



# VETER

8

MAJ 2016

NDP

**3. KONFERENCA ZA MALA IN  
SREDNJA PODJETJA (MSP) -  
MEMORANDUM MSP  
»Prilagajanje novim razmeram  
evropskega trga«**

**3 - 11**

**David Caro, predsednik Evropske  
konfederacije malih podjetij -  
ESBA: Digitalni enotni trg**

**7**

**Priznanji Pomladni veter:  
Gea College in  
Johnson&Johnson**

**12 - 15**

**PRILOGA:  
Brezplačna orodja OiRA**

**17 - 20**



EMVOV  
BEDI  
KOVANJE  
PROKES  
10 m





## David Caro, predsednik Evropske konfederacije malih podjetij - ESBA: »EU razlikuje med velikimi in majhnimi podjetji«

► Piše: David Caro, predsednik Evropske konfederacije malih podjetij



David Caro

Vsi dobro poznamo koncept malih in srednje velikih podjetij. Ideja malih in srednje velikih podjetij je pravzaprav precej nova v EU. Do poznih devetdesetih let prejšnjega stoletja Evropska komisija ni delala velikih razlik med majhnimi in velikimi podjetji, podjetje je bilo pač podjetje. Poleg tega so velika podjetja veljala za nosilce zaposlovanja, zato je zakonodaja temeljila na velikih podjetjih. Šele v zadnjih letih je EU spoznala, da so resnično gonilo rasti dejansko mala in srednje velika podjetja. Uradno definicijo EU o tem, kaj predstavlja malo ali srednje veliko podjetje, je Komisija postavila šele leta 2003. Ta vsako podjetje, ki ima manj kot 250 zaposlenih in promet nižji od 50 mio EUR, uvršča med mala in srednje velika podjetja. Ko je izbruhnila kriza leta 2008, so mala in srednje velika podjetja pridobila na veljavi, zato je Evropska komisija pričela zaznavati potrebo po prenovi velikega dela obstoječe zakonodaje, saj je prišla do spoznanja, da enoten pristop za vse ne deluje.

### Pa omenimo le nekatere:

- Samo 0,2 % vseh podjetij v EU je velikih!
  - To pomeni, da je 99,8 % podjetij malih in srednje velikih.
  - Od teh podjetij je 92,2 % mikro podjetij z manj kot 10 zaposlenimi ... 92,2 %!
- To nas pripelje do pomembne točke. Da, zdaj že razlikujemo med velikimi podjetji ter malimi in srednje velikimi podjetji. Kaj pa ogromna neskladja v spektru malih in srednje velikih podjetij? Nek zakon je lah-

ko povsem primeren za srednje veliko podjetje, ki ima 200 zaposlenih, ker ima podjetje morda kadre, ki so zadolženi za to področje. Lahko imajo zaposlene računovodje, pravne strokovnjake itd. Isti zakon pa je lahko nesorazmerno breme za mikro podjetja. V podjetju, ki ima na primer štiri zaposlene, mora biti lastnik računovodja, pravni strokovnjak, inšpektor za zdravje in varstvo pri delu, referent za varstvo podatkov, skratka vse po vrsti. Kumulativni učinek predpisov na ta mikro podjetja je lahko poguben. Zato je za EU izredno pomembno, da razlikuje med različnimi velikostmi malih in srednje velikih podjetij, zlasti mikro podjetij. ESBA pritiska v smeri uveljavitve načela Najprej pomisli na male, ki zavezuje Evropsko komisijo, da za izhodišče pri pripravi zakonodaje vzame mala podjetja in ne obratno. Poleg tega je ESBA tesno sodelovala s Komisijo z namenom uveljavitve sistema, v katerem so mikro podjetja, ko je nek zakon zanje nesorazmerno obremenjujoč ali nepotreben, zdaj lahko izvzeta iz tega zakona ali zanje velja enostavnejši režim, prilagojen njihovim specifičnim potrebam. Vendar pa to načelo ni niti približno v celoti uveljavljeno, kar se odraža tudi v trenutni politiki EU.

... nadaljevanje na strani 7.

David Caro je predsednik Evropske konfederacije malih podjetij, ki predstavlja 1,3 milijona malih in mikro podjetij iz vse Evrope, sedež pa ima v Bruslju. Je tudi predsednik enote za politiko EU in mednarodne zadeve pri britanski Federaciji malih podjetij (FSB) in član izvršnega odbora Flock Association of Europe. David je član skupine West Midlands Business Forum, ki predstavlja vse glavne poslovne organizacije v osrednji Angliji.

Njegovo lastno podjetje, Qualplast Ltd, je bilo ustanovljeno leta 1977, trenutno zaposluje 20 ljudi in je največji britanski dobavitelj oblog in premazov »flock« za britansko avtomobilsko industrijo; sedež ima v Birminghamu v osrčju Anglije. Njegova vloga podjetnika in njegova zgodovina v politiki (v preteklosti je bil predsednik enote za energetiko in okolje pri FSB) mu omogočata, da že v zgodnji fazi prepozna potencialne ovire v predpisih za mala podjetja.

## KAZALO

02	UVODNIK
03 - 09	3. KONFERENCA MSP
10 - 11	MEMORANDUM MSP
12 - 15	PRIZNANJI POMLADNI VETER



16	PRVI MEDNARODNI SEJEM SODOBNE MEDICINE
----	--

17 - 20	PRILOGA: ORODJA OIRA
---------	----------------------

21	DAVČNE BLAGAJNE
----	-----------------

22 - 23	6. PODJETNIŠKI KLEPET
---------	-----------------------

24 - 26	NAŠI JUBILANTI
---------	----------------

32	INFOPIKA GZS
----	--------------



## Prilagajanje novim razmeram evropskega trga

► Piše: Vida Petrovič



Prilagajanje novim razmeram evropskega trga je bila osrednja tema letošnje konference za mala in srednja podjetja, ki jo je Podjetniško trgovska zbornica organizirala v začetku aprila letos že tretjič.

Na konferenci MSP so strokovnjaki predstavili mednarodne in domače finančne vire za realizacijo podjetniških idej. Izpostavljeni so bili problemi podjetnikov, ki se pri poslovanju znotraj evropskega trga soočajo z nerazumnimi preprekami in omejitvami. Dogodek, ki se ga je udeležilo 120 udeležencev, je potekal v organizaciji Podjetniško-trgovske zbornice (PTZ) pri Gospodarski zbornici Slovenije (GZS).



**Mag. Brane Lotrič**, predsednik Upravnega odbora PTZ-GZS, je uvodoma dejal, da smo ponosni, da imamo v Sloveniji še vedno podjetja, ki vztrajajo, za pravico do dela, do

ustvarjanja. Mala in srednje velika podjetja so izjemno pomemben del nacionalne ekonomije, vendar po njegovih besedah »za državo predstavljamo predvsem molzno kravo, ki ji omejuje dostop do pašnikov; hkrati pa ta ista država pravi, da je mleka premalo.« Kritičen je bil do odnosa višjih in visokih javnih uradnikov do podjetij in zahteval uvedbo osebne kazenske in materialne odgovornosti vsakega javnega uslužbenca, kot to velja v realnem sektorju. Komentiral je tudi neprijaznost poslovnega okolja, ki botruje premajhni rasti obstoječih domačih podjetij, umiku tujih, pa tudi nekaterih domačih ter pomanjkanju novih tujih investitorjev. Priliv iz podjetij v proračun je vse manj, in še manj jih bo, je dodal in se spraševal, ali Vlada tega ne ve, ali pa noče vedeti. Kot primer dobre prakse je ob tem izpostavil kompetenčne centre za razvoj kadrov.

### SPRIČO BEGUNSKE KRIZE IN ZAPIRANJA MEJ SO SPET V OSPREDJU VPRAŠANJA PROSTEGA PRETOKA DOBRIN, STORITEV IN DELA V EU

Predsednik GZS **Marjan Mačkošek** je povedal, da so majhna in srednja podjetja znana po svoji prilagodljivosti, ki je temelj njihovega preživetja. Letos so spričo begunske krize in praktičnega zapiranja mej znotraj EU ponovno postala aktualna vprašanja prostega pretoka dobrin, storitev in dela med članicami EU. V takšnih razmerah premalo naredimo v Bruslju in v Sloveniji za odpravo ovir pri poslovanju MSP, ki so hrbenca gospodarstva. Imamo pa tudi velike nacionalne teme za razbremenitev gospodarstva, tudi malega, med katerimi je posebej izpostavil nujnost davčne reforme. Finančno minis-

trstvo ponuja davčno prestrukturiranje, ne davčne reforme, na kar GZS ne bo pristala. GZS predlaga za 328 milijonov evrov razbremenitve dela, ki bi zvišala neto plače kar 570.000 zaposlenim. Sindikati javnega sektorja po drugi strani zahtevajo kar 380 milijonov samo za odpravo »varčevalnih ukrepov«, torej za višje plače 160.000 javnim uslužbencem. Kdo ima pravico tako nepošteno deliti učinke gospodarske rasti? Zato je zahteval korektno obravnavo gospodarstva in vseh zaposlenih v gospodarstvu. Od poštene davčne razbremenitve dela bi imelo veliko koristi tudi malo gospodarstvo. Mačkošek se je dotaknil tudi davčnih blagajn, katerih uvedbo je sicer GZS podprla, vendar je hkrati zahtevala nižje davčne stopnje in akcijski načrt za boljši nadzor inšpektorjev, ko gre za poslovanje na črno, kar pa še vedno ni uresničeno.

### DO LETA 2020 KAR 548 MILIJONOV EVROV ZA KONKURENČNOST MSP



**Zdravko Počivalšek**, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo, je poudaril, da je slovensko gospodarstvo izrazito izvozno usmerjeno. Na ministrstvu zato izvajajo številne ukrepe, namenjene spodbujanju internacionalizacije. Vse več podpore na ministrstvu je namenjene tudi družinskim podjetjem. Omenil je Program izvajanja finančnih spodbud 2015-2020, v okviru katerega je 293 mio evrov evropskih sredstev na razpolago na področju raziskav, razvoja in inovacij ter 548 mio evrov za konkurenčnost MSP in internacionalizacijo. Ukrepe izvajajo MGRT, SPSS, SID banka ter Slovenski regionalni razvojni sklad.



Udeležence je nagovorila tudi državna sekretarka na zunanjem ministrstvu **Dragoljuba Benčina**. Med drugim je poudarila, da bo letos vlada odprla veleposlaništvo v Teheranu, ki si bo, skupaj z ostalo gospodarsko diplomacijo, prizadevalo za boljši položaj slovenskega gospodarstva v tujini.



Predsednik Obrtno podjetniške zbornice Slovenije **Branko Meh** pa je spomnil, da malo gospodarstvo predstavlja več kot 49 odstotkov registriranih podjetij in zaposluje polovico vseh zaposlenih v gospodarstvu v Sloveniji. Mnoge evropske države, tudi sosednje Avstrija, Italija in Hrvaška, kljub prostemu pretoku blaga in storitev svoja domača podjetja vseeno ščitijo skozi domačo zakonodajo. Zato bi bil potreben večji nadzor inšpekcij nad tujimi podjetji, ki poslujejo v Sloveniji, da bi zaščitili domačo obrt in podjetništvo.

### PODJETJEM V POMOČ TUDI E-INŠPEKTOR

Glavna tržna inšpektorica **Andrejka Grlič** je opozorila, da v Sloveniji obstaja 25 različnih inšpekcij, na tržni inšpekciji pa sledijo predvsem cilju, da bi bil trg urejen, ne pa, da bi izrekal le globe. Predstavila je novo aplikacijo "Pametni e-inšpektor", ki jo razvijajo na tržni inšpekciji. S to aplikaci-

jo, ki bo na spletu na voljo brezplačno, bo mogoče podjetnikom preveriti, ali poznajo vse predpise za svoje področje. Enak obrazec pa bo v pomoč tudi inšpektorjem, da bodo lahko končali svoje postopke nadzora hitro, učinkovito in pregledno.

### SAMO ZDRAV DELAVEC USTVARJA DODANO VREDNOST

**Samo Fakin**, v.d. generalnega direktorja ZZZS, pa je uvodoma poudaril, da tudi zdravstvena zavarovalnica posluje z malim gospodarstvom, saj je v Sloveniji že 6.200 zasebnih zdravnikov in poberejo 13 do 14 odstotkov vsega denarja, ki ga zavarovalnica nameni za zdravstvo, tega je skupaj za okoli tri milijarde evrov. Zavod za zdravstveno zavarovanje je že pred osmimi leti spoznal pomen promocije zdravja na delovnem mestu, saj samo zdrav delavec lahko ustvarja dodano vrednost. Stroški za bolniški stalež pa v vsej državi znašajo okoli 500 milijonov evrov letno. Samo Fakin je predstavil tudi zamisel o rehabilitacijskih centrih, podobnih kot jih pozna Nemčija, ki bi jih lahko ustanovili in organizirali v Sloveniji v prihodnje. V njih bi lahko delavce za boljše in hitrejšo rehabilitacijo lahko hitreje vrnili nazaj na delo.



PTZ je v okviru projekta **SKUPAJ - gradniki zdravja** pripravila nabor koristnih vsebin za MSP-je: kako lahko zdravi zaposleni vplivajo na dobiček podjetja ter o pomenu orodij OiRA ter prihranku podjetij ob njihovi uporabi. Udeleženci so imeli možnost Orodja praktično preizkusiti pod vodstvom **Nataše Kramar**, ki ta orodja izdeluje.

### NAGRADNA IGRA GLAVNEGA POKROVITELJA 3. KONFERENCE MSP

Zlati sponzor slovenske nordijske reprezentance, banka Sberbank, podarja štartno številko iz Planice 2016 s podpisimi slovenskih smučarskih skakalcev.

Izžrebana je bila: **Mateja Ažman, AS**



**SBERBANK**



Zahvaljujemo se glavnemu pokrovitelju 3. konference MSP, Sberbank banki d.d.



Marjan Mačkošek, Katja Krašković, mag. Brane Lotrič in Jaka Vadnjal.



Mag. Brane Lotrič, Nataša Houmark, mag. Katarina Verhnjak, Samo Fakin in Borut Brezovar.

### PRIZNANJI POMLADNI VETER ZA DRUŽBI GEA COLLEGE TER JOHNSON & JOHNSON

Priznanje Pomladni veter je prejelo podjetje **Gea College**, ker so »zgradili okolje za razvoj podjetniškega razmišljanja, ker vzgajajo poslovneže in ne zgolj ekonomiste ter tako kot izobraževalna ustanova prispevajo k razvoju podjetništva v slovenskem okolju in tako omogočajo prenos znanja iz teorije v prakso«. Priznanje Pomladni veter – »Varnost in zdravje je naša skupna skrb in zaveza« pa je prejelo podjetje **Johnson&Johnson** za najboljši načrt promocije zdravja v podjetju.



Poskrbljeno je bilo tudi za zdrav prigrizek v odmorih

**SLOVENIA**  
**Excellent SME**

**Najboljši ga že imajo**  
**Pridobite ga tudi vi!**  
[excellent-sme.gzs.si](http://excellent-sme.gzs.si)

coface

Gospodarska  
zbornica  
Slovenije

SAFE Signed

**PODJETNIŠTVO V SLOVENIJI ŠE NI VREDNOTA**

Na konferenci je **prof. dr. Miroslav Rebernik** iz Inštituta za podjetništvo predstavil nekaj zadnjih podatkov iz letošnje GEM analize podjetništva. GEM, oziroma Globalni podjetniški monitor, je leta 2015 v 62 državah anketiral 168 tisoč ljudi. Analiza kaže, da je družbeni odnos do podjetništva v letu 2015 dober. Slovenija se umešča na sredino glede odnosa do podjetništva in mnenja, da je podjetništvo dobra karierna izbira. Glede spoštovanja podjetnikov je Slovenija razmeroma visoko pozicionirana in je v EU na sedmem mestu. Tudi medijske podpore je več. Po nečem pa izstopamo od evropskih držav. Lani je kar 18 odstotkov vprašanih v Sloveniji menilo, da bi bilo najbolje, če bi imeli vsi razmeroma enako raven življenjskega standarda. To pa podjetništvu ni ravno v prid. In ni v prid odločitvi za ustanovitev podjetja. V Sloveniji podjetnik še vedno ni dovolj spoštovan. Podjetništvo še ni družbena vrednota.

Se pa podjetništva vse manj bojimo in smo vse bolj prepričani, da imamo dobre podjetniške sposobnosti.

**V EU ŠE VELIKO OVIR ZA SLOVENSKA PODJETJA IN DELAVCE**

Slovenski podjetniki in podjetja se kljub zavezam za prost pretok blaga in storitev v evropskih državah srečujejo z mnogimi ovirami. Tako so opozorili udeleženci osrednje okrogle mize z naslovom Prilaganje novim razmeram evropskega trga.



Odvetnica **dr. Marija Škof** iz družbe Odvetniki Gric, Vouk, Škof, Celovec/Gradec/Ljubljana je opozorila predvsem na področje gradbeništva. Razmere so se na avstrijskem trgu zaostriale, kar še posebej težko premoščajo mala in srednja podjetja iz Slovenije, ki se z obilo birokracije težko spopadajo. Avstrija z administrativnimi ovirami ščiti domači trg in domača podjetja. Največ težav se pojavlja na področju delavcev, kjer so podjetja podvržena številnim kontrolam in pregledu dokumentacije ter plačilnih listov. Podjetje se samo ne more zagovarjati, najem odvetnika pa je povezan z visokimi stroški. Kazni pa so izjemno visoke. In za nameček morajo podjetja takoj, ko se začne kazensko-upravni postopek, plačati varščino v enakem znesku kot je predvidena kazen. Pritožba na ta sklep pa ne zadrži plačila varščine. Če jo mora plačati naročnik, pa to pomeni, da se ta ne bo nikoli več odločil za ponudnika iz sosednje države.

**ANDREJ ŠIK: "ENOTNI EVROPSKI TRG JE MIT"**

Direktor Slovenskega deželnega gospodarskega združenja iz Trsta **Andrej Šik** je ocenil, da je enotni evropski trg mit in ne resnica. Imamo le skupno carinsko cono, ne pa skupnega trga. Tudi slovenska podjetja, ki se podajo na italijanski trg, so deležna veliko kontrol, vendar so te, kot je poudaril **Andrej Šik**, tudi za italijanska podjetja nekaj povsem običajnega. Zato so v Italiji močno zaživel centri "Vse na enem mestu" ("One stop shop"), ki nudijo domačim podjetnikom celovite informacije in pomoč o tem, kaj vse je potrebno za delo gospodarske družbe v posamezni panogi in katere dajatve je treba plačati. V Italiji se podjetnik ne ukvarja s papirji, pač pa s svojim delom, s papirji se ukvarjajo za to posebej specializirana podjetja. Slovenska podjetja s področja gradbeništva, ki želijo delati v Italiji, se soočajo s težavami s področja varnosti pri delu ter upravljanja z odpadki. Poleg tega pa imajo veliko težav tudi delavci, ki jih slovenska podjetja pripeljejo na italijanska gradbišča, še posebej, če prihajajo iz tretjih držav, denimo iz Bosne in Hercegovine, saj delovna dovoljenja, ki veljajo za Slovenijo, ne veljajo za druge države, torej za Italijo.

**IZZREBANCİ NAGRADNE IGRE AS V ČASU 3. KONFERENCE MSP**

Izrebranci prejmejo 2 vstopnici za koncert Helene Blagne, Alenke Godec, Tinkare Kovač in Eve Boto, ki bo 14. maja 2016 v Arboretumu Volčji Potok.

Srečni dobitniki so:

1. Maruša Krkoč, VPD Bled
2. Trivo Krempf, AJM
3. Damjana Sever, BTL marketing d.o.o.

4. Saša Podpeskar, SID banka
5. Velislav Zvipelj, Slov. regionalni razv. sklad
6. Marko Lotrič, Lotrič meroslojve d.o.o.

Čestitamo dobitnikom in jim želimo lep dan s slovenskimi divjami. Vstopnice bodo prejeli po pošti.

Prijatelji in podporniki Arboretuma Volčji Potok





Nadaljevanje z 2. strani

**DAVID CARO:**

### DIGITALNI ENOTNI TRG: POMEN VZPOSTAVLJANJA USTREZNIH POGOJEV

Digitalni enotni trg, ki je trenutno na vrhu lestvice Evropske komisije, je dober primer nečesa, kar je izredno pomembno za mikro in mala podjetja, a hkrati tudi precejšen izziv. Na eni strani je za mala podjetja nujno, da se udeležujejo digitalnega enotnega trga in izkoristijo priložnosti, ki jih ponuja, zato da bi lahko uspevala in rasla. Na drugi strani pa je lahko za najmanjša evropska podjetja poslovanje na celotnem trgu nesorazmerno težavnejše.

V skladu s pritiskom Komisije, da se vzpostavitev enotnega trga dokonča, je strategija digitalnega enotnega trga namenjena odpravljanju preprek na poti do digitalnega trgovanja po vsej Evropi. Za dosego tega cilja je strategija sestavljena iz več zakonodajnih predlogov, ki bodo prišli na mizo predvidoma med letom. Vsi so namenjeni odpravljanju preprek in zapiranju vrzeli v zakonodaji. V ESBI\* pa verjamemo, da se Komisija občasno morda premika prehitro in da njene želje po dokončanju enotnega trga niso podprte z vzpostavitvijo pravih pogojev.

Poglejmo si primer. Evropska komisija namerava letošnjega maja vložiti predlog za ureditev geoblokiranja. Večina med nami je doživela geoblokiranje v kateri izmed oblik, ko potujemo v tujino in ugotovimo, da naš BBC iPlayer ne deluje ali da ne moremo gledati svojih filmov na Netflixu. Plačljive vsebine so vidne samo, ko smo v svoji domači deželi, takoj ko odpotujemo v tujino, pa družbe, ki te storitve zagotavljajo, zaznajo spremembo v IP naslovu in na podlagi naše geolokacije blokirajo vsebine. Večinoma bi bilo smiselno, da bi zato, da bi trg naredili bolj odprt in bolj evropski, odpravili to blokado in bi lahko do svojih vsebin dostopali po vsej EU. Vendar

pa to, kot tudi mnogi drugi zakonodajni predlogi, prinaša nehotene posledice, ki lahko mikro in mala podjetja spravijo v zelo težaven položaj. Zakaj? Večina mikro in malih podjetij, ki pričnejo s čezmejno prodajo, to naredi na naraven način – najprej pričnejo prodajati svojim neposrednim sosedom in se, če se to obnese, razširijo še na naslednjo državo, in tako naprej. To je relativno varen in stabilen način za rast malih podjetij. Geoblokiranje pa lahko prekine takšen način rasti tako, da prisili podjetja, da trgujejo z vsemi 28 državami članicami. Majhno nizozemsko podjetje se na primer lahko odloči, da bo poskušalo prodajati v Nemčijo in Belgijo, ker ve, da sta si pravni ureditvi precej podobni, jezikovne prepreke pa so zanemarljive. Na tej stopnji ne bo prodajalo na primer v Bolgarijo. Komisija pa bi ugovarjala, da je to oblika geoblokiranja, saj meni, da je nezakonito, da se 'diskriminira' na podlagi IP naslova, fizičnega naslova ali tega, kje je registrirana njihova kreditna kartica. Z drugimi besedami: če nekdo iz Bolgarije želi kupovati pri tem podjetju, bo podjetje zdaj prisiljeno prodajati. Kot si lahko predstavljate, bo enako veljalo tudi za vse druge države članice. Mikro podjetje, ki je nameravalo postopoma širiti svoje poslovanje, je zdaj prisiljeno poslovati v vseh državah članicah, z vsemi njihovimi različnimi pravnimi ureditvami, jezikovnimi preprekami in pravili glede DDV. ESBA meni, da je za majhno podjetje ta vidik zato strašljiv, tako da se bo morda odločilo, da sploh ne bo prodajalo prek meja, s tem pa ne bo zadržilo samo lastnega potenciala rasti, ampak tudi razvoj enotnega trga. To je pa ravno nasprotno od tega, kar ima v mislih Komisija.

### EVROPSKA KOMISIJA PODPIRA EKONOMIJO SODELOVANJA

Generalni direktor Direktorata za notranji trg na MGRT **mag. Dušan Pšeničnik** pa je poudaril, da Evropska komisija podpira tako imenovano sodelovalno ekonomijo, zato novih poslovnih modelov, kot je denimo Uber ne bo blokirala. Kljub temu pa ne bo spustila standardov kakovosti.



Druge novosti v okviru strategije digitalnega enotnega trga lahko primer geoblokiranja še bolj zapletejo za mala podjetja. Prenova zakonodaje o digitalnih pogodbah se premika v smeri večje zaščite potrošnikov in zasuka dokaznega bremena v sporu med prodajalcem in potrošnikom, pri čemer mora v primeru spora prodajalec po novem dokazati, da tisto, kar prodaja, nima napak, ne pa, da bi moral potrošnik dokazovati, da napake ima. Pravila glede DDV se spreminjajo iz načela države izvora, kjer trgovec plača DDV v svoji lastni državi, v načelo ciljne države, kjer se DDV plačuje v državi kupca, s tem pa postane za podjetje obvezna registracija za DDV v več državah. Evropska konfederacija malih podjetij (ESBA) popolnoma sprejema ključno vlogo dobro delujočega enotnega trga, poleg tega smo zavezani k sodelovanju z institucijami EU do njegovega dokončanja. Vendar pa hkrati menimo, da je želja po dokončanju enotnega trga tako močna, da se jo potiska v ospredje na račun malih podjetij. Komisiji priporočamo, da vzpostavi ustrezne pogoje, preden vrže mala podjetja v globoki del bazena. Da, želimo si, da bi podjetja nekoč trgovala z vsemi 28 državami članicami. To bo ustvarilo rast in vzpostavilo resničen evropski notranji trg. Vendar ne delajte tega z vsiljevanjem enotnega trga malim in srednje velikim podjetjem. Najprej ustvarite preprostejše režime DDV, zagotovite, da bo zakon o digitalnih pogodbah uravnotežen med podjetjem in potrošnikom ter ustvarite več pravne gotovosti v primeru čezmejnega spora. Ko bo to doseženo, bodo podjetja trgovala prek meja! To bodo počela naravno, zato ker bodo želela, da njihovo poslovanje raste in najde nove priložnosti, in zato ker bodo za to vzpostavljeni pravi pogoji. Menimo, da je pomembno, da Komisijo z enotnim glasom malih in srednje velikih podjetij še naprej opozarjamo, da je načelo Najprej pomisli na male edina pot naprej. Če želite, da najmanjša evropska podjetja (in ne pozabite številke 92 %) dokončajo enotni trg, poskrbite, da lahko sodelujejo, ob tem pa upoštevajte njihova sorazmerno omejena sredstva.

\*Evropska konfederacija malih podjetij



Iskreno se zahvaljujemo pokroviteljem  
3. konference za mala in srednja podjetja.



**SBERBANK**



Nove dimenzije varnosti



Medijski pokrovitelj

HITRADIO  
**center**

Najbolji glasbeni mix



GZS PTZ se najlepše zahvaljuje soorganizatorjem  
za pomoč pri organizaciji.



Poslovni svetovi pred volimi štati

Vse o konferenci si preberite na <https://konferencamp.gzs.si>





Na konferenci so **Roman Budna** – prokurist in vodja oddelka Bančni produkti v banki Sberbank, **Maria Anselmi** – direktorica Bisnode d.o.o., mag. **Marina Letonja** - Gea College in prof. dr. **Boštjan Antončič** – Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani predstavili tudi možnosti za rast družinskih podjetij v Sloveniji.



**Beno Stern** - direktor Infinita d.o.o., mag. **Maja Tomanič - Vidovič** - direktorica Slovenskega podjetniškega sklada, **Velislav Žvipelj** - direktor Slovenskega regionalno razvojnega sklada, mag. **Sibil Sivilan** - predsednik uprave SID banke in **Ulla Hudina** - Evropska komisija, so predstavili možnosti dostopa do financ za mala in srednja podjetja.



**TISK24**

**Prilava za tisk** – skeniranje, oblikovanje, priprava za tisk...

**Offset tisk** – letaki, prospekti, brošure, revije, vizitke, vrečke, plakati, nalepke, bloki, špiralni bloki...

**Digitalni tisk** – plakati, vabila, vizitke, letaki, priznanja, diplome, prospekti, nalepke, table...

**Sitotisk na tekstil** – dotisk na majice, kape, dresi, hlače, vrečke, koledarji...

**Tampotisk** – dotisk na kemične svinčnike, vžigalnike, skodelice, poslovna darila...

**Sublimacijski tisk** – tisk in izdelava zastav, transparentov in preprog...

**Dobava reklamne vode** – nudimo vam vodo v plastenkah 0,5 ali 1,5 litra s potiskano Vašo etiketo.

Ostale informacije dobite na [info@tisk24.si](mailto:info@tisk24.si). Našo ponudbo si lahko ogledate na [www.tisk24.si](http://www.tisk24.si).



# Memorandum MSP 2016: »Najprej pomisli na mala in srednja podjetja - tudi v obdobju finančne krize«

► Piše: mag. Brane Lotrič, predsednik UO PTZ

V EU je okoli **23 milijonov malih in srednjih podjetij (MSP)**, kar predstavlja skoraj 99 % vseh podjetij v EU. Ta podjetja zagotavljajo prek 100 milijonov delovnih mest in so hkrati bistven vir inovacij in razvoja, zato imajo ključno vlogo pri gospodarski rasti, socialni koheziji in konkurenčnosti evropskega gospodarstva. **Podobno imajo mala in srednje podjetja v Sloveniji izjemno pomembno vlogo, saj predstavljajo okoli 99 odstotkov vseh podjetij, zaposlujejo več kot 2/3 ljudi in ustvarijo več kot 60 odstotkov dodane vrednosti.**

**Po razpravi na 3. konferenci za mala in srednja podjetja (MSP), ki jo je organizirala GZS-Podjetniško trgovska zbornica (PTZ), dne 5. aprila 2016, Vlada Republike Slovenije izpostavlja:**

1. **poziv za spremembo Uredbe o oskrbi s pitno vodo** (uredba MEDO), s katero daje država občinam na razpolago višjo takso, ki dodatno bremeni porabnike vode,
2. **pripombo o višini kazni v primeru inšpekcijskih pregledov**, ki za malega podjetnika lahko pomenijo tudi prenehanje dejavnosti,
3. **zahteva podjetnikov, da se inšpekcijski**

**pregledi ne izvajajo le v domačih podjetjih, temveč tudi v podjetjih v tuji lasti.**

Pri pregledu Memorandumov, ki smo jih naslovili na Vlado RS v preteklih letih **ugotavljamo, da še vedno ne tečejo aktivnosti za razpravo in uresničenje naslednjih predlogov podjetnikov:**

## MEMORANDUM VLADI RS 2014

1. Obveznost uvedbe instituta osebne odgovornosti za uradnike, ki odločajo v zadevi, in tudi za strokovnjake, zaradi katerih se postopek ne izvede ali zamuja; molk organa (pogosto nameren molk, ker se uradniki ne upajo odločiti); zahtevamo, da se po določenem roku in pozivu stranke po izdaji odločbe, šteje odločba (soglasje) za dano;

2. nujna potreba za uvedbo kratkih in obvezujočih rokov za izdajo utemeljenih mnenj s strani državnih uradnikov (ki žal pogosto odločajo na političnih osnovah);

3. v kurikulum šol od osnovne do fakultete bi morali vpeljati predmet podjetništvo.

## MEMORANDUM VLADI RS 2015

1. Najkasneje do začetka leta 2016 uvesti

presojo vplivov obstoječe in nove zakonodaje na malo gospodarstvo (test MSP);

2. podjetniki so odločno proti povečanju davka od dohodka pravnih oseb, saj mala in srednja podjetja potrebujejo denar za razvoj svojih podjetij, na drugi strani pa bi takšen ukrep vplival na zmanjševanje investicij v Sloveniji;

3. ustanovitev službe za pomoč MSP-jem;

4. manjše upravne obremenitve pri slovanju MSP;

5. 100% davčna olajšava za re-investiranje dobička.

Podjetniško trgovska zbornica (PTZ), ki deluje v okviru Gospodarske zbornice Slovenije, povezuje podjetja storitvenih dejavnosti, proizvodnje in trgovska podjetja. Svoje poslanstvo utemeljuje z visoko stopnjo specifičnega delovanja na osnovi več kot trideset let izkušenj z malimi in srednjimi podjetji. Članom PTZ je informacijsko, strokovno, izobraževalno, poslovno in lobistično središče, kjer učinkovito zastopa in ščiti skupne interese članstva in nudi pomoč predvsem pri pospeševanju razvoja malega in srednjega gospodarstva.



mag. Brane Lotrič





## Digitalna Slovenija - moj velik posel



Mala podjetja so specialisti v svojih nišah (proizvodnja, trgovina, storitve,...). Za splošno poslovanje smo vam oblikovali/ pripravili orodja, ki vam bodo omogočila lažji razvoj, pocenitev in optimizacijo poslovanja.

### Zakaj bi se tega lotili?

**E Poslovanje**, ki je primerno za vse (različne branže):

- **Pametna nabava** (potrebe, artikli, izbira, naročilo, financiranje),
- **Povezovanje s partnerji** (izbira in ocenjevanje dobaviteljev/kupcev),
- **Blagovne kompenzacije** - formalno, prijazno in avtomatsko namesto gotovine,
- **Formalno prijazno e Poslovanje** (zakonsko skladno, po standardih in poceni),
- **Vključevanje v večje/digitalne dobavne verige** (čas, priložnosti, trgi, skupen naslop...).

### Priložnost, nove storitve:

- **ENOSTAVNO** - Digitalizacija za poenostavitve,
- Splošne storitve za SME -MSP,
- Ponudba po meri uporabnikov - vključevanje uporabnikov,
- Zagotavljanje funkcij, ki jih potrebuje trg - poslovne priložnosti,
- Ponuditi storitve za tisto :
  - kar ni core posel podjetja (Splošne poslovne funkcije),
  - kar se lahko nahaja v oblaku in se hitro uvede/ zamenja,
  - kar povezuje člane PTZ,
  - Kar predstavlja dodano vrednost za uporabnike kar dviga sposobnost e Poslovanja - Kompetence, orodja, ...



### TOP Storitve - outups

**Moj velik posel za MSP je koncentracija na osnovno dejavnost**

Podporne storitve za poenostavitve poslovanja:

- **Povezovanje z partnerji** (dobavitelji in kupci) + verige,
- **ePoslovanje** in eDokumenti (Računi, nabavnice, Arhiv, ...),
- **Pametna nabava** (primerjava artiklov, dobaviteljev, pogojev + nakup),
- **VIRI** - Denar/Blagovna menjava /kompenzacije/menjalniška valuta,
- **Podatki in Analize za pametno odločanje,**
- **Informiranje.**

## V Podjetniško trgovski zbornici že več kot 30 let uspešno povezujemo podjetniške ideje in odpiramo vrata novim poslovnim priložnostim.

V letu 2015 smo za vas pripravili kar nekaj novosti, storitev, vsebin in možnosti povezovanja, mreženja, ki bodo razlog več za članstvo. Želimo vam ponuditi orodja in znanja, ki jih potrebujete za uspešno in učinkovito delo, zato smo posebej za vas oblikovali **PODJETNIŠKI ŠPAROVČEK**.

Gre za splet praktičnih orodij, vsebin in rešitev, ki vam bodo pomagala pri čim bolj učinkoviti in uspešni organizaciji poslovanja. Omogočala vam bodo tudi povezovanje in komunikacijo med ostali člani ter omogočala boljše poslovne pogoje. Storitve, ki jih nudimo so:

### PODJETNIŠKI KLEPET

Podjetniški klepeti so kratke, interaktivne izobraževalne delavnice s željam članov prirejenimi vsebinami in predavatelji, ki z vami na dogodku razpravljajo o vaših težavah, ki jih imate na določenem področju. Če je vaša težava kompleksnejša,

se s predavatelji lahko dogovorite za individualne sestanke. Možnost imate slišati in spoznati tudi druge podjetnike in izmenjati mnenja in izkušnje. Mali poslovni subjekti se morajo povezovati, ker edino na ta način lahko lažje preživijo.

V preteklem letu smo izvedli štiri Podjetniške klepete z vsebinami od optimizacije stroškov v podjetju, do učinkovite prodaje, financ in uvedbe davčnih blagajn. Tematiko prodaje bomo še poglobili in izvedli kratke delavnice, prilagojene dejstvu, da mali poslovni subjekti nimajo veliko časa za izobraževanja. Člani lahko za dva udeleženca iz podjetja, klepet obiščejo brezplačno.

### Kaj torej prinaša udeležba na klepetu?

- Pridobivanje novih informacij z določenega področja (prodaja, zaposlovanje, davki, finance...),
- Spoznavanje podjetij in možnost poslovnih povezav,
- Možnost sodelovanja pri pripravah vsebin za nove klepete.

### KOMERCIALNI POPUSTI

Podjetja, ki so člani GZS PTZ, imajo možnost ostalim članom ponuditi svoje blago ali storitve. Na spletni strani Podjetniški šparovček, pod rubriko KLUB ŠPAROVČEK, bodo vse ponudbe objavljene.



Podjetniško trgovska zbornica





## GEA College d.d.

► Piše: Vida Petrovčič

**Nagrada Pomladni Veter 2015 za izjemen prispevek pri spodbujanju podjetništva v Sloveniji je letos pripadla družbi GEA College d.d.**

Komisija je v utemeljitvi svoje odločitve zapisala, da si je GEA College (Fakulteta za podjetništvo, Center višjih šol in poslovno-izobraževalni center) priznanje prislužil zlasti zato, ker so zgradili okolje za razvoj podjetniškega razmišljanja, ker vzgajajo poslovneže in ne zgolj ekonomiste ter kot izobraževalna ustanova bistveno prispevajo k razvoju podjetništva v slovenskem okolju in neposredno omogočajo prenos znanja iz teorije v prakso. Mag. **Katja Kraškovic** je predsednica uprave GEA College d.d. od aprila 2015, v GEA College - Fakulteti za podjetništvo, pa opravlja vlogo direktorice in začasne dekanice.

### Pomembne aktivnosti v zadnjem letu:

- Vzpostavitev kariernega centra
- Poletni program podjetništva za mlade Bootcamp 4 Future Entrepreneur
- Projekt Študentski izziv kjer letos sodeluje Plastika Skaza
- Povečanje in reaktivacija članov Alumni kluba (skupno skoraj 2.000 diplomantov)
- 20. državno tekmovanje Mladi podjetnik za najboljši poslovni načrt med srednješolci.

### ✦ GEA College je prisoten v slovenskem prostoru že več kot 25 let. Kakšne spremembe ste prinesli v vodenje v zadnjem letu?

**KATJA KRAŠKOVIC:** GEA College je pomemben izobraževalni partner vsem željnim podjetniškega, praktičnega znanja in vsem podjetno naravnanim že 25 let. K temu, da vsa ta leta velja za odlično izobraževalno ustanovo, so prispevali mnogi moji predhodniki. Vsekakor pa sem v času mojega dela na GEA College ponosna na to, da smo z ekipo uspeli določene stvari še izboljšati in jih razviti na novo. Npr. vzpostavitev kariernega centra, obuditev dodiplomskega programa v angleškem jeziku (program Entrepreneurship), mednarodna poletna šola Bootcamp 4 Future Entrepreneurs, ki se bo odvijala letošnje poletje, neposredno povezovanje s podjetji in njihovo vključevanje v učni proces. Skupno imamo trenutno nekaj več kot 400 študentov, smo majhni, poudarek dajemo na kvaliteto in to kvaliteto upam, da študenti tudi že čutijo. Na fakulteti se osredotočamo predvsem na podjetniške smeri, na višji šoli je nabor

GEA College je sodoben izobraževalni center s 25. letno tradicijo in kvaliteto podjetniškega izobraževanja. Sistem GEA College d.d. formalno sestavlja GEA College fakulteta za podjetništvo in GEA College center višjih šol, ki skupaj izvajata kvalitetne, praktično usmerjene študijske programe na dodiplomski (2-letni in 3-letni bolonjski študij) in podiplomski ravni. GEA College poleg formalnih izobraževanj preko poslovno-izobraževalnega centra skrbi za izobraževanje, poslovne treninge in povezovanje poslovnežev ter podjetnikov.

Več o vsaki entiteti na: <http://gea-college.si/gea-college/osebna-lukaznica>



študijev zelo raznolik in omogočamo tudi študij na daljavo in kombiniran študij. Rdeča nit vseh programov je, da smo izrazito usmerjeni v prakso. Podjetništvo razumemo kot naše poslanstvo. In tudi naši študenti so taki, kot so naše vrednote. To pomeni, da so drugačni, inovativni, podjetni, drzni in v poslovnem svetu vse bolj prepoznavni. Naši diplomanti so samozavestni in si upajo ter znajo poprijeti za delo ko pridejo na trg. Delodajalci pravijo, da se zelo hitro integrirajo v sam delovni proces in ni potrebnih dolgotrajnih uvajanj. Mnogi pa se že v času študija ali po njem odločijo za lastne podjetniške podvige – te bomo v bodoče še bolj spremljali in jim pomagali.

### ✦ Torej ste tudi s programi v celoti usmerjeni na trg?

**KATJA KRAŠKOVIC:** Vsekakor. Specializirali smo se za podjetništvo in naredili podporno okolje tako za študente kot posameznike ki želijo ustanoviti, voditi svoje podjetje. Pomagamo in izobražujemo tudi podjetnike in njihove time v podjetjih samih ali pa pri nas preko seminarjev in delavnic, pri katerih v zadnjem času opažamo res dober odziv s strani udeležencev. Z vsebinami se zelo prilagajamo trendom. Ponujamo tisto, kar podjetniki iščejo. V zadnjem letu, odkar vodim GEA College, je pomembno, da delamo še bolj praktično kot prej, še z večjim poudarkom na znanjih, ki jih lahko hitro, že jutri, prenesete v svoj poslovni vsakdan. Študente učimo, kako se spopasti s poslovnimi izzivi, da bodo nanje pripravljeni. Letos smo se tako povezali s podjetjem Plastika Skaza, ki nam je v okviru našega projekta Študentski izziv zaupalo kar štiri

njihove izzive, ki jih študentje rešujejo v sklopu štirih predmetov. Najboljša ekipa bo nagrajena s plačano prakso in mentorstvom v Plastiki Skaza. V aprilu pa se bo začel še en res zanimiv projekt GEA Challenge, kjer bomo k sodelovanju povabili prav vse, ki se želijo preizkusiti, kako poteka reševanje pravega podjetniškega izziva. S podjetjem Postojnska jama smo namreč pripravili odlično nalogo, ki jo bodo prijavljeni reševali, v pomoč pa jim bodo mentorji. Najboljši bodo dobili priložnost štipendije za podiplomski študij, morda kateri celo dobi priložnost za zaposlitev. Kot vidite dela ne zmanjka, naša naloga je, da spodbujamo podjetništvo in podjetniško miselnost ter skrbimo, da bomo obstoječi in bodoči podjetniki razvili konkurenčne prednosti na globalnem nivoju.

### Način delovanja:

Spodbujanje podjetniške miselnosti pri mladih, izobraževanje in vzgoja poslovnežev in ne zgolj ekonomistov. Podjetnost, drznost, inovativnost, drugačnost ter prepoznavnost in taki so tako diplomanti in mentoriranci Gea College-a.

### ✦ To je sicer rakasta rana vseh današnjih fakultetnih programov, da študij ni praktičen. Se strinjate?

**KATJA KRAŠKOVIC:** Vsekakor, zato se zelo trudimo, da je pri nas drugače. Mi sodelujemo s podjetji in študentom ponujamo realno prakso v pravih podjetniških okoljih, kjer se naučijo veččin, ki jih teoretični študij sicer ne omogoča. Tudi naši predavatelji prihajajo iz gospodarstva in iz zasebnih podjetij, torej z veliko poslovnimi



izkušnjami, da lahko v razredih predavajo na podlagi praktičnih izkušenj in primerov. Pri predmetih, kot so podjetništvo, management, itd., imamo v predavalnici redno goste podjetnike in vodje, ki predajajo svoje znanje, izkušnje ter nudijo nasvete študentom. Naš cilj je, da gremo čim bolj v smer aplikativnega učenja. Naš cilj je, da je naš diplomant po koncu izobraževanja dobro pripravljen za delo, razmišlja podjetno, je fleksibilen in proaktiven. To verjetno ni rezultat vsake druge izobraževalne ustanove. Smo specializirani za podjetništvo, poleg specifičnih poslovnih znanj zato učimo in dajemo velik poudarek ustvarjalnosti, inovativnosti, generiranju idej, kritičnemu mišljenju, timskemu delu. Študentom ves čas pomagamo s tutorstvom in v praksi smo z njimi v stiku tudi po diplomiranju in prav tukaj se lahko pohvalimo z dobro organiziranim Alumnim klubom.

#### Nekateri uspešni diplomanti podjetniki:

Tanja Skaza - Plastika Skaza  
 Laura Rednak - Plastike Skaza  
 Boštjan Kozole - Eurosad  
 Domen Ščukovt - Farmicrom (Sensilab)  
 Robert Ogorevc - Vizija računovodstvo  
 Goce Tasev - Tabakum

#### ✚ Kateri predmet bi še posebej izpostavili, ker ga na drugih fakultetah ni?

**KATJA KRAŠKOVIC:** To so predvsem podjetniški predmeti ter ustvarjalnost in inovativnost. Za spodbujanje podjetništva in podjetniške ustvarjalnosti sodelujemo že s srednjimi šolami, za katere izvajamo delavnice. Vsako leto, letos bo to že 20. leto, organiziramo tudi državno tekmovanje Mladi podjetnik, kjer se skupine dijakov pomerijo v pripravi in predstavitvi najboljših poslovnih načrtov. Vsekakor pa je na področju spodbujanja in spoznavanja podjetništva pri mladih potrebno narediti še marsikaj. Želimo si, da bi podjetniške predmete vpeljali že v srednje šole.

#### ✚ Kako merite svoje rezultate?

**KATJA KRAŠKOVIC:** Predvsem po tem, kako so naši študenti zaposljivi. To redno spremljamo z anketami, preklici, merimo pa tudi, ali so uspeli kot podjetniki, kar je tudi cilj vsake zasebne poslovne šole. Ob zadnji meritvi je bila zaposljivost naših diplomantov 97 odstotna. Mislim, da je to zelo dober rezultat. Želeli pa bi si več tovrstnih analiz in verodostojnih podatkov tudi z drugih fakultet, da bi se lahko kon-

struktivno primerjali. Naj povem, da se od drugih razlikujemo tudi po dejstvu, da veliko naših študentov prihaja iz družinskih podjetij, saj znanje predajamo butično na individualen način, po meri podjetnikov.

#### ✚ GEA College je star toliko kot slovenska država, kaj se je dogajalo v teh letih, najbrž ste uresnili že veliko različnih idej.

**KATJA KRAŠKOVIC:** Idej je vedno veliko, vse pa je odvisno od ljudi. Brez prave ekipe tudi v GEA College-u ne bi mogli uresničiti vsega, kar smo si in kar si še želimo. Bili so vzponi in padci – enako v podjetju kot državi. V začetnih letih je bil GEA College na vrhuncu, ker je bil ena redkih poslovnih šol. Danes imamo že mnogo konkurence. Fakulteta je začela z delom leta 1996. Na začetku v Sloveniji nismo točno vedeli, kaj pomeni podjetništvo, ampak smo želeli izkušnje z zahoda uvesti pri nas. Še danes imamo primere, ko ljudje odprejo podjetje in mislijo, da jim bo že zaradi tega samo po sebi uspelo. S stimulacijami države, ki so bile po mojem mnenju v preteklosti večkrat napačne, smo ustvarili veliko število s.p-jev, ki v resnici niso pravi podjetniki, še manj pa je uspešnih podjetnikov. Poleg tega ni nujno, da tisti, ki so inovativni, znajo tudi dobro prodajati, tržiti svoje produkte. V Sloveniji večkrat opažamo, da znamo narediti produkt, potem pa ne znamo poiskati pravih partnerjev, trga, distribucijskih kanalov, itd., ki bi zagotovili, da ta produkt zaživi na trgu in izkoristi svoj potencial.

#### ✚ Kaj so bistvene težave podjetij in podjetnikov pri nas?

**KATJA KRAŠKOVIC:** Težava nastane, ko se začne podjetje širiti, ko se pojavi vprašanje, kako ga voditi in kako ga obvladovati naprej. Naša naloga je zato tudi, da študente naučimo, da je prehajanje v različne življenjske cikle podjetja nekaj naravnega, naloga tistega, ki ga upravlja, pa je, da prehodi potekajo tekoče, čim bolj načrtovano in uspešno v vseh fazah. Res pa je, da ljudje podjetništvo razumejo samo kot večni uspeh. Podjetje in z njim podjetnik pa nosi tudi tveganje in neuspehe, ki so zelo pogost tih spremljevalec hitrega uspeha. Z neuspehom se mora podjetnik znati spopasti, ga preživeti. V Sloveniji pa obstaja nekakšna ideja o podjetniški perfekciji, ki zahteva samo pozitivne rezultate brez napak. Premalo se zavedamo, da podjetniki tudi propadejo, da velikokrat nehoti naredijo napačne poslovne odločitve in da je velik uspeh tudi, če se postavijo nazaj na noge.

#### ✚ Kako pa se ta posel izplača vam, kakšne so šolnine, kakšen je finančni vi-

#### dik vašega poslovanja?

**KATJA KRAŠKOVIC:** Pri nas ponujamo tudi redni dodiplomski študij, čeprav je glavna študijskih programov izrednih. Na dodiplomskem izrednem študiju znaša šolnina približno 2.800 evrov na letnik, na magistrskem študiju okoli 3.200 evrov. Delamo v majhnih skupinah, ki ne presegajo 50 študentov. Na podiplomskem študiju moramo še veliko narediti na prepoznavnosti teh programov, saj sta kljub kvaliteti študija in dvema ekskluzivnima novima programoma skupini (še) majhni. Stremimo k temu, da bi imeli na GEA Collegu skupno preko 500 študentov na študijsko leto, trenutno jih je nekaj čez 400 - in na tem cilju zdaj gradimo. V preteklosti je bila številka naših študentov že večja in verjamem, da jo bomo z novimi programi in novimi pristopi spet dosegli. GEA College se vse bolj usmerja tudi v tujino. Verjamemo, da bodo študijski programi v angleščini zanimivi za različne, predvsem JV trge. Vse več je tujih študentov, ki si preko projekta ERASMUS+ za svojo študijsko izkušnjo v tujini izberejo GEA College. Neizkoriščen potencial imamo, kot rečeno, zlasti pri magistrskih programih, kjer smo letošnje študijsko leto uvedli nov, sodoben program Podjetniški management. Že drugo leto zopred izvajamo program Management korporativne varnosti, kjer izobražujemo bodoče varnostne managerje – to so pomembni specialisti na vodilnih položajih podjetij, kjer skrbijo za preprečevanje vseh vrst tveganj v podjetju. V času, ko tudi na podjetja prejšjo najrazličnejše nevarnosti, je to vsekakor poklic prihodnosti. Hkrati pa načrtujemo tudi več akademij v obliki neformalnega študija, ena izmed njih je akademija za podjetništvo. Izvajali jih bomo v obliki nekaj tedenskega programa za tiste, ki že imajo izobrazbo, pa se bi še želeli le usposobiti za vodenje svojega podjetja. Izzivov nam ne zmanjka že 25. let, postavljamo si vedno nove cilje in jih dosegamo v želji, da našim študentom in podjetnikom lahko pomagamo graditi uspešne zgodbe.

#### Zgodovina:

Začetek GEA Collega sega v leto 1989, ko je skupina slovenskih podjetniških zanesenjakov prišla do zamisli o ustanovitvi training centra za podjetnike in svojo idejo realizirala v letu 1990. Leta 1995 je bilo v znamenju ustanovitve GEA College - Visoke šole za podjetništvo, ki se je leta 2007 uspešno preoblikovala v Fakulteto za podjetništvo, ki pa že od začetka izvaja akreditirane dodiplomske in podiplomske izobraževalne programe. Leta 2005 je bil ustanovljena tudi GEA College - Center višjih šol.

## Johnson in Johnson d.o.o.

► Piše: Vida Petrovčič

Podjetniško trgovska zbornica je letos prvič podelila priznanje »POMLADNI VETER - VARNOST IN ZDRAVJE STA NAŠA SKUPNA SKRIB IN ZAVEZA« ZA NAJBOLJŠO PRAKSO PROMOCIJE ZDRAVJA NA DELOVNEM MESTU, ki ga je prejela družba Johnson in Johnson d.o.o. O tem, s čim so prepričali žirijo, smo se pogovarjali z direktorico upravljanja s človeškimi viri v družbi Johnson in Johnson, regija centralno vzhodne Evrope, Natašo Houmark ter z direktorico Johnson in Johnson d.o.o. mag. Katarino Verhnjak.

**NATAŠA HOUMARK:** Predstavili smo vse svoje aktivnosti s področja promocije zdravja pri delu in menim, da je prepričalo predvsem količina in kakovost naših aktivnosti, ki jih izvajamo z zaposlenimi, pri čemer večina aktivnosti poteka na pobudo zaposlenih, ki jih je v naši družbi 100. Poleg tega pa so naši zaposleni te svoje aktivnosti združili tudi z dobrodelnostjo. Na področju dobrodelnosti tako sledimo globalni pobudi naše družbe, ki se imenuje »Operacija nasmeh«. Gre za to, da z dobrodelnimi akcijami zbiramo denar, s katerim čim več otrokom omogočimo operativni poseg za odpravo zajčje ustnice. En tak poseg stane okoli 280 ameriških dolarjev. Kako to počnemo. Običajno imamo ob petkih dan zdrave hrane. Tako denimo skupina sodelavcev pripravi sadne sokove, jih proda po kolektivu in zbran denar podarimo za »Operacijo nasmeh«. V zadnji taki akciji smo omogočili operacijo šestim otrokom. Drugič smo s sobnim kolesom, ki smo ga pridno poganjali, proizvajali električno energijo in njeno količino prevedli v denar, ki smo ga prav zato namenili tej dobrodelni akciji. Prostovoljne prispevke pa zbiramo tudi za Zvezo prijateljev mladine.

Poleg tega se vsak mesec odločimo za neko temo s področja zdravja. Trenutno je to sladkorna bolezen. Tako osveščamo zaposlene o tej bolezni, o preventivi in zdravljenju. Pozimi smo se posvetili srčnim boleznim. Tako v sodelovanju z zdravniki organiziramo predavanja in delavnice za naše zaposlene. Veliko delamo na izobraževanju zaposlenih skozi vse leto. Poleg tega organiziramo za naše zaposlene tudi delavnice, ki se imenujejo »Zdravje za življenje«, ki so posvečene tako fizičnemu kot psihičnemu zdravju. Osveščamo jih o zdravem in pravilnem gibanju, o fitnesu, opravimo jim vse telesne meritve. V dru-



gem delu delavnice pa se posvečamo psihološkemu delu, kako obvladovati stres, kak o se sproščati tudi z meditacijo. Skratka poskrbimo tudi za mentalni del naših zaposlenih. V dveh letih mora biti vsak zaposleni udeležen na teh dveh delavnicah. Te delavnice pa se odvijajo po vsej Evropi, ne le med našimi zaposlenimi v Sloveniji. Gre pravzaprav za kulturo in kredo naše družbe

**KATARINA VERHNJAK:** Skrb za zdravje je prepoznana kot pomembna in bistvena pri vseh zaposlenih. Tako počnemo vse, kar nam predlaga korporacija, poleg tega gojimo pa tudi lokalne pobude, ki jih vzpodbujamo in podpremo.

**NATAŠA HOUMARK:** Tako smo lani globalno pobudo, da vsakemu zaposlenemu omogočimo zdravniški pregled, v Sloveniji nadgradili s spletno aplikacijo, prek katere je lahko vsak zaposleni povsem anonimno odgovarjal na vprašanja o kakovosti svojega življenja, v smislu gibanja in prehranjevanja. Na podlagi odgovorov pa je vsak zaposleni dobil svoj profil in predloge za izboljšanje, skupaj z viri in literaturo, s katero si lahko pomaga. Kot korporacija smo tako dobili nekakšno povprečno sliko o zdravju naših zaposlenih, na podlagi katere se bomo letos osredotočili na tri teme: gibanje, zdravo prehranjevanje in kajenje.

**KATARINA VERHNJAK:** Pomembno je poudariti, da pri skrbi za zdravje naših zaposlenih sodelujemo z različnimi zdravniki

in strokovnjaki. Tako pripravljamo tudi druga strokovna preventivna predavanja, kot je: kako preprečiti raka na dojki.

### ► In kakšni so rezultati vseh teh akcij?

**NATAŠA HOUMARK:** Naš največji dosežek se je pokazal na zmanjšanju bolniških odsotnosti, ki so se v letu 2015 v primerjavi z letom 2014 znižale za 51 odstotkov. Osebnostno v veliki meri pripisujem ta rezultat naši poslovni kulturi in skrbi za zdravje zaposlenih. Naj povem, da se v naši družbi petkrat na leto usedemo skupaj z vsakim sodelavcem in se pogovarjamo o njegovem delu, ter tudi o počutju in zdravju zaposlenih.

**KATARINA VERHNJAK:** Zanima nas tudi zadovoljstvo zaposlenih na sploh. To pa spremljamo vsako leto z raziskavo, ki jo opravi Johnson in Johnson na globalni ravni.

**NATAŠA HOUMARK:** V Sloveniji pa smo šli tu še korak dlje. Zadovoljstvo zaposlenih smo vključili tudi v oceno dela managerjev. Konkretno, če ima nek vodja slabe rezultate na tem področju, če zaposleni pod njegovim vodstvom niso zadovoljni, to vpliva tudi na njegovo oceno uspešnosti. Mi od vodij zahtevamo, da ustvarijo take pogoje dela, so njihovi podrejeni zadovoljni z njimi in z delom v družbi. Polovica ocene uspešnosti pri nas je vezana na to, kaj zaposleni naredi, druga polovica pa na to, kako to naredi.



Projekt »SKUPAJ – gradniki zdravja« - 5 skupnimi prizadevanji delodajalcev in delojemalcev v trgovinski, storitveni in proizvodni dejavnosti do spoznanja vrednosti preventive« je na podlagi Javnega razpisa za sofinanciranje projektov za promocijo zdravja na delovnem mestu v letu 2015 in 2016 finančno podprl Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.



Nataša Houmark



mag. Katarina Verhnjak

#### ✦ Naš credo

Eden izmed ustanoviteljev družbe Johnson & Johnson, Robert Wood Johnson, je leta 1943 zapisal credo podjetja, ki je temeljno vodilo in ureja vse naše dejavnosti, odnos do strank, zaposlenih, širše skupnosti in tudi delničarjev. Vsebina kreda je še danes sodobna in aktualna.

Verjamemo, da smo najprej odgovorni zdravnikom in drugemu zdravstvenemu osebju, bolnikom, materam in očetom ter nasploh vsem, ki uporabljajo naše izdelke in storitve. Da bi zadovoljili njihove potrebe, mora biti vse, kar delamo, visokokakovostno. Nenehno si moramo prizadevati za znižanje stroškov, da bomo lahko ohranili zmerne cene. Na naročila strank se moramo odzivati hitro in učinkovito. Naši dobavitelji in distributerji morajo imeti priložnost za ustrezen zaslužek.

Odgovorni smo svojim uslužbencem, možem in ženam z vsega sveta, ki delajo za nas. Vsakogar moramo obravnavati kot posameznika. Spoštovati moramo njegovo dostojanstvo in mu priznavati zasluge. Na delovnem mestu se mora počutiti varnega. Plačilo mora biti pošteno in ustrezno, delovne razmere pa čiste, urejene in varne. Mislimo moramo na to, kako pomagati svojim uslužbencem izpolnjevati družinske obveznosti. Omogočiti jim moramo pro-

sto izražanje predlogov in pripomb. Obstajati morajo enake možnosti za zaposlitev, razvoj in napredovanje sposobnih. Zagotoviti moramo sposobno vodstvo, katerega dejanja morajo biti pravična in etična.

Odgovorni smo skupnostim, v katerih živimo in delamo, prav tako pa tudi vsemu svetu. Biti moramo dobri državljani – pirati moramo plemenita dejanja in dobrodelne ustanove ter prevzeti svoj delež davčnih obveznosti. Spodbujati moramo pozitivne družbene spremembe in si prizadevati za boljše zdravstvo in izobraževanje. Skrbeti moramo za imetje, ki nam je bilo zaupano v uporabo, ter varovati okolje in naravna bogastva.

Nazadnje smo odgovorni tudi našim delničarjem. Posel mora ustvarjati zdrav dobiček. Preskušati moramo nove zamisli. Nadaljevati moramo raziskovanje, razvijati inovativne programe in plačevati za napake. Nabavljati moramo novo opremo, zagotavljati nove objekte in naprave ter trgu ponujati vedno nove izdelke. Ustvarjati moramo zaloge za hude čase. Če bomo delovali po teh načelih, bo zaupanje naših delničarjev ustrezno poplačano. Podjetje Johnson & Johnson sestavlja več kot 250 podjetij v 60 državah po vsem svetu. Razdeljeno je na tri glavne dele:

- Farmaceutski izdelki
- Medicinski pripomočki
- Izdelki široke potrošnje

- Medicinski pripomočki
- Izdelki široke potrošnje

#### ✦ Nekaj dejstev o farmacevtskem delu podjetja Johnson & Johnson:

Podjetje Cilag (Chemical Industry Laboratory AG) je bilo ustanovljeno leta 1936 v švicarskem Schaffhausnu.

Leta 1959 se je podjetje Cilag pridružilo družbi Johnson & Johnson.

Dr. Paul Janssen je leta 1953 v Belgiji ustanovil podjetje Janssen Pharmaceutica.

Leta 1961 se je podjetje Janssen Pharmaceutica pridružilo družbi Johnson & Johnson in s tem pridobilo mednarodne razsežnosti.

Leta 1994 sta podjetji Janssen Pharmaceutica in Cilag združili trženjske in prodajne dejavnosti, tako je nastalo podjetje Janssen-Cilag.

Leta 2010 so vsa farmacevtska podjetja v družbi Johnson & Johnson prevzela enoten logotip Janssen.

#### ✦ Nekaj dejstev o nas:

- smo del družbe Johnson & Johnson s sedežem v New Brunswicku, ZDA,
- 40.000 zaposlenih,
- investicije v raziskave in razvoj v višini okrog 4.5 \$ milijard letno,
- uvrščamo se med prvih 10 svetovnih farmacevtskih podjetij.



# I. MEDNARODNI SEJEM SODOBNE MEDICINE

Poskrbimo za zdravje!

## 14. - 16. 4. 2016, Gornja Radgona



Sredi aprila je v Gornji Radgoni potekal prvi mednarodni sejem sodobne medicine Medical. Z direktorico Tosame in predsednico Združenja proizvajalcev in distributerjev medicinskih pripomočkov SLO-MED pri PTZ, Mojco Šimnic Šolinc, smo se pogovarjali o sejmju.



Mojca Šimnic Šolinc, predsednica Združenja SLO-MED

### ✦ Zakaj ste se odločili za prvi sejem sodobne medicine?

Težave, s katerimi se srečujejo bolniki in so vezane na naravo njihove bolezni, so gonilo razvoja industrije medicinskih pripomočkov, seveda pa lahko rešitve, ki so plod razvoja v industriji na medicinskem področju pridejo na pravi naslov – torej do bolnika samo preko zdravstvenega sistema, zato je nujen dialog med vsemi tremi deležniki. Sejem sodobne medicine je mesto, kjer se je omenjeno povezovanje vzpostavilo. Na enem mestu smo se srečali proizvajalci in distributerji medicinskih pripomočkov, izvajalci zdravstvenih storitev, izvajalci alternativnih načinov zdravljenja, zdravniki in drugo zdravstveno osebje ter bolniki.

### ✦ Kaj vse je bilo predstavljeno na sejmju?

Sejem je bil namenjen tako strokovni kot laični javnosti, zato so bili k sodelovanju povabljeni nosilci medicinskega tehnološkega napredka (proizvajalci in distributerji medicinskih pripomočkov, izobraževalne in raziskovalne ustanove/zavodi), strokovnjaki s področja medicine, zdravstvene nege in alternativnih oblik zdravljenja, izvajalci zdravstvenih in rehabilitacijskih storitev, izvajalci preventivnih

programov, društva in združenja (izvajalcev in bolnikov). Strokovnjaki in laiki so se seznanili z aktualnimi terapevtskimi praksami in storitvami, ki podpirajo preventivo in kurativno zdravljenje ter rehabilitacijo.

### ✦ Kaj je bila osrednja tema sejma?

Ko smo snovali sejem, smo v center postavili pacienta in se vprašali, kaj potrebuje, da bi preprečil bolezen in kaj mu je potrebno zagotoviti, ko zboli; kako pacientu zagotoviti ustrezno nego in zdravljenje, kakšne so njegove pravice, ki izhajajo iz obveznega, dopolnilnega in nadstandardnega zdravstvenega zavarovanja. Na sejmju so bili predstavljeni sodobni načini odkrivanja bolezni, zdravljenja in rehabilitacije ter lajšanja tegob, ki jih bolezni prinašajo. Organizirana strokovna predavanja in razstavni prostori so omogočili izmenjavo izkušenj med izvajalci storitev, proizvajalci in distributerji medicinskih pripomočkov in drugih izdelkov, ki jih pacienti potrebujejo, pacienti in medicinskimi strokovnjaki.

### ✦ Katere so teme okroglih miz in zakaj so to te teme?

Okrogle mize, predavanja in ostali strokovni dogodki so obravnavali aktualne teme različnih področjih, ki pa jih povezuje osnovno vodilo tj. skrb za pacienta: kako zagotoviti aдекватne oblike zdravljenja, ki bodo sodobne, dostopne in medsebojno komplementarne. Pod okriljem Ministrstva za zdravje je aktualna okrogla miza e-zdravje, druga pomembna okrogla miza obravnava pomen tehničnih pripomočkov v procesu rehabilitacije. Problemska konferenca »Kako vzgojiti zdravega otroka v svetu zaslonov« odpira problematiko odvisnosti mlade generacije od digitalnih medijev. Na nekaj predavanjih je bil obravnavan pomen ustreznega delovnega okolja in njegov vpliv na zdravje, v času sejma se je odvijal mednarodni kongres integrativne medicine. Na razstavnih prostorih so bile poleg predstavitve pripomočkov in storitev organizirane številne demonstracije negovalnih postopkov, meritev, simulacij in preventivnih programov. Na glavnem odru v razstavnih dvorani pa so v organizaciji SLOMED-a potekala strokovna predavanja in delavnice, na katerih so strokovnjaki različnih področij (inkontinenca, rana, dental, krvni tlak, diabetes, kompre-

sijska terapija...) prikazovali pravilno uporabo medicinskih pripomočkov.

### ✦ S čim se trenutno ukvarja vaše združenje - kaj je nosilna naloga?

Trenutno smo najbolj aktivni na treh področjih, in sicer oblikovanju centralnega javnega razpisa, kreiranju tehničnih standardov za medicinske pripomočke in pripravi Etičnega kodeksa. Oskrba z medicinskimi pripomočki je v javnih zavodih regulirana preko javnih naročil, že v lanskem letu se je Ministrstvo za zdravstvo v sodelovanju z Ministrstvom za javno upravo lotilo priprav centralnih javnih naročil za potrebe vseh slovenskih bolnišnic, tudi za nabavo medicinskih pripomočkov in potrošnega materiala. SLOMED je vzpostavil sodelovanje z Ministrstvom za zdravje in EUCOMED-om. Pred poletjem 2016 bodo sprejeti prvi spremenjeni strokovni, tehnični in cenovni standardi za nekatere skupine medicinskih pripomočkov, do katerih so upravičene zdravstveno zavarovane osebe, ki bivajo v zavodu ali v domačem okolju. SLOMED je član komisije za pripravo tehničnih standardov, ki jo je ustanovil Upravni odbor ZZS. Trenutno so v pripravi novi strokovni in cenovni standardi za kar nekaj velikih (največjih) skupin medicinskih pripomočkov, najpomembnejši so pripomočki pri diabetesu, inkontinenci, stomi. Kratkoročen cilj SLOMED-a je oblikovati tehnične standarde, ki bodo pacientom zagotavljali sodobne medicinske pripomočke in nemoteno oskrbo. Košarica pravic iz naslova zdravstvenega zavarovanja za slovenskega bolnika ni najslabša v EU prostoru vendar moramo izpostaviti dve področji, ki zaostajata oz. ostajata na nek način zapostavljeni, vsaj v primerjavi s podobno razvitimi državami članicami EU, in to sta sodobna oskrba rane in dental. SLOMED išče načine za vključitev medicinskih pripomočkov iz omenjenih dveh skupin na t.i. pozitivno listo, torej med medicinske pripomočke, ki jih refundira zdravstvena zavarovalnica. V letih ob ustanovitvi Združenja, so slovensko javnost pretresale številne afe na področju korupcije v zdravstvu in na strani proizvajalcev in distributerjev bi do te tematike težko ostali neopredeljeni in tudi nismo želeli, zato ni naključje da smo ob ustanovitvi pod ime našega združenja napisali: "Za sodobno in etično zdravstvo".





# Orodje OIRA – s sodobnim pristopom ocenjevanja tveganja na delovnih mestih prevzemite strategijo ter vodenje varnosti in zdravja v podjetju

► Piše: Nataša Kramar, Zavod Varen sem

Za opredelitev ustreznih ukrepov na področju varnosti in zdravja na delovnem mestu je izredno pomembna ocena tveganja. Gre za postopek prepoznavanja nevarnosti in opredelitve ukrepov za zagotavljanje varnosti in zdravja na delovnem mestu. Zahteve za izdelavo ocene tveganja so podane v Zakonu o varnosti in zdravju pri delu /ZVZD-1/ (Uradni list RS, št. 43/2011). Na podlagi navedenega zakona je za izdelavo ocene tveganja odgovoren delodajalec, ki mora pisno oceniti tveganja, katerim so delavci izpostavljeni ali bi lahko bili izpostavljeni pri delu.

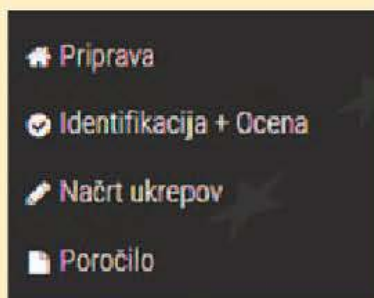
## Ocena tveganja mora biti izvedena po postopku, ki obsega zlasti:

- identifikacijo oziroma odkrivanje nevarnosti;
- ugotovitev, kdo od delavcev bi bil lahko izpostavljen identificiranim nevarnostim;
- oceno tveganja, v kateri sta upoštevana verjetnost nastanka nezgod pri delu, poklicnih bolezni oziroma bolezni v zvezi z delom in resnost njihovih posledic;
- odločitev o tem, ali je tveganje sprejemljivo;
- odločitev o uvedbi ukrepov za zmanjšanje nesprejemljivega tveganja.

Če se ocena tveganja, ki pomeni začetek pristopa k upravljanju zdravja in varnosti pri delu, izvede slabo ali če se sploh ne izvede, je možnost prepoznavanja nevarnosti in uvedbe ustreznih preventivnih ukrepov zelo majhna.

## Izdelava ocene tveganja

Za uspešno poslovanje morata biti v podjetju urejena varnost in zdravje pri delu. Tako je seveda pomembno, da podjetja vseh vrst in velikosti redno izvajajo ocenjevanje tveganj. Pravilno ocenjevanje tveganj med drugim vključuje obravnavo vseh pomembnih tveganj (ne le tistih, ki so neposredna ali očitna), preverjanje učinkovitosti sprejetih ukrepov, dokumentiranje rezultatov ocenjevanja in redno posodabljanje ocene. Postopek izdelave ocene tveganja je večstopenjski, prikazan pa je na sliki 1. v nadaljevanju.



## Spletno interaktivno orodje OIRA

Za olajšanje postopka je evropska Agencija za varnost in zdravje pri delu EU-OSHA pripravila platformo, orodje OIRA - Online interactive Risk Assessment - spletno aplikacijo, ki pomaga mikro in malim podjetjem pri postopnem izvajanju temeljitega postopka ocenjevanja tveganja od identifikacije nevarnosti in ocenjevanja tveganj na delovnem mestu, prek odločanja o preventivnih ukrepih ter njihovega izvajanja, do stalnega spremljanja (revizija) in poročanja.

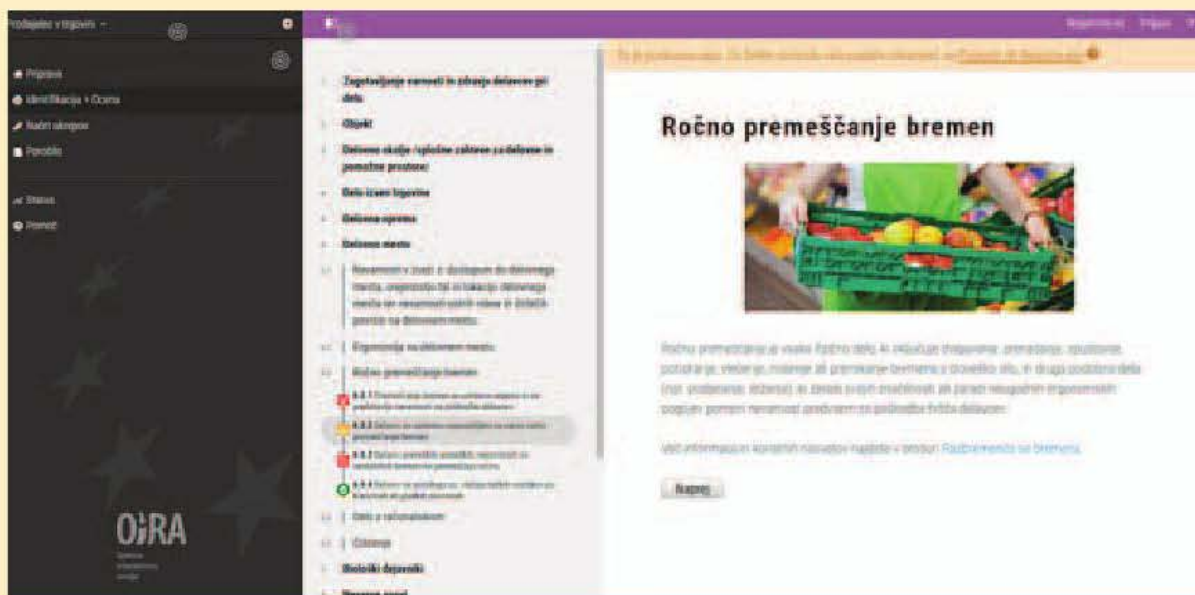
Orodje OIRA je brezplačno, enostavno dosegljivo na spletu in uporabniku prijazno, ciljno usmerjeno in izdelano za posamezne dejavnosti. Izdelano je po vzorcu uspešnega nizozemskega orodja za ocenjevanje tveganja RI&E, ki obstaja v 172-ih različicah za različne dejavnosti. Orodje se seveda tudi razvija, prilagaja pogostim spremembam informacijskih tehnologij in je pri tem podprto z razvojem evropske OIRA skupnosti. V letu 2015 posodobljena različica orodja OIRA 2.0, deluje tudi kot mobilna aplikacija.

Kot že opisano se postopek nanaša na prepoznavanje nevarnosti in ocenjevanja tveganj na delovnem mestu, odločanja o preventivnih ukrepih in njihovega izvajanja ter stalnega spremljanja in poročanja.

Slika 1: Prikaz klasičnega postopka ocenjevanja tveganja in ocenjevanja z orodjem OIRA



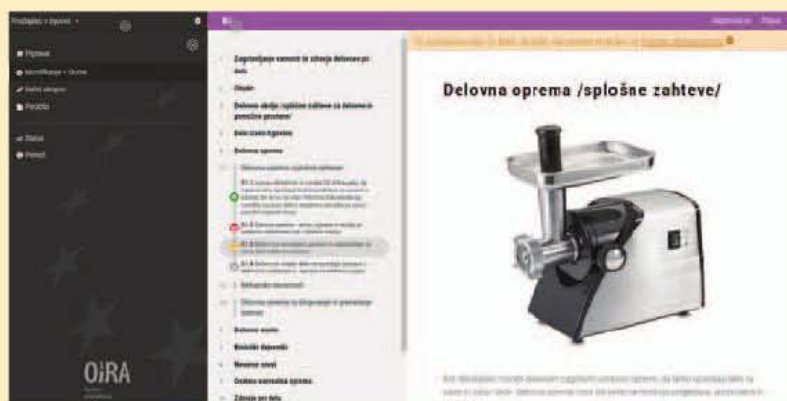
Slika 2: Postopek ocenjevanja tveganja s pomočjo spletnega orodja OIRA – mobilna aplikacija



Slika 3: Postopek ocenjevanja tveganja s pomočjo spletnega orodja OIRA

Postopek ocenjevanja tveganja je permanenten proces, to opredeljuje tudi Zakon o varnosti in zdravju pri delu. Ta navaja, da **mora delodajalec popraviti in dopolniti oz. izdelati tako imenovano revizijo ocene tveganja vsakokrat ko:**

- obstoječi preventivni ukrepi varovanja niso zadostni oziroma niso več ustrezni;
- se spremenijo podatki, na katerih je ocenjevanje temeljilo;
- obstajajo možnosti in načini za izpopolnitev oziroma dopolnitev ocenjevanja.



Slika 4: Revizija ocene tveganja (npr.: ob nakupu nove delovne opreme)

Z orodjem OIRA je postopek revizije ocene tveganja več kot enostaven. Potrebno je le vstopiti v orodje in odgovarjajoči modul (npr.: Delovna oprema), kjer se je sprememba pojavila (npr.: nakup novega stroja), ter ponovno pregledati nabor tveganj in se ustrezno opredeliti glede na novo nastalo situacijo.

### Orodje OIRA za 3 nove dejavnosti v okviru projekta »SKUPAJ – gradniki zdravja«

V sklopu projekta »SKUPAJ – gradniki zdravja« projektni partnerji: Sindikat delavcev trgovine, Slovenije, Podjetniško trgovska zbornica in Sindikat obrti in podjetništva Slovenije ob finančni podpori Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije, v letu 2016 razvijajo **tri OIRA orodja** in sicer za **prodajalca v trgovini**, za **peka** ter za **mesarja**.

Tako bo slovenska različica evropskega orodja OIRA do konca leta 2016 ponudila delodajalcem, ki bodo želeli sami prevzeti ocenjevanje tveganja v svojem podjetju, spletni pripomoček v slovenskem jeziku za **17 različnih dejavnosti**. Poleg že omejenih (pek, prodajalec v trgovini in mesar) so to še orodja za dejavnosti: **pisarniški delavec, čistilec objektov, prevoznik, frizer, mizar, gradbenik, avto-serviser, vulkanizer, kovinar, slikopleskar/fasader/črkokopleskar, elektroinštalater, krovce, parketar in kuhar**.

### Glavne prednosti uporabe orodij OIRA za podjetja so:

- izboljšanje varnosti in zdravja pri delu z ozaveščanjem tako delodajalcev kot tudi zaposlenih o tveganjih na delovnih mestih ter skupni usmeritvi k varnemu in zdravemu delovnemu okolju,
- optimizacija stroškov na področju varnosti in zdravja pri delu,
- orodje OIRA lahko pomembno mesto najde v »Načrtu promocije zdravja na delovnem mestu«, saj se s pomočjo orodja delavci lahko seznanijo s tveganji in naborom preventivnih ukrepov za popolno odstranitev ali zmanjšanje nevarnosti ter se bolj ozaveščeni aktivno vključijo v načrtovanje in oblikovanje bolj zdravih delovnih mest.

**Delodajalci** z aktivnim sodelovanjem delavcev preko orodja OIRA **dobijo pomoč** pri opredeljevanju in odpravljanju resničnih težav ter **odkrivanju pravih rešitev**. Z izborom vnaprej pripravljenih ukrepov za zmanjšanje ali odstranitev nevarnosti ter možnostjo dodajanja podjetju



specifičnih ukrepov, v zadnji fazi orodje OIRA izdelata tudi Poročilo, ki ga lahko delodajalec uporabi za:

- predložitev dokazila nadzornim organom,
- posredovanje informacij zainteresiranim osebam (delavcem, delavskim zaupnikom za varnost, delodajalcem, strokovnjakom s področja varnosti in zdravja pri delu, ipd.),
- spremljanje in ocenjevanje, ali so bili sprejeti ukrepi dejansko izvedeni,
- beleženje dodatnih komentarjev, v primerih spremenjenih okoliščin (novi stroji, novi delavci, kot izid ugotovitev iz preiskav nezgode ipd.).

Skrbnik orodja OIRA za Slovenijo in podpisnik sporazuma z evropsko Agencijo OSHA je Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti.

### Delodajalec, ki sam prevzame opravljanje strokovnih nalog varnosti pri delu mora biti usposobljen

V skladu s 30. členom Zakona o varnosti in zdravju pri delu /ZVZD-1/ (Ur.l.RS, št. 43/2011) lahko delodajalec oz. odgovorna oseba delodajalca, sam prevzame vodenje in zagotavljanje varnosti pri delu, pod pogojem, da opravi predpisano **prilagojeno usposabljanje delodajalcev kot strokovnih delavcev** ali splošni del strokovnega izpita. Programi in zvajalci usposabljanj so na podlagi razpisa potrjeni s strani MDDSZ.



### Prilagojeno splošno in strokovno usposabljanje:

- trajanje 8 ur (4 ure seminar + 4 ure praktična delavnica),
- enkratno usposabljanje – udeleženci prejmejo **trajno veljavno potrdilo**, ki potrjuje, da lahko v svojem podjetju **prevzamejo vodenje zagotavljanja varnosti in zdravja pri delu**.



Projekt »SKUPAJ – gradniki zdravja« - S skupnimi prizadevanji delodajalcev in delojemalcev v trgovinski, storitveni in proizvodni dejavnosti do spoznanja vrednosti preventive« je na podlagi Javnega razpisa za sofinanciranje projektov za promocijo zdravja na delovnem mestu v letu 2015 in 2016 finančno podprl Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.



Gospodarska  
zbornica  
Slovenije

Podjetniško trgovska zbornica



### Uporabne spletne strani

- Orodje OIRA v Sloveniji: <http://www.osha.mddsz.gov.si/oira-ocenjevanje-veganja>
- EU portal orodja OIRA: <http://www.oira-project.eu/>
- SLO portal za varnost in zdravje pri delu <http://www.osha.mddsz.gov.si/>
- Zrno zdravja – promocija zdravja na delu <http://zrnozdravja.si/>



## Tehnike sproščanja - način obvladovanja stresa

► Piše: mag. Renata Kos Bertlak, univ. dipl. psih., spec., klin. psih.

Po podatkih Svetovne zdravstvene organizacije kar sedem ljudi od desetih meni, da je njihovo vsakdanje življenje stresno. Stres je stanje napetosti, ki se pojavi, kadar je pred nami preveč zahtev iz okolja, ki jim nismo kos ali kadar doživimo ali smo priča dogodku, ki ga zaznamo kot ogrožajočega ali neprijetnega. Navadno je povezan z velikimi obremenitvami in zahteva prilagoditve (notranje in zunanje).

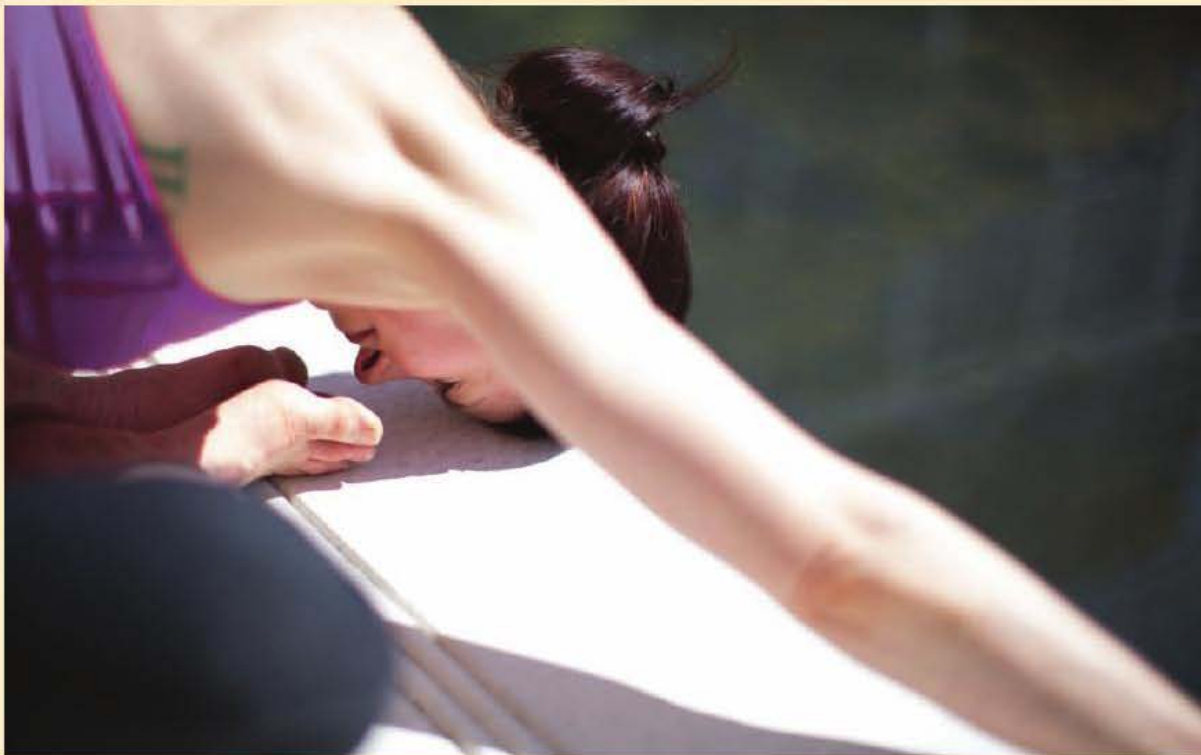
Stres je del našega življenja, je nujno potreben za razvoj in delovanje (malo stresa občasno celo izboljšuje motivacijo). Stresa v življenju ne moremo povsem eliminirati, lahko pa vplivamo na to, kako se spoprijemamo s stresnimi dogodki. Če je preveč stresnih dogodkov, če so prepogosti ali zelo močni in kadar se z njimi soočamo na neustrezne načine, to povzroča izčrpanost in poveča se možnost zdravstvenih težav (npr. prebavne motnje, motnje srca in ožilja, motnje imunskega sistema, motnje mišičnega sistema, motnje dihal, duševne motnje). Simptome stresa delimo na čustvene, kognitivne, telesne in vedenjske. Simptom v kontekstu telesnega in duševnega zdravlja po-

meni posameznikovo subjektivno zaznavo spremembe telesne funkcije. Po navadi je določen simptom povod iskanja medicinske pomoči. Primeri simptomov so na primer: glavobol, utrujenost, bolečina, slabost.

Ljudje se spopadamo s stresom na različne načine. Načini sproščanja, ki jih uporabljamo, so zelo različni: planinarjenje, pohodništvo, sprehodi v naravi, potovanja, počitnikovanja, rekreacija, šport, masaža, ročna dela, kuhanje, peka peciva, poslušanje glasbe, petje, druženje s prijatelji, ogled filma, nakupovanje, vrtnarjenje, meditacija, ... Eden izmed načinov soočanja in spoprijemanja s stresom je tudi uporaba tehnik sproščanja. Sproščanje je posebej pomembno za ljudi, ki so neprestano napeti. Nanaša se na doseganje fiziološkega stanja, ki je ravno obratno od tistega, kadar smo pod stresom. Naše telo odgovarja na tesnobne misli in ogrožajoče situacije z napetostjo mišic. Ko se sprostijo hormoni, avtonomni živčni sistem zakrči mišice, ki nam pomagajo odgovoriti na nevarnost. Stanje napetosti (pripravljenosti na boj), povzroča utrujenost, zaskrbljenost, razvijejo se bolečine v mišicah, lahko tudi

glavobol. S sproščanjem lahko dosežemo občutek umirjenosti, zmanjšanje mišične napetosti, nižji krvni pritisk, nižji srčni utrip, znižanje izločanja hormonov, ki povzročajo odziv "boj-beg", zmanjšano potenje, počasnejše dihanje, boljše spanje. Sposobnost sproščanja je ena od osnovnih tehnik v terapiji anksioznosti, fobij in paničnih napadov. Pri nekaterih psihiatričnih boleznih ni priporočljivo učenje in izvajanje globokega sproščanja (npr. akutno psihotično stanje, stanje intoksikacije pri narkomanih). Poznamo več tehnik za doseganje stanja sproščenosti: različne tehnike dihanja (npr. trebušno dihanje), postopno mišično sproščanje, vizualizacija pomirjujočega dogodka, meditacija, vodena imaginacija, avtogeni trening, biofeedback, senzorna deprivacija, joga, samohipnoza.

Sproščanje je veččina, ki jo usvojimo skozi stalno ponavljanje v praksi in ki ni namenjeno samo sprostitvi doma v fotelju, temveč kjerkoli in kadarkoli čez dan. Da dosežemo resnično zmanjšanje napetosti, je nujna redna, dnevna vadba. Uspeh je odvisen od vztrajnosti. Učenje in utrjevanje tehnik zahteva čas, zato na začetku ne smemo pričakovati preveč.





## Davčne blagajne so tu, kaj pa šušmarji?

► Piše: Polona Mežan in mag. Vida Kožar, direktorica PTZ

V začetku marca je izvršni odbor Združenja malih trgovcev Slovenije pri Podjetniško trgovski zbornici pripravil sestanek, ki so se ga udeležili mag. Vida Kožar, direktorica PTZ, predsednik Jože Vencelj, podjetje IST d.o.o., Janko Jazbec, podjetje BLAGOMIX d.o.o., Aleksander Lemut, podjetje FAMA d.o.o., Zvone Šuligoj, podjetje PIGO d.o.o., Janez Drobnič in Matej Drobnič, podjetje PIPO d.o.o., Irena Mumel, podjetje IRENA MUMEL S.P. – MARKET HRIBČEK, Božena Macarol, davčna svetovalka, generalna direktorica Finančne uprave RS Jana Ahčin in namestnik generalne direktorice Peter Jenko ter predstavnice Inšpektorata za delo Nataša Trček, Jasmina Rakita Cencelj ter Tanja Cmrečnjak Pelicon. Tema pogovora: davčne blagajne.



Uvodoma je direktorica GZS PTZ, mag. Vida Kožar, predstavila Združenje malih trgovcev Slovenije (ZMTS) in težave na terenu pri trgovcih po uvedbi davčnih blagajn. Mali trgovci imajo z davčnimi blagajni drugačne skrbi kot veliki zavezanci, vsi pa pričakujejo, da bo FURS odločno obračunal s šušmarji.

### Jože Vencelj, predsednik IO ZMTS je izpostavil naslednja vprašanja:

- Koliko davčnih zavezancev je vključenih danes in sistem? Podatki v medijih govorijo o 41 tisoč zavezancih od 70 tisoč predvidenih zavezancev. Kaj se je zgodilo z ostalimi?
- Kakšni so prihodki po uvedbi v primerjavi med januarjem 2015 in januarjem 2016?
- Kakšni so okvirni povprečni stroški uvedbe davčnih blagajn?
- Koliko poslovnih subjektov je zaprlo svoja vrata po uvedbi davčnih blagajn?
- Koliko ljudi je na podlagi brezposelnosti sedaj strošek države?
- Kaj točno pomeni delovni čas in knjiženje računov, če izpostavimo, da je npr. trgovina odprta do 19. ure, znotraj nje so še stranke in računi se knjižijo še do 19.30? Kaj pomeni to tudi v primeru živilske trgovine, ko je pred odprtjem trgovine prijavljen v blagajno lastnik, da lahko prodaja malice šoferjem in sezonskim delavcem, ki gredo na pot že ob 6. uri zjutraj?

**Aleksander Lemut**, lastnik in direktor podjetja FAMA d.o.o., ki posluje s številnimi trgovinami, je posredoval podatek o strošku uvedbe davčnih blagajn v njihovi

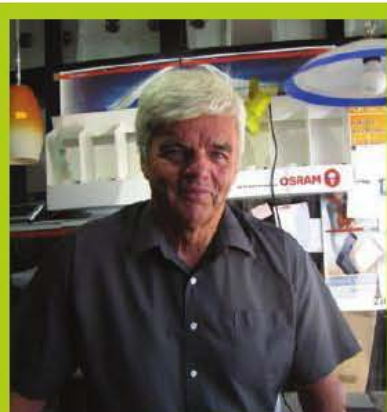
družbi. Zanje je to pomenilo strošek 30 tisoč evrov. Drug problem pa pomenijo težave na terenu z mobilno prodajo in v trgovinah, kjer sta dve zaposleni osebi. Kaj pomeni malica in prijave in odjave v sistem? Poudaril pa je tudi zapiranje poslovnih subjektov na podeželju, po uvedbi davčnih blagajn.

Spregovorila je tudi davčna svetovalka **Božena Macarol**, ki je poudarila, da se je v začetku leta 2016 zaprlo okoli 720 poslovnih subjektov – na podlagi novih predpisov na področju pokojninskega zavarovanja, ne le zaradi davčnih blagajn. Sprašuje se, kam je izginila tretjina davčnih zavezancev, ki so jo napovedovali snovalci davčnih blagajn, zdaj pa jih ni? Nekateri so ukinili gotovinsko poslovanje, nekateri so enostavno dejavnost zaprli.

**Goran Novkovič**, svetovalec generalnega direktorja GZS, je poudaril, da je uvedbo davčnih blagajn GZS podprla. Pohvalil je Slovenijo, ker je bila pri nas uvedba bolj organizirana kakor na Hrvaškem. Je pa izpostavil vprašanje, kako je s programom in načrtom pregona šušmarjev, ki davčnih blagajn ne uporabljajo, ker sploh nimajo prijavljene dejavnosti.

Generalna direktorica Finančne uprave RS **Jana Ahčin** je povedala, da je bilo v pripravah na uvedbo davčnih blagajn opravljenih 48 brezplačnih izobraževanj s 5.750 slušatelji, da so poseben poudarek namenili tako imenovanim šušmarjem. Statistika bo znana v mesecu maju 2016. Potrdila je, da je registriranih res 41 tisoč poslovnih subjektov, 10 tisoč od napovedanih 70 tisoč jih ima v praksi negotovinsko poslovanje,

15 tisoč je družtev. Poudarila je, da je 97 odstotkov računov ustrezno potrjenih. V mesecu februarju so izvedli 1.800 postopkov, od tega 8 odstotkov prekrškov in 180 opozoril. Predstavnice Inšpektorata za delo so potrdile, da se Zakon o delovnih razmerjih ni spremenil glede delovnega časa. Poudarek njihovih nadzorov v letu 2016 je na počitku delavca. Skoraj povsod ugotavljajo kršitve v povezavi z delovnim časom. Kar se tiče podaljšanja knjiženja računov, ko se trgovina že zapre, pa naj se ne bi sankcioniralo.



**JOŽE VENCELJ**, predsednik združenja malih trgovcev: "Davčne blagajne so bile dražje, kot smo načrtovali!"

»Uvedba davčnih blagajn je v našem družinskem podjetju IST d.o.o. potekala po predvidevanjih, razen stroškovno. Stroški so bili večji, kot so bili predvideni. Vendar smo se v našem podjetju pravočasno pripravili na uvedbo. Tako smo že v decembru poizkusno poslovali z davčnimi blagajni. Računalničarji pa so se z uvedbo blagajn pri nas ukvarjali kar cel mesec. Da je uvedba stekla popolnoma. Tudi v sekciji malih trgovcev ugotavljamo, da so povsod stroški uvedbe močno presegali pričakovanja. Poleg tega je en velik del poslovnih subjektov prenehal s poslovanjem. To je velika škoda. To pomeni tudi manj delovnih mest in več brezposelnih. Poleg tega pa en velik del poslovnih subjektov še nima davčnih blagajn. In tudi to dejstvo ni bilo ustrezno pojasnjeno s strani davčne uprave. Ali so prenehali z dejavnostjo ali blagajn še niso uvedli? V vsake primeru izgublja država, saj si nobeno podjetje ne more privoščiti, da ne bi poslovalo mesec ali dva. Najbrž pa je bilo pozitivno to, da smo v podjetjih osvežili svojo programsko opremo za izdajanje računov.«

## Kako izberemo sodelavca in katero pogodbo sklenemo z njim

► Piše: Vida Petrovčič

Šesti podjetniški klepet konec marca je bil namenjen aktualni temi: optimalni izbiri zaposlenih in različnim tipom pogodb, ki jih sklenemo z njimi.

### KAKO DO "IDEALNIH" SODELAVCEV?

- Kako do optimalne izbire ustreznih sodelavcev v poslu (prave ljudi na prava delovna mesta)?
- Kako cilji podjetja vplivajo na izbiro?
- Kateri tip pogodbe je najprimernejši za posamezen tip človeka?
- Kako delovni proces oblikovati v delovna mesta?
- Kako vrednotiti posamezna dela in kako stimulatивно nagrajevati sodelavce?

### VARNI PRED INŠPEKTORJI

- Kateri so nujni dokumenti za zakonito in varno delo?
- Kaj bo najbolj zanimalo inšpektorja za delo?



Jasna Brovč Potokar

Kot poudarja direktorica družbe BP Vision d.o.o. **Jasna Brovč Potokar**, je optimalna izbira zaposlenih zelo pomembna. Kako do idealnih sodelavcev, kako ravnati, da bomo varni pred inšpektorji, kako se pripraviti, preden se z nekim sodelavcem dogovorimo za zaposlitev, cvse to so vprašanja, ki so še posebej pomembna za majhna in srednja podjetja. Najprej je treba pregledati, kakšne so sploh možnosti na tržišču za pridobivanje novih sodelavcev, pogledati je treba, kakšne so možnosti kadrovanja, svetje **Jasna Brovč Potokar**.



Dobro je, da se v kadrovanje vključi vse klasične postopke, da se pregleda prošnje, pripravi intervjuje, testiranja in zaključne razgovore. Treba se je tudi pripraviti na vsebino morebitne pogodbe o zaposlitvi. In seveda je treba v primeru delovnega razmerja ali drugega sodelovanja je pregledati, kateri kadrovske dokumenti so potrebni, če bi nas slučajno obiskala inšpekcija.

Kako torej do optimalne izbire? Najprej pripravimo ožji izbor, s posameznimi kandidati se pogovorimo in ugotovimo, ali ustrezajo določenemu delovnemu mestu. Predhodno si moramo kot podjetniki postaviti cilje, da vemo, koga iščemo in da ugotovimo, ali imamo sploh toliko naročil oziroma tako delo na razpolago, ali gre le za sezonska naročila. Ugotoviti moramo, ali se nam zaposlitev novega sodelavca cenovno izide. Podjetnik mora imeti jasne cilje, če je možno za daljše, denimo pet letno obdobje. Na pogovoru ugotovimo, ali ima kandidat ustrezne kompetence in ali je delovno mesto ustrezno zanj.

Pomembno je razmisliti, kako so posamezna delovna mesta vrednotena. Ali so cilji kandidata usklajeni s cilji podjetja, ali bo tak delavec tudi motiviran za delo ali pa išče le zaposlitev. Če gre za zaposlitev delavca s kompetencami, mora biti ta delavec prožen in dovolj usposobljen, imeti mora primerno izobrazbeno kvalifikacijo. Pri majhnih podjetjih se velikokrat pojavlja dilema, kaj je bolj pomembno: ali izobrazba ali usposobljenost za delo. Tudi prožnost je zelo pomembna v majhnih podjetjih, saj morajo delavci poprijeti za vsako delo. Izobrazba je sicer pomembna, a ni na prvem mestu.

Velikokrat podjetnikom predstavlja težavo, kako naj iz delovnega procesa oblikujejo delovna mesta. Seveda je vedno na mestu tudi vprašanje, kakšno pogodbo bi sklenili z novim sodelavcem. Vsi ljudje si namreč ne želijo zaposliti s pogodbo o zaposlitvi, saj raje ostajajo samostojni. Če je kandidat tip človeka, ki je bolj samostojen, ima lahko tudi status samostojnega podjetnika. In na drugi strani, če nek podjetnik nima dela



za polni delovni čas, lahko sodelavec dela le do do 80 odstotkov del in nalog pri tem podjetniku, 20 odstotkov pa drugje.

Pomembna je odločitev, kako vrednotiti posamezna delovna mesta in stimulatивно nagrajevati. Podjetnik je zadovoljen, kadar mu na koncu ostane dobiček, delavec pa, ko je motiviran z dodatnim zaslužkom, ocenjuje **Jasna Brovč Potokar** in svetuje: delavec naj bo motiviran in mesečno ali letno nagrajen, da razvije občutek pripadnosti podjetju in motivacijo za delo.

In katera je tista dokumentacija, ki je predpisana in nam omogoča, da bomo varni, tudi če pridejo delovni inšpektorji? Gre za osebno kadrovske mapo in njeno vsebino, ki vsebuje od prošnje, pogodbe, zdravstvenega izvida in potrdil o zagotavljanju varstva pri delu. Inšpektorja za delo zanima, ali ima podjetnik zaposlene na črno, ali jim daje plačo in plačuje prispevke. Pomembna je tudi plačilna lista, na kateri mora biti obračunano minulo delo. Skratka, inšpektor pregleda predvsem plačilne liste in pogodbe o zaposlitvi ter urnike dela. Treba je paziti, da so že v pogodbi o zaposlitvi definirani bruto plača, neto plača, minulo delo, nagrade in nadomestila, povračilo stroškov za prevoz na delo, prehrana in da se vsega tega podjetnik tudi drži. Če je vse to zagotovljeno, se delavec ne more pritoževati in tudi inšpektor je zadovoljen. Za inšpektorje pa sta pomembna tudi evidenca delovnega časa ter letni raspored delovnega časa. Davčne blagajne so že pokazale svoje učinke, saj kažejo na evidenco delovnega časa, ki mora biti usklajena z realnim stanjem. Delavci na blagajnah morajo obračunavati samo v sklopu svojega delovnega časa. To pa po novem disciplinira podjetnike in jih usmerja k varnemu delu in varni zaposlitvi delavca.

Za konec **Jasna Brovč Potokar** še opozori, da je pri iskanju kadrov treba paziti tudi, da iskalci zaposlitve niso nagnjeni k samostojnemu podjetništvu, saj se lahko zgodi, da podjetniku hitro speljejo posel, naročila in stranke in gredo na svoje. Sicer pa je treba stalno bdeti, da so delavci motivirani, da ne prerastejo svojega delovnega mesta, ne da bi imeli možnost napredovati, da nekega dne ne poiščejo drugega delodajalca, saj s tem prav tako lahko odnesejo s sabo nekaj poslovnih skrivnosti. Eden uspešnih načinov pri motivaciji delavca je, da delavcu podjetniki ponudijo solastništvo družbe, pri čemer morajo biti ti pogoji jasno pogodbeno opredeljeni, kdaj, kolikšen delež in v kakšnih časovnih terminih bo delavec pridobil solasniški delež podjetja, v katerem je zaposlen.

## KAKŠNO POGODBO NAJ SKLENEMO?

Pravni strokovnjak odvetnik **Matija Jamnik** je osvetlil zakonodajni okvir različnih pogodb in odgovoril na naslednja vprašanja.



Matija Jamnik

### ZAKONODAJNI OKVIR

- Kdaj moramo obvezno skleniti pogodbo o zaposlitvi, kdaj pa lahko sklenemo kakšno drugo pogodbo?
- Kakšni tipi pogodb so nam poleg pogodbe o zaposlitvi (podjemna, avtorska, poslovodna, pogodba o trgovskem zastopanju - agencijska) še na voljo in kakšne so njihove značilnosti?
- Kakšne so še druge alternative rednemu delovnemu razmerju (študentsko delo, delo upokojenecv, družinska pomoč, kratkotrajno delo) in kakšne so omejitve?
- Kakšne so posebnosti odnosa s t.i. ekonomsko odvisnimi osebami (več kot 80% prihodkov)?
- Kakšne so pasti poskusnega dela?

Kot poudarja odvetnik **Matija Jamnik** je najbolj klasična pogodba o zaposlitvi, čeprav podjetja v zadnjem času vse bolj iščejo druge oblike pogodb. Pogodba o zaposlitvi je draga in predstavlja za delodajalca predvsem strošek, zato iščejo različne načine, kako bi lahko obšli podpis pogodbe o zaposlitvi. Čeprav se premalo zavedajo, da imajo zelo malo izbire. Če med delavcem in delodajalcem obstaja pet elementov delovnega razmerja, potem je obvezno treba skleniti z delavcem pogodbo o zaposlitvi. Teh pet elementov delovnega razmerja pa predstavlja: osebno delo, delo za plačilo, trajno delo, vključitev v organiziran delovni proces delodajalca in delo po navodilih in pod nadzorom delodajalca. Torej je v tem primeru zahteva delodajalca, da se delavec registrira kot samostojni podjetnik, nezakonita in lahko celo kazniva. V tem primeru ni dovoljeno skleniti podjemne pogodbe, ker gre za prikrito delovno razmerje.

Obstajajo pa področja oziroma oblike sodelovanja, kjer elementi delovnega razmerja ne obstajajo; npr. zato, ker je oseba tako samostojna pri svojem delu, da ni mogoče govoriti o vezanosti na navodila in delu pod nadzorom delodajalca, kar pomeni, da ni podanih vseh pet elementov delovnega razmerja. To bi lahko denimo rekli za delo trgovskega potnika oziroma agenta.

Po ocenah odvetnika Matija Jamnika je teh nespোরazumov in napak pa tudi hotenega kršenja zakonov ogromno. Dogaja pa se tudi, da nekatere osebe ne želijo biti v delovnem razmerju, ker si želijo same razporejati čas in organizacijo dela. Toda, tudi, če delavec izrecno ne želi stopiti v delovno razmerje in podpiše izjavo, da ne želi pogodbe o zaposlitvi, ga država sili v delovno razmerje, delodajalca pa v sklenitev pogodbe o zaposlitvi. In tega se morajo tudi podjetja in podjetniki zavedati.

Precej nerazumevanja v praksi predstavlja tudi pojem o tako imenovanih ekonomsko odvisnih osebah. Ekonomsko odvisne osebe so osebe, ki niso v delovnem razmerju in ki zakonito nimajo sklenjene pogodbe o zaposlitvi, ker ne obstajajo elementi delovnega razmerja, so pa kljub temu tako močno vezane na enega naročnika, da jim pripadajo nekatere delavske pravice – kot če bi bili v delovnem razmerju. Meja je, da 80 odstotkov svojih prihodkov na leto pridobijo od enega naročnika. V tem primeru se štejejo za ekonomsko odvisne osebe. Pravice, ki jim s tem pripadajo, se nanašajo predvsem na minimalne odpovedne roke, razloge za odpoved pogodbe. Podjetja se tega sicer zelo bojijo in posameznikom ponujajo v podpis izjave, da ti pridobivajo dohodek še drugje na trgu. Res pa je, da se morajo ti delavci v primeru odpovedi pogodbe na te pravice sklicevati.

Veliko nerazumevanja pa je v praksi tudi glede poskusnega dela. Poskusno delo je redna zaposlitev, toni poskusna zaposlitev. Delodajalci si to nekoliko »romantično« predstavlja. Če se z nekom v času trajanja poskusnega dela ne »ujamejo«, menijo, da lahko to razmerje prekinemo. Poskusno delo je treba spremljati in ocenjevati po vnaprej znanih merilih in ciljih. Delavcu lahko odpovemo pogodbo o zaposlitvi samo, če je njegovo delo res pod pričakovanji, sicer ne.



Podjetniško trgovska zbornica



Podjetniški šparovček

## 35 let podjetja Špan d.o.o.

► Piše: Lidia Pavlin, Nicha, d.o.o.

V Avtohiši Špan na Brezovici sta se v enem večeru odvila kar dva dogodka. Lastnik in direktor podjetja Špan d.o.o. je ob 35. obletnici podjetja s ponosom prerezal trak nove poslovne stavbe. Množica gostov se je nato preselila v pritličje nove poslovne stavbe, kjer je podjetje Špan izbranim gostom iz sveta gospodarstva, športa in zabave izročilo šest ekskluzivnih koledarjev Pirelli 2016 in šest monografij Pirelli, ki so nastale ob 50. obletnici svetovno znane blagovne znamke.

### Špan praznuje 35 let

Ob 35. obletnici podjetja so v podjetju Špan d.o.o. odprli novo poslovno stavbo, v kateri bo, med drugim, moderen in sodoben kleparsko-ličarski center, ki zaokrožuje filozofijo "vse za avto na enem mestu".

V centru se bodo opravljale kleparsko-ličarske storitve za vse znamke vozil. Novi prostori so opremljeni tudi z najsodobnejšo diagnostično stezo za aktivni prevzem vozila v servis, kar pomeni, da lahko prevzemnik vozila v servisu, skupaj s stranko, na hiter in preprost način ugotovi stanje pnevmatik in kompletnega podvozja, vključno s kontrolo amortizerjev in zavor. Možnost grafičnih izpiskov strankam na razumljiv način predstavi problem in ponudi način odprave napake. Gospod **Ludvik Špan**, lastnik in direktor podjetja, je prerezal trak ob odprtju nove poslovne stavbe v družbi Metoda Roperta, župana Brezovice. Gospod Špan, ki je v preteklosti že prejel laskavi naziv Podjetnik leta, je ob tej priložnosti, od gospoda **Boruta Meha**, predsednika Obrtne zbornice Slovenije, prejel:

- bronasti pečat Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije 2016 ob 35. letnici uspešnega delovanja podjetja in

- zlati ključ Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije za uspešno delovanje na področju obrti in podjetništva.

Sledila je podelitev koledarjev in slavnostnih almanahov Pirelli. Koledar Pirelli izide vsako leto v omejeni nakladi in ga prejmejo vplivni ljudje iz sveta gospodarstva, športa, znanosti, zabavne industrije. Almanah Pirelli je nastal ob 50. obletnici družbe Pirelli. Letošnji dobitniki v Sloveniji so: **Samo Hribar Milič** (generalni direktor GZS Slovenije), **Maja Vtič** (skakalka na smučeh), **Metod Ropret** (župan občine Brezovica), **Iryna Osypenko Nemec** (top model in moderatorka na televiziji), **Jakov Fak** (biatlonec), **Špela Rogelj** (skakalka na



Anja Špan, Ida Špan, Ludvik Špan, Branko Meh in mag. Samo Hribar Milič (Foto: Milan Tomažin)

smučeh), **Dejan Zavec** (boksar), **Ula Furlan** (igralka in voditeljica), **Petra Majdič** (tekačica na smučeh), **Peter Poles** (televizijski voditelj), **Miša Molk** (televizijska voditeljica) in **Filip Flisar** (smučar prostega sloga).

### Pirelli

Amy Schumer, Serena Williams, Yoko Ono, Natalia Vodianova, Tavi Gevinson, Patti Smith, Fran Lebowitz, Ava DuVernay, Agnes Gund, Kathleen Kennedy, Melody Hobson, Shirin Neshat in Yao Chen so ženske, ki krasijo najnovejši koledar Pirelli v prerogjeni verziji. Prav tako slavna in vplivna fotografinja Annie Leibovitz je v svoj objektiv ujela vplivne ženske v črno beli tehniki. Koledar Pirelli, ki izhaja vsako leto v omejeni nakladi in ni naprodaj, temveč ga prejmejo zelo pomembne osebnosti po vsem svetu, ima letos popolnoma nov koncept. V preteklosti so koledar krasile fotografije golih ali malenkostno zakritih lepotic, tokrat pa je Annie Leibovitz, ki fotografira med drugim tudi za Vanity Fair in je prav tako slavna in vplivna kot njeni letošnji modeli, posnela drugačne fotografije. Annie se je odločila za trinajst fotografij vplivnih žensk različnih profilov (med drugim iz sveta komedije, športa, filantropije in umetnosti). Drug opazen odmik od Pirelljevih norm pa je čutili v dejstvu, da je Annie Leibovitz prva ženska (poleg para Inez in Vinoodh iz leta 2007), ki je fotografirala za koledar v zadnjih 25 letih. Izmed vseh uspešnih žensk v tokratni ediciji - Serena Williams (številka

ena svetovnega tenisa), Yao Chen (prva kitajska ambasadorica dobre volje); Patti Smith (pevka, ena izmed vrhunskih rock zvezd vseh časov); Amy Schumer (igralka in stand up komedijantka); Yoko Ono (umetnica, glasbenica); Mellody Hobson (filantropistka); Fran Lebowitz (mnenjska voditeljica in pisateljica); Agnes Gund (zbi-rateljica umetnin in filantropistka), Ave DuVernay (režiserka), Shirin Neshat (iranska umetnica), Kathleen Kennedy (producentka); Tavi Gevinson (vplivna bloggerka, Natalia Vodianova (ruski top model) - sta le Williams in Schumer posneta v spodnjem perilu. Dekle meseca decembra (perfekten zaključek leta, bi lahko rekli), komedijantka Amy Schumer, pozira naključno v spodnjem perilu in petah, držec skoledico kave z odtisom šminke, kot bi želela kameri sporoči "Mmmm, vam lahko kako pomagam?" Med novinarsko konferenco je Leibovitz sporočila: "Ideja je bila, da je Schumer edina, ki ne dobi sporočila o ideji z oblekami." Schumer je objavila sliko na svojem Instagram profilu in zapisala: "Lepe, zavaljene, močne, suhcane, debele, grde, seksi, nagravžne, brezhibne - ženske. Hvala, Annie Leibovitz!" V videu iz zakulisja, ki so ga prikazali na press konferenci je Fran Lebowitz (ženska meseca maja in avtorica številnih prispevkov za Vanity Fair) izjavila: "Mogoče bodo tokrat celo oblečene ženske doživele svoj trenutek." In res so ga doživele, prav tako tudi moški dobitniki, na podelitvi teh prestižnih in ekskluzivnih edicij v Avtohiši Špan na Brezovici.





## Četrt stoletja podjetja LOTRIČ Meroslovje d.o.o.

► Piše: Vida Petrovčič



**MARKO LOTRIČ:** »Naš nacionalni interes je, da zadržimo mlade nadarjene ljudi doma.«

Prvega aprila letos je minilo 25 let od ustanovitve uspešnega in prodornega slovenskega podjetja LOTRIČ Meroslovje d.o.o. Četrt stoletja je pomemben jubilej, čeprav se zdijo ustanovitelju, lastniku in direktorju **Marku Lotriču** začetki tako blizu, kot bi se zgodili včeraj. Takole se jih spominja.

**MARKO LOTRIČ:** Začelo se je, ko sem 1. aprila 1991 odprl obrt za kalibracijo tehtnic, uteži in pipete. To so bili moji trije osnovni postopki, na katerih je sprva temeljil moj posel. Ideja za posel sega sicer dve ali več let nazaj. Leta 1985, ko sem začel svojo poklicno pot, sem se najprej zaposlil v takratni Tehnici v Železnikih, kasneje v Tehnici Kranj. Obe podjetji, ki ju danes v samostojni obliki ni več, sta mi dali znanje z meroslovnega področja in pokazali možnost širjenja dobre meroslovne prakse. Pred osamosvojitvijo Slovenije je sicer ravno ta dejavnost, zaradi razpadanja jugoslovanskega trga, ugašala, sam pa sem v njej videl izjemno priložnost predvsem v sistemih kakovosti in akreditacije. Moja predvidevanja so se uresničila. Gospodarstvo, predvsem industrija, se je vedno bolj zavedalo pomena kakovosti. Seveda pa se moram za svoj uspešen podjetniški začetek zahvaliti tudi srečni okoliščini. Pokojni ljubljanski obrtnik Jože Nograšek, ki je takrat opravljal meritve za švicarskega naročnika, je iskal svojega naslednika in izbral mene. Veliko me je naučil o tem poslu in mi predal celotno svojo dejavnost meritev in izdajanja certifikatov. Poslal me je na izobraževanje, tako da je lahko že takoj na začetku moja soproga »ostala doma« in mi pomagala pri poslih. Tako sem nekega dne celotno delavnico Jožeta Nograška kar s kombijem prepeljal v svojo

garažo. Jože Nograšek pa je potem še par let hodil trikrat na teden delat k meni. Naučil me je praktično vsega, tudi tega, kako se napišeta dobavnica in račun, za kar mu bom vedno hvaležen.

### ✚ Ali je pomembno, da ima človek v poslu mentorja?

**MARKO LOTRIČ:** Vsekakor je zelo pomembno, da ima podjetnik mentorja oziroma ključno osebo, ki mu pomaga pri reševanju izzivov. Jaz sem pri njem dobil odgovor na vsako vprašanje. Najino redno sodelovanje je teklo še šest let po ustanovitvi mojega podjetja, pa tudi kasneje, vse do lanskega leta, je Jože Nograšek skrbel in bedel nad mojim poslom. Bil je del naše ekipe. Seveda pa je bil znan in cenjen po vsej nekdanji Jugoslaviji, saj je bil eden od dveh serviserjev tehnic za celotno področje nekdanje države.

### ✚ Torej ste tudi vi začeli v garaži.

**MARKO LOTRIČ:** Da. Začel sem v garaži ženinih staršev v Dolnji vasi, ki je sicer danes znana predvsem po Petru Prevcu. Z ženo sva imela v načrtu podreti en del hiše in zgraditi nov laboratorij. Potem pa smo se v enem letu z delavnico raje preselil v Selce, v hišo mojih staršev. Pridobili smo prvo akreditacijo in že takoj zaposlili 12 ljudi. Zaradi povečanja zaposlenih smo bili ponovno prostorsko omejeni. Investirali smo v novo lokacijo, v obrtni coni Alpleša, kjer smo še danes. Tako smo ostali v selški dolini, ostalo dejavnost pa imamo razvejano tudi drugje po Sloveniji.

Koliko strokovnjakov zaposlujete danes?  
**MARKO LOTRIČ:** Celotna skupina LOTRIČ Metrology zaposluje preko 80 strokovnjakov s področja meroslovja. V letu 2015 je skupina povezovala 7 podjetij iz 5-ih različnih držav: Slovenije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije in Makedonije. V letu 2016 pa smo ustanovili tudi podjetje v Avstriji. V Sloveniji poleg matičnega podjetja v Selcih deluje še hčerinsko podjetje LOTRIČ Certificiranje, kjer smo pred tremi leti prevzeli testiranje izdelkov za avtomobilsko industrijo in laboratorijsko dejavnost podjetja Iskra Emeco. Iskra LOTRIČ, ki je prvo »spin off« podjetje razvojnega centra Nela, pa se ukvarja z električnimi meritvami. Še vedno pa imamo 4 zaposlene tudi v razvojnem centru Nela d.o.o.

### ✚ Samo v Ljubljani vas ni. Zakaj?

**MARKO LOTRIČ:** Nobenega posebnega razloga ni, verjetno pa bo prišel tudi dan, ko bomo imeli pisarno v Ljubljani. Kot sem že omenil pa smo s 1. februarjem letos odprli

podjetje v Beljaku. Ustanovitev podjetja v Avstriji zahteva veliko časa. Pregledujejo pedigree podjetja in podjetnika na vsakem okencu, sprašujejo, zakaj se je nekdo odločil za ustanovitev podjetja, kaj prinaša in kaj bo to za sabo potegnilo.

### ✚ Katera merila vse dobite v roke?

**MARKO LOTRIČ:** Kot rečeno so to tehtnice, uteži, pipete, dolžniska merila, termometri, merilniki trdote, hrapavosti in druga merila. Opravljamo čez 300 postopkov merjenja. Od tega je kar 160 akreditiranih postopkov pri Slovenski akreditaciji, ki je mednarodni sistem preverjanja znanja. Naj spomnim. Slovenska akreditacija je javni zavod, je del Evropske akreditacije, ki deluje skladno z direktivo 765 in služi za izvajanje določenih strokovnih postopkov, denimo merjenja.

### ✚ Lani ste dosegli pomemben dosežek.

**MARKO LOTRIČ:** 27. avgusta 2015 smo imeli svetovno premiero našega pametnega nadzornega sistema EXACTUM na svetovni razstavi Expo Milano. Ta omogoča samodejni nadzor nad okoljskimi parametri, kot so temperatura, tlak, osvetljenost, vlaga, koncentracija CO<sub>2</sub> in drugi merljivi parametri. Sistem omogoča on-line spremljanje meritev, shranjevanje in pregledovanje podatkov na enem mestu ter alarm v obliki poslani elektronske pošte ali SMS sporočila, v primeru odstopanja izmerjenih parametrov od nastavljenih mejnih vrednosti. Namenjen je uporabi tako v zdravstvu, industriji, rastlinjakih, skladiščih in drugih okoliščinah, kjer so okoljski parametri bistveni za zagotavljanje varnosti in kakovosti produkta in procesa.

### ✚ Kako pomembno je vaše sodelovanje z univerzami, z mladimi raziskovalci?

**MARKO LOTRIČ:** To sodelovanje je zelo pomembno, to je prihodnost. Trenutno imamo registrirane štiri patente – enega smo patentirali skupaj z Inštitutom Jožefa Stefana, ta primer je bil nagrajen tudi z nagrado Taras. Sodelujemo s 16 fakultetami in inštituti, imamo 11 zaščitenih blagovnih znamk. To so podatki, ki so rezultat našega skupnega dela z znanstveniki in raziskovalci. Pred petimi leti, ob naši 20-letnici, smo potrkali na vrata univerz, sprejeli smo doktorante in mlade raziskovalce v gospodarstvu. Štirje so med tem že doktorirali, z vsemi zelo dobro sodelujemo, so pa trenutno razpršeni od Kosova do Amerike, Švice in Nizozemske.



## Aleksander Lemut: »Naše trgovine so preživele, ker so pri roki tudi v odročnih krajih«

► Piše: Vida Petrovčič

**Petindvajset let je minilo hitro, vendar je prehojena pot vseeno dolga, uspehi zavirljivi, začetki pa, kot da bi se zgodili včeraj.**



**ALEKSANDER LEMUT:** Skupina sodelavcev iz Fructala, na dobro plačanih delovnih mestih direktorjev prodaje, smo se odločili, da smo pograbili priložnost in šli na svoje.

**Vi ste s svojimi prodajalnami uspeli prav v nišni ponudbi. Kakšna je vaša filozofija?**

**ALEKSANDER LEMUT:** Tako je. Vsaka vas je včasih imela trgovino in gostilno. Danes pa nimamo nič, ampak vse ima svoje ekonomske zakonitosti. Medtem, ko so se vsi nagrmadili v upravna središča, je podeželje ostalo izpraznjeno in uničeno. Ljudem pa se kljub temu ne ljubi vsak dan oditi v bližnje središče. Tako smo ugotovili, da bo sedem ali več kilometrov od upravnega središča človek vendarle razmislil, ali se bo peljal v središče, ali pa bo prišel v lokalno trgovino. Za nas je bil odgovor lokalni. In tako smo začeli razvijati naše trgovine. Vsako leto odpremo eno ali dve novi, zdaj jih je že več kot 20 vseh skupaj. Naša filozofija je očitno obrodila sadove pri ljudeh. Natančno smo proučili, da človek potrebuje od 2.000 do 2.500 proizvodov, to morajo biti osnovni proizvodi po primerljivi v ceni. Trgovina je kraj zblizevanja, ki mora imeti tudi prijazno in ustrezljivo domačo posadko, naše zaposlene. Našli smo vse tiste rešitve, ki jih ljudje potrebujejo in do zdaj nam ni bilo treba zapreti še nobene trgovine, čeprav smo prisotni tudi v nekaterih zelo majhnih vaseh. Naša tržna niša kaže dobre rezultate. Lani smo rastle

sedem krat hitreje kot celotna slovenska trgovina (oz. 6,7 %).

**In katera vaša trgovska poslovalnica je najbolj osamljena, ker daleč okoli nje ni nobene druge?**

**ALEKSANDER LEMUT:** Najbolj osamljena je v Trenti, kjer ni nobene trgovine, razen naše, kar 42 kilometrov naokoli. Od Bovca do Kranjske gore čez Vršič je ravno 42 km. In tu ni bilo nikogar, najbrž zato, ker je stalnih prebivalcev v Trenti samo 211, je pa zato veliko »vikendašev« in turistov, še zlasti poleti in spomladi. Tudi tu, kjer ni nobene realne ekonomske osnove, da bi naša zgodba preživela, nam je uspelo. Na letni ravni se naši stroški pokrivajo, kar je bistveno in trgovina dela naprej. Je pa res, če bi mi poslovali po istem načelu kot veliki trgovci, kjer lastniki zahtevajo zgolj dobiček, potem marsikatera naša trgovina ne bi poslovala. Mi smo razmeroma skromni in na nekaterih lokacijah pokrivamo samo neposredne stroške trgovin. To je za nas uspeh, saj pristajamo na socialno funkcijo in je včasih treba narediti tudi kaj, kar se sicer na prvi pogled ne izplača.

**Znani ste tudi po tem, da ste vse vlagali v posle, nikoli si niste razdelili dobička.**

**ALEKSANDER LEMUT:** Naš dobiček je zgolj presežek zaslužka nad stroški in vse vlagamo nazaj v posel. Ne da si ne bi želeli razdeliti kakšnega dobička, ampak je vedno toliko potreb, od posodobitev prodajal, novih skrinj in prenove tehnoloških procesov, do nadgradnje informacijskega sistema in tako do delitve dobička preprosto ne pridemo. Poleg tega se trudimo, da vsako leto odpremo tudi kakšno novo prodajalno.

**S pomočjo PTZ pa zdaj organizirate projekt nekakšne trgovinske zadrage.**

**ALEKSANDER LEMUT:** Tako je, prav zdaj z veliko pomočjo Podjetniško trgovske zbornice zbiramo preostanke zasebnih trgovcev in jih združujemo v okviru Združenja malih trgovcev Slovenije s ciljem, da bomo skupaj združeni bolj močni v odnosu do dobaviteljev. Prav lani in letos se je spet povečala razlika v pogojih med malimi in velikimi trgovci. Na trg so prišli novi igralci, tu mislim na hrvaški Agrokor, oziroma Konzum, zato so obstoječi trgovci postavili dobaviteljem dodatne zahteve, oni imajo seveda moč, da to storijo in da nove zahteve uresničijo. Mi, ki smo majhni, pa vseh teh zahtev ne moremo uresničevati. Vendar, videti je, da je tokrat interes res

večji in pričakovati je, da nam bo letos končno uspelo. Združeni mali trgovci bomo skupaj nastopali proti dobaviteljem in tako bomo dosegli boljše nakupne pogoje. Vsi skupaj bomo naročali večje količine blaga in bomo tako dosegli boljše ceno. Če bi dosegli 10 odstotno razliko v primerjavi s sedanjimi cenami, bi bila to že dovolj velika spodbuda, da bi mali trgovci preživeli na trgu. Je pa res, da tak proces zahteva ljudi, ki so se pripravljeno žrtvovati. In zdaj je takih ljudi tu v okviru naše zbornice kar nekaj. Ekipa je kompatibilna in prijateljska. Smo prijatelji na poti do uspeha. Nekateri od teh malih trgovcev imajo tudi svoja skladišča, kamor bo mogoče shraniti ta večja naročila. Pogodba se sestavlja, v praksi pa že delujemo saj prvi začetki sodijo že v preteklo leto. Rezultati so spodbudni, zato pričakujem, da se nam bodo v prihodnje pridruževali tudi novi člani. Analize kažejo, da nam lahko uspe, saj imamo mali trgovci in kmetijske zadrage še vedno med 10 in 11 odstotni tržni delež.

**Torej neke vrste butična proizvodnja nas bo preživela.**

**ALEKSANDER LEMUT:** Prav gotovo, ampak iz malega raste veliko. In tudi ti proizvajalci se razvijajo, zato bo počasi nekaj nastalo. Zanimiv je primer idrijskih Krnic. To je najbolj podjeten zaselek v Sloveniji. Vsaka kmetija, vsi nekaj delajo, tu je hiša zelišč, tam proizvodnja sira in jogurta, skratka vsi nekaj delajo in to daje upanje, da bomo tu preživeli. Na drugi strani pa je tudi blago, ki ga pripeljemo iz sosednje Italije naša primerljiva konkurenčna prednost, saj uvozimo originalne zahodno evropske izdelke multinacionalke, ki so narejeni za zahodni trg. Medtem ko Slovenija spada v globalni razdelitvi pod »vzhod« in običajno multinacionalke k nam vozijo izdelke vzhodno evropske proizvodnje.

**Lotili pa ste se tudi bančništva.**

**ALEKSANDER LEMUT:** Naša Vipavska hranilnica je bila prej v večinskem lastništvu KZ Vipava. Ko je bila hranilnica naprodaj, so se zanjo zanimale tudi tri italijanske hranilnice, ki so bile njene delne manjšinske lastnice in so jo hotele priključiti k sebi. Toda potem to ne bi bila več naša Vipavska hranilnica. Zato smo se v Vipavi pod vodstvom župana našli podjetniki in smo v tej hranilnici odkupili večinski delež. Fama ima danes 7,05 odstotni delež hranilnice. Smo kompatibilna podjetniška skupina in skupaj obvladujemo skoraj 80 odstotkov banke.



## Družba DDD d.o.o. Koper prva v Sloveniji pridobila prestižno evropsko akreditacijo

**Družba DDD d.o.o. Koper prva v Sloveniji pridobila prestižno evropsko akreditacijo.**

Družba DDD d.o.o. Koper, članica Podjetniško trgovske zbornice in Sekcije izvajalcev DDD pri PTZ, je prva v Sloveniji pridobila novo akreditacijo za spodbujanje strokovnih standardov pri izvajanju ukrepov na področju zatiranja škodljivcev. V preteklem tednu so kot prvi pridobili EN16636 Standard in status CEPA Certified®, ki označujeta najvišjo raven kakovosti storitev.

V družbi DDD d.o.o. Koper so že vse od leta 1991 dejavni na področju živilske industrije ter v vseh ostalih gospodarskih panogah, kjer s svojimi kakovostnimi dejavnostmi zatiranja škodljivcev, dolgoletnim znanjem ter izkušnjami ščitijo svoje naročnike, javno zdravje in okolje. Pridobljena akreditacija podjetju veliko pomeni, saj so s tem dobili potrditev, da

svoje delo opravljajo visoko kakovostno. Tako so sedaj tudi uradno dokazali, da spadajo med najboljše družbe na področju zatiranja škodljivcev v Evropi. Za njihove naročnike pa to pomeni, da bodo še naprej deležni njihovih vrhunskih in kakovostnih storitev.

Le nekaj mesecev je minilo, odkar je Konfederacija Evropskih združenj izvajalcev zatiranja škodljivcev (CEPA) objavila in zagnala program certificiranja, imenovan EN 1663 CEPA Certified®. Ta zagotavlja, da je imetnik certifikata popolnoma usposobljen za izvedbo DDD dejavnosti, kar pomeni, da je strokovnjak na področju celostne strategije zatiranja škodljivcev, uporabe kemikalij ter na področjih, ki obsegajo varnost in zdravje. V procesu certificacije je podjetje DDD Koper d.o.o. obiskala ekipa profesionalnih presojevalcev družbe Bureau Veritas d.o.o., ki so preverili njihov sistem delovanja glede na zelo stroga merila, ki jih predpisuje ta standard. Pridobitev tega certifikata je za podjetje še



Certified Professional Pest Management

CEPA and CEPA Certified are registered trademarks owned by CEPA

posebej pomembno, ker je veliko njihovih partnerjev certificiranih skladno zBRC in IFS standardi in le-ti se zavedajo pomembnosti vrednosti certifikacije.

CEPA vam ponuja priložnost, da razmislite o zahtevi, naj vsak izvajalec ukrepov zatiranja škodljivcev, s katerim sodelujete ali z njim sodeluje vaša dobavna veriga, nosi status CEPA Certified®. Listo certificiranih izvajalcev najdete v CEPA podatkovni bazi certificiranih izvajalcev!

Za več informacij o pridobljeni akreditaciji obiščite spletno stran: [www.cepa-europe.org](http://www.cepa-europe.org) ali DDD d.o.o. Koper

## DELOVNO - PRAVNI KOTIČEK: UPORABA DOLOČIL ZAKONA O DELOVNIH RAZMERJIH V PODORO POSLOVANJA – SANJE ALI RESNIČNOST?

V nadaljevanju so **trije konkretni napotki**:

### 1. Bolniška odsotnost

Če sumite v upravičenost bolniške odsotnosti zaposlenega preprosto **pokličite njegovega osebnega zdravnika** in se pozanimajte **kako dolgo bo zdravljenje trajalo, saj morate ustrezno organizirati delovni proces**. Pozanimajte se glede režima zdravljenja: mora biti zaposleni ta čas doma ali se lahko prosto giblje? Diagnoze seveda nimate pravice izvedeti.

**»Kadar nimamo dovolj informacij ali pa imamo celo napačne, utegnemo reagirati slabo - včasih je to v škodo zaposlenega, včasih v škodo podjetja.«**

### 2. »2 decil pri malici je zdravo za kri«

Se vam to sliši poznano? V kolikor ste že imeli tovrstne izzive točno veste za kaj gre. Neprijetna reč. **Primer: zaposlenega napotite na obdobjni zdravniški pregled in dobite rezultat »3 mesece začasno nezmožen«** in težava je že tu. Rešitev je suspenz za posamezne primere in mora biti zapisan v pogodbi o zaposlitvi. V tem

primeru **lahko zaposlenega za te tri mesece odjavite**, pravice iz delovnega razmerja mu v tem času mirujejo, posledično pa nimate stroškov iz tega naslova.

**Kadrovska in delovnopravna odličnost, ki prepiča!**

**Vam grozi tožba zaposlenega ali delovna inšpekcija?**

**Pokličite za rešitev.**

**TRGOTUR**



SPLOŠNI AKTI  
ODPOVEDI  
RAZVOJ ZAPOSLJENIH  
SISTEMATIZACIJA

041 / 459 699

[www.trgotur.si](http://www.trgotur.si)

### 3. Letni dopust

Pogosto opažamo odstopanja od veljavne zakonodaje. Največkrat to, da imajo zaposleni več odmerjenih dni dopusta kot je potrebno. To je seveda dobro, če dajete več namenoma. Pomembno je, da zaposleni to vedo in da razumejo zakaj dobivajo več - to je eden izmed načinov **povečanja pripradnosti**.

### Kako je kadrovske področje urejeno v malih in srednje velikih podjetjih?

Običajno to področje še vedno poleg vsega ostalega dela in postransko, opravljajo družinski člani, znanci. Ko se zaplete pokličejo za nasvet in pomoč odvetnika, takrat pa je žal velikokrat že prepozno in narejenih napak ni mogoče več popraviti. Posledice pa so izguba tožbe na sodišču, zmanjšanje ugleda delodajalca, visoki stroški in kazni.

**»Stroškom tožbe zaposlenega ali delovne inšpektorja se lahko izognete, če se težave lotite na pravi način.«**



## Kdo smo in kaj počnemo?



► **mag. Vida KOŽAR**

Direktorica PTZ, podpredsednica ESBA  
**Telefon: 01 5898 315**  
**E-pošta: vida.kozar@gzs.si**



► **Polona MEŽAN**

Samostojna svetovalka  
 Področje dela: Združenje malih trgovcev Slovenije (ZMTS), Združenje podjetnikov centra mesta Ljubljana (ZPCML), Združenje proizvajalcev in distributerjev medicinskih pripomočkov SLO-MED, Digitalna Slovenija, Podjetniški šparovček (Podjetniški klepeti), sodelovanje v skupini MMSS - Management mestnih središč Slovenije, Trgovinski kotichek in članica skupine BNI KARANTANIJA.  
**Telefon: 01 5898 103**  
**E-pošta: polona.mezan@gzs.si**



KUPNI & VEŠTILNI SHOP & ENJOY



► **Blanka GABERC KOTNIK**

Svetovalka  
 Področje dela: tajništvo PTZ, Davčni kotichek, Pravni kotichek, Informacije v zvezi s sejmi, Združenje laboratorijske zobne protetike Slovenije, Sekcija refleksoterapevtov, Sekcija holistov, Sekcija izvajalcev dezinfekcije, dezinsekcije in deratizacije, Sekcija jezikovnih centrov, Sekcija plesnih šol  
**Telefon: 01 5898 312**  
**E-pošta: blanka.gaberc@gzs.si**



► **Lidija Flajs**

Samostojna svetovalka  
 Področje dela: Združenje šol vožnje Slovenije, Sekcija pooblaščenih trgovcev in serviserjev z motornimi vozili, Združenje zavarovalnih posrednikov Slovenije, Združenje trgovskih agentov Slovenije, priprava e-novic PTZ, izobraževanja po meri članstva (Podjetniški klepet in drugo).  
**Telefon: 01 5898 335**  
**E-pošta: lidija.flajs@gzs.si**



► **Vanja BELE**

Koordinator projekta  
 Področje dela: koordinacija aktivnosti v okviru projekta SKUPAJ – gradniki zdravja. Projekt se je na PTZ začel 1. septembra 2015 in bo trajal do 31. oktobra 2016.  
**Telefon: 01 5898 517**  
**E-pošta: vanja.bele@gzs.si**  
[www.gzs.si/skupaj-gradniki-zdravja/](http://www.gzs.si/skupaj-gradniki-zdravja/)



Podjetniško trgovska zbornica



Podjetniški  
šparovček



## Sberbank - pomemben poslovni partner pri financiranju malega in srednjega gospodarstva

**Sberbank banka že četrto stoletja uspešno posluje na slovenskem trgu. Tudi zgodovinsko je banka najbolj zasidrana prav v segmentu malega in srednjega gospodarstva. Z vstopom novega lastnika so sprejeli ambiciozno vizijo: postati vodilna banka za mala in srednja velika podjetja tako v regiji Srednje in Vzhodne Evrope kot tudi na slovenskem trgu, kjer želijo ostati pomemben dejavnik pri finančnem servisiranju tega dela gospodarstva. Z vstopom novega lastnika pa imajo možnost postati dolgoročni strateški finančni partner tudi velikih podjetij, ki v preteklosti v poslovanju banke niso bila v ospredju.**

V banki Sberbank stremijo k temu, da svoje produkte in storitve čim bolj prilagodijo željam in potrebam uporabnikov, njihovim strankam. Prav dolgoletna aktivnost pri financiranju slovenskega gospodarstva jim je še dodatno izostrilo posluš za njihove potrebe in želje. Prepričani so, da le z upoštevanjem slednjih lahko gradijo dolgoročen odnos s svojimi strankami. Fleksibilnost, dinamičnost, strokovnost in kar je za komitente zelo pomembno – konkurenčnost storitev in produktov, so tiste karakteristike, ki banko Sberbank ločujejo od konkurence in predstavljajo njeno prednost.

Sberbank poleg tega odlikuje tudi inovativnost, saj svojim strankam poleg klasičnih storitev ponuja tudi druge produkte. V zadnjem obdobju še posebej izstopajo paketni računi in pa storitve Plačniške asistencije.

### Paketni računi za znižanje stroškov poslovanja

Paketni računi so namenjeni domačim poslovnim subjektom, ki si želijo znižati stroške poslovanja. Pripravljene imajo tri različne paketne račune v katere so vključene najbolj pogoste bančne storitve. Posameznik tako lahko izbere tisti paketni račun, ki najbolj ustreza njegovemu načinu in obsegu poslovanja in prav zato smo jih tudi poimenovali z »mini«, »midi« in »maxi«. Izbranemu paketu lahko dodate še druge storitve z dodatnimi ugodnostmi. Pakete lahko podjetja preizkusijo brezplačno, namenjeni pa so novim komitentom in so vezani na elektronsko poslovanje. Pa še to: če se boste odločili za enega od paketov in v prvih treh mesecih

slučajno ne boste zadovoljni, lahko račun brezplačno zaprete.

### Storitve Plačniške asistencije za komitente Sberbank banke

Po novem letu so v banki Sberbank dodatno obogatili široko paleto storitev za svoje komitente. Kot prva finančna institucija na slovenskem trgu omogočajo vsem poslovnim subjektom, ki imajo pri njih odprt transakcijski račun za opravljanje plačilnega prometa iz dejavnosti, brezplačne storitve Plačniške asistencije. (Naj vas spomnimo, da Sberbank banka že od začetka lanskega leta 2015 svojim komitentom – fizičnim osebam omogoča brezplačne storitve Domske in primerjalne asistencije.)

V slovenskem prostoru plačilna nedisciplinina še vedno predstavlja enega ključnih problemov pri poslovanju mikro, malih in srednje velikih podjetij. Marsikatero podjetje se tako kmalu znajde v hudih težavah, ko zaradi zamud kupcev pri plačilu, kljub morebitnemu najemanju kreditov, ne more več poravnovati svojih obveznosti. Tako lahko trajajoča nelikvidnost enega podjetja na daljši rok sproži nelikvidnost večjemu številu, v posel, posredno ali neposredno, povezanih podjetij.

Plačniška asistencija, ki so jo razvili v podjetju Linea Directa za aktivno upravljanje plačilne nediscipline, omogoča uporabnikom te storitve urejanje terjatev ter soočanje z neplačniki na enostaven način. Vsem poslovnim subjektom, ki imajo pri banki Sberbank odprt transakcijski račun za opravljanje plačilnega prometa iz dejavnosti, Plačniška asistencija omogoča naslednje storitve:

- pridobivanje osnovnih bonitetnih podatkov podjetij,
  - pridobivanje ponudb za izvedbo odkupa terjatev,
  - pridobivanje ponudb za izvedbo verižne kompenzacije,
  - oddajanje elektronske izvršbe na podlagi verodostojne listine,
  - priprava kazenskih ovadb za vložitev na Policijo,
  - izvensodne izterjave in izterjave v tujini.
- Ključna dodana vrednost Plačniške asistencije pa se skriva v enostavnosti uporabe (klic na brezplačno telefonsko številko **080 14 71** ali sporočilo na [asistencija@linea-directa.eu](mailto:asistencija@linea-directa.eu)), izredno visoki odzivnosti ter hitrosti reševanja primerov. In še to: najpomembnejši del Plačniške asistencije je individualna obravnava in svetovanje uporabnikom asistencije glede izbire najprimernejšega ukrepa. Tako podjetja privarčujejo veliko časa in denarja.

**V Sberbank banki so za člane Podjetniško trgovske zbornice, ki deluje v okviru Gospodarske zbornice Slovenije, pripravili posebno ponudbo za obstoječe komitente in vse tiste, ki bodo odprli poslovni transakcijski račun (elektronsko poslovanje).**

Ugodne paketne račune »mini«, »midi« in »maxi« so nekoliko prilagodili in osvežili.

Poleg tega so pripravili dodatne ugodnosti, ki jih lahko koristite v šestih mesecih od odprtja oz. pristopa k paketnem transakcijskem računu pri Sberbank banki.

**Posebna ponudba velja za odprtje oz. pristop k paketnem transakcijskem računu pri Sberbank banki do 30. junija 2016.**

Več informacij na tel. št. 080 22 65.



# SBERBANK



## »Demeter« - dobri posli tudi v kmetijstvu

► Piše: Matjaž Turinek



Demeter je blagovna znamka za biodinamično kmetijstvo, ki se je idejno začela razvijati že leta 1924, ko je Rudolf Steiner imel t.i. Kmetijski tečaj – 8 zaporednih predavanj o kmetijstvu, ki ga potrebujemo, da bi lahko uspešno pridelovali hrano tudi v prihodnosti.

S tem so bili podani začetki ekološkega gibanja 20. in 21. stoletja, celoten pristop BD kmetovanja pa se tako razvija preteklih 92 let v številnih državah in inštitucijah (npr. prvi raziskovalni inštitut za ekološko kmetijstvo, ustanovljen v petdesetih, je bil v osnovi namenjen raziskavam BD pristopa). Danes je blagovna znamka Demeter prisotna na vseh celinah – licenco za blagovno znamko ima okoli 5000 kmetij (na 165.000ha površin), 850 pridelovalcev in več kot 250 trgovcev.

V Sloveniji smo BD kmetje, pridelovalci in trgovci povezani v Združenje Demeter Slovenija ([www.demeter.si](http://www.demeter.si)), ki nas tudi zastopa v krovni svetovni organizaciji Demeter international ([www.demeter.net](http://www.demeter.net)). Posledično ima tudi Združenje Demeter pravice za podeljevanje licence za uporabo te blagovne znamke, ki prvenstveno predstavlja jamstvo za potrošnika, da kupuje živila najvišje možne kakovosti. Smernice oz. standardi, ki jih namreč moramo upoštevati BD pridelovalci in pridelovalci so eni izmed najstrožjih na svetu – torej gre v živilo samo tisto, kar lahko tudi pojemo in ne škoduje zdravju, pa tudi ne okolju.

Vsaka država članica ima določen svoj način finančnih prispevkov za delovanje same organizacije. V Sloveniji to trenutno pomeni, da se je za pridobitev blagovne znamke Demeter (kot pridelovalec, pridelovalec ali trgovec) najprej potrebno včlaniti v Združenje in hkrati tudi v kontrolno organizacijo za ekološko ter hkrati BD kmetijstvo (Kon-Cert ali IKC). Osnovna članarina za kmete znaša 80 eur letno, variabilni del pa je odvisen od površin, ki jih kmetija obdeluje. Licenčnina, ki jo je potrebno plačati za uporabo blagovne znamke Demeter, pa znaša polovico zneska variabilnega dela članarine. Stroške dodatne BD kontrole se plača kontrolni organizaciji ob izvedbi le-te. Skupen strošek za eno povprečno (7ha) slovensko kmetijo tako znaša 170-220 eur na leto. Pri pridelovalcih in trgovcih je zadeva malce drugačna, saj tam nimamo hektarjev, na osnovi katerih bi se lahko primerno izračunala višina prispevka, temveč velikost podjetja (št. zaposlenih) in pa promet z Demeter živila (ponavadi 0,5 odstotka od prodanega živila). Ker pa je vsako podjetje drugačno, se je za točen izračun in vse podrobne podatke najbolje obrniti na Združenje Demeter Slovenija.

### Zakaj se torej odločiti za pridobitev blagovne znamke Demeter?

Najprej moramo sami biti prepričani v to, da je takšna kakovost živil dobra za nas, ne pa samo še ena poslovna priložnost. Ker če tega ne živimo, potem se nam bo tudi vsaka zahteva, pos-tavljena s strani standar-

dov, zdela morda neprimerna, prestroga, kompliciranje, itd. Za kmetije je tudi pogoj, da že vsaj 2 leti kmetujejo ekološko (celotna kmetija), pri predelovalnih obratih in trgovcih je sicer možno imeti kombinacijo s konvencionalnim delom, vendar morata biti oba dela strogo ločena (prostorsko in/ali časovno).



Blagovna znamka Demeter je med 10 najbolj prepoznanimi blagovnimi znamkami na nemškem trgu, njena priljubljenost pa vsako leto raste. Nemški trg z Demeter živila je tudi med največjimi na svetu, čeprav je poznana in priljubljena v drugih evropskih državah (Švica, Avstrija, Švedska, VB, ...). Tudi v Sloveniji vedno več ljudi prepoznava prednosti izbora preverjene kakovosti – torej, ko lahko posežeš v trgovini ali na tržnici po živilu brez pomislekov, če je to živilo kakovostno ali ne...

### Koliko pa se da s tem zaslužiti, boste vprašali...

Kolikor si želite, bi lahko bil posplošen odgovor. Torej tudi tukaj je potrebno ostati realen, pa čeprav je govora o visoki stopnji kakovosti na vseh področjih pridelave in predelave. Kot povsod se lahko lotite maloserijske ekskluzive in prodajate posebne butične izdelke na razvite trge, lahko pa se lotite pridelave/predelave Demeter živil za povprečno slovensko družino, ki želi uživati kakovostno, lokalno pridelano hrano, po dostopni ceni. Na naši kmetiji smo se lotili zadeve tako, da za vsak pridelek/izdelek izračunamo našo lastno ceno (do vrat kmetije, ki vključuje tudi 10 odstotkov za investicije) in nato dodamo še stroške trženja, prevoza, administracije. Končna cena je potem vedno lastna cena izdelka, odvisno pač, kam je dostavljen. Logika je ta, da če imamo pokrite materialne stroške in stroške dela ter hkrati delamo to, kar nas veseli, potem smo lahko tudi dolgoročno uspešni in to uspešnost delimo z našimi so-državljanji.





# Dobra pokojnina – več kot le sanje

Vse kaže, da državno zagotovljena pokojnina ne bo zadostovala za dostojno jesen življenja. Če želimo po upokojitvi ohraniti življenjski slog, kakršnega smo vajeni, moramo za primerno pokojnino poskrbeti sami. Pokojninsko varčevanje AS je sodobno varčevanje za podjetja in posameznike, ki varčevalcem prinaša številne prednosti in zagotavlja izplačilo dodatne pokojnine.

**4,48 %**  
**donos v letu 2015\***

\*Doseženi donosi v preteklosti niso zagotovilo za donose v prihodnosti.

## Novost – skladi življenjskega cikla

Z zadnjo spremembo pokojninske zakonodaje in uvedbo skladov življenjskega cikla je pokojninsko varčevanje postalo privlačnejše tudi za mlajše generacije. Trije **skladi življenjskega cikla**, Drzni, Umirjeni in Zajamčeni, se med seboj razlikujejo po naložbenem cilju in tveganju. Do 50. leta omogočajo varčevanje v naložbah, ki imajo največji potencial dolgoročne rasti, nato sledi umik v bolj umirjeno naložbeno politiko, po 60. letu pa v sklad z zajamčenim donosom. Z naložbami Pokojninskega varčevanja AS upravlja **priznani upravitelj KD Skladi, d. o. o.**

## Kolektivno pokojninsko varčevanje

Za vplačane premije se podjetju prizna **davčna olajšava** pri davku od dohodkov pravnih oseb in pri davku od dohodkov iz dejavnosti, hkrati pa za vplačane zneske ne plačujejo prispevkov za socialno varnost.

## Individualno pokojninsko varčevanje

Kdor ne varčuje prek podjetja, se lahko odloči za samostojno varčevanje ali kombinira obe možnosti.

Za vplačila se varčevalcem prizna posebna **davčna olajšava do 5,844 % bruto plače**, znesek pa ne sme preseči 2.819,09 EUR. V primeru kombiniranega varčevanja davčno olajšavo uveljavita delodajalec in zaposleni, vsak za svoj delež vplačil.

## Hitrost se izplača

Varčevanje za dodatno pokojnino je dolgoročno in traja do upokojitve. **Prednost imajo mlajši** zaposleni, ki lahko že z manjšimi zneski privarčujejo dobro pokojnino. Prav zato želimo spodbuditi vse mlade in tiste, ki se prvič zaposlujejo, da izkoristijo to možnost. Seveda pa tudi za ostale ni prepozno, le zneski za varčevanje morajo biti višji. Starejšim zato priporočamo še **varčevanje z življenjskimi zavarovanji**, ki so prav tako davčno ugodna oblika varčevanja z dobo 10 let in več.

## Pomembna dejstva

- Pokojninska osnova se niža, upokojitvena starost pa vztrajno viša.
- Življenjska doba se podaljšuje, s tem se višajo tudi življenjski stroški in izdatki.
- Državna pokojnina bo čez nekaj let znašala le še med 40 in 50 odstotki neto plače.
- Za dostojno jesen življenja se priporoča med 70 do 90 % prihodkov pred upokojitvijo.

Od  
1. februarja 2016  
novost na  
slovenskem trgu!



Individualno in kolektivno pokojninsko varčevanje AS v sodelovanju s  **KD Skladi**

Varčujte za svojo pokojnino v skladih življenjskega cikla, ki vam omogočajo optimalno plemenitenje privarčevanih sredstev.

Misli  
naprej



Pokojninsko  
varčevanje 

pokojnina@as.si www.as.si 080 11 10

## Infopika GZS ima odgovore

► Piše: Mateja Tilia, zunanja svetovalka Infocenter GZS



Mateja Tilia

### ✦ Imam trgovino na drobno s pohištvom in me zanima kakšen je odstotek odpisa blaga zaradi poškodb itd.?

Stopnje običajnega odpisa blaga v trgovini na debelo in drobno ureja Pravilnik o stopnjah običajnega odpisa blaga (kalo, razsip, razbitje, okvara), ki sta ga sprejeli GZS - Podjetniško trgovska zbornica in Trgovinska zbornica Slovenije. Pravilnik določa običajni primanjkljaj in uničenje blaga iz naslova kala, razsipa, razbitja in okvare blaga, ki sta neločljivo povezana s skladiščenjem, prevozom in prodajo blaga pri opravljanju dejavnosti trgovine na debelo in trgovine na drobno.

### Pri tem se izguba oziroma uničenje blaga ugotavlja:

- neposredno po nastanku izgube ali uničenja blaga pri prevozu, skladiščenju oziroma pri prodaji blaga,
- pri/z izrednim popisom blaga v prodajalni oziroma v skladišču,
- pri/z rednim letnim popisom blaga v prodajalni oziroma v skladišču.

O ugotovljeni izgubi oziroma uničenju blaga se obvezno sestavi zapisnik.

Poudariti velja, da so stopnje odpisa določene v pravilniku maksimalne. To pomeni, da je odpis po določenih stopnjah iz pravilnika oproščen plačila davka na dodano vrednost. V primeru, da želite obračunati odpis po višjih stopnjah kot so te maksimalne, potem se obračunava in plačuje davek na dodano vrednost. Odpis blaga se izračuna od nabavne vred-

nosti nabavljenega blaga v določenem obračunskem obdobju. Če v določenem obračunskem obdobju ni bilo nabave, se za izračun upošteva začetno stanje.

### Stopnja običajnega odpisa pohištva v trgovini na debelo znaša 2,50 %, enak odstotek odpisa torej 2,50% velja tudi v trgovini na drobno.

### ✦ Zanima me v katerih primerih ni mogoče registrirati blagovne znamke?

Upoštevač 43. člen Zakona o industrijski lastnini (Ur.l. RS št. 51/06 - UPB 3) se kot znamka ne sme registrirati znak ki :

- ne more biti znamka;
- je brez slehernega razlikovalnega učinka;
- lahko v gospodarskem prometu označuje izključno vrsto, kakovost, količino, namen, vrednost, geografski izvor ali čas proizvodnje blaga ali opravljanja storitev ali druge značilnosti blaga ali storitev;
- vsebuje ali sestoji iz geografske označbe, ki označuje vina ali žgane pijače, če se prijava znamke nanaša na vina ali žgane pijače, ki nimajo takega izvora;
- sestoji izključno iz znakov ali označb, ki so postali običajni v jezikovni rabi ali v dobri in ustaljeni praksi trgovanja;
- sestoji izključno iz oblike, ki izhaja iz same narave blaga ali je nujna za doseg tehničnega učinka ali daje blagu bistveno vrednost;
- nasprotuje javnemu redu ali morali;
- zavaja javnost, zlasti glede narave, kakovosti ali geografskega izvora blaga ali storitev;
- vsebuje uradne znake ali punce za kontrolo ali jamstvo kakovosti blaga ali njih posnema;
- za katerega ni bilo izdano dovoljenje pristojnih organov in mora biti zavržen na podlagi 6. ter člena Pariške konvencije;
- vsebuje ali posnema znamenja, embleme ali grbe, ki niso obseženi s 6.ter členom Pariške konvencije, vendar imajo poseben javni pomen, razen če so pristojni organi zanje izdali dovoljenje za registracijo;
- vsebuje označbo porekla blaga ali geografsko označbo, registrirano v skladu z Uredbo (EGS) št. 2081/92 z dne 14. ju-

lija 1992 o varstvu geografskih označb in označb izvora za kmetijske proizvode in živila (UL L 208/92, str. 1; v nadaljnjem besedilu: Uredba 2081/92/EGS), ali je iz nje sestavljen, če so podane okoliščine iz 13. člena Uredbe 2081/92/EGS, in se nanaša na isto vrsto blaga, pod pogojem, da je bila prijava znamke vložena po datumu vložitve prijave za registracijo označbe porekla blaga ali geografske označbe pri Komisiji.

Brez soglasja Vlade Republike Slovenije ni dovoljeno uporabljati v gospodarskem prometu znaka, ki vsebuje ime, kratico, državni grb, embleme, zastavo ali kakšen drug uradni znak Republike Slovenije ali njegov del.

### ✦ Kdaj se šteje, da gre za delo na črno?

Upoštevač Zakon o preprečevanju dela in zaposlovanju na črno (Ur.l. RS št. 32/14 in 47/15 ter Pravilnik o osebnem dopolnilnem delu (Ur. l. RS št 94/14) je delo na črno tedaj če :

- pravna oseba ali tuj pravni subjekt, ki je pravna oseba, opravlja dejavnost, ki ni določena v ustanovitvenem aktu, ali če nima z zakonom predpisanih listin o izpolnjevanju pogojev za opravljanje dejavnosti, določene v ustanovitvenem aktu;
- samozaposlena oseba ali tuj pravni subjekt, ki je samozaposlena oseba, opravlja dejavnost, ki ni vpisana v register, ali nima z zakonom predpisanih listin o izpolnjevanju pogojev za opravljanje te dejavnosti;
- pravna oseba, tuj pravni subjekt ali samozaposlena oseba opravlja dejavnost kljub prepovedi opravljanja dejavnosti;
- tuj pravni subjekt opravlja dejavnost v Republiki Sloveniji brez registrirane podružnice ali brez predpisanega dovoljenja;
- pravni subjekt, ki ima sedež v državi članici Evropske unije, Evropskem gospodarskem prostoru ali Švicarski konfederaciji, ne opravlja dejavnosti storitev v skladu z zakonom, ki ureja storitve na notranjem trgu;
- posameznik opravlja dejavnost ali delo in ni vpisan ali nima priglašene delo, kakor to določa zakon o preprečevanju dela in zaposlovanju na črno ali drugi zakoni.





## Posojila z dolgim moratorijem za MSP

**SID banka je letošnje pomlad malim in srednje velikim podjetjem (MSP) ponudila nove kredite za financiranje obratnega kapitala in naložb. Glavne prednosti teh kreditov so dolge ročnosti, dolg moratorij na odplačilo glavnice, lažje zavarovanje kreditov in ugodne obrestne mere.**

Z novima produktoma želi SID banka zagotoviti financiranje obratnega kapitala in naložb podjetjem, ki imajo obseg kapitala v vseh sredstvih nizek (12,5% - 40%). Ročnosti kreditov so od 8 do 12 let, moratorij za odplačilo glavnice je polovica ročnosti kredita, vrednost kredita pa je lahko od 100 tisoč do 5 milijonov evrov. Obrestne mere za te kredite so nižje od tržnih, zato imajo krediti status državne pomoči (regionalna pomoč oziroma pomoč »de minimis«). SID banka ne zaračunava stroškov odobritve teh kreditov.

Novo kredite SID banke lahko pridobijo kapitalske družbe, ki po velikosti sodijo v kategorijo MSP, niso »podjetja v težavah«, poslujejo najmanj dve polni poslovni leti ter imajo najmanj dve zaposleni osebi.

Iz kreditne linije za financiranje naložb in kapitalsko utrjevanje MSP lahko podjetje financira nakup opredmetenih in neopredmetenih sredstev. Z istimi sredstvi ali z drugo nepremičnino lahko kredit tudi zavaruje. Iz kreditne linije za financiranje poslovanja in kapitalskega utrjevanja MSP pa lahko podjetje financira stroške za nakup materiala in trgovskega blaga ter stroške za plače, ki so nastali največ 6 mesecev pred sklenitvijo kreditne pogodbe in največ 18 mesecev po sklenitvi kreditne pogodbe. Ta kredit lahko podjetje zavaruje z nepremičnino, od primera od primera se preuči tudi možnost vpisa nepremičnine na mesto, ki ni prvo.

Obe kreditni liniji SID banka izvaja neposredno, vloge za kredite morajo podjetja oddati prek spletne strani SID banke ([www.sid.si](http://www.sid.si)), kjer je objavljena tudi vsa dokumentacija in navedeni podrobnejši pogoji.

Novi kreditni liniji sta rezultat »Ukrepa finančnega inženiringa za spodbujanje naložb, poslovanja in kapitalskega utrjevanja malih in srednje velikih podjetij«, ki ga je SID banka razvila skupaj z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo RS in obsega 200 milijonov evrov. SID banka je od tega zagotovila 149 milijonov evrov, MGRT pa 51 milijonov evrov.

# SID Banka

## KREDITI ZA MALA IN SREDNJE VELIKA PODJETJA s 4 do 6-letnim moratorijem na odplačilo glavnice

- **NIZKE obrestne mere:**
  - 6 m Euribor + pribitek od 2,07% letno
  - nižje od tržnih obrestnih mer (kreditni imajo zato status državne pomoči)
  - možnost znižanja obrestne mere v času trajanja kredita, v primeru izboljšanja bonitete ali kakovosti zavarovanj
- **DOLGE ročnosti kreditov: od 8 - 12 let**
- **DOLG moratorij: od 4 - 6 let** (polovica ročnosti kredita)
- **NIZKA** raven zahtevanega zavarovanja
- **BREZ STROŠKOV** odobritve in vodenja
- **Zneski kreditov: od 100 tisoč do 5 mio EUR**

### NAMENI

- Financiranje **obratnega kapitala**
- Financiranje **investicij**

### POGOJI

- Podjetje ima status MSP
- Podjetje posluje najmanj 2 polni poslovni leti
- Podjetje ima povprečno število zaposlenih najmanj 2

### KAKO DO FINANCIRANJA

Oddaja vloge izključno na spletni strani SID banke:  
<https://vloge.sid.si>

Navodila, obrazci in drugi pogoji so objavljeni na spletni strani: <http://www.sid.si/Financiranje/Financiranje-prek-SID-banke/Kreditni-iz-Posojilnega-sklada-za-mala-in-srednje-velika-podjetja-MSP>

**Za dodatne informacije smo vam na voljo:**  
tel. št. 01 2007 480; e-naslov: [mssp@sid.si](mailto:mssp@sid.si)

SID banka zagotavlja financiranje iz lastnih virov in virov MGRT.



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



## NAPOVEDUJEMO

**13. maj 2016** – nadaljevalno izobraževanje za izvajalce DDD

**17. maj 2016** – 7. Podjetniški klepet: »S SODOBNIMI IT ORODJI ZA OCENJEVANJE TVEGANJA IN IZDELAVO NAČRTA PROMOCIJE ZDRAVJA PRIHRANITE V VAŠEM PODJETJU«

**7. junij 2016** – 5. redna seja UO PTZ

**20. oktober 2016** – zaključna konferenca projekta »SKUPAJ – gradniki zdravja«

**3. in 4. november 2016** – konferenca TCMS - TOWN CENTRE MANAGEMENT SLOVENIA / MMSS - MANAGEMENT MESTNIH SREDIŠČ SLOVENIJE



**2. december 2016** – strokovno srečanje sekcije refleksoterapevtov

### GZS Podjetniško trgovska zbornica vabi

17. maja 2016 ob 13.00 uri,  
Poslovna oaza (7. nadstropje) na GZS, Dimičeva 13



Podjetniško trgovska zbornica



Podjetniški šparovček

## 7. PODJETNIŠKI KLEPET

S sodobnimi IT orodji za ocenjevanje tveganja in izdelavo načrta promocije zdravja prihranite v vašem podjetju

*Izobraževalno-informativna delavnica s praktičnimi primeri za srednja in mala podjetja*

#### Predavateljice:

Branka Drnovšek Adamlje, Konto+ d.o.o.  
Jasna Brovč Potokar, BP VISION d.o.o.  
Nataša Kramar, Zavod Varen sem



#### VETER

**Izdajatelj:** GZS - Podjetniško trgovska zbornica,

T: 01 58 98 312, F: 01 58 98 317, Dimičeva 13, 1504 Ljubljana,

ptz@gzs.si, www.gzs.si/ptz

**Odgovorna urednica:** mag. Vida Kožar

**Urednica:** Vida Petrovič

**Uredniški odbor:** Vida Petrovič, mag. Vida Kožar, GZS PTZ, Damjana Sever, BTL Marketing d.o.o., članica, Gregor Usenik, Aserta d.o.o., član, Marko Prijon, Conrad Electronic, član

**Tisk:** TISK 24 d.o.o. **Prelom in priprava za tisk:** BTL marketing d.o.o.

**Oblikovanje:** Vida Petrovič **Naklada:** 5.000 izvodov. Glasilo je brezplačno.

**Fotografije:** arhiv GZS in osebni arhivi

**Fotografija na naslovnici:** iStock

GZS PTZ izjavlja, da je gradivo pripravila z vso dolžno skrbnostjo in opozarja uporabnike, da so vsa besedila avtorsko zaščitena. GZS PTZ izjavlja, da za vsebino avtorskih prispevkov ne odgovarja. Prav tako opozarjamo, da besedila avtorskih prispevkov niso lektorirana, za kar GZS/PTZ ne prevzema nikakršne odgovornosti. Avtorji prispevkov jamčijo, da njihova dela ne posegajo v kakršnekoli druge pravice tretjih oseb in da ne vsebuje ničesar takega, kar bi bilo v nasprotju z veljavno zakonodajo v Republiki Sloveniji. Razmnoževanje po delih ali v celoti na kakršenkoli način in s katerimkoli sredstvom ni dovoljeno brez pisnega soglasja avtorja posameznega teksta.



## BORZA TERJATEV – poslovite se od tradicionalnega faktoringa in prevzemite nadzor nad svojimi financami

Borza terjatev je prvi in edini organizirani trg s poslovnimi terjatvami v Sloveniji. Na enem mestu združuje podjetja, ki želijo prodajati poslovne terjatve do svojih naročnikov in finančne vlagatelje, ki terjatve naložbeno odkupujejo. Trgovanje na borzi poteka v realnem času, za terjatve se oblikujejo tržne cene, podjetja pa si likvidnost zagotovijo že v roku 48 ur od oddaje prodajnega naročila.

Borza terjatev s svojo trgovalno platformo spreminja delovanje faktoringa in dviguje transparentnost ter likvidnost trga poslovnih terjatev za mala in srednje velika podjetja. Za uporabo Borze terjatev je potrebna le spletna registracija, ki je popolnoma brezplačna in članov borze ne zavezuje k obveznemu trgovanju. Borza

terjatev za terjatve, ki se prodajo na borznem trgu, poskrbi za vso potrebno administracijo – poravnavo poslov in izvedbo nakazil, obveščanje dolžnikov in spremljanje terjatev vse do končnega poplačila.

### POPOLN NADZOR NAD FINANCIRANJEM POSLOVANJA

Podjetja sama določajo minimalne pogoje za prodajo njihovih terjatev. S tem ohranijo nadzor nad financiranjem poslovanja, ki je sicer vse prevečkrat prepuščen dolgotrajnim postopkom bank ali pogojem, ki jih postavljajo faktoring družbe. Borza terjatev omogoča financiranje celotnega zneska, zmanjšane za doseženi diskont pri sklenitvi borznega posla – ne zgolj običajnih 70% - 90%.

### NOVA NALOŽBENA PRILOŽNOST

Vlaganje v poslovne terjatve je bilo pred otvoritvijo Borze terjatev rezervirano zgolj za faktoring podjetja, z vzpostavitvijo organiziranega trga pa smo omogočili dostop vsem vlagateljem in podjetjem z likvidnostnimi presežki, ki iščejo donosne naložbene priložnosti. Vse terjatve, ki kotirajo na borzi so predhodno preverjene in potrjene s strani dolžnikov ter podprte z bonitetnimi informacijami družbe Biscnode.



[www.borzaterjatev.si](http://www.borzaterjatev.si)

051 244 700



# BORZATERJATEV

ORGANIZIRANI TRG  
POSLOVNIH TERJATEV

[WWW.BORZATERJATEV.SI](http://WWW.BORZATERJATEV.SI)

Najhitrejši **DOSTOP DO LIKVIDNOSTI** za podjetja.

Privlačna **NOVA NALOŽBA** za vlagatelje.



**SBERBANK**

# Paketni računi za MIKRO podjetja

3 MESECE  
BREZPLAČNO

## Znižajte si stroške poslovanja

- ✓ Vodenje računa že od 4 EUR na mesec.
- ✓ Preizkusite nas brezplačno!

*Vaša zgodba. Vaša banka.*

☎ 080 22 65

🌐 [www.sberbank.si](http://www.sberbank.si)