi organizatorji potovanja in potovalni agenti v primerih, če potniku ne izdajo vozovnice ali do posameznih potnikov imajo diskriminatorne pogoje ali javno ne objavijo pogojev potovanja itn. Več informacij lahko preberete na tej povezavi:

<http://www.uradni-list.si/1/content?id=113514#!Uredba-o-izvajanju-Uredbe-1177-2010-EU-o-pravicah-potnikov-med-potovanjem-po-morju-in-celinskih-plovnihih-poteh>

IŠ EMO INOVATIVNE PROJEKTE, STARTUPE

Zagotovite si vstop v globalno mrežo investitorjev in poslovnih partnerjev PwC's Accelerator Luxembourg in sodelovanje v PR dogodkih Evropske komisije!

Slovensko – luksemburški poslovni klub (LSBC) vas v sodelovanju z organizatorjem, PwC's Accelerator Luxembourg vabi, da izkoristite priložnost in kot nosilec inovacije ali startupa prijavite svoj projekt v seznam startupov, ki ga je naročila Evropska komisija. PwC's Accelerator Luksemburg je **edinstvena pobuda, ki povezuje mala in srednja podjetja z interesnimi skupinami s ciljem doseganja njihove globalne rasti**. Strokovnjaki iz PwC's Acceleratorja bodo s kandidati opravili krajši telefonski intervju, v katerem bodo poskusili identificirati težave in potrebe, s katerimi se srečujejo startupi. Sodelujoči startupi bodo imeli priložnost sodelovati v vseh PR akcijah, ki jih bo v okviru te pobude izvajala Evropska komisija, prav tako bodo lahko svoje projekte predstavili, potencialnim kupcem, poslovnim partnerjem in investitorjem na vseh zadevnih poslovnih dogodkih, ki jih bo organizirala Evropska komisija.

Prijavite se zdaj! Za prijavo izpolnite obrazec, ki ga najdete na <http://www.lsbcl.lu/startups.php>.

Z veseljem sem na voljo za vsa dodatna vprašanja (info@lsbc.lu), po potrebi se lahko dogovorimo tudi za osebni sestanek ali telefonski pogovor na katerem vam podrobneje razložim koncept ter dodano vrednost za vaše podjetje.

Iztok Petek, MSc
Chairman of the Board
Luxembourg-Slovenian Business Club

HENRY FORD IN NJEGOVE PODJETNIŠKE MODROSTI

Eden največjih podjetnikov vseh časov, pionir masovne proizvodnje in ustanovitelj znanega avtomobilskega podjetja, Henry Ford, je tudi 66 let po njegovi smrti še vedno zelo aktualen. Njegov prefinjen občutek za potrebe ljudi in ekscentričnost na in razmišljanja, sta rodila številne podjetniške modrosti, ki dajejo Ob občutek brez asnosti.



Preberite si nekaj izmed njih.

- Za industrialce obstaja eno pravilo: delati najboljšo možno blago pri najnižjih stroških in izplačevati najvišje možne plače.
- Neuspeh pomeni priložnost za etično znova – tokrat bolj pametno.
- Ne najдите krivde, najдите zdravilo.
- Ne gledajte na to ali mislite, da vam bo uspelo ali, da vam ne bo, imate prav.
- Tisti, ki se neha uiti, je star, ne gledajte na to ali je v dvajsetih ali osemdesetih letih. Tisti, ki se ne neha uiti, ostane mlad.
- Zaposleni samo upravljajo z denarjem – stranke so tiste, ki dajejo plačilo.
- Razmišljanje je najtežje delo. To je verjetno razlog, zakaj se tako malo ljudi ukvarja z njim.

PODJETNIŠKA BORZA

Škotski proizvajalec cenovno dostopnih, energetsko učinkovitih modularnih hiš, ki so zgrajene in postavljene v dveh tednih, išče nove dobavitelje ključnih stanovanjskih elementov, ki morajo biti proizvedeni in pripravljene za takojšnjo vgradnjo. Podjetje išče dobavitelje uokvirjenih kompletov vrat in oken, ope nih pregrad in zunanjih zaščitnih fasadnih blokov iz cementa za podizvajalsko proizvodno sodelovanje. **Šifra:** EEN-okt-1

Podjetje iz Velike Britanije, ki zagotavlja storitev – 'virtualni asistent' in 'virtualni urad', išče podizvajalce za zagotavljanje storitev v drugih državah članicah EU. **Šifra:** EEN-okt-2

Britansko podjetje, ki prodaja vrsto edinstvenih multi funkcionalnih modularnih prtljažnih sistemov za smučarje, snežne deske in z njimi povezana orodja, išče proizvajalce prtljažnikov v Evropi. **Šifra:** EEN-okt-5

Britansko podjetje, ki dobavlja opremo za nego invalidov, vključno s tekočimi stopnicami/ sedežnicami, išče proizvajalce, ki lahko proizvajajo njihove izdelke. Podjetje prav tako ponuja storitve distribucije za podjetja, ki imajo podobne izdelke. **Šifra:** EEN-okt-6

Francosko podjetje specializirano za mednarodno trgovino išče poslovne partnerje. Podjetje ponuja storitve distribucije in išče partnerje, ki želijo razširiti svojo distribucijsko mrežo. Išče izdelke kot so vino, penina, žgane pijače, likerji. **Šifra:** EEN-okt-8


Start-up podjetje iz Irske išče proizvajalca tekstilne prevleke za otroški sedež pri nakupovalnem vozi ku. **Šifra:** EEN-okt-9

Podjetje iz Velike Britanije izdeluje posebno vrsto 'Easy-slide' posteljnine, ki je zasnovana za pomoč pri samostojnem življenju tistim, ki imajo težave pri gibanju v postelji, kot so ljudje s Parkinsonovo boleznijo, artritisom, težavami s hrbtenico ali drugimi težavami. Družba išče distributerje in trgovske posrednike s stiki v zdravstvenem varstvu ter sektorju 'Independent Living Equipment'. **Šifra:** EEN-okt-11

Bruseljsko podjetje je specializirano na področju sistemskih integratorjev, HVAC, posebnih in sanitarnih cevododov, industrijske avtomatizacije ter telematike. Podružnica išče mala in srednja podjetja (z ne manj kot 50-80 zaposlenih), s strokovnim znanjem in izkušnjami na področju postavitve električnih inštalacij srednje in nizke napetosti, HVAC in vodovodnih inštalacij. Išče podjetja, ki si pripravljena sodelovati kot podizvajalec. **Šifra:** EEN-okt-14

Turško podjetje je oblikovalo in patentiralo poseben pladenj, ki lahko drži dve ali več vrst hrane in pijače. Izdelek je primeren za stojnice z živili na koncertih, sejnih in v nakupovalnih središčih. Podjetje išče distributerje za njihov izdelek. **Šifra:** EEN-okt-16

Britansko podjetje je specializirano za distribucijo komercialnih LED izdelkov za razsvetljavo skladišč, distribucijskih centrov, tovarn, pisarn, športnih dvoran, parkirišč ter drugih industrijskih objektov. Podjetje si želi vzpostaviti partnerstvo z drugimi distributerji v elektro podjetjih, ki imajo povezave do upravljalcev objektov. **Šifra:** EEN-okt-17



UP ZRS
Center za sodelovanje z gospodarstvom
Garibaldijska 18, SI-6000 Koper
Telefon: 05/663 77 80
Spletna stran: <http://csg.zrs-kp.si>,
www.een.si
Kontaktna oseba: Sebastjan Rosa,
tel: 05/663 77 13,
E-mail: sebastjan.rosa@zrs.upr.si

Poslovni nasvet pred vašimi vrati

Oddam pisarno v najem: v Koprju, Dolinska c. 1/d, velikosti 25 m², opremljena, klima, se nahaja v 1. nadstropju poslovne stavbe v bližini Mercator centra, za informacije: tel 05/6250194.

SETRA Josip Segulin s.p.



05.11.1013 na naslovu: Soška ulica 1, Koper (društvo Zdrav podjetnik) Bom izvajal terapije.

Cena 1 ure: 50 eur; za lana Šole zdravja – 45 eur.

Če bi kdo odločil, naj mr pokliče po tel. **031 742 672**. Imam še dodatne termine popoldan.

Alternativna medicina Nikolay Grishin s.p.
Kozmetični no-terapevtski studio »ORHIDEJA«
Brilejeva 12, 1000 Ljubljana
Tel.: 031 742 672 (terapije),
064-125-311 (kozmetika)

SKUPAJ SMO NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

Ali lahko obrtnik in mali podjetnik na trgu dobita velik popust? Odslej lahko!

Skupaj, združeni v veliki podjetniški družini **MOZAIK PODJETNIH**, smo tako velik kupec, da pridobivamo zares velike ugodnosti in popuste pri nakupu materiala in storitev izbranih dobaviteljev, partnerjev ali članov **MOZAIKA PODJETNIH**.

Ena kartica, ugodnosti številnih partnerjev
MOZAIK PODJETNIH je identifikacijska kartica člana OZS in **kartica tisočih ugodnosti**. Z eno samo kartico lahko takoj in brez dodatnih pogojev uveljavite **popuste** pri nakupu različnih izdelkov in storitev. Z redno uporabo kartice ustvarite **prihranke**, ki bodo na letni ravni lahko nekajkrat višji od članarine.

Poslovna priložnost brez primere
V doslej največji obrtno-podjetniški projekt **MOZAIK PODJETNIH** so že vstopili mnogi **partnerji**, ki nudijo **tisočere ugodnosti** pri nakupu izdelkov in storitev, ki jih potrebujete pri vsakdanjem poslovanju. Imetniki kartice **MOZAIK PODJETNIH** lahko sodelujejo v **mreži popustov jaz-TEBI**, ki jih v okviru zborni nega sistema drug drugemu nudijo člani. S tem dobijo brezplačno promocijo svoje ponudbe. Koristijo lahko tudi **posebne ugodnosti območnega obrtno-podjetniškega zbornice**.

Kartica **MOZAIK PODJETNIH** je **najmojnejša kartica ugodnosti v Sloveniji!**

Velika družina podjetnih
Kartico **MOZAIK PODJETNIH** izdaja OZS svojim članom v skladu s **Splošnimi pogoji poslovanja**. Popusti kartice ugodnosti so v celoti namenjeni članom in niso vir prihodkov OZS. Informacije o članstvu v OZS dobite tudi v vseh območnih obrtno-podjetniških zbornicah.

Vir: www.ozs.si

Izdajatelj: Regionalni razvojni center Koper, Županjska 18, 6000 Koper. Tel.: 05 663 75 80, fax: 05 663 75 81, e-mail: info@rrc-kp.si.
TRR: SI56 1010 0003 9157 634, Banka Koper. Revija izhaja v prvi tretjini meseca in je brezplačna. Podjetniški glas Primorske je vpisan v evidenco javnih glasil pri Uradu Vlade za informiranje, Ljubljana, pod zaporedno številko 1200. Glavna in odgovorna urednica: Irena Bartoli.
Poštnina za naročnike je plačljiva pri Pošti Slovenije PE Koper, 6104 Koper-Capodistria.



SEA-R Sustainable Energy in the Adriatic Regions: Knowledge to Invest

ENERGETSKA INFO PISARNA

projekta SEA-R je v novih prostorih
Regionalnega razvojnega centra Koper,
v stanovanjsko-poslovnem kompleksu na Ulici 15. maja 19.



Projekt SEA-R sofinancira EU, program IPA Adriatic CBC 2007-2013