



VETER

MAREC 2013 - IZREDNA ŠTEVILKA

TISKOVINA

POSVET - 28. MAREC 2013

UVODNI NAGOVORI | 2 - 16

PROGRAM POSVETA | 8 - 9

PRAVNI VIDIK | 16 - 24

GOSPODARSKI VIDIK | 24 - 29

ČLOVEŠKI VIDIK, PODPORNE MREŽE | 30 - 35



KAKO POSLOVATI S HRVAŠKO PO VSTOPU V EU



Hrvaški vstop - nov zagon širitvenim vizijam EU



mag. CVETO STANTIČ

Ekonomska kriza ter nekatere slabe izkušnje ob zadnji širitvi z Bolgarijo in Romunijo leta 2007 so vplivale na pomanjše širitvene vneme med državami članicami EU. Prav ti dve državi sta pri članicah okrepili spoznanje, da sta vstopili prehitro in premalo pripravljene, zlasti na področju pravosodja in protikorupcijskih politik. Neodločnost Unije si je kmalu prislužila vzdevek »Enlargement fatigue« (širitvena utrujenost). Komisar za širitev Štefan Fuhle na te očitke rad vrne žogico s pojasnilom o »reform fatigue« (utrujenost pri sprejemanju reform) na strani kandidatki, ki zadnja leta tudi vse manj verjamejo v iskreno predanost Unije prvotnim širitvenim ciljem.

Hrvaška je bila v procesu približevanja, poleg problemov povezanih z zahtevami ICTY, do neke mere tudi žrtev gornjih dilem. Njena pogajanja so se vlekle dobrih 6 let, vse od 17. marca 2005 pa do podpisa Pristopne pogodbe, 9. decembra 2011. Med najtršimi pogajalskimi orehmi velja omeniti politiko konkurence, neodvisnost sodstva, temeljne človeške pravice, borbo proti korupciji in organiziranemu kriminalu, prost pretok kapitala. Na podlagi slabih post-pristopnih izkušenj z Bolgarijo in Romunijo ter intenzivnih pogajanj s Hrvaško se je tudi Unija nekaj naučila. Prišla je do spoznanja, da zgoraj omenjena področja zahtevajo velik reformni napor politike

Mag. Cveto Stantič, Evropski ekonomsko socialni odbor (EESO), Predsednik kontaktne skupine za Zahodni Balkan

Cveto Stantič je po izobrazbi diplomirani ekonomist, magister managementa, MBA na Clemson University, ZDA. Vsa njegova poklicna pot je vezana na gospodarstvo. Opravljal je številna vodstvena dela v industriji, trgovini in turizmu, zlasti na področju marketinga in mednarodnega trženja. Šest let je vodil tudi podjetje v Avstraliji in si pridobil veliko mednarodnih izkušenj. Dva mandata je bil podpredsednik GZS, odgovoren za mednarodno sodelovanje in evropske zadeve. V tem času je bil član ožje pogajalske skupine za vstop Slovenije v EU ter vodja projekta za uvedbo evra v slovensko gospodarstvo. Od vstopa Slovenije v EU je član Evropskega ekonomsko socialnega odbora (EESO), v skupini delodajalcev. V zadnjem mandatu je tudi podpredsednik skupine delodajalcev v EESO ter predsednik stalne kontaktne skupine za Zahodni Balkan. Njena naloga je pomagati krepiti vlogo civilne družbe v socialnem in civilnem dialogu ter v procesih približevanja teh držav EU.

skozi daljše časovno obdobje. Zato je na začetku pristopnih pogajanj s Črno goro, junija lani, spremenila pogajalsko taktiko in na pogajalsko mizo že na samem začetku postavila najzahtevnejša poglavja, kot sta poglavji 23 – Pravosodje in temeljne pravice in 24 – Pravica, svoboda in varnost. V Evropskem ekonomsko socialnem odboru nas, v imenu organizirane evropske civilne družbe, skrbi morebitna upočasnitev širitvenega procesa Unije po sprejemu Hrvaške. Menimo, da je širitev najboljša, če ne celo edino orodje EU za učinkovito zagotavljanje politične stabilnosti in miru na lastnem dvorišču ter najboljša možna pomoč državam, ki si želijo demokratizirati in transformirati svojo družbo. Za slovensko gospodarstvo in podjetja bo imel vstop Hrvaške pozitivne učinke. Odpravil bo še preostale ovire v blagovni menjavi in čezmejnem sodelovanju ter zagotovil večjo varnost investitorjem. Razumljivo je, da so spričo trdovratnosti gospodarske in finančne krize, Bruseljske institucije in evropska javnost bolj usmerjene v iskanje odrešilnih gospodarskih ukrepov kot pa v širitvene in druge zunanje-politične dileme. Na področju podjetništva je veliko pozornosti pritegnil nov dokument Komisije Akcijski načrt za podjetništvo 2020. Gre za podporo podjetnikom in podjetniškemu okolju za radikalno spremembo podjetniške kulture v Evropi, s ciljem boljšega izkoriščanja evropskega podjetniškega potenciala. Za razliko od Akta za mala podjetja postavlja ta pobuda v ospredje ključno vlogo izobraževanja

in usposabljanja novih generacij podjetnikov. Pomemben del načrta je tudi odpravljanje ovir na poti do podjetništva in sicer z ambicioznimi ukrepi za pomoč podjetjem v začetni fazi poslovanja in novim podjetjem. Komisar za podjetništvo in industrijo Antonio Tajani, je bil pri tem jasen: »Zagotoviti želimo večjo privlačnost in dostopnost podjetništva za državljane.« Žal so trenutne razmere v Evropi potencialnim podjetnikom vse prej kot naklonjene. Še toliko bolj to velja za Slovenijo. Raziskave Eurobarometra kažejo, da se je v zadnjih treh letih delež ljudi, ki želijo imeti lastno podjetje zmanjšal iz 45% na 37%. Kljub splošni podpori tej novi pobudi Komisije, velja izpostaviti tudi nekatere kritične poglede. Evropska zveza zbornic Eurochambres vidi novo dodano vrednost le v poglavju o izobraževanju podjetnikov, vse ostale ukrepe bi po njenem mnenju lahko učinkovito izvajali preko obstoječih pobud kot sta Akt za mala podjetja in Akt za enotni trg. Evropsko združenje malih podjetij UEAPME pa obžaluje, da v novem dokumentu Komisije ni dan večji poudarek vlogi podjetniškimi in poslovnimi asociacijam. Prav zbornice, ki svetujejo podjetjem, lahko bistveno pripomorejo k spremembi podjetniške kulture. Kakorkoli že, edino merilo kvalitete in vrednosti novega akcijskega načrta za podjetništvo je lahko le njegova učinkovita implementacija.

cveto.stantic@eesc.europa.eu



Večje ambicije slovenskega gospodarstva



mag. SAMO HRIBAR MILIČ
Predsednik GZS

Prvi julij se naglo približuje in z njim vstop Hrvaške v Evropsko unijo. Hrvaški trg bo s tem postal del trga s prek 500 milijoni potrošnikov. Ta trenutek slovensko gospodarstvo pričakuje z velikimi ambicijami - z ambicijami, da z našo pomembno zunanjetrgovinsko partnerico še povečamo menjavo, ki že sedaj presega 2,1 milijarde evrov. Hrvaška na strani slovenskega izvoza zaseda četrto, na strani uvoza pa šesto mesto. Na področju izhodnih neposrednih naložb slovenskega gospodarstva je Hrvaška za nas eden najpomembnejših trgov, saj si s Srbijo deli prvo mesto po vrednosti realiziranih slovenskih naložb (1,5 milijarde evrov). Hkrati je s 500 milijoni evrov pomemben tuji investitor v sloven-

sko gospodarstvo.

Njen vstop v EU bo prav gotovo medsebojno sodelovanje še okrepil, saj se bo poslovanje liberaliziralo in pocenilo, številni administrativni postopki bodo poenostavljeni ali odpravljani. Hkrati bo vstop nakazal številne nove možnosti za višje oblike sodelovanja, ki jih bomo lahko izkoristili.

Prepričan sem, da se bodo slovenskim podjetjem s svojimi blagovnimi znamkami odprle dodatne priložnosti na hrvaškem trgu, med drugim na področjih trgovine, turizma, logistike, transporta, energetike, okoljskih industrij ter v avtomobilski in prehrabeni industriji. Zgodovina, kultura, jezik, navade in način poslovanja za naša podjetja na trgu naše južne sosedice namreč niso neznanke, seveda pa se morajo naši gospodarstveniki svojih konkurenčnih prednosti jasno zavedati.

Z vstopom Hrvaške v EU pa za slovenske gospodarstvenike niso povezane le prednosti, temveč tudi številni izzivi in nevarnosti. Dejstvo je, da se na svoj vstop v veliko evropsko družino in na novo finančno perspektivo Hrvaška pripravlja izjemno preudarno in ambiciozno. Na finančno perspektivo 2014-2020 se pripravlja bolj načrtno kot mi. Zato lahko Hrvaška našo rast BDP prizadene tam, kjer smo zelo ranljivi. Po kolapsu gradbeništva je vse manj slovenskih podjetij sposobnih konkurirati na trgu zasebnih investicij, javne in-

frastrukture, da ne govorimo o tistih, ki so sposobna konkurirati na tujih javnih naročilih. Še manj je seveda takih, ki bi jih pri tem lahko spremljale naše banke. Hrvaška gradbena operativa se s podporo vlade povezuje v konzorcije, da bodo po vstopu Hrvaške v EU kos tudi slovenskim javnim naročilom. Kako torej ohraniti sicer šibak konkurenčni položaj slovenskih podjetij, je zato velik izziv.

Na GZS se jasno zavedamo izzivov, s katerimi se slovensko gospodarstvo srečuje, nevarnosti, s katerimi se sooča, pa tudi priložnosti, ki se mu ponuja, ne le z vstopom Hrvaške v EU, temveč širše. Že zaradi upada domačega povpraševanja moramo v Sloveniji vse več pozornosti nameniti promociji in konkretni podpori internacionalizacije gospodarstva, zlasti malih in srednje velikih podjetij. Zato že drugo leto izvajamo program »Go International Slovenia«, katerega namen je povečati prisotnost slovenskega gospodarstva na tujih trgih, razpršitev izvoznih trgov ter posledična krepitev konkurenčnosti slovenskih izvoznikov. Med prioritetskimi trgi, ki jim posvečamo posebno pozornost, je seveda tudi hrvaški.

Želimo si, da bo medsebojno poslovno sodelovanje po vstopu Hrvaške v EU še bistveno bolj intenzivno kot je sedaj.

kabinet@gzs.si



"Po mojem mnenju se slovenska podjetja še premalo pripravljajo na vstop Hrvaške v EU. Pomembno bi bilo, da bi ob tem razmislili, kje so naše tržne niše, saj se nam po vstopu Hrvaške v EU odpirajo nove možnosti tudi za slovenska podjetja na hrvaškem trgu. Verjetno bodo ostale države EU bolj agresivne pri vstopu na hrvaških trg kot mi. Hrvaška bo imela v prihodnje na voljo kar precej evropskih sredstev, kar je lahko zanimivo tudi za naša podjetja, pri čemer vidim sam priložnosti predvsem na področju svetovanja. Po drugi strani pa menim, da zaradi vstopa ne bo več hrvaških podjetij v Sloveniji, saj so tista, ki so to načrtovala, na naš trg že vstopila. Vsekakor pa prinaša vstop Hrvaške v EU veliko prednosti."

mag. BRANE LOTRIČ, predsednik UO PTZ in direktor družbe B&B d.o.o.

ptz@gzs.si

Mag. BOJAN ŠKODA: "Obetajo se spremembe na bolje"

► Avtorica: Vida Petrovčič



mag. BOJAN ŠKODA

»Če bi bil sam podjetnik, bi bil pozoren na spremembo poslovnega okolja, ki se bo zgodila z vstopom Hrvaške v Evropsko unijo,« svetuje gospodarski svetovalec na Veleposlaništvu Republike Slovenije v Zagrebu mag. Bojan Škoda, ko ga dnevno slovenska in hrvaška podjetja ter podjetniki zasipajo z vprašanji, kaj vse se bo spremenilo na področju gospodarskega sodelovanja med Slovenijo in Hrvaško. »Vsekakor se obetajo spremembe, saj bo v prihodnje Hrvaška postala del enotnega evropskega trga. Zato je treba v prihodnje vso pozornost usmeriti v spremljanje trgovinske politike, carinskih dajatev, davkov, izvoza in uvoza ter še posebej v posamezne konkurenčne panoge, kot je agroživilstvo, kjer je hrvaško gospodarstvo že danes zelo konkurenčno,« svetuje mag. Bojan Škoda in opozori, da na mnoge spremembe in poslovne priložnosti opozarja tudi spletna stran veleposlaništva.

► Kaj natančno se bo spremenilo?

BOJAN ŠKODA: Na splošno lahko pri spremembi poslovnega okolja pričakujemo veliko izboljšav. Osebnostno pričakujem, da bo po novem, po vstopu Hrvaške v EU, na

Hrvaškem veliko manj birokracije. In to je bistveni napredek.

► Kje se na hrvaškem trgu odpirajo največje možnosti za slovensko gospodarstvo?

BOJAN ŠKODA: Vsekakor se obetajo nova vlaganja na področju energetike, na področju zmanjšanja porabe energije, izboljšanja toplotnih izolacij, v industriji gradbenega materiala za celostne gradbene rešitve, v naložbe v obnovljive vire energije, pri zelenih javnih naročilih.

► Po novem torej carin ne bo. Kaj to pomeni za slovenska podjetja?

BOJAN ŠKODA: Vsakomur svetujem, da podrobno preuči nove carinske predpise za svoje področje. Tudi če carin ne bo, bodo še vedno obstajale nekatere dajatve. Hrvaška ima danes podpisan prost zunanji trgovinski sporazum s Cefto, ki ga po vstopu Hrvaške v EU, ne bo več. To lahko pomeni, da bo Hrvaška na trgih Cefto (med njimi so tudi Bosna in Hercegovina, Srbija, Makedonija, Albanija, Moldavija in druge) izgubila svojo današnjo konkurenčno prednost pred ostalimi evropskimi državami in njihovim gospodarstvom. Veliki hrvaški izvozniki hrane se na to že pripravljajo, naši izvozniki hrane pa se lahko veselijo, da bo denimo 36 odstotna carina na pršut pri izvozu na Hrvaško, če izpostavim samo en primer, po vstopu Hrvaške v EU, izginila. Toda, kot rečeno, vsako podjetje naj temeljito pregleda svoje razmere, ki se tičejo njegovih izdelkov in storitev, na tem področju. Notranji trg – se spreminjajo tehnične norme, birokratke ovire, varstvo konkurence in varstvo potrošnikov. Poleg tega pa se mora slovensko gospodarstvo pripraviti tudi na večjo konkurenco in večjo količino hrvaških izdelkov na slovenskem trgu, saj bomo postali del enotnega trga.

► Kaj se bo spremenilo za potrošnike?

BOJAN ŠKODA: Že po prvih ocenah la-

hko pričakujemo znižanje cen storitev mobilnih operaterjev na hrvaškem trgu. Glede potrošnikov pa bo Hrvaška v prihodnje morala izpolnjevati evropske zahteve za varstvo potrošnikov in varstvo konkurence.

► Ali imate kakšne konkretne podatke o davčnih spremembah?

BOJAN ŠKODA: Na veleposlaništvu sicer nismo davčni strokovnjaki, lahko pa povem, da v EU davčne zadeve še vedno obstajajo v pristojnosti nacionalnih držav. Hrvaška ima, kot je znano, 25 odstotno splošno stopnjo DDV-ja, kar je več kot pri nas. Pa tudi sicer je pri drugih davkih med nami in njimi kar nekaj razlik. Vendar na veleposlaništvu davkov ne tolmačimo, lahko pa vedno povemo, kje je tisto mesto, kjer je mogoče dobiti verodostojne davčne informacije. To je hrvaško Ministrstvo za finance – Davčna uprava, ki ima dve brezplačni telefonski številki, kjer je mogoče dobiti vse informacije v zvezi z davki, zakoni in predpisi, ki urejajo to področje. Ti dve številki sta: **0385-1-650-1446** in **00385-1-650 1447**. Govori se tudi o uvedbi davka na nepremičnine, česar na veleposlaništvu prav tako ne moremo komentirati. Če in ko bodo spremembe sprejete, bodo javno objavljene. Vse informacije pa bodo spet na voljo na omenjenih dveh številkah.

► Kako bo po novem z ustanavljanjem podjetij in poslovnih enot na Hrvaškem?

BOJAN ŠKODA: Tudi na Hrvaškem imajo, podobno kot pri nas, spletno mesto, ki ponuja vse te informacije, vključno z obrazy, navodili o plačilih in višini pristojbin. To je **www.hitro.hr**. Tu so in bodo tudi v prihodnje objavljene vse spremembe, kot na našem Japtiju. Na tej spletni strani se nahaja tudi spisek notarjev, ki ponujajo svoje storitve na tem področju.

► Kako bo z zavarovanjem poslov in



izterjavo neplačanih terjatev?

BOJAN ŠKODA: S temi problemi se na Veleposlaništvu dnevno srečujemo. Naj pa poudarim znano pravilo, da mora vsako podjetje samo preveriti svoje poslovne partnerje tako doma, še bolj pa v tujini. Običajno je takrat, ko pridejo podjetja po pomoč na veleposlaništvo, že prepozno. V Sloveniji pa svetujem, da se vsak obrne na Slovensko izvozno družbo.

➤ Omenili ste, da bo po novem tudi v Sloveniji več hrvaških izdelkov. Na katerem področju se našim podjetjem obeta največja konkurenca?

BOJAN ŠKODA: Vsekakor na področju kmetijsko-predelovalne industrije, ker ima Hrvaška že danes veliko proizvodnjo in predelavo. Nenazadnje imajo v lasti največje agroživilsko podjetje v regiji, to je Droga Kolinska. Imajo tudi največjega proizvajalca kmetijskih izdelkov, kot je Agrokor. Močna konkurenca slovenskim podjetjem pa sta tudi Konzum in Po-dravka. Če strnem, obeta se nam velika konkurenca na področju trgovine, mesno-predelovalne industrije in kmetijsko-predelovalne industrije. Mi pa bomo najbrž še

naprej konkurenčni na področju kontinentalnega turizma, zimsko adrenalinskega turizma in term. Na dolgi rok pa izgubljata bitko s konkurenco naši transportni podjetji Viator-Vektor in Intereuropa, ki ju pesiti nelikvidnost.

➤ Kaj pa sam promet med državama, bo ta kaj bolj enostaven?

BOJAN ŠKODA: Velika sprememba bo, ker se kamioni ne bodo več ustavljali na meji in ne bodo izgubljali časa. Ne bo več carinjenja blaga. Šengensko področje pa se še ne seli avtomatično. Za osebni promet bodo še pregledi, ker meje z Bosno in Hercegovino ter Hrvaško še niso urejene.

➤ Kakšna so pričakovanja Hrvaške glede vstopa v EU?

BOJAN ŠKODA: V glavnem so pozitivna. Imeli so velika pričakovanja glede prostega pretoka blaga, storitev, kapitala in ljudi. Nemčija pa je zdaj uvedla omejitev za prost pretok ljudi. Hrvaški delavci bodo še do leta 2014 morali imeti delovna dovoljenja za Nemčijo, v Sloveniji pa se v zvezi z delovnimi dovoljenji še nismo odločili. Vendar naj povem, da nismo najbolj priljublje-

na destinacija za hrvaške delavce. Države EU lahko sprejmejo omejitve za hrvaške delavce za največ sedem let.

➤ Ali bo Hrvaška neto plačnica ali porabnica evropskega proračuna?

BOJAN ŠKODA: Ker je njihov bruto domači proizvod na prebivalca manjši od povprečja EU in znaša: 10.143 evrov na leto imajo pa 4,3 milijona ljudi, bodo predvidoma neto prejemniki evropskih sredstev.

➤ Kakšen je pomen hrvaškega trga za slovenska podjetja?

BOJAN ŠKODA: O pomembnostih najbolj zgovorno govorijo podatki o uvozu in izvozu. Na Hrvaškem imamo čez 500 registriranih podjetij in čez 4.000 izvoznikov. Slovensko gospodarstvo ima na Hrvaškem neposrednih naložb za 1,1 milijarde evrov, kar je največ od vseh držav. Zato je vstop Hrvaške v EU za nas velikega pomena. Slovenskim podjetnikom želim srečo, da bi uspešno poslovali na hrvaškem trgu. Seveda pa smo vedno na voljo tudi na telefonski številki: **00385-1- 63-11-017**. bojan.skoda@gov.si



SID - PRVA KREDITNA ZAVAROVALNICA d. d.

Davčna ulica 1

1000 Ljubljana

Terjatve so premoženje. Zavarujte jih.

Več informacij na 01 200 58 10 • www.sid-pkz.si

SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d., Ljubljana, je hčerinska družba SID banke

MARIN ŽUŽUL: "Gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Hrvaško se bo povečalo"

► Avtorica: Vida Petrovčič



MARIN ŽUŽUL

Na Veleposlaništvu Republike Hrvaške Ljubljana minister svetovalec Marin Žužul odgovarja na vprašanja hrvaških podjetij, ki jih zanima, kako bodo tekli njihovi posli s Slovenijo po vstopu Hrvaške v Evropsko unijo 1. julija 2013. Na ta vprašanja je odgovarjal tudi za glasilo Veter.

MARIN ŽUŽUL: Zelo verjetno se bo povečalo gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Hrvaško. Več bo trgovinske menjave in menjave storitev na obeh straneh. Kot je znano, bo vstop Hrvaške v Evropsko unijo ukinil še tisto malo carin, ki danes še veljajo. V prosti trgovini med Hrvaško in Evropsko unijo bo ostal le še majhen segment dajatev in akciz, stopnja carine za uvoz in izvoz v in iz EU pa bo ničelna.

➤ **Torej pomeni ta vstop veliko dobrega za Hrvaško.**

MARIN ŽUŽUL: Prost pretok blaga, storitev, kapitala in ljudi pomeni tudi veliko poenostavitev ter pocenitev poslovanja. Zmanjšanje stroškov ne bo samo na področjih, ki so vezani na samo prečkanje meje, pač pa bodo nižji tudi stroški, ki se danes dotikajo raznih dovoljenj in certi-

fikatov. Tudi mobilna telefonija, ki danes predstavlja velik strošek, se bo predvidoma zelo pocenila. Vse skupaj bo imelo za posledico večjo konkurenčnost hrvaških proizvodov na slovenskem trgu.

➤ **Kaj pa to pomeni za slovenska podjetja na Hrvaškem?**

MARIN ŽUŽUL: Slovenske družbe na hrvaškem trgu se bodo po novem srečevale z večjo konkurenco iz drugih držav EU.

➤ **Ali lahko pričakujemo, da bo v prihodnje več hrvaških podjetij registriranih v Sloveni in obratno tudi več slovenskih na Hrvaškem?**

MARIN ŽUŽUL: In enih in drugih bo najbrž več, saj bosta registracija in delovanje enih in drugih bolj enostavna in cenejša kot zdaj. Laže bo priti do delovnih dovoljenj, administracija, ki je povezana z odprtjem družb, bo bolj enostavna. Naša podjetja pa si veliko obetajo tudi od prepovedi tržne diskriminacije, saj sem do zdaj večkrat slišal pripombe s strani hrvaških podjetij, da redko zmagajo na javnih razpisih v Sloveniji. Tudi do delovnih dovoljenj in enostavne možnosti nastanitve v Sloveniji bo, tako vsaj upamo, laže priti.

➤ **Ali bodo delovna dovoljenja za slovenska podjetja na Hrvaškem ukinjena?**

MARIN ŽUŽUL: Na tem področju bomo pričla recipročnosti. Države EU, med njimi tudi Slovenija, imajo možnost, da v najslabšem primeru še za sedem let zadržijo restriktivno politiko glede izdaje delovnih dovoljenj za hrvaške delavce tudi po 1. juliju 2013. Seveda pa je to obdobje lahko tudi krajše – dve leti ali štiri leta. Kakšna bo odločitev Slovenije, še ne vem. Nemčija, denimo, se je odločila še za dve leti podaljšati delovna dovoljenja za hrvaške delavce pri njih. V vsakem pri-

meru pa bo Hrvaška izvajala povračilno politiko glede izdaje delovnih dovoljenj. Upam, da bomo s Slovenijo ta vprašanja reševali prožno, saj imamo veliko dnevnih migrantov na obeh straneh Kolpe.

➤ **Kaj pa druga nerešena vprašanja, ali se bodo v prihodnje ta reševala hitreje?**

MARIN ŽUŽUL: Poleg izrazito političnih vprašanj za katere upam, da bodo rešena, si lahko obetamo, da bo po vstopu Hrvaške v EU mogoča tudi hitrejša izterjava neplačanih dolgov slovenskih podjetij hrvaškim. Vegrad je denimo ostal dolžan hrvaškim podizvajalcem okoli 5 milijonov evrov, gre za majhna gradbena in obrtna podjetja. V prihodnje bodo na skupnem trgu te izvršbe enostavnejše.

➤ **Ali bo enostavnejša tudi ustanovitev podjetja na Hrvaškem?**

MARIN ŽUŽUL: V tem smislu se je Hrvaška že do zdaj popolnoma prilagodila zakonodaji EU. Tako so postopki za odprtje podjetja že zdaj bolj ali manj poenoteni.

➤ **Kaj pa znižanje cen? Kaj bi se lahko pocenilo? Telekomunikacije, energika?**

MARIN ŽUŽUL: Omenila sva že telekomunikacije, predvsem cene mobilne telefonije, ki naj bi se znižale. Glede cen energije pa ne bi mogel nič napovedati. Za zdaj vemo, da bomo gradili novo termoelektrarno Plomin in da se bomo priključili na južni tok. Ocenjujemo pa, da bi v prihodnje lahko bistveno povečali sodelovanje s Slovenijo na področju zelene energije.

➤ **Kje se torej obeta v prihodnje največ sodelovanja med hrvaškim in slovenskim gospodarstvom?**

MARIN ŽUŽUL: Sodelovanje velikih gospodarskih družb je že bolj ali manj utečeno.



V prihodnje bi lahko pospešiti sodelovanje med majhnimi podjetji na področju informacijsko komunikacijske tehnologije ter vseživljenjskega učenja. Možno je večje sodelovanje na področju turizma, uvajanja obnovljivih virov energije ter na področju transporta, povezovanja severno jadranskih pristanišč- Trsta, Kopra in Reke ter pri čezmejni ponudbi zdravstvenih in zobozdravstvenih storitev.

➤ Katera podjetja pa se najbolj pogosto obračajo na vas z vprašanji?

MARIN ŽUŽUL: Povpraševanja s strani hrvaških podjetij je veliko. Tista, ki imajo razvit svoj marketing, že sama raziskujejo slovenski trg. Manjša podjetja, ki nimajo možnosti za svoj marketing in analize trga, pa se zanimajo pri nas za možnosti za izvoz in skupna vlaganja v Slovenijo. Gre predvsem za družbe na področju prehranske dejavnosti ter obdelave kovin in plastičnih mas. Opozarjajo nas tudi na probleme pristopa na slovenski trg in sodelovanje z maloprodajnimi trgovskimi mrežami, ki jim postavljajo zelo težke pogoje in zahtevajo nizke cene, da lahko pridejo na police slovenskih trgovin.

➤ Eno od pomembnih vprašanj so tudi davki. Kakšne spremembe se obeta po vstopu Hrvaške v EU?

MARIN ŽUŽUL: Davki še vedno ostajajo v pristojnosti držav članic EU. Kot veste, znaša naša splošna stopnja DDV-ja 25 odstotkov in tako bo tudi v prihodnje. Edina sprememba, ki se obeta, bo predvidoma uvedba davka na nepremičnine,

o čemer pa za zdaj teče na Hrvaškem šele razprava, saj bo ta davek predvidoma močno posegel v standard ljudi. Pri tem bo upoštevano, ali je nepremičnina namenjena poslovni dejavnosti oziroma, ali je to za lastnika prva, druga ali tretja nepremičnina, ali gre za vikend.

➤ Kako bo v prihodnje urejeno priznavanje poklicnih kvalifikacij med Slovenijo in Hrvaško?

MARIN ŽUŽUL: Ker je Hrvaška že uvedla bolonjsko reformno v višje in visoko šolstvo, bodo te diplome samodejno veljale tako v Sloveniji kot na Hrvaškem. Za vse ostale diplome in poklicne kvalifikacije pa velja, da bodo še vedno nostrificirane. Pričakujemo pa, da bo po vstopu Hrvaške v EU na tem področju manj administriranja.

➤ Komu bo torej vstop Hrvaške v EU prinesel več koristi – hrvaškemu ali slovenskemu gospodarstvu?

MARIN ŽUŽUL: Za oboje bo priložnosti na obeh trgih več. Res pa je, da bo konkurenca na obeh trgih večja in mednarodna. Torej, podjetja, ki so že danes dobra, bodo preživela tudi v mednarodni konkurenci, nekatera pa spričo večje konkurence tudi doma na lastnem trgu ne bodo več sposobna preživeti. Zato vstop Hrvaške v EU prinaša tako priložnosti kot pasti, na katere se morajo podjetja pripraviti.

➤ Pravzaprav gre za dve kompletni gospodarstvi.

MARIN ŽUŽUL: Tako je. Slovenija in Hrvaška sta dva močna trgovinska partnerja. Kar 4.600 slovenskih gospodarskih družb izvažajo na Hrvaško, iz Hrvaške v Slovenijo pa uvažajo 2.700 slovenskih družb. Na drugi strani pa 2.500 hrvaških družb izvažajo v Slovenijo, iz Slovenije na Hrvaško pa uvažajo 5.700 hrvaških družb. Iz tega izhaja, da je vsako deseto delovno mesto v slovenskih podjetjih odvisno od te menjave s Hrvaško.

➤ Ali je ta menjava uravnotežena?

MARIN ŽUŽUL: Za zdaj še ne, si pa želimo, da bi v prihodnje, po vstopu Hrvaške v EU, to postala. 215 slovenskih podjetij letno izvozi za več kot en milijon evrov blaga in storitev na Hrvaško. Prek 1.500 slovenskih podjetij beleži izvoz na Hrvaško večji kot 50 tisoč evrov. V prvih desetih letih po osamosvojitvi je bila menjava med državama uravnotežena, v drugih desetih letih po osamosvojitvi pa je bil slovenski izvoz na Hrvaško večji od uvoza iz Hrvaške za šest milijard evrov. Šele zadnja leta se ta razlika malo zmanjšuje. Do leta 2008 je znašala ta razlika med izvozom in uvozom pol milijarde evrov, zdaj znaša 120 milijonov evrov na škodo Hrvaške in v korist slovenskega izvoza. V prihodnje je naša želja povečana in bolj uravnotežena menjava med državama. Zgovoren je tudi podatek o neposrednih slovenskih naložbah na Hrvaškem. Te znašajo 1 milijardo 120 milijonov evrov. Hrvaška je na vrhu lestvice najpomembnejših slovenskih neposrednih investicij u tujini. Upamo, da bo tako tudi v bodoče."

marin.zuzul@mvpei.hr



"UO GZS-Podjetniško trgovske zbornice si je v svojem Programu dela za leto 2013 zadal izvedbo posveta Kako poslovati s Hrvaško po vstopu v EU, predvsem v smislu informiranja, povezovanja in iskanja novih poslovnih priložnosti za slovenske in hrvaške podjetnike. Z odprtjem hrvaškega trga bo za mala in srednja podjetja lažje poslovanje - carine bodo odpravljene, tranzit bo potekal hitreje, stroški poslovanja se bodo zmanjšali, nenazadnje bodo slovenska podjetja lahko skupaj s hrvaškimi podjetji nastopala v skupnih projektih za črpanje EU sredstev. Na drugi strani pa pomeni vstop Hrvaške v EU lahko tudi veliko konkurenco za slovenske podjetnike."

Mag. VIDA KOŽAR, direktorica GZS Podjetniško trgovske zbornice
ptz@gzs.si



KAKO POSLOVATI S HRVAŠKO PO VSTOPU V EU

PROGRAM POSVETA

09:30 – 10:00 Registracija udeležencev

UVODNI DEL

10:00 – 11:00	Večje ambicije slovenskega gospodarstva	mag. Samo Hribar Milič ; predsednik GZS
	Slovenija med največjimi investitorji na Hrvaškem	Sunčanica Skupnjak Kapič ; direktorica, Sektor za mednarodne odnose, HGK
	Hrvaški vstop - nov zagon širitvenim vizijam EU	mag. Cveto Stantič ; predsednik skupine za Balkan pri Evropskem ekonomsko-socialnem svetu (Western Balkans group, European Economic and Social Committee)
	Kaj prinaša vstop Hrvaške v EU?	Tanja Fajon ; poslanka v EU parlamentu in članica Delegacije pri skupnem parlamentarnem odboru EU-Hrvaška
	Predstavitve splošne gospodarske situacije na Hrvaškem, ocena stanja, odprta vprašanja	Matej Rogelj ; namestnik direktorja za internacionalizacijo, Center za mednarodno poslovanje, GZS
	Gospodarska diplomacija in njena vloga pri spodbujanju bilateralnega gospodarskega sodelovanja	Alma Židanek ; ministrica svetovalka, Direktorat za gospodarsko diplomacijo, Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ) Marin Žužul ; minister svetovalec, Veleposlaništvo Republike Hrvaške

11:00 – 11:20 Odmor za kavo

Novinarska konferenca GZS - Podjetniško trgovske zbornice, dvorana B

PRAVNI VIDIK

11:20 – 12:20	Ustanovitev podjetja in poslovnih enot na Hrvaškem	Robert Geisler ; samostojni pravni svetovalec, Pravna služba GZS
	Pravni in gospodarski aspekt članstva RH v EU	Lidija Švaljek ; direktorica, Centar za poslovne informacije, HGK
	Vloga akreditacije pri prostem pretoku blaga in storitev in sodelovanje s Hrvaško na področju akreditiranja	dr. Boštjan Godec ; direktor, Slovenska akreditacija mag. Biserka Bajzek Brezak ; Hrvatska akreditacijska agencija HAA
	Pravni vidiki vstopa na tuje trge – mednarodna prodajna pogodba	Marko Djinović ; direktor, Pravna služba GZS
	Zavarovanje obveznosti in izterjava terjatev na podlagi instrumentov EU	Igor Knez ; namestnik direktorja za zakonodajo s področja gospodarstva, Pravna služba GZS
	Zavarovanje pred neplačilom kupcev	Ladislav Artnik ; predsednik uprave, SID – PRVA KREDITNA ZAVAROVALNICA
	Primeri zavarovanja na Hrvaškem	Bojan Grabec ; predsednik Združenja zavarovalnih posrednikov pri GZS PTZ in direktor BMA partnerji, d.o.o.
	Arbitražna kot poslovni model reševanja gospodarskih sporov	Nejc Lahne ; pravni svetovalec in strokovni sodelavec Stalne arbitraže pri GZS, Pravna služba GZS

28. marec 2013, od 10. do 16.30 ure, na GZS, Dimičeva 13, Ljubljana, dvorana A

GZS Podjetniško trgovska zbornica v sodelovanju s Pravno službo GZS,
Centrom za mednarodno poslovanje GZS in Hrvaško gospodarsko zbornico (HGK)

12:15 – 12:50 Odmor za kosilo

GOSPODARSKI VIDIK

12:50 – 14:35	Prost pretok blaga med Slovenijo in Hrvaško	mag. Irena Možek Grgurevič ; vodja Sektorja za proizvode in blagovne rezerve, MGRT
	Storitve na enotnem trgu Evropske unije	Ada Kerr ; sekretarka, Direktorat za notranji trg, Sektor za storitve, MGRT Lidija Švaljek ; direktorica, Centar za poslovne informacije, HGK
	Aktualna davčna problematika, poudarek na DDV	Aleksandra Heinzer ; davčna svetovalka, Pakta d.o.o. Anton Barbir ; Zgombić & Partneri d.o.o.
	Poslovanje z nepremičninami na Hrvaškem	Dubravko Ranilović ; predsednik, Združenje za poslovanje z nepremičninami, HGK
	Vpliv vstopa Hrvaške v EU na poslovanje podjetij iz carinskega zornega kota	Alojzij Zupančič ; vodja sektorja za carinske in davčne postopke, Carinska uprava RS
	Poštna storitve po vstopu Hrvaške v EU	Renaldo Mikolič ; strokovni sodelavec, oddelek za mednarodno sodelovanje in prodajo, Pošta Slovenije

14:35 – 15:00 Odmor za kavo in mreženje (B2B srečanja), dvorana B

ČLOVEŠKI VIDIK IN PREDSTAVITEV PODJETNIŠKIH PODPORNIH MREŽ

15:00 – 16:00	EURES - širše možnosti za iskanje novih sodelavcev na evropskem trgu dela	Vilma Mostahinič ; vodja oddelka EURES in Mednarodno poslovanje, HZZ Valerija Okorn ; vodja mreže EURES, ZRSZ
	Pridobivanje EU sredstev za izobraževanja	Beno Stern, MBA ; direktor, Pro – Eco d.o.o., svetovalac uprave Inštituta za evropske raziskave in razvoj EUROCOOP
	Slovenia Business Point – portal eugo.gov.si	Ana Oblak ; višja svetovalka, Direktorat za informatiko in e-storitve, Sektor za razvoj, MPJU
	Mreža SOLVIT	Mojca Mihelčič ; SOLVIT – Mreža Evropske komisije za neformalno reševanje težav na področju notranjega trga, MGRT
	Mreža ENIC-NARIC	mag. Alenka Lisec ; Center ENIC-NARIC, MIZKŠ
	Mreža YEA – Your Europe Advice – Tvoja Evropa nasveti)	Mojca Erman, L.LM (LSE) ; pravna svetovalka, Your Europe Advice – Tvoja Evropa - nasveti

Vprašanja, zaključki – kratek povzetek srečanja.

Posvet moderira Vida Petrovčič

PARTNERJI:



Podjetniško trgovska zbornica



Slovenija med največjimi investitorji na Hrvaškem



SUNČANICA SKUPNJAK-KAPIC

Dve državi, Hrvaška in Slovenija, sta zgodovinsko in geografsko povezani, kar je razlog za naše uspešne dvostranske odnose, predvsem na področju gospodarstva. Hrvaško gospodarstvo črpa iz slovenskega gospodarstva, naša podjetja pa sodelujejo v različnih gospodarskih sektorjih. Slovenija je ena izmed največjih investitorj na Hrvaškem in je med njenimi najpomembnejšimi zunanjetrgovinskimi partnerkami, obenem pa tudi eden izmed

SUNČANICA SKUPNJAK-KAPIC, direktorica Sektorja za mednarodne odnose pri HGZ, je direktorica Sektorja za mednarodne odnose pri Hrvaški gospodarski zbornici od leta 2010. Pred tem je bila zaposlena kot v.d. vodje hrvaškega urada Misije Mednarodne organizacije za migracije. V več letih dela v mednarodnem okolju je pridobila obsežne izkušnje na področju mednarodnega sodelovanja, sodelovala je pri nacionalnih in mednarodnih projektih na Hrvaškem in v širši regiji ter pri dejavnostih, usmerjenih v tehnično sodelovanje in upravljanje migracij. Danes v HGZ vodi tim zaposlenih, ki pokriva dvostranske in mnogostranske gospodarske odnose s celotnim svetom in je zadolžena za pripravo in izvajanje strategije za okrepitev mednarodnega gospodarskega sodelovanja in nastopa na tujih trgih. Je tudi glavna tajnica Nacionalnega odbora Mednarodne trgovinske zbornice (ICC) za Hrvaško.

največjih emitivnih trgov za hrvaški turizem. Po drugi strani pomeni Slovenija za Hrvaško trg Evropske unije s svojimi pravili, standardi in pogoji poslovanja. V preteklih letih je bil prav vstop na slovenski trg za hrvaške proizvode tako imenovani testni poligon za širše evropsko tržišče.

Z vstopom Hrvaške v Evropsko unijo pa se bodo spremenila zunanjetrgovinska pravila in Hrvaška bo postala del evropske carinske unije; meja med našima državama ne bo več, to pa bo pospešilo pretok blaga in zmanjšalo stroške. Po drugi strani pa bo Hrvaška izstopila iz sporazuma CEFTA, ki ji je dodeljeval privilegirani položaj pri izvozu proizvodov v države podpisnice tega

sporazuma, to pa se bo z vstopom v EU spremenilo. To bo vplivalo na naš izvoz v te države, toda z vstopom v EU se bodo za Hrvaško odprli trgi in možnosti poslovanja, ki jih do zdaj ni imela, na primer trgovina pod preferencialnimi pogoji s sredozemskimi državami, z afriškimi, karibskimi in pacifiškimi državami (35 držav AKP), Korejo ter državami Srednje in Južne Amerike. Obenem nam bodo na voljo evropski skladi in upamo, da bomo uspešno izkoristili vse prednosti članstva ter se še bolj uspešno spopadli z novimi izzivi.

sskupnjak@hgk.hr



Vstop prinaša nove priložnosti



TANJA FAJON

TANJA FAJON kot poslanka v Evropskem parlamentu opravlja naslednje dolžnosti v Evropskem parlamentu.

Podpredsednica: D-HR Delegacija pri skupnem parlamentarnem odboru EU-Hrvaška

Članica: LIBE Odbor za državljanske svoboščine, pravosodje in notranje zadeve
CRIM Posebnega odbora za organizirani kriminal, korupcijo in pranje denarja

Nadomestna članica: AFET Odbor za zunanje zadeve

DSEE Delegacija za odnose z Albanijo, Bosno in Hercegovino, Srbijo, Črna Gora in Kosovom

Je magistra znanosti na področju mednarodne politike, univerzitetna diplomirana novinarka

- diplomirala na Fakulteti za družbene vede - novinarstvo
- magistrirala na Univerzi v Parizu - mednarodna politika
- novinarka na Radiu Glas Ljubljane, časopis Republika
- dnevno-informativni program RTV Slovenija, zunanjepolitična redakcija Radio Slovenija
- prispevki za posebno oddajo CNN, dopisnica RTV Slovenija iz Bruslja
- poslanka Evropskega parlamenta

Hrvaška bo vstopila v Evropsko unijo kot njena 28. članica. To za Slovenijo in slovensko gospodarstvo predstavlja nove po-

slovne priložnosti, pa tudi izzive. S širitvijo se bo meja unije prvič pogreznila globoko v regijo Zahodnega Balkana in občutne

spremembe bodo nastale prav za sosednje države. Glede na to, da je Slovenija v EU že skoraj desetletje, kar pomeni, da



ima bogate izkušnje s poslovanjem v okviru povezave, je bolj primerno vprašanje, kakšne spremembe in posledice predstavlja 1. julij 2013 za hrvaško gospodarstvo in podjetja in njihov vstop na enotni trg Unije. Nenazadnje tudi, kaj prinaša nova dimenzija za hrvaške južne sosede. Daleč najpomembnejši razlog, zakaj bo vstop Hrvaške v EU koristen za slovensko gospodarstvo (kot tudi za Hrvaško) pa je, da bo hrvaški trg z vstopom v EU postal integralni del enotnega trga EU, ki trenutno šteje okrog 500 milijonov potrošnikov.

Slovenija in Hrvaška že tradicionalno dobro sodelujeta na področju gospodarstva. Hrvaška je za slovenska podjetja tretji najpomembnejši izvozni trg, med državami, iz katerih Slovenija uvaža, pa je Hrvaška na šestem mestu. Vse od samostojnosti obeh držav je zabeležena rast gospodarskega sodelovanja (blagovne in storitvene menjave, vhodnih oz. izhodnih investicij). Ta trend je bil prekinjen v letu 2009, a predvsem kot posledica globalne gospodarske krize in ne političnih ali medčloveških odnosov.

Že v času nekdanje skupne države je veljalo, da si gospodarstvi v Republikah nista komplementarni, temveč konkurenčni. Ta konkurenčni boj na trgih Zahodnega Balkana se bo zdaj nadaljeval iz istega izhodišča predvsem na trgih Srbije in BiH, kjer so hrvaška podjetja močno navzoča in so tudi eden glavnih konkurentov slovenskim, zato je pomembno, da so tudi slovenski izvozniki zelo aktivni.

Srečanje z močnimi tekmeci s Hrvaške moramo razumeti kot izziv za naša podjetja, ki nas sili, da postanemo boljši in naprednejši. Za slovenske izvoznike vstop Hrvaške v EU pomeni še večjo konkurenco tujih podjetij na trgu, še bolj pa hrvaško konkurenco slovenskim izvoznikom na tretjih trgih, pa tudi v Sloveniji. Za slovenske izvoznike je pomembno, da bo Hrvaška ob vstopu v EU morala v celoti uskladiti in izvajati tehnično zakonodajo ter s tem zagotoviti odstranitev ovir v trgovanju in omogočiti prosti pretok izdelkov, kar pa naj bi (ob boljšem globalnem gospodarskem stanju) posledično vplivalo na povečano trgovanje med državama. Poleg tega bo morala Hrvaška vzpostaviti institucije tehnične infrastrukture (standardizacija, akreditacija, nadzor na trgu, organi za ugotavljanje skladnosti),

s čimer bo zagotovila učinkovit sistem izvajanja nalog tehnične infrastrukture in kakovosti.

Z vstopom Hrvaške v EU bo naša južna sosedja postala **del enotnega trga EU, ki pa prinaša gotovo tudi veliko obveznosti**. Enotni trg EU brez notranjih meja temelji na zagotavljanju prostega pretoka blaga, oseb, storitev, kapitala in znanja. Notranji trg EU je od začetka svojega delovanja ustvaril milijone novih delovnih mest, odstranil je različne ovire v trgovanju in odprl vrata državljanom in podjetjem. Državljanji EU lahko živijo, študirajo, delajo ali se upokojijo kjerkoli v EU. Notranji trg EU dejansko pomeni gonilno silo razvoja EU. 1. julij letos tako za Hrvaško pomeni veliko prelomnico, saj to pomeni, da bo morala imeti država svoj pravni red na področju notranjega trga v celoti usklajen s pravnim redom EU. Seveda bo to pripomoglo, vsaj s tehničnega vidika, k večjemu gospodarskemu sodelovanju Hrvaške z drugimi članicami EU, vključno s Slovenijo.

Po vstopu Hrvaške v unijo bo tudi **trgovina z blagom v celoti liberalizirana**, kar pomeni, da blaga ne bo več treba cariniti, na meji pa ne bo več carinskih uradov. Ukinjene bodo carine, ki trenutno še veljajo za kmetijske, ribiške in predelane kmetijske proizvode. Ne bo več carinskih kvot, Hrvaška bo hkrati prevzela skupno trgovinsko politiko EU, torej tudi vse trgovinske sporazume, ki jih je s tretjimi državami sklenila EU.

Po vstopu Hrvaške v EU bomo deležni prostega pretoka blaga, **omejitve pa bodo vseeno ostale v pretoku oseb**, torej bomo kot potniki še vedno podvrženi preverjanju pogojev za prehajanje meje med Slovenijo in Hrvaško. Ponovno se bo vzpostavilo podobno stanje trgovanja, kot smo ga poznali pred osamosvojitvijo leta 1991. Ko pa se bo Hrvaška vključila tudi v schengenski prostor in ne bo več nadzora prehajanja oseb, bodo odpravljene še zadnje ovire za intenzivnejše povezovanje na vseh področjih zasebnega in profesionalnega delovanja. To v veliki meri pomaga podjetjem k hitrejšemu razvoju na drugih trgih, povečuje konkurenčnost, za potrošnike pa pomeni večjo možnost izbire.

Pristop Hrvaške k povezavi bo pomemben za paradne konje slo-

venskega gospodarstva, saj je Hrvaška za večino pomembna gospodarska partnerica. Hrvaška je na drugem mestu po slovenskih neposrednih tujih naložbah v tujini in na petem mestu po blagovni menjavi. Tako verjamem, da bodo podjetja to priložnost izkoristila, da se to njihovo sodelovanje še okrepi. Popolna odprava administrativnih ovir, ki bo prinesla liberalizacijo na vseh segmentih trga je pozitivna. Zelo pomembno bi bilo, da **Slovenija in Hrvaška po 1. juliju letos najmeta še več skupnih perspektiv** za poglobitev institucionalnega sodelovanja, predvsem na področjih, kot so infrastruktura, prostor, kmetijstvo, turizem, informacijska družba, nenazadnje tudi področje malih in srednjih podjetij, ki so hrbenica gospodarstev obeh držav. Državi bosta naredili velik napredek, če se bosta usmerili in podpirali (skupne) projekte, ki so namenjeni razvoju in promociji regionalnega turizma, utemeljenega na skupnih naravnih in kulturnih potencialih regije, srednjeevropskih vrednotah in skupni zgodovini.

Pomembno bo, kako bo **Slovenija izkoristila svoje prednosti** na gospodarskem, političnem in turističnem področju. Seveda ob vstopu naše sosede v EU obstajajo tudi izzivi. Slovenijo skrbijo predvsem tuje investicije pri nas, ki bi se lahko še zmanjšale. Slovenija bo po zaslugi evra vsaj za vlagatelje z **evrskega območja** še vedno veljala za varnejšo naložbo. Slovenija si bo morala zagotoviti in izkoristiti prednost, poleg znanja in nizkih stroškov delovne sile bo pomembna politika na področju delovnih vizumov, pogojev zaposlovanja in davčnega sistema, ki mora zagotoviti bolj zdravo in stimulatívno poslovno okolje. Le tako bo možno pri nas zadržati podjetja, ki že poslujejo, in hkrati **spodbuditi nastanek novih podjetij ter pritegniti tuje investitorje**. Poskrbeti moramo, da z boljšo kakovostjo prepričamo tuja podjetja, da pri nas ne zapirajo vrat, čeprav se je treba zavedati, da je hrvaški trg večji. V ne tako oddaljeni prihodnosti pa bo še bolj zanimivo in pomembno zavedanje o pomembnosti Srbije in BiH, ki sta obe na poti v EU, zlasti Srbija, ki je še dvakrat večji trg kot Hrvaška. Tuje trgovinsko predstavništvo v Zagrebu, na primer, brez težav pokrije celotno regijo Zahodnega Balkana.

PROMETNI VIDIK

Slovenija se mora resno lotiti svoje **železniške prometne infrastrukture**, če želi v bodoče konkurirati tako s svojimi južnimi sosedi kot v dimenziji Unije. Naše edino pristanišče **Luka Koper** **nujno potrebuje drugi tir**, ki bo pomagal konkurirati s tržaškim in reškim pristaniščem. Čeprav Koper v povezavi NAPA odlično sodeluje, je ključ do uspeha krepitev konkurenčnosti vseh pristanišč v severnem Jadranu in to v celotni logistični verigi: cena in kakovost storitev ladijskega prevoznika, pristanišča, železniških operaterjev in ostalih.

Hrvaška bo z vstopom v Unijo postala del **vseevropskega prometnega omrežja (TEN-T)**, ki je trenutno v fazi prenove. V tej fazi se že usklajuje tudi hrvaški del. Pri tem je predvsem pomemben jedrni del vseevropskega prometnega omrežja, ki predstavlja prioriteten nivo omrežja EU. Glede na dosedanje dogovore se bo Hrvaška v tem delu priključila

na slovenski del jedrnega omrežja, ki se na meji s Hrvaško konča. Gre za mejo pri Obrežju v primeru avtoceste ter Dobovo pri železnici, kjer se povezava nadaljuje preko meje in Zagreba do Beograda, Niša ter naprej proti Turčiji. Hrvaška si želi povezavo od pristanišča Reka preko Zagreba do madžarske meje, ki jo bo verjetno tudi dobila, to pa pomeni veliko konkurenco tako Kopru kot železnicam. Drugi tir je "usodnega pomena" tako za Luko Koper kot celotno slovensko gospodarstvo. Nekateri strokovnjaki so prepričani celo, da bi moral DZ sprejeti poseben interventni zakon o graditvi drugega tira, v katerem bi natančno določil rok izgradnje, vprašanje financiranja in druge relevantne vidike.

POLITIČNI VIDIK - KOT ZAKLJUČEK

Gospodarstvo je v resnici pomemben del meddržavnih odnosov. A kljub temu da gospodarsko sodelovanje narekuje politične odnose, politične odločitve vplivajo na odnos tudi v gospodarstvu.

Politiki niso sami sebi namen in morajo ustvariti dober teren za dobre odnose med državama, gospodarske delegacije pa morajo odpirati vrata na trg zainteresiranim podjetjem. Hrvaško sosedstvo je slovenska realnost in z vstopom Hrvaške v EU tudi sama vidim še veliko neizkoriščenega prostora. Veliko priložnost bi predstavljalo nastop s skupnimi projekti na tretjih trgih denimo v okviru turizma, ki je naša skupna tržna niša glede naravnih, kulturnih potencialov regije ter skupne zgodovine.

Zato morata državi v prihodnjih tednih in mesecih poskrbeti, da bo pristopna pogodba k EU ratificirana. Nenazadnje gre tu tudi za ugled Slovenije, saj si negativnih posledic ne želimo doživeti. Poskrbeti moramo, da bomo 1. julija proslavljali skupaj s Hrvati ter tako podrli še zadnje zidove v sodelovanju med državama.

tanja.fajon@europarl.europa.eu

Center za mednarodno poslovanje – CEMP ponuja razpredeno mrežo poslovnih partnerjev



MATEJ ROGELJ

Center za mednarodno poslovanje (CEMP) je organizacijska enota Gospodarske zbornice Slovenije, ki izpolnjuje poslanstvo zbornice v pogledu spodbujanja, podpore in promocije internacionalizacije slovenskega gospodarstva. V "Centru" trenutno deluje sedem sodelavcev katerih glavna naloga je spremljanje poslovnih okolij posameznih tujih gospodarstev

MATEJ ROGELJ,

univerzitetni diplomirani ekonomist, se je pridružil ekipi takratnega Oddelka za mednarodno sodelovanje GZS aprila 2001. Pred tem je bil 12 let zaposlen v gospodarstvu, pretežno v trgovinskih organizacijah s področij izvoza pohištva, trgovanja z gradbenimi materiali, lesnimi repomateriali in gospodarskimi vozili. Opravljal je naloge komercialista, direktorja komerciale, vodje trgovine in pomočnika direktorja. Na GZS je prevzel naloge na področju spremljanja in spodbujanja gospodarskega sodelovanja s Hrvaško, Bosno in Hercegovino ter Makedonijo. Leta 2004 je kot namestnik direktorja oddelka prevzel obravnavo držav območja bivše Jugoslavije ter Bolgarije, Romunije, Albanije in ne dolgo tega tudi Turčije. V njegovem delokrogu se nahajata tudi dve "eksotični" gospodarstvi, Velika Britanija in Irska. Do ukinitve leta 2006 je koodiniral delo predstavništev GZS v Beogradu, Sarajevu in Prištini. Je član Strokovnega sveta za mednarodno razvojno sodelovanje Republike Slovenije, član Odbora za zasebno premoženje in pridobljene pravice (nasledstvo SFRJ) in član Upravnega odbora Makedonsko slovenskega poslovnega kluba. V zadnjem letu je zadolžen tudi za vsebinsko vodenje projekta evropskega teritorialnega sodelovanja "SI-K Exportcoo SEE", ki skuša povezati slovenska in avstrijska koroška mala in srednje velika podjetja za skupen nastop na trgih Jugovzhodne Evrope.

in s tem povezanih poslovnih relacij in priložnosti za slovensko gospodarstvo. Še posebej nas zanimajo gospodarstva, ki so pomembnejši slovenski trgovinski partnerji in tista, ki jih opredeljujemo kot perspektivna za poslovno sodelovanje in nove vstope slovenskih podjetij. Gre torej

za bližnje države EU, države Zahodnega Balkana, razvite države in tako imenovane rastoče trge. Osnovna dejavnost oddelka (Centra) je osredotočena na neposredna svetovanja in informiranje podjetij, članov GZS, ki so zainteresirana za poslovanje v posameznih državah ali pa se v njih



srečujejo s poslovnimi vprašanji, ki presegajo njihov operativni doseg. Center organizira tudi seminarje in posvete povezane s splošno ali specifično problematiko poslovanja na tujih trgih ter izhodne in vhodne poslovne delegacije z namenom vzpostavljanja neposrednih stikov med poslovneži. Posebna dodana vrednost, ki se odraža v storitvah oddelka, je izjemno razpredena mreža domačih in tujih institucionalnih in poslovnih partnerjev. Od partnerskih zbornic v tujini, vladnih in upravnih institucij pa do domačih in tujih poslovnežev, ki delujejo na ciljnih trgih. Ta mreža omogoča hiter dostop do kvalitetnih podatkov, bodisi, da gre za identifikacijo potencialnih poslovnih partnerjev ali pa uredb in administrativnih postopkov ali zahtev katerih izpolnitev je nujna za nemoteno poslovanje v tujini. S pridom izkoriščamo tudi notranjo strukturo GZS, ki poleg strokovnih služb (npr. Center poslovnih informacij, European Enterprise

Network, Center za lobiranje, Center za mednarodno gospodarsko pravo) obsega tudi preko 20 panožnih združenj/zbornic ter 13 regionalnih oziroma območnih zbornic.

POMEMBNI EVROPSKI IN ČEZMEJNI PROJEKTI

Pomemben segment delovanja so tudi evropski projekti. Trenutno kot vodilni partner Center deluje v projektu vzpostavljanja čezmejnih kooperacij med slovenskimi in avstrijskimi koroškimi podjetji za skupen nastop na trgih Jugovzhodne Evrope "SI-K Exportcoop SEE". Projekt je v fazi zbiranja interesa za oblikovanja konkretnih slovensko-avstrijskih poslovnih kooperacij. Sodelovanje v projektu je zanimivo za majhna in srednje velika podjetja, ki si želijo vstopiti na hrvaški trg pa jim morda primanjkuje resursov za samostojen nastop. Podrobnosti so predstavljene na spletni strani www.exportcoop.eu kjer je možno izpolniti tudi prijavnico.

NAJBOLJ POGOSTA VPRAŠANJA IN ODGOVORI

Vprašanje: Ali naši monterji za montažo opreme, ki jo dobavljamo kupcu na Hrvaško potrebujejo delovno dovoljenje?

Odgovor: Ne, če gre za opravila povezana z dobavo, montažo ali servis strojev in opreme lastne proizvodnje, in če ta dela ne trajajo več kot 90 dni v razdobju enega leta. Zadošča "potrdilo o prijavi dela", ki ga izda lokalna policijski uprava kjer se dela opravljajo. Enaka poenostavitev postopkov za izvajanje del na Hrvaškem velja za preko 20 kategorij tujcev, ki želijo omejen čas opravljati različne dejavnosti na Hrvaškem. Podrobneje so pogoji in postopki opisani v členih 82. do 84. hrvaškega Zakona o tujcih (Narodne novine, 130/16.11.2011, dostopno on-line na <http://narodne-novine.nn.hr>)

matej.rogelj@gzs.si

Vloga gospodarske diplomacije



ALMA ŽIDANEK

Za majhne države, kakršna je Slovenija, je gospodarska diplomacija še posebej pomembna, saj je njihovo gospodarstvo zaradi svoje majhnosti in nekaterih drugih značilnosti zelo odvisno od zunanje trgovine. Potreba po podpori domačemu gospodarstvu na tujih trgih in pomembnost gospodarske diplomacije in njenih aktivnosti pride zato še bolj do izraza. Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ) v tesnem sodelovanju z mrežo diplomatsko

ALMA ŽIDANEK, ministrica svetovalka, Direktorat za gospodarsko diplomacijo, Ministrstvo za zunanje zadeve vlade RS,

že vrsto let vsebinsko pokriva bilateralno sodelovanje Slovenije z različnimi državami po svetu, najprej v okviru Ministrstva za gospodarstvo (sedaj Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo), zadnjih nekaj let pa v njen delokrog v okviru Direktorata za gospodarsko diplomacijo na Ministrstvu za zunanje zadeve sodi pokrivanje bilateralnega gospodarskega sodelovanja Slovenije s Hrvaško, Bosno in Hercegovino ter Albanijo. S tega vsebinskega vidika pripravlja gradiva za srečanja in pogovore najvišjih predstavnikov Slovenije s predstavniki teh držav in drugo, večji del njenega dela pa je namenjen tudi stikom s slovenskimi podjetji, ki načrtujejo svoje poslovne aktivnosti v teh državah, jih želijo širiti ali pa imajo kakšne težave, ki izhajajo iz institucionalnih ovir v posamezni državi. Skupaj s pristojnimi veleposlaništvimi jim poskuša pomagati, kar je tudi poslanstvo gospodarske diplomacije.

konzularnih predstavništev v tujini (DKP RS) ščiti, uveljavlja in promovira interese slovenskega gospodarstva v tujini. Vse aktivnosti, ki spadajo v ta okvir na kratko imenujemo gospodarska diplomacija, ki je ena glavnih prioriteta delovanja MZZ.

Vzpostavitev Direktorata za gospodarsko diplomacijo (DGD) na MZZ v oktobru 2009 pomeni začetek sistematičnega usmerjanja in vodenja gospodarske diplomacije oziroma vzpostavitve institucionalne mreže, katere glavni cilj je promocija, uveljavljanje in zaščita interesov slovenskih podjetij.

Nepogrešljivi člen pri tem so že omenjeni DKP RS, na katerih deluje skoraj 30 diplomatov, pristojnih za področje gospodarstva in so za podjetja glavna kontaktna točka za pridobitev različnih informacij o trgu, za napotitev na prave institucije, za pomoč pri kakršnihkoli administrativnih problemih,... Naloge in pristojnosti DGD se izvajajo v okviru dveh sektorjev in sicer Sektorja za bilateralno gospodarsko sodelovanje in Sektorja za gospodarsko promocijo. DGD v sodelovanju z mrežo DKP RS v tujini izvaja naslednje aktivnosti:

- organizira zasedanja meddržavnih komisij za gospodarsko sodelovanje;
- organizira vhodne in izhodne gospodarske delegacije ob obiskih visokih državnih predstavnikov;
- promovira Slovenijo kot lokacijo za tuje neposredne investicije;
- nudi podporo slovenskim podjetjem pri vstopu in širitvi poslovanja na tujih trgih ter pri reševanju problemov;
- zagotavlja podporo tujim podjetjem pri navezovanju stikov s slovenskimi podjetji;
- koordinira gospodarske aktivnosti povezane z EU ter mednarodnimi organizacijami.

Glavna naloga ekonomskih svetovalcev oziroma diplomatov, pristojnih za področje gospodarstva na DKP RS je podpora slovenskim podjetjem v obliki:

- zagotavljanja potrebnih poslovnih in gospodarskih informacij držav akreditacije slovenskim poslovnim subjektom in institucijam (poslovno okolje, registracija in ustanavljanje podjetja ipd.);
- posredovanja poslovnih priložnosti in napovedi javnih razpisov;
- posredovanja v medinstitucionalnem sodelovanju (sklepanje bilateralnih sporazumov, meddržavne komisije za gospodarskega sodelovanja);
- pomoči pri opredelitvi potencialnih poslovnih partnerjev in vzpostavljanju odnosov z državnimi/privatnimi organi v državi akreditacije;
- spremljanja ključnih sprememb zakonodaje v državi akreditacije;
- pomoči pri organiziranju skupinskih nastopov slovenskih podjetij (vhodne in izhodne gospodarske delegacije, sejemske nastopi);
- drugih nalog s področja ščitenja interesov slovenskih poslovnih subjektov.

MZZ sodeluje z drugimi vladnimi in nevladnimi institucijami, pristojnimi za internacionalizacijo slovenskega gospodarstva, zlasti z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo, Javno agencijo Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma (SPIRIT), Gospodarsko zbornico Slovenije (GZS), Obrtno-podjetniško zbornico (OZS), Slovensko izvozno in razvojno banko (SID banko).

Za predstavitev naših aktivnosti poslovne svetu oziroma predstavnikom podjetij občasno organiziramo tudi **srečanja predstavnikov podjetij s ekonomskimi svetovalci** ali veleposlaniki. Na ta način slovenska podjetja vzpostavijo neposreden kontakt in seznanijo DKP RS v tujini s svojimi poslovnimi načrti. Glavna usmeritev njihovega dela je ravno gospodarska diplomacija – to je pomoč slovenskim podjetjem na vseh stopnjah razvijanja poslovnih aktivnosti na tujem trgu, saj se nekatera podjetja, ki želijo razširiti svoje poslovanje na tuje trge, navadno srečujejo z ovirami kot je nepoznavanje predpisov, pri čemer jim lahko pomaga ekonomski svetovalec na DKP RS. Tudi npr. organizacija sestankov na instituciji, ki je podjetju potrebna za npr. pridobitev določenih papirjev, nenazadnje pa tudi pri reševanju problemov, ki ne izhajajo neposredno iz poslovnega odnosa s tujim partnerjem je v domeni ekonomskega svetovalca.

En izmed pomembnih stičišč slovenske poslovne skupnosti v posameznih državah so poslovni klubi, ki služijo kot pomembno središče izmenjave informacij in mreženja zainteresiranih podjetij, kjer je aktivno vključen tudi DKP RS.

Na DGD smo vzpostavili **projektni gospodarski sklad**, ki je namenjen financiranju gospodarskih projektov, ki jih opredeli posamezen DKP RS za promocijo npr. določenega sektorja ali poslovnega dogodka slovenskih podjetij. Tudi na ta način se DKP RS v tujini intenzivno vključuje v gospodarsko diplomacijo, skladno z interesi slovenskih gospodarskih subjektov. Z namenom olajšanja vstopa na nove trge imajo od leta 2011 slovenska podjetja možnost začasne **uporabe poslovnih pisarn** oziroma funkcionalno opremljenega pisarniškega prostora v okviru nekaterih DKP RS v tujini. Za zdaj so poslovnežem **na voljo poslovne pisarne na DKP RS v Moskvi, Istanbulu, New Delhiju, Šanghaju, Bruslju, Budimpešti, Tokiu, Parizu in Washingtonu.**

AKTIVNOSTI GOSPODARSKE DIPLOMACIJE NA HRVAŠKEM TRGU

Bilateralno gospodarsko sodelovanje med državama in vloga gospodarske diplomacije pri spodbujanju le-tega

Za gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Hrvaško je vse od samostojnosti obeh držav značilna **rast vseh komponent gospodarskega sodelovanja** (blagovne in storitvene menjave, vhodnih oz. izhodnih investicij) in si predstavljata zelo pomembni gospodarski partnerici. Skupna vrednost blagovne menjave v letu 2011 je prvič po letu 2008 ponovno presegla mejo 2 milijardi evrov. Kljub posledicam finančne in gospodarske krize na Hrvaškem slovenska podjetja v beležijo večinoma dobre rezultate in povečujejo svoje tržne deleže. Pričakujemo, da bo skorajšnji vstop Hrvaške v EU zaradi dokončne vzpostavitve prostega pretoka blaga, ljudi in kapitala ter seveda popolne uskladitve hrvaške zakonodaje z zakonodajo EU pozitivno vplival na aktivnosti podjetij iz obeh držav.

Hrvaški trg je eden najzanimivejših za slovenska podjetja, saj je v to državo leta 2011 izvažalo 4531 ter uvažalo 3006 podjetij iz Slovenije. Republika Hrvaška je na 5. mestu med slovenskimi najpomembnejšimi zunanjetrgovinskimi partnericami glede na skupno vrednost blagovne menjave in glede na vrednost izvoza. Slovenija na Hrvaško izvozi 6,7 % svojega izvoza in iz nje uvozi 3,9 % svojega uvoza. V letu 2012 beležimo zmanjšanje blagovne menjave s Hrvaško ob zmanjšanju izvoza in povečanju uvoza. Tudi **investicijske aktivnosti slovenskih podjetij** so prvenstveno usmerjene na hrvaški trg, ki je od 2010 ponovno najzanimivejši za slovenske vlagatelje. Vrednost slovenskih naložb na Hrvaškem je namreč konec leta 2011 dosegla 1,63 milijard EUR. Delež slovenskih naložb na Hrvaškem glede na skupne slovenske naložbe v tujini znaša 27,12%, če pa upoštevamo vrednost naložb na Zahodnem Balkanu, je delež Hrvaške več kot tretjinski – 38,8 %.

Hrvaška sodi med **najpomembnejše trge tudi na področju turizma**. V letu 2011 je bila Hrvaška glede na število prihodov njenih turistov in njihovih nočitev ponovno na 4. mestu (za Italijo, Avstrijo in Nemčijo). Največji obisk gostov iz Hrvaške beležijo v gorah (skoraj 40 %), sledijo slovenska naravna zdravilišča (33 %) nato mesta (9 %). Predvidevamo, da bo vstop Hrvaške v EU tudi na področju turizma prinesel pozitivne spremembe v smislu



povečanja turističnega obiska.

Od leta 2002 v Zagrebu deluje **poslovni klub slovenskih in hrvaških gospodarstvenikov**, ki ima od junija 2011 tudi svoje prostore in predstavlja pomemben forum večjega števila slovenskih in hrvaških podjetij. V okviru poslovnega kluba so organizirana razna vsebinska druženja, različne okrogle mize in predavanja različnih hrvaških strokovnjakov o gospodarskih in političnih temah, ki zadevajo vse poslovne subjekte na hrvaškem trgu. Forum predstavlja tudi osnovo za izmenjavo poslovnih informacij in kontaktov, izkušenj med slovenskimi in hrvaškimi podjetniki. V vse aktivnosti poslovnega kluba je vpleteno tudi DKP RS v Zagrebu, ki je za slovenska podjetja dobro znan naslov.

Ekonomski svetovalec Bojan Škoda in tudi veleposlanik Vojko Volk sta močno povezana s kakršnimkoli gospodarskimi iniciativami slovenskih podjetij. **Del storitev gospodarske diplomacije je vezan na tesno komunikacijo in sodelovanje s podjetji** v naslednjih oblikah:

- svetovanje slovenskim podjetjem (zlasti

srednja in mala podjetja) pri vstopu na hrvaški trg;

- priprava informacij o potencialnih poslovnih partnerjih; pomoč pri pripravi marketinških analiz in postavljanju strategij slovenskih podjetij za hrvaški trg;
- priprava informacij glede distribucijskih kanalov, cenovne politike, promocije in oceno primernosti izdelkov ali storitev za hrvaški trg;
- povezovanje slovenskih podjetij v okviru Poslovnega kluba v luči izmenjave izkušenj, informacij in boljšega sodelovanja med podjetji;
- intenzivno iskanje poslovnih priložnosti in lobiranje za slovenska podjetja;
- spremljanje naložb slovenskih podjetij v Republiki Hrvaški, ki so že sedaj pomemben investitor in lahko ta položaj še bolj utrdijo;
- promocija slovenskega gospodarstva na lokalnem nivoju (županije), zlasti v obmejnem področju in lokalnih skupnostih, kjer imajo slovenska podjetja večje naložbe;
- izdelava priročnikov za slovenske investitorje na hrvaškem trgu.

Logična posledica velikega obsega poslovnih interakcij na hrvaškem trgu so tudi problemi, kjer se prav tako intenzivno, seveda v okviru svojih pristojnosti, vključni DKP RS na način zagotavljanja pomoči v primerih, ko so kršeni interesi slovenskih podjetij v smislu diskriminacije (npr. javni razpisi) oziroma je podjetjem otežen ali onemogočen dostop do trga. Slovenski investitorji se srečujejo predvsem z birokratskimi ovirami na lokalni ravni (nivo občin in županij) in omejenim dostopom do virov financiranja in slabim poslovnim okoljem. DKP RS v Zagrebu intenzivno sodeluje s slovenskimi podjetji pri odpravi administrativnih ovir ter vzdržuje stike z ministrstvi in drugimi institucijami.

POSLOVNE PRILOŽNOSTI ZA SLOVENSKA PODJETJA NA HRVAŠKEM TRGU

Poslovne priložnosti na hrvaškem trgu obstajajo na številnih področjih - energetski sektor (vključno z vlaganji v obnovljive vire energije), turizem, predelava lesa, trgovina, proizvodnja avto-

CELOVITE RAČUNOVODSKE STORITVE.

Zaupajte naj računovodskemu servisu
2009, 2010, 2011.

unija
računovodska hiša



RAČUNOVODSTVO

• PLAČE

• DAVČNO SVETOVANJE

• MOBILNA PISARNA

mobilskih delov, predelovalna industrija, kmetijstvo in prehranska industrija, biotehnologija, informacijska tehnologija, prekladanje in skladiščenje blaga in privatizacijski postopki.

Tudi tu je pomembna vloga DKP RS v Zagrebu, da kot izvajalec aktivnosti gospodarske diplomacije, na osnovi poznavanja slovenskega in hrvaškega gospodarstva definira potencialne projekte in o tem seznanji zainteresirano poslovno javnost preko utečenih informacijskih kanalov (npr. izvozno okno) in direktno podjetjem, ki imajo kapacitete in možnost.

CENTER ZA CELOSTNE ENERGETSKE REŠITVE

Ena izmed najnovejših pobud DKP RS v Zagrebu je ustanovitev Centra za celostne energetske rešitve in pravilno uporabo gradbenih materialov. Pobuda je ravno posledica spremljanja razvoja hrvaškega trga in potencialnih poslovnih priložnosti za slovenska podjetja, katerih je po oceni tega DKP

še posebej veliko. Tak center bi v Republiki Hrvaški veliko pripomogel k celostni ponudbi slovenskih podjetij in njihovih hrvaških partnerjev na področju energije, toplotne obnove stavb, varčevanja z energijo, izdelavo in postavitvijo toplotnih črpalk in sončnih kolektorjev. Doslej je k pobudi pristopilo 12 slovenskih in hrvaških podjetij, novi člani in zamisli pa so vedno dobrodošle. Tovrstni center predstavlja precejšnjo novost na hrvaškem trgu, prizadevali pa si bomo tudi za podporo Vlade RH in pristojnih ministrstev.

MEŠANE KOMISIJE ZA GOSPODARSKO SODELOVANJE

Eden izmed mehanizmov za vzdrževanja in razvoja stikov na medinstitucionalni ravni, to je med posameznimi ministrstvi in drugimi institucijami, so **Mešane komisije za gospodarsko sodelovanje**. Srečanja potekajo enkrat letno in so priložnost za pregled sodelovanja med državama po posameznih področjih in na tej osnovi definiranje novih načinov sodelovanja. Zadnje zasedanje MK s

Hrvaško je potekalo 14. in 15. maja 2012 v Ljubljani. Zasedanje je potekalo v dveh delih; pregledu makroekonomske situacije in bilateralnega gospodarskega sodelovanja je sledilo delo v sedmih delovnih skupinah, v katerih so sodelovali strokovnjaki za posamezna področja iz obeh držav. Izpostavljena področja, ki hkrati predstavljajo perspektivo za poglobitev institucionalnega sodelovanja, so bila: infrastruktura in prostor, kmetijstvo, turizem, informacijska družba, standardizacija, področje malih in srednjih podjetij ter notranji trg. Obe strani sta zasedanje ocenili kot zelo uspešno, saj je prišlo do dogovorov o intenziviranju sodelovanja med institucijami na konkretnih projektih, predvsem s področja infrastrukture in prostora, notranjega trga ter področja malih in srednjih podjetij. Naslednje zasedanje bo predvidoma potekalo maja ali junija leta 2013 v Zagrebu.

Alma Židanek, ministrica svetovalka, Sektor za bilateralno gospodarsko sodelovanje, MZZ, Prešernova cesta 25, 1000 Ljubljana, tel: 01 478 6610, faks: 01 478 1288, e-pošta: alma.zidanek@gov.si

Ustanovitev podjetja in poslovnih enot na Hrvaškem – primerjalni pregled pogojev in postopkov



ROBERT GEISLER

ROBERT GEISLER,

univerzitetni diplomirani pravnik je samostojni pravni svetovalec v Pravni službi Gospodarske zbornice Slovenije, predsednik Komisije ZDNP za presojo kršitev Kodeksa dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami pri GZS – Zbornici za poslovanje z nepremičninami in član Strokovnega sveta ZDNP. V zadnjem desetletju od ustanovitve in vodenja lastnega podjetja, se je ukvarjal pretežno z gospodarskim pogodbenim pravom, obligacijskim, stvarnim in insolvenčnim pravom, pravnim in poslovnim svetovanjem, sodeluje pa tudi v zakonodajnih procesih.

Ustanavljanje gospodarskih družb na Hrvaškem ureja Zakonom o trgovinskih družbah (Zakon o trgovačkim društvima), v skladu s katerim lahko tuja podjetja in fizične osebe podobno kot v Sloveniji ustanovijo javno trgovinsko družbo, komanditno družbo, tiho družbo, delniško

družbo in družbo z omejeno odgovornostjo. Tuja podjetja se lahko odločijo tudi za ustanovitev podružnice, ki je sestavni del matične družbe. Prav tako nima statusa pravne osebe. Tako podružnica posluje v imenu matične družbe in za njen račun. Postopki ustanavljanja in upravljanja



gospodarskih družb in podružnic na Hrvaškem so podobni postopkom v Sloveniji vendar pa obstajajo bistvene razlike.

robert.geisler@gzs.si

NAJBOLJ POGOSTA VPRAŠANJA

1. Kakšni so zakonski pogoji za ustanovitev družb Hrvaškem, s poudarkom na družbi z omejeno odgovornostjo?

Primerjalno pravno se temeljna korporacijska pravila bistveno ne razlikujejo, zato jih je potrebno podrobneje razmejiti in poiskati sorodnosti in odstopanja glede splošne predpostavke:

- Pojem gospodarske družbe,
- Pravna osebnost in pridobitev lastnosti pravne osebnosti,
- Dejavnosti družbe,
- Firma in sedež družbe,
- Ustanovitelji, družbeniki in zastopanje,
- Odgovornost za obveznosti in delitev na osebne in kapitalske družbe ter ostale

statusno-pravne oblike.

2. Katere so bistvene primerjalno pravne vzporednice med pravnim redom Republike Slovenije in pravnim redom Republike Hrvaške v luči evropskih integracij?

Ob pričakovanem vstopu Republike Hrvaške, bo raven harmoniziranosti pravnega reda s pravom Evropske unije (EU) takšna, da bo omogočen prost pretok kapitala. Vstop na hrvaški trg bo slovenskemu kapitalu olajšan tudi zaradi sorodnosti obeh pravnih sistemov, še posebej pa pri statusno-pravnih oblikah osebnih in kapitalskih družb ter podružnic, ki jih oba sistema poznata. Kljub temu pa je potrebno izpostaviti nekatere bistvene razlike, kot npr. ustanovni kapital družbe z omejeno odgovornostjo, ki je na Hrvaškem skoraj trikrat nižji, kot v Sloveniji, saj znaša 20.000 HRK (2.634 EUR), za razliko od Slovenije, kjer je osnovni kapital predpisan v višini 7.500 EUR. S tem je vstopni prag za ustanovitev kapitalske družbe in s tem

omejitev odgovornosti družbenikov za obveznosti družbe bistveno nižji.

3. Ali na Hrvaškem obstaja pomoč pri ustanavljanju podjetij npr. kot je v Sloveniji VEM točka in kakšni so postopki?

Podjetniku, ki se odloča za ustanovitev podjetja, mu je na Hrvaškem v veliko pomoč služba HITRO.HR, ki ima že več kot 50 pisarn po vsej državi. HITRO.HR je služba hrvaške vlade, ki bodočim podjetnikom in podjetjem omogoča dokaj hitre in poenostavljene postopke ustanovitve podjetja, narava postopka in način ustanovitve pa je soroden slovenskemu sistemu e-VEM točk (t.im. točke Vse na Enem Mestu). Slovenski portal e-VEM je državni portal, ki ga upravlja Ministrstvo za pravosodje in javno upravo RS in je namenjen podjetjem in podjetnikom z namenom, da uporabnikom omogoči čim lažje, enostavno, hitro in brezplačno poslovanje z javno upravo ter omogoča hitro in enostavno registracijo manj zahtevnih družb.

Pravni vidiki članstva Hrvaške v EU



LIDIJA ŠVALJEK

Gospodarsko pravo v Republiki Hrvaški ureja Zakon o gospodarskih družbah, ki je v veliki meri izdelan po vzoru nemške zakonodaje.

Med pogajanji so bile v zakon uvedene nekatere spremembe, ki so del novosti, povezanih z evropskim pravom družb. Z dnem pridružitve Republike Hrvaške EU se bosta uvedli dve novi obliki družbe - evropska družba in evropsko gospodarsko interesno združenje.

LIDIJA ŠVALJEK, direktorica Centra za poslovne informacije Hrvaške gospodarske zbornice

od leta 2005. Aktivno je sodelovala v pogajanjih o pristopu RH k Svetovni trgovinski organizaciji in vstopu RH v EU za poglavje 3 – Pravica do ustanavljanja in prosto zagotavljanje storitev, poglavje 5 – Javna naročila in poglavje 29 – Carinska unija. Na področju prostega pretoka storitev sodeluje v delovni skupini za pripravo Zakona o storitvah in uvajanje Direktive o storitvah v hrvaško zakonodajo. Je tudi predstavnica RH v mreži enotnih kontaktnih točk v EU/EGP – EUGO.

Ukvarja se s prostim pretokom blaga in carinsko politiko, in sicer kot članica Odbora za prosto trgovino in Pododbora za carino združenja Eurochambers, Odbora za pravila o poreklu in Odbora za ATA karnete Mednarodne zbornice.

Med pogajanji o pristopu Republike Hrvaške k EU je bila ob usklajevanju zakonodaje na tem področju pozornost posvečena spremenjenim pogojem, ki družbam omogočajo hitrejši in lažji vstop na trg, nižje stroške sprožitve stečajnega postopka ipd.

Poleg vprašanja, kako ustanoviti podjetje na Hrvaškem, domači podjetniki, ki se pripravljajo na poslovanje na evropskem trgu, želijo odgovore na vprašanja: kako poslovati v kateri od članic EU, kakšna pravila bodo veljala za podjetnike, ki želijo razširiti poslovanje, kolikšen bo osnovni kapital, katero vrsto družbe izbrati ipd.

Gospodarski vidiki članstva RH v EU

Na področju pravice do ustanavljanja in prostega zagotavljanja storitev je Republika Hrvaška dolžna v celoti izvesti direktive EU o storitvah na notranjem trgu.

Po pristopu Republike Hrvaške k EU bodo lahko pravne in fizične osebe oziroma ponudniki storitev s sedežem v državi članici EU uveljavljali pravico do ustanavljanja in prostega zagotavljanja čezmejnih storitev na Hrvaškem pod enakimi pogoji kot v vseh ostalih državah članicah EU. Prav tako bodo lahko pravico do ustanavljanja in prostega zagotavljanja storitev v

vseh ostalih državah članicah EU uveljavljali tudi ponudniki storitev s sedežem na Hrvaškem.

V skladu z določbami Direktive o storitvah in nacionalnim Zakonom o storitvah v RH se vzpostavlja **enotna kontaktna točka (PSC) za storitve pri Hrvaški gospodarski zbornici**. Na tej točki bodo lahko ponudniki in prejemniki storitev hitro prejeli elektronske informacije in podatke o možnostih registracije storitvenih dejavnosti ter ostale pomembne informacije.

Prek mreže EUGO je povezana z vsemi kontaktnimi točkami v EU/EGP.

Evropska komisija poudarja pomen razvoja digitalnih javnih storitev in digitalnega skupnega trga. V tem okviru bo pomemben tudi razvoj enotne kontaktne točke za storitve, ki bo eden od segmentov e-uprave na Hrvaškem, kar bo prispevalo k manj strogim pogojem za registracijo poslovanja na hrvaškem trgu storitev.

lidiya.svaljek@hgk.hr



Vloga akreditacije pri prostem pretoku blaga in storitev in sodelovanje s Hrvaško na tem področju



dr. BOŠTJAN GODEC

Dr. BOŠTJAN GODEC, Slovenska akreditacija,

ima 10 let izkušenj pri vodenju in graditvi mednarodno priznanega akreditacijskega organa Slovenska akreditacija v skladu z zahtevami Uredbe 765/2008 o akreditaciji in nadzoru trga ter v skladu standardom SIST EN ISO/IEC 17011 in mednarodnih pravil za akreditacijo. Deloval je in še deluje v mednarodnih organizacijah za akreditacijo EA (European co-operation for Accreditations) – EA GA, EA MAC, EA HHC in EA WGT, ILAC (International Laboratory Accreditation Cooperation and IAF (International Accreditation Forum). Udeležen je pri sprejemanju odločitev v okviru EA MAC (TFG – Task force Group), vodja TFI (Task force interpretation) skupine in član EA WG Training skupine za izobraževanje »peer evaluatorjev«. Strokovne izkušnje ima pri raziskavah kovin in kovinskih konstrukcij, še posebno pri elektrokemičnih korozijskih raziskavah kovin, mehanskih preiskavah in metalografskih preiskavah in izkušnje pri organiziranju in vodenju akreditiranega laboratorija v skladu s standardom SIST EN ISO/IEC 17025.

Strokovna izobrazba: *Diploma iz metalurgije na Fakulteti za naravoslovje in tehnologijo, Montanistika, smer metalurgija, Univerza v Ljubljani (1987), magisterij iz metalurgije (1993), doktorat iz metalurgije z naslovom: Delovanje silicija na elektrodnih površinah nerjavne jeklene litine v močno oksidacijskih medijih (1997)*

Strokovne izkušnje: *1987 – 1990 Zavod za raziskavo materiala in konstrukcij, Odd-elek za preiskavo kovin, korozije in protikorozijske zaščite (današnji ZAG), 1990 – 2002 Inštitut za metalne konstrukcije - IMK, 2002 – 2012, Slovenske Akreditacije – SA, Vodenje SA – direktor (od 1.7. 2002)*

Članstva: *Predstavniki SA v EA, Predstavniki SA v ILAC, Predstavniki SA v IAF, Član strokovnega meroslovnega sveta pri MGRT, Član društva za materiale, Član društva za varjenje*

Akreditacija pomeni potrditev usposobljenosti v povezavi z ugotavljanjem skladnosti, ki jo v Sloveniji izvaja nacionalni akreditacijski organ Slovenska akreditacija. Akreditacija je storitev, ki se izvaja v interesu javnosti na neprofiten način in je ključni del tehnično kakovostne infrastrukture v državi in nudi: podporo gospodarstvu, omogoča izvajanje zakonodaje posameznih ministrstev in štiti potrošnika.

Slovenska akreditacija izvaja vse postopke akreditiranja na mednarodno primerljiv način v skladu z zahtevami evropske Uredbe 765/2008 o akreditaciji in nadzoru trga

in v skladu z zahtevami SIST EN ISO/IEC 17011 ter pravili mednarodnih združenj za akreditacijo. Izpolnjevanje zahtev se preverja s strani Evropskega združenja za akreditacijo (EA). V kolikor nacionalni akreditacijski organ dokaže izpolnjevanje vseh navedenih zahtev, postane podpisnik tako imenovanih sporazumov o medsebojnem priznavanju akreditacij (MLA/MRA). Samo na ta način lahko uporabniki akreditacijskih storitev (ministrstva, organi za ugotavljanje skladnosti, gospodarstvo, potrošniki,...) zaupajo v storitve, ki jih izvajajo laboratoriji, kontrolni organi in certifikacijski organi. Slovenska akreditacija ima

danes podpisane vse sporazume o medsebojnem priznavanju akreditacij, kar pomeni, da so akreditacijske listine, ki jih izdajamo, veljavne in sprejete v mednarodnem prostoru. Na ta način lahko slovensko gospodarstvo trži svoje proizvode in storitve brez dodatnih ovir v mednarodnem prostoru. V Sloveniji je različnim organom za ugotavljanje skladnosti podeljenih skupaj 237 veljavnih akreditacijskih listin.

S sprejetjem tako imenovane evropske zakonodaje »paket za proizvode« je akreditacija v Evropi dobila tudi zelo jasne pravne okvire delovanja. Delovanje nacionalnih



akreditacijskih organov je omejeno predvsem na področje svojega ozemlja, da bi se preprečilo konkuriranje med akreditacijskimi organi in zniževanje kriterijev, saj bi na ta način akreditacija postala tržna aktivnost. Zelo pa se spodbuja sodelovanje

med akreditacijskimi organi za ustrezno izvajanje akreditacijskih aktivnosti v podporo dobremu delovanju skupnega notranjega evropskega trga. Akreditacijska organa Slovenije (SA) in Hrvaške (HAA) že dalj časa zelo dobro sodelujeta predvsem

na področju izmenjave ocenjevalcev, skupnega usposabljanja in tudi v primeru določenih postopkov akreditiranja, kjer to zahtevajo pravila.

bostjan.godec@slo-akreditacija.si

Vloga akreditacije v mednarodni trgovini



mag. BISERKA BAJZEK BREZAK

Mag. BISERKA BAJZEK BREZAK, dipl. ing., Hrvaška akreditacijska agencija (HAA)

Mag. BISERKA BAJZEK BREZAK, dipl. ing., direktorica Hrvaške akreditacijske agencije, je bila rojena v Zagrebu, kjer je tudi diplomirala in pridobila magistrski naziv na Tehnološki fakulteti Univerze v Zagrebu. Med letoma 1972 in 1974 je bila zaposlena na omenjeni fakulteti kot asistentka profesorica ter je sodelovala v znanstvenih projektih na področju naftne tehnologije. Od leta 1974 do leta 1993 je bila zaposlena v podjetju INA - Industrija nafte Zagreb na položajih od inženirke analitičarke do vodje Oddelka za kakovost. Med letoma 1993 in 2005 je bila zaposlena v Državnem zavodu za standardizacijo in meritve, kjer je zasedala položaj vodje Oddelka za kakovost. V tem obdobju je sodelovala pri zakonskem urejanju ter pripravi in vzpostavitvi hrvaškega sistema akreditacije. Sodelovala je tudi v pogajanjih za sklenitev dvostranskih sporazumov o prosti trgovini Republike Hrvaške z drugimi državami, v delovnih skupinah CEFTE in pri pogajanjih o pristopu k Svetovni trgovinski organizaciji (WTO).

Vlada RH jo je leta 2005 imenovala za začasno direktorico Hrvaške akreditacijske agencije. V tem obdobju je njeno delo zajemalo snovanje, opremljanje in usposabljanje HAA za samostojno delo javne ustanove, polnopravno članstvo v EA in sklenitev sporazuma

EA MLA. Sodelovala je v delovnih skupinah za pogajanja o pristopu RH k Evropski uniji. Na položaj direktorice HAA je bila imenovana leta 2007, trenutno pa ji teče drugi mandat, ki se je začel leta 2011. Od leta 2010 je tudi članica izvršnega odbora Evropskega združenja za akreditacijo (EA), kamor jo je izvolila generalna skupščina EA. Zdaj teče že njen drugi mandat. V okviru EA/EX je zadolžena za dejavnosti sistema upravljanja EA kot vodja kakovosti EA (Quality Manager). Njena naloga je vzpostavitev enotnega sistema upravljanja Sekretariata EA in Sekretariata Odbora za mnogostranske sporazume (EA MAC).

Republika Hrvaška (RH) bo kmalu postala polnopravna članica Evropske unije (EU) z vsemi pravicami in obveznostmi države članice, tudi na področju prostega pretoka

blaga. V pristopnem postopku je RH uskladila svojo zakonodajo s pravnim redom EU in vzpostavila nacionalno tehnično infrastrukturo za kakovost v skladu z

najboljšo evropsko prakso in pravili, ki omogočajo prost pretok proizvodov. K temu procesu je v veliki meri prispevala HAA kot hrvaški nacionalni akreditacijski



"Na vstop Hrvaške v EU se pripravljamo tako, da smo že pred dvema letoma ustanovili podjetje na Hrvaškem na Reki, katerega sedež smo že prenesli v Zagreb, kar nam olajšuje logistiko samega poslovanja. Začeli smo s trženjem, izvedli smo čezmejno akreditacijo tega podjetja na področju kalibracije uteži. Trudimo se pridobiti partnerje za skupno sodelovanje na EU projektih. V enem primeru nam je to že uspelo, v drugem pa se prijavljamo na projekt. Ta hip se nam še porajajo vprašanja, ali je naše hrvaško podjetje obravnavano kot povezano podjetje ali ne, oziroma ali bi lahko posle opravljali kar iz našega slovenskega podjetja. Predvsem nam bo olajšalo poslovanje dejstvo, da carinjenja ne bo več in bo naše poslovanje lahko potekalo kar prek pošte. Do zdaj ustvarimo od 3 do 5 odstotkov vsega našega prometa na Hrvaškem, potrudili pa se bomo, da bomo v prihodnje ta promet povečali. Z vstopom Hrvaške v EU nam bo postal ta trg še bolj dostopen, na drugi strani pa lahko pričakujemo tudi večjo ponudbo hrvaških dobaviteljev na slovenskem tržišču."

MARKO LOTRIČ, lastnik in direktor družbe Lotrič meroslovje d.o.o.

organ. HAA je polnopravna članica Evropskega združenja za akreditacijo (EA) in podpisnica mnogostranskih sporazumov o priznavanju akreditacije (EA-MLA) za vse akreditacijske sheme. Zahvaljujoč temu je okoli 320 akreditiranih organov iz RH priznanih na mednarodnem tržišču, kar prispeva h konkurenčnosti izvozno usmerjenih hrvaških proizvajalcev. S sprejetjem evropske Uredbe o akreditaciji in nadzoru na trgu ES št. 765/2008 je bil v EU oblikovan pravni okvir za delovanje nacionalnih akreditacijskih organov držav članic, EA pa je bil priznan status uradne evropske infrastruk-

ture za akreditacijo. To je EA omogočilo tesnejšo povezavo z Evropsko komisijo (EK) in sklenitev okvirnih partnerskih sporazumov (FPA) na letni ravni, na podlagi katerih EA prejema finančno podporo za vzdrževanje in razvoj akreditacijskega sistema v EU. Akreditacija se priporoča in uporablja na vse več področjih, ki sodijo v pristojnost generalnih direktorats (GD) EK: varnost industrijskih proizvodov (direktive novega in splošnega pristopa), varnost hrane, zaščita okolja in zdravja državljanov. Razvijajo se tudi nove akreditacijske sheme za potrebe izvajanja novih direktiv in

uredb EU. Za dinamičen in celovit razvoj akreditacije v Evropi je zelo pomembno sodelovanje med akreditacijskimi organi v skladu z Uredbo ES št. 765/2008, za kar sta HAA in SA zgleden primer. To je dobra podpora za razvoj poslovnega sodelovanja med Republiko Slovenijo in Republiko Hrvaško pri izmenjavi proizvodov in storitev ter izvajanju skupnih projektov v interesu obeh držav.

biserka.bajzek@akreditacija.hr



Pravni vidiki vstopa na tuje trge - mednarodna prodajna pogodba



MARKO DJINOVIČ

Skokovita globalizacija in internacionalizacija trgovanja gresta z roko v roki. Vse več podjetij se bodisi izvozno usmerja in skuša svoje produkte plasirati na tujih trgih, bodisi na njih nastopa v vlogi kupca surovin, polizdelkov ali izdelkov, ki jih potrebuje za svoje poslovanje.

Prodor na tuje trge je povezan s številnimi dodatnimi tveganji, s katerimi morajo stranke računati in jih obvladovati, če želijo zagotoviti pravno-varno poslovanje. Cilj je torej minimiziranje tveganj in maksimiranje koristi. Za doseg tega cilja je ključno, da stranke v prvi fazi, še preden vzpostavita formalen kontakt, proaktivno delujejo zlasti z zbiranjem relevantnih podatkov o ciljnem tržišču, poslovnem partnerju in njegovi boniteti, podatkov o poslovnem okolju, deželnem tveganju (country risk)

MARKO DJINOVIČ, direktor Pravne službe GZS,

Marko Djinovič je direktor Pravne službe GZS in ekspertni svetovalec nacionalnega odbora Mednarodne trgovinske zbornice za Slovenijo (ICC Slovenija). Ukvarja se s svetovanjem strankam na področju sklepanja in izvajanja gospodarskih pogodb ter reševanjem gospodarskih sporov. Bil je član delovne skupine za pripravo slovensko-angleške izdaje pravil Incoterms 2010. Redno predava o sklepanju gospodarskih pogodb, pravnih vidikih izvoznega poslovanja in je avtor strokovnih člankov ter monografij iz omenjenih področij.

ipd. To jim kasneje omogoča postavitev določitev realnih ciljev oziroma okvirjev poslovanja, kar je pomemben dejavnik za izogibanje morebitnim kasnejšim sporom. V drugi fazi pa je pomembno, da stranke, glede na vse okoliščine posla izberejo ustrezno pravno obliko nastopa na tujem trgu (»pravo pot«), pri čemer je na posamezno pravno obliko treba gledati kot na osnovno orodje za alokacijo rizikov med stranki. Izbira ustrezne pravne oblike nastopa na tujem trgu je bistvenega pomena, saj je od nje odvisno predvsem s kakšnimi vložki mora stranka računati ter v kakšnem obsegu nase prevzema rizike, povezane s plasmajem njenih produktov oziroma storitev na tuji trg. V praksi se ponujajo zlasti naslednje pravne oblike internacionalizacije poslovanja:

- Mednarodna prodajna pogodba;
- Mednarodna distribucija;
- Ustanovitev hčerinske družbe ali predstavništva v tujini.
- Posredništvo;
- Licenciranje;
- Trgovsko zastopanje (agencija) ipd.

Mednarodna prodajna pogodba

Mednarodna prodajna pogodba je najpomembnejša in tudi najpogostejša pogodba v blagovnem prometu. Zaradi prisotnosti mednarodnega elementa je za stranke pri mednarodni prodaji blaga pomembno vprašanje, katero pravo naj se uporabi za presojo pogodbe oziroma njenega razmerja, oziroma kateremu pravu bo podvržena presoja pogodbe oziroma njenega razmerja v primeru spora. Zaradi velikih razlik v pravnih ureditvah prodajne pogodbe v različnih državah je na svetovni ravni prišlo do poskusov poenotenja pravil, ki urejajo mednarodno prodajno pogodbo, največji dosežek na tem področju pa predstavlja **Konvencija Združenih narodov o pogodbah o mednarodni prodaji blaga** (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG). Poleg tega so na področju mednarodne prodaje blaga zelo pomembna tudi avtonomna pravila in običaji, ki jih je izoblikovala praksa sama in predstavljajo svetovno uveljavljene in poenotene standarde v



mednarodnem poslovanju. Primer so pravila **ICC Incoterms 2010, ICC Model International Sale Contract** ipd. Z

uporabo navedenih instrumentov lahko stranke mednarodne prodajne pogodbe pomembno zmanjšajo tveganja povezana

z mednarodnim poslovanjem.

marko.djinovic@gzs.si



"Po mojem mnenju se po vstopu Hrvaške v EU na našem področju odpira največ vprašanj na področju usposabljanja poklicnih voznikov po tako imenovani kodi 95. Pri tem smo imeli tudi v Sloveniji nekaj težav, ker v zakonodajo nismo zapisali prehodnega obdobja. Znano je, da je EU predvidela prehodno obdobje do 1. januarja 2016, česar pa mi nismo upoštevali in ko smo kaznovali evropske voznike zaradi neupoštevanja te kode, so nas ti tožili. Slovenija je plačala kazen, ker je kaznovala nemškega in avstrijskega avtoprevoznika, ki ju zaradi prehodnega obdobja ne bi smela. Enako pa se lahko ponovi tudi na Hrvaškem. Do 1.1. 2016 mora v Evropi vsak voznik, ki se poklicno ukvarja s prevozom potnikov in blaga opraviti dodatna usposabljanja, vendar se teh voznikov pred tem ne sme kaznovati zaradi neupoštevanja te kode 95. Hrvaškim kolegom torej svetujem, da evropsko zakonodajo uvajajo počasi in premišljeno. Tu jim lahko mi veliko pomagamo."

ANDREJ BRULC, lastnik in direktor Avtošole Brulc d. o. o.

Zavarovanje obveznosti in izterjava terjatev



IGOR KNEZ

IGOR KNEZ, namestnik direktorja Pravne službe za zakonodajo s področja gospodarstva, se ukvarja s svetovanjem strankam na področju gospodarskega, pogodbenega in izvršilnega prava. Vključen je v strokovne delovne skupine za pripravo zakonodaje, smernic in strategij na ravni države s teh področij ter v pogajalske procese pri pripravi reform trga dela. Prav tako je vključen v pripravo strokovnih podlag sektorske zakonodaje, tudi s področja varnosti in zdravja pri delu. Redno predava na temo s področij delovanja.

Odločitev za sodelovanje s poslovnimi partnerji v tujini ne zahteva samo dobre ideje, inovativnega produkta ali ugodne ponudbe. Še bolj kot to je pomembna pravna varnost in izbira dobrega in zanesljivega poslovnega partnerja.

Poslovne odločitve so vedno povezane s tveganji. Večje kot je tveganje, večje so lahko težave pri izvedbi posla in še posebej pri plačilu za opravljeno naročilo. Vendar je možno tveganja zmanjšati. Upravljanje tveganj je pomemben del poslovne odločitve vsakega podjetja, še posebej, če se le-to odloča o vstopu na nove, nepoznane ali nepredvidljive trge.

Pri tem mora podjetje upoštevati številne okoliščine in informacije, ki lahko bistveno prispevajo k oceni poslovnega partnerja, njegovega načina poslovanja in tudi okolja v katerem posluje. Največkrat ovire pri vstopu na tuje trge predstavljajo predvsem nepoznavanje pravnih in ekonomskih posebnosti držav in načina poslovanja podjetij iz teh držav. Dodatna ovira pa je tudi negotovost izterjave zapadlih obveznosti njihovih poslovnih partnerjev v tujini. V luči vstopa Hrvaške v Evropsko unijo je dobro poznati instrumente, ki jih na področju varovanja upnikov pri čezmejnem poslovanju ponuja evropski pravni red. Poslovne odločitve morajo biti tehtne, premišljene, upoštevati pa morajo tudi številne kazalnike, ki vplivajo na pristop k sklenitvi posla. Pridobivanje informacij o boniteti, referencah, poslovnih pogojih poslovanja in seznanitev s posebnostmi in značilnostmi pravnega in poslovnega okolja morebitnega poslovnega partnerja so temelji učinkovite zaščite pred rizikom neplačila. Te predpostavke

so tudi osnova sklenitve pogodbe in potrebnega zavarovanja bodoče terjatve. Zavarovanje obveznosti je v primeru tveganih odločitev, takšne pa so dandanes že skoraj vse, nujno potrebno, saj omogoča podjetju zmanjšati tveganje ali pa ga celo odpraviti. Tudi evropski pravni red, h kateremu bo kmalu zavezana tudi Hrvaška omogoča v primeru neplačil, možnosti za poenostavitev postopkov izvršbe, kot skrajnega prisilnega sredstva. To pride v poštev predvsem tam, kjer je popolnoma jasno, da poslovni partner ne bo poravnal svojega dolga hkrati pa seveda tudi ni strahu, da se s tem skrhajo poslovne vezi. Zavedati pa se moramo, da poenostavljeni postopki čezmejnne izterjave niso garant, da bo do poplačila dejansko prišlo.

NAJBOLJ POGOSTA VPRAŠANJA

Kako praktično pristopiti k upravljanju tveganj pri čezmejnem poslovanju?

Ali bo z vstopom Hrvaške izterjava terjatev na Hrvaške lažja in hitrejša?

igor.knez@gzs.si

Zavarovanje pred tveganjem neplačila kupcev



LADISLAV ARTNIK

Hčerinska družba SID banke, d.d., SID – Prva kreditna zavarovalnica d.d.(PKZ), edina specializirana kreditna zavarovalnica s sedežem v Sloveniji, nudi zavarovalno kritje pred rizikom neplačila njihovih kupcev podjetjem, ki na domačem kot tudi na tujih trgih prodajajo blago in storitve na odloženo plačilo oziroma na kredit. Podjetja lahko pri PKZ zavarujejo kratkoročne komercialne in nekomercialne rizike (plačilni rok je praviloma do 180 dni). Zavarovanje terjatev pri kreditni zavarovalnici je cenovno konkurenčno in podjetju nudi:

LADISLAV ARTNIK, predsednik uprave SID – PRVE KREDITNE ZAVAROVALNICE d.d.

V skupini SID banka je od ustanovitve Slovenske izvozne družbe dalje, najprej kot izvršni direktor zavarovanja, kasneje pa kot član uprave vse do ustanovitve hčerinske družbe SID banke (SID – Prve kreditne zavarovalnice d.d.). Izkušnje na področju zavarovanja je pridobil v zavarovalništvu tako doma kot tudi na izobraževanjih in mednarodnih srečanjih v tujini. Med drugim je bil v letih 2007-2009 tudi predsednik odbora, pristojnega za zavarovanje kratkoročnih izvoznih kreditov, Mednarodne zveze zavarovateljev izvoznih kreditov in vlaganj (Bernske unije). Kadar predava, svoje bogate izkušnje iz kreditnega zavarovanja, prikaže na praktičnih primerih. Skupaj s svojimi sodelavci verjame, da so terjatve premoženje, ki ga je potrebno zavarovati.

- varnost za podjetje (zavarovanca): prenos rizikov na kreditno zavarovalnico
 - ugodnejše pogoje financiranja: podjetje lahko pravice iz zavarovanja v celoti ali delno prenese na svojo poslovno banko
 - možnost povečevanja prodaje in lažje odločanje pri načrtovanju prodaje
- Pri obravnavanju kupcev zavarovancev so zavarovalnice v zadnjih letih bolj pozorne na kazalce zadolženosti in na trende podjetij. Posledično se izvajajo pogostejši monitoringi kupcev, panog in držav. Kar zadeva hrvaški trg so se plačilni roki v zaostreni gospodarski situaciji nekoliko podaljšali, vendar večji problem predstavljajo podjetja, ki imajo vse račune blokirane in ne morejo plačevati svojih obveznosti. Bonitetne informacije o hrvaških

podjetjih so obširne in lahko dostopne, žal so včasih neverodostojne (ponarejene). V zadnjem času se je na Hrvaškem namreč večkrat zgodilo, da so kmalu po dobavi blaga takšne firme prenehale poslovati.

Zneski škod so v zadnjih letih zaradi zaostrenih gospodarskih razmer, tako kot drugod, tudi na Hrvaškem na visokem nivoju in tudi v prihodnje verjetno še ne bo prišlo do izboljšanja.

Glede na to, da je pravni sistem na Hrvaškem učinkovit, tudi po vstopu v EU ni pričakovati bistvenih sprememb v poslovanju oz. zavarovanju terjatev.

ladislav.artnik@sid-pkz.si

Zavarovalništvo – lažje poslovanje in večja konkurenčnost



BOJAN GRABEC

Bojan Grabec, direktor družbe BMA Partnerji d.o.o

(Do leta 1999 se je podjetje imenovalo Jauch & Huebener d.o.o., v obdobju do 2007 pa Aon d.o.o. – spremembe so nastale zaradi lastniških sprememb.), univerzitetni diplomirani organizator dela – informatik, je svoje delovne izkušnje bogatil najprej kot razvojni programer na Statističnem uradu RS;

V obdobju od junija 1996 do konca leta 1997 se je delovno izobraževal na Dunaju, v okviru mednarodne družbe Jauch & Huebener in skupine UNISON, katere član je bila navedena družba. Poleg vodenja slovenske družbe je bil do ustanovitve sestrške družbe na Hrvaškem odgovoren tudi za mednarodne posle na Hrvaškem in BIH (do leta 2000). V obdobju po letu 1999, ko mednarodna korporacija Aon prevzame družbo Jauch & Huebener, je bil udeleženec različnih mednarodnih seminarjev, delavnic in posvetov v okviru skupine Aon in član različnih Aon specializiranih divizij (mednarodno poslovanje, energija, IT, šport&zabava), član različnih lokalnih športnih društev in klubov ter aktivni predsednik Združenja zavarovalnih posrednikov Slovenije. V podjetju je poleg vodenja, odgovoren za upravljanje s strankami (domače in tuje pravne osebe); implementacijo globalnih rešitev in storitev korporacije na lokalni trg, razvoj storitev in produktov ter mednarodno povezovanje.



Zavarovalništvo je storitev, za katero, tako kot za mnoge druge, v okviru EU velja, da veljajo enotna pravila poslovanja, katerih osnova je prost pretok storitev ter zagotavljanje ustrezne varnosti in nadzora. Ker je zavarovalništvo tudi del finančnih storitev, to področje urejajo različne EU direktive, ki državam članicam nalagajo implementacijo teh v nacionalne zakonodaje na način minimalnih zahtevanih standardov, lahko pa tudi strožje. Po 1. maju 2004, ko se je Slovenija pridružila EU, se je tudi slovenska zavarovalna zakonodaja prilagodila evropski in omogočila lažje poslovanje tujim (EU) zavarovalnicam, posrednikom in zastopnikom. Domačim zavarovalnim subjektom, se je tako že tekom procesa vključevanja v EU pridružilo nekaj podružnic tujih zavarovalnic, precej pa je naraslo tudi število registriranih zavarovalnih posrednikov in zastopnikov. Občutnejša rast prijav za delovanje na slovenskem zavarovalnem trgu je bilo po letu 2004 zaznati na področju t.i. prostega pretoka storitev (angl. "FOS-freedom of Service"), kjer je sedaj priglasiženih že več kot 600 zavarovalnic z območja EU ter več

kot 4.000 družb, ki na podlagi EU direktive, lahko neposredno opravljajo dejavnost zavarovalnega posredovanja v Sloveniji.

Vzroki za tako masovni "vstop" na slovenski zavarovalni trg so različni:

- dokaj preprost način priglasitve ter strategija globalne prisotnosti
- sledenje (mednarodnim) korporativnim zavarovalcem
- ponujane nižnih & specializiranih zavarovanj

Za slovenske zavarovalce tako velja, da lahko vsa zavarovanja (premoženje, interesi), razen obveznih (npr. avtomobilsko), lahko zavarujejo direktno pri zavarovalnici iz druge države članice, ki ima dovoljenje za opravljanje poslov v Sloveniji. Pomembno vlogo pri teh zavarovanjih imajo (mednarodni) zavarovalni posredniki, ki imajo dostop in informacije o zavarovalnih trgih in svojim naročnikom omogočijo lažjo "selekcijo" primernih zavarovalnic in tudi pomagajo pri sami izvedbi oziroma sklenitvi zavarovanja.

Podobno situacijo je pričakovati tudi s pridružitvijo Hrvaške v EU, kjer je Zakon o zavarovalništvu že prilagojen in ustrezne

določbe zakona začnejo veljati s pristopom Hrvaške v EU. Nekaj usklajevanj poteka še na področju solventnosti (kar je odprto tudi še na nivoju EU), garancijskih in varnosti pokojninskih shem ter potreb po večjem izobraževanju in informiranju potrošnikov. V primerjavi s Slovenijo sta prisotnost in tržni deleži tujih zavarovalnic precej višja (od 27, jih je 13 v tuji lasti). Pričakovati je, da se bodo nekatere po vstopu Hrvaške v EU, reorganizirale, oziroma prilagodile novi situaciji in s tem optimizirale svoje poslovanje: namesto delniške družbe, v podružnico (in s tem enotno finančno poslovanje z matično družbo) ali delovanje iz druge EU države na način prostega pretoka storitev. Za potrošnike - zavarovalce bistvenega vpliva zaradi tega ni pričakovati, tako, da naj bi bilo za slovenska podjetja na Hrvaškem (in obratno hrvaška v Sloveniji) precej lažje poslovanje / zavarovanje z vidika regulative in administracije, pričakovati pa je tudi večjo konkurenčnost zavarovalnic na obeh trgih.

bojan.grabec@bmap.si

Arbitraža kot poslovni model reševanja sporov



NEJC LAHNE

Za dobro opravljeno delo podjetniki utemeljeno pričakujejo dogovorjeno plačilo. Vse pre pogosto pa se zgodi, da pot do plačila zahteva predhodno razrešitev spora, ki lahko pomeni dolgo in nepredvidljivo pot. Dejstvo je, da dolgotrajni sodni postopki podjetja »izčrpavajo« in da zato poslovna praksa išče alternativne

NEJC LAHNE,

univerzitetni diplomirani pravnik je strokovni sodelavec Stalne arbitraže pri GZS in pravni svetovalec v Pravni službi Gospodarske zbornice Slovenije. Poleg arbitražnega prava se ukvarja tudi z mednarodnim gospodarskim in pogodbenim pravom.

sodnemu (državnemu) sistemu reševanja sporov. Pri tem se, zaradi številnih prednosti, ki jih ponuja, vse pogosteje odločajo za reševanje sporov prav z arbitražo.

Arbitraža je poslovni modela reševanja sporov, saj za razliko do državnega sodišča pomeni zasebno rešitev spora pred arbitrom posameznikom ali arbitražnim senatom, ki si ga stranke same izberejo in ga pooblastijo, da z arbitražno odločbo dokončno odloči v sporu. Tako arbitraža v središče postopka postavlja stranki in jima daje možnost, da sporazumno oblikujeta postopek in tako v naprej odpravita številne rizike, ki so sicer vgrajeni v sodni postopek. Tu gre še posebej poudariti primernost arbitraže v sporih med strankam iz različnih držav, ko lahko vprašanja uporabe procesnega prava ali pa jezika postopka in s tem jezika dokazov, ki se lahko

v postopku uporabljajo, znatno otežijo in podražijo sodni postopek. Možnost, vpliva na vprašanje jezika, postopkovnih pravil, sedeža in nenazadnje na izbiro arbitrov je tako za poslovno prakso zelo privlačna. Nič maj pomemben podatek pa je dejstvo, da je arbitražni postopek učinkovit in hiter postopek, saj so spori v arbitraži razrešeni v povprečju med 6 in 12 meseci. Vse to z ekonomskega vidika pomeni, da arbitraža strankam omogoča učinkovito obvladovanje njihovega časa in stroškov, kar sta bistveni komponenti vsakega spora (in tudi vsakega posla).

Stranke pristojnost arbitraže dogovorita s pisnim arbitražnim sporazumom (več na www.arbitraza.si), ki tako še posebej v primeru mednarodnih transakcij, vse pogosteje nadomešča dogovor o pristojnosti sodišča. nejc.lahne@gzs.si

Kvalitetno upravljanje s spori je del dolgoročne poslovne strategije podjetja. Pravilna uporaba arbitraže, kot vzvoda (pre)razporeditve poslovnega tveganja, pa se vse pogosteje kaže kot element poslovne odličnosti podjetja.

NAJBOLJ POGOSTA VPRAŠANJA

1. Kako se lahko dogovorim za arbitražo?
2. Kako bo arbitraža (pre)razporedila moje poslovno tveganje?
3. Je arbitraža res dražja od sodišča? Koliko me arbitraža stane?



Prost pretok blaga med Slovenijo in Hrvaško



mag. IRENA MOŽEK GRGUREVIČ

Hrvaška bo z vstopom v Evropsko unijo (EU) postala del notranjega trg EU, kjer je eden najpomembnejših elementov prost pretok blaga. Na tem področju veljajo nekatera usklajena pravila (harmonizirana zakonodaja), ki ščitijo javni interes z vidika varnosti uporabnikov, zaščite zdravja ljudi, živali in rastlin ter okolja. Hrvaška je po letih pogajanj o vstopu v EU svojo zakonodajo na področju vključno z infrastrukturo za uveljavitev le-te (akreditacija, standardizacija, meroslovje, organi za ugotavljanje skladnosti in nadzor na trgu), uskladila s pravili, ki veljajo v EU. To pomeni, da bo na področju prostega pretoka blaga tudi na Hrvaškem veljala harmonizirana EU zakonodaja (tako kot v Sloveniji), ki določa raven varnosti proizvodov in listine, na podlagi katerih proizvajalec dokazuje izpolnjevanje zahtev iz zakonodaje (certifikati akreditiranih laboratorijev oz. organov za ugotavljanje skladnosti, EU izjava o skladnosti). Harmonizirana zakonodaja je zelo obsežna

Mag. IRENA MOŽEK GRGUREVIČ, sekretarka na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo

je vodja Sektorja za proizvode in blagovne rezerve. Njeno glavno področje dela je zakonodaja na področju tehničnih zahtev za proizvode in ugotavljanja skladnosti. Je predsednica Sveta Slovenske akreditacije in članica Upravnega odbora Slovenskega inštituta za standardizacijo.

in pokriva zelo širok spekter proizvodov, vsej pa je skupno to, da je za varnost proizvodov odgovoren tisti, ki ga daje na trg. Za neživilske proizvode je varnost neločljivo povezana z izpolnjevanjem tehničnih zahtev za proizvode in z ugotavljanjem skladnosti proizvodov ter označevanjem z oznako skladnosti (oznaka CE). Oznaka CE je vidna posledica celotnega postopka, ki obsega ugotavljanje skladnosti proizvoda z vsemi zakonskimi zahtevami, ki se nanašajo na zadevni proizvod.

Več na: http://www.mgrt.gov.si/si/delovna_podrocja/notranji_trg/sektor_za_proizvode_in_blagovne_rezerve/.

ODPRTA VPRAŠANJA

Če na harmoniziranem področju lahko pričakujemo nemoten pretok blaga med državama, pa glede nemotene izmenjave blaga ostajajo odprta vprašanja na področjih, kjer ostaja v veljavi neharmonizirana nacionalna zakonodaja, kjer pa je prav tako potrebno upoštevati temeljno načela o medsebojnem priznavanju zahtev za proizvode. Taki predpisi morajo biti v skladu z načelom medsebojnega priznavanja kar pomeni, da posamezna država članica ne sme omejiti prostega pretoka tistih proizvodov, ki se že legalno tržijo v drugi državi članici EU, razen v izjemnih primerih, ki pa morajo biti s strani državnih organov utemeljene. Pri

t.i. neharmoniziranih proizvodih je največ odprtih vprašanj na področju živil, prehranskih dodatkov in dopolnil ter gradbenih proizvodov. Zaradi obsežnosti področja je pomembno, da lahko gospodarski subjekti kar se da hitro pridejo do informacije o tem, kakšna pravila veljajo za posamezne proizvode. Eden od načinov je tudi preko EU mreže Kontaktnih točk za proizvode, kjer nudijo informacije o proizvodih, za katere ni usklajenih predpisov v EU. To vključuje zlasti informacije o veljavni nacionalni zakonodaji za proizvode in posledične zahteve za proizvode, na primer v zvezi z označevanjem velikosti, teže, embalaže proizvodov, navajanjem sestavin in podobno.

V Sloveniji deluje Kontaktna točka za proizvode v okviru Slovenskega inštituta za standardizacijo (SIST):

SIST, Kontaktna točka PCP, Šmartinska 152, 1000 Ljubljana
Tel. 01/ 478 30 68
Fax.: 01/ 478 30 98
e-pošta: info@sist.si
Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo
http://www.mgrt.gov.si/si/delovna_podrocja/notranji_trg/sektor_za_proizvode_in_blagovne_rezerve/.



Za majhna in srednja podjetja bo opravljanje storitev na enotnem trgu Evropske unije lažje



ADA KERR

Na osnovi Pogodbe o delovanju Evropske unije je storitvena direktiva (DSNT) pomemben korak pri oblikovanju dejansko spodbudnejšega poslovnega okolja za majhna in srednja podjetja na enotnem trgu držav članic EU.

MOŽNO OBČASNO OPRAVLJANJE STORITEV ČEZ MEJO

Prva novost DSNT je uvedba čezmejnega oz. **občasnega opravljanja storitev**. Izvajalec storitve, ki legalno deluje v Sloveniji, lahko deluje na vseh trgih drugih držav članic, ne da bi se moral ponovno ustano-

ADA KERR,

je sekretarka v Direktoratu za notranji trg Sektorja za storitve na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo. Je predstavnica Slovenije v ekspertni skupini za implementacijo Direktive o storitvah na notranjem trgu in na tem področju dela že pet let.

viti v državi gostiteljici. Prav tako lahko tuji ponudniki delujejo čezmejno v Sloveniji.

ENOTNA KONTAKTNA TOČKA Z VSEMI PODATKI

Za področja storitev, ki vplivajo na zdravje, varnost, javni red in okolje lahko v različnih državah obstajajo različni pogoji, kar lahko ponudnik preveri na **enotni kontaktni točki (EKT)** posamezne države članice, večinoma le v uradnem jeziku države. Ti pogoji so navedeni v področnih predpisih, ki urejajo dotično storitev. Do predpisov drugih držav je možno priti tudi preko **mreže EEN** (European Enterprise Network), katere članica je tudi GZS. Druga novost DSNT je vzpostavitev že omenjene EKT. Direktiva določa, da ponudniki in prejemniki storitev preko elektronskega sistema EKT najdejo vse informacije v zvezi z opravljanjem storitev in preko te točke tudi izvedejo vse formalnosti in postopke za opravljanje določene regulirane storitve. Več o slovenski EKT na <http://www.eugo.gov.si/si/o-portalu/> in seznam EKT v državah članicah na <http://ec.europa.eu/>

internal_market/eu-go/index_sl.htm

PRIZNAVANJE POKLICNIH KVALIFIKACIJ IN DELOVNA DOVOLJENJA

Za izvajanje čezmejnih storitev je zelo pomembna povezava z direktivo o priznavanju poklicnih kvalifikacij, ki ureja sistem medsebojnega priznavanja poklicnih kvalifikacij. Več o tem na http://www.mddsz.gov.si/si/delovna_podrocja/trg_dela_in_zaposlovanje/vzajemno_priznavanje_kvalifikacij/ Bistvenega pomena za vzpostavitev prostega pretoka storitev je tudi zakonodaja, povezana s prostim pretokom ljudi, npr. področje izvajanja storitev z napotnimi delavci, izdajanja delovnih dovoljenj, ipd.

Več o tem na http://www.mddsz.gov.si/si/delovna_podrocja/trg_dela_in_zaposlovanje/delovne_migracije/prost_pretok/

ada.kerr@gov.si



"V našem podjetju se pospešeno pripravljamo na vstop Hrvaške v EU, saj bomo svojo internetno prodajo razširili tudi na področje Hrvaške. Z aktivnostmi smo pričeli že konec prejšnjega leta in pričakujemo, da bomo lahko že takoj ob vstopu Hrvaške v EU pričeli z delovanjem prek slovenske meje, torej na Hrvaškem. Na področju logistike in transporta ter paketne distribucije imamo že precej izkušenj, zato so v to področje usmerjene tudi naše aktivnosti na Hrvaškem. Nekaj nejasnosti sicer še obstaja, saj bo nekaj zakonodaje na tem področju Hrvaška sprejela šele po vstopu v EU; zato bomo ta odprta vprašanja reševali sproti. V pričakovanju, da se bodo ta vprašanja - gre predvsem za davčno zakonodajo in za načine, kako naj ravna tuje podjetje, ki prodaja prek meje na Hrvaško ne da bi za to posebej ustanovilo podjetje na Hrvaškem - rešila tako kot v Sloveniji. Računamo da bomo v treh letih na Hrvaškem dosegli od 40 do 50 odstotkov prometa, ki ga danes dosegamo v Sloveniji."

MARKO PRIJON, Conrad electronic d.o.o

Pridružila se nam bo Hrvaška – kaj pa DDV



ALEKSANDRA HEINZER

Vstop Hrvaške v Unijo bo tudi na področju DDV prinesel nekatere spremembe, te pa bodo občutila tako tista podjetja, ki trenutno na Hrvaško prodajajo blago kot tudi tista, ki za hrvaške naročnike, oziroma na območju Hrvaške, opravljajo določene storitve. Dobra novica je, da se bodo pravila določanja kraja obdavčitve (tako pri dobavah blaga kot tudi pri opravljanju storitev) poenotila, saj bo tako kot za vse ostale države članice, tudi za Hrvaško začela veljati Direktiva Sveta 2006/112/ES z dne 28. novembra 2006 o skupnem sistemu davka na dodano vrednost.

PO NOVM S HRVAŠKO TRANSAKCIJE ZNOTRAJ UNIJE

V primeru, ko slovensko podjetje na Hrvaško pošlje ali odpelje blago iz Slovenije (Unije), trenutno govorimo o postopku **izvoza blaga iz Unije**, pri katerem slovenski prodajalec praviloma najame špediterja, da mu uredi vse potrebne ca-

ALEKSANDRA HEINZER,

je končala univerzitetni študij na Fakulteti za upravo v Ljubljani. V okviru študija se je specializirala za upravne in posebne upravne postopke, zlasti je pridobila ustrezna znanja na področju davčnega postopka in davčnega sistema v Republiki Sloveniji in nato tudi diplomirala s področja davka na dodano vrednost. Opravila je strokovni izpit iz upravnega postopka, ki zahteva osnovna pravna in druga znanja o odločanju v upravnih zadevah in vodenju upravnega postopka, kar ji omogoča, da davčnim zavezancem ustrezno svetuje tudi v postopkih davčnega nadzora. Praktično znanje je več let pridobivala kot davčna svetovalka, je avtorica številnih člankov v strokovnih vestnikih in davčnih priročnikih ter dolgoletna predavateljica s področja davka na dodano vrednost. Trenutno je zaposlena v družbi Pakta svetovanje in končuje magistrski študij s področja posebnih upravnih postopkov. Poleg osnovnega področja, za katerega se je specializirala, je usposobljena za mediatorko v gospodarskih in delovnih sporih.

rinske postopke, hkrati pa mora hraniti ustrezna dokazila, da je blago res zapustilo Slovenijo (potrjeno carinsko listino). V teh primerih DDV ob **uvozu blaga na Hrvaško** praviloma plača uvoznik tega blaga na Hrvaškem (na primer kupec sam). Po vstopu Hrvaške v Unijo pa se bodo dobave (prodaje) blaga, opravljene med obema državama, obravnavale po pravilih, ki trenutno veljajo za dobave blaga znotraj Unije. Ne bomo torej več govorili o postopku izvoza, oziroma uvoza blaga, pač pa o **transakcijah znotraj Unije**. Prodaja blaga se tako ne bo več vršila preko carinskega organa, ampak bosta za pravilen obračun DDV morala vzajemno skrbeti prodajalec in kupec tega blaga, oziroma prodajalec sam, če bo kupec končni potrošnik. Enake spremembe se bodo pojavile, ko bo situacija obratna. Če bo slovensko podjetje po vstopu Hrvaške v Unijo naročilo blago na Hrvaškem, za ustrezen obračun DDV za to blago ob prečkanju meje ne bo več skrbel carinski organ v **postopku uvoza**, pač pa bo moralo

za obračun slovenskega DDV poskrbeti slovensko podjetje samo po t.i. postopku samoobdavčitve.

PRODAJA NA DALJAVO

Spremembe pa bodo občutila tudi vsa tista podjetja, ki svoje blago prodajajo končnim potrošnikom na Hrvaško, saj se bo takšna prodaja iz Slovenije na Hrvaško po vstopu Hrvaške v Unijo obravnavala kot prodaja blaga na daljavo (govorimo o t.i. pošiljčnih poslih) in bo v zvezi s slednjim treba upoštevati posebna pravila. Z vstopom Hrvaške v Unijo pa bodo odpravljene tudi vse najmanjše možnosti, da bi bile storitve z DDV obdavčene dvakrat, saj se bodo tudi pravila glede določanja kraja obdavčitve pri storitvah poenotila.

Aleksandra Heinzer, davčna svetovalka
Pakta svetovanje d.o.o.,
Spodnje Pirniče 60A
SI – 1215 Medvode,
Tel.: + 386 (0)1 362 12 78, Fax: + 386 (0)1
362 13 61, Mob.tel.: + 386 (0)40 580 797,
www.pakta.net, aheinzer@pakta.net



"Neposredno danes še ne poslujemo s Hrvaško, imamo pa že ustanovljeno podjetje na Hrvaškem. Zato nas zanima predvsem, kako se lahko širimo z nekaterimi proizvodi na hrvaški trg, s katerimi smo bili do zdaj distributerji le za Slovenijo, imamo pa dogovorjeno prodajo tudi za Hrvaško. Čakamo na sprostitev carinskih in drugih uvoznih dajatev ter zapletenih uvoznih postopkov. Prednost bo tudi koriščenje lastnega skladišča v Sloveniji, cenovno ugodnejše in časovno krajše pa bodo tudi distribucijske poti do hrvaških kupcev. Ker prodajamo proizvode iz drugih držav, ne predvidevamo bistveno povečane hrvaške konkurence na slovenskem trgu. Glede vstopa Hrvaške v EU pa nas zanimajo predvsem postopki carinjenja in prodaja prehranskih dodatkov za živali. Tudi v marketingu pričakujemo enake razmere kot na slovenskem trgu brez dumpinških cen in brez nelojalne konkurence."

DAMJANA SEVER, solastnica družbe BTL marketing d.o.o.



Colliers International globalno podjetje za nepremičnine



VEDRANA LIKAN,

Kot globalno podjetje za nepremičninske posle z 12.300 zaposlenimi je podjetje **Colliers International** prisotno v 62 državah, kjer prek več kot 522 podružnic zagotavlja najboljše možne storitve svojim strankam. Podjetje **Colliers International** je januarja 2010 svoje poslovanje in globalne platforme za zagotavljanje storitev združilo s podjetjem FirstService Real Estate Advisors in s tem ustvarilo uspešen partnerski model z najhitreje rastočim svetovnim podjetjem za naložbe in nepremičnine na svetu, ki predstavlja edinstveni združeni

VEDRANA LIKAN, direktorica Colliers International za Hrvaško, Slovenijo in BiH
Vedrana Likan je od leta 2006 direktorica podjetja Colliers International za Hrvaško, Slovenijo in Bosno in Hercegovino, ki je vodilno svetovalno podjetje za naložbeno svetovanje in nepremičnine. Posveča se predvsem neprekinjeni poslovni rasti, novim trgom, prevzemom in združitvam, usposabljanju in integraciji v regijo srednje-vzhodne in jugo-vzhodne Evrope. Preden se je pridružila podjetju Colliers, je bila zaposlena na področju komunikacijskega menedžmenta – trženje, odnosi z javnostjo in lobiranje – predvsem pri mednarodnih podjetjih. Vedrana je gostujoča predavateljica na Ekonomski fakulteti Univerze v Zagrebu, na ameriškem kolidžu za menedžment in tehnologije ter vodi usposabljanja za srednji menedžment na Univerzi Colliers. Vedrana poleg položaja direktorice v podjetju Colliers zaseda tudi položaj predsednice Sveta za zeleno gradnjo Hrvaške in prve podpredsednice Ameriške gospodarske zbornice na Hrvaškem. Vedrana je tudi ustanoviteljica projektov in predsednica Združenja za spodbujanje pozitivnih sprememb v družbi.

poslovni subjekt, ki je na trgu znan pod imenom **Colliers International**.

Colliers ponuja celotno paleto storitev uporabnikom nepremičnin, lastnikom nepremičnin in vlagateljem na lokalni, regionalni in mednarodni ravni. Storitve podjetja Colliers temeljijo na resničnem poznavanju lokalnega trga, obenem pa se lahko stranke v celoti zanesejo na obsežno mrežo projektov in partnerjev podjetja, ne glede na državne meje in tržne segmente. Skozi kulturo poslovne odločnosti, iniciativnosti in proaktivnosti podjetje Colliers združuje potenciale strokovnjakov z vsega sveta, da bi izboljšalo uspešnost poslovanja svojih strank. Vse od ustanovitve

leta 2004 v Zagrebu je podjetje Colliers nesporni vodilni dejavnik na hrvaškem trgu. 15 strokovnjakov podjetja Colliers se prav vsakemu projektu posveti celovito, kakovostno, z odličnim poslovanjem in strokovno v želji, da bi stranki nudili zanesljivo svetovalno podporo in v vseh postopkih zastopali njene interese. Z individualnim pristopom in partnerskim odnosom podjetje Colliers na Hrvaškem predano in odgovorno zagotavlja rešitve na podlagi globalnega znanja in poznavanja lokalnega trga. Poslovalnica v Zagrebu pokriva trge Hrvaške, Slovenije in Bosne in Hercegovine.

vedrana.likan@colliers.com

Za nepremičnine tudi v prihodnje veliko zanimanja



DUBRAVKO RANILOVIĆ

Kakšno je stanje na trgu stanovanjskih in poslovnih nepremičnin na Hrvaškem, kakšni so trendi in pričakovanja, kat-

DUBRAVKO RANILOVIĆ, predsednik Združenja za poslovanje z nepremičninami pri HGZ, direktor Kastel nekretnine d.o.o.,

po izobrazbi je pravnik, ima dolgoletne izkušnje na področju poslovanja z nepremičninami. Je soustanovitelj in direktor nepremičninske agencije Kastel nekretnine d.o.o., ki je ena od najstarejših tovrstnih agencij na Hrvaškem, ter ustanovitelj in direktor podjetja Petral projekti d.o.o., ki se ukvarja z naložbami v turizmu. Je tudi eden od pobudnikov in ustanoviteljev prvega portala za nepremičnine z edinstveno bazo nepremičnin in statističnimi podatki o nepremičninah na Hrvaškem, ki deluje od leta 1996 – Borze nepremičnin. Trenutno je predsednik Združenja za poslovanje z nepremičninami pri HGZ.

eri so največji problemi na tem trgu na Hrvaškem in v Sloveniji ter kako jih rešiti, so vprašanja, na katera na seminarju „Kako poslovati s Hrvaško po vstopu v EU?“ odgovarjal izkušeni poznavalec hrvaškega nepremičninskega trga Dubravko Ranilović. Predavanje zajema tudi temo nakupa nepremičnin na Hrvaškem in v Sloveniji s strani tujih državljanov, slušatelji pa prejmejo še informacije o pravnih okvirih,

ki so podprte z nekaterimi statističnimi podatki. Z vstopom Hrvaške v Evropsko unijo bo Hrvaška postala del enotnega evropskega trga, kar bo vplivalo na njene prihodnje odnose s Slovenijo, obenem pa se bodo odprle nove možnosti in zglede za prihodnje sodelovanje v EU.

kastel@kastel.hr

Carinski zorni kot



mag. STANISLAV MIKUŽ

Vstop Republike Hrvaške v EU pomeni veliko sprememb na številnih področjih, ne samo za Hrvaško, ampak tudi za druge države, tako tretje države, kot tudi za članice EU. Carinsko področje je eno od področij, kjer bodo spremembe najbolj opazne. V tem članku bom poskusil na kratek način opisati po področjih najpomembnejše spremembe in volih le teh na poslovanje podjetij. **Promet na mejnih prehodih** z Republiko Hrvaško se s datumom vstopa Hrvaške v EU popolnoma sprosti. Na cestnih in železniških mejnih prehodih se odpravi carinska mejna kontrola, blago tako za osebne potrebe, kot komercialno blago podjetij potuje popolnoma prosto. Blago, ki bo namenjeno v Slovenijo iz tretjih držav in bo prečkalo Hrvaško (Srbija, Bosna in Hercegovina...), bo uredilo tranzitne dokumente na mejnem prehodu ob vstopu v Hrvaško in bo s

tem dokumentom potovalo na carinjenje v eno izmed držav članic EU. Na mejnih prehodih ostaja samo policijska kontrola, ki pa se nanaša samo na ljudi, ne pa na blago. **Uvozni in izvozni postopki** za blago, ki ga slovenska podjetja uvažajo ali izvažajo iz/v Hrvaško po datumu vstopa ne bodo več potrebni. Blago bo potovalo med podjetjem v Zagrebu in Ljubljani samo s fakturo. Za potrebe statistike blagovne menjave med državami članicami EU pa bodo morala podjetja poročati vso blagovno menjavo v sistem **Intrasat**. V Intrasat so dolžna poročati vsa podjetja, ki presežejo prag poročanja. Prag poročanja pa je določen z vrednostjo pridobitev blaga iz drugih držav članic 120.0000€, za odpreme blaga v države članice pa velja prag vključitve 200.000€ na letni ravni. Podrobne informacije o poročanju v Intrasat so na spletni strani CURS. **Obveznosti na davčnem področju** – po vstopu Hrvaške v EU se ne bodo več vlagale carinske deklaracije za uvoz in izvoz, ki so doslej urejale tudi reguliranje DDV ob uvozu in izvozu blaga. Za trgovanje med slovenskimi in hrvaškimi podjetji morajo podjetja vlagati DURS-u mesečna poročila, podobno kot za trgovanje med podjetji v Sloveniji. Natančnejša navodila o tem so objavljena na spletni strani DURS. **Prevozniška dejavnost** se med obema državama tudi sprošča, prevozniki bodo lahko brez omejitev prevažali blago. Tako bo lahko hrvaški prevoznik brez omejitev nalagal blago v Sloveniji in ga vozil npr. v Nemčijo. Enako tudi slovenski iz Hrvaške. Poslovanje s hrvaškimi podjetji bo lažje, ne bo nobenih omejitev, carin in drugih pre-

prek, ki so doslej ovirala trgovanje. Seveda enako velja tudi za hrvaška podjetja, ki bodo veliko lažje prodajala blaga na slovenskem trgu, kot so ga doslej. Priložnost in prednosti se nam torej ponujajo, katera podjetja jih bodo bolje izkoristila pa je odvisno predvsem od njihov samih.

stanislav.mikuz@gov.si



ALOJZIJ ZUPANČIČ

ALOJZIJ ZUPANČIČ,
vodja sektorja za carinske in davčne postopke, Carinska uprava RS
Vpliv vstopa Hrvaške v EU na poslovanje podjetij iz carinskega zornega kota
Vstop Republike Hrvaške v EU pomeni veliko sprememb na številnih področjih, ne samo za Hrvaško, ampak tudi za druge države, tako tretje države, kot tudi za članice EU. Carinsko področje je eno od področij, kjer bodo spremembe najbolj opazne. lojze.zupancic@gov.si

Pri poštnih storitvah ne bo bistvenih sprememb

Pisemske pošiljke – mase do 2 kg:

Prenos teh pošiljk se bo obračunaval na enak način kot do sedaj. Vstop Hrvaške v EU pa bo poenostavil odpravo pisemskih pošiljk z blagom, saj bosta **odpadla carinska postopka** tako pri izvozu iz Slovenije kot uvozu v Slovenijo, posledično se bodo **skrajšali roki** prenosa pisemskih pošiljk z blagom v obeh smereh. Pošiljke iz Slovenije bodo po novem obravnavane

kot pošiljke v notranjem prometu in bodo takoj po prispetju na Hrvaško pošto predane v sortiranje in dostavo. Enako bo veljalo za pošiljke, odpravljene iz Hrvaške v Slovenijo.

Paketne pošiljke – mase do 50 kg:

Vstop Hrvaške v EU bo prinesel kar nekaj **sprememb pri obračunu prenosa** naslednjih paketnih pošiljk: Mednarodni poslovni paket – Hrvaška, Hitra pošta

EMS pismo – Hrvaška in Hitra pošta EMS paket – Hrvaška. Te storitve so trenutno še oproščene plačila **DDV-ja**, saj gre za izvoz v tretje države, kar pa se bo po vstopu Hrvaške v EU spremenilo. Tako kot pri pisemskih pošiljkah z blagom je tudi pri paketnih pošiljkah pričakovati skrajšanje rokov prenosa pošiljk, saj tudi tukaj odpadejo carinski postopki tako pri izvozu kot uvozu.



RENALDO MIKOLIČ

Vstop Hrvaške v EU prinaša še nekaj pomembnih novosti:

- k pošiljki ne bo več treba prilagati treh »izvoznih faktur«, saj znotraj EU pošiljk z blagom ni treba opremiti s fakturo;
- za storitev Mednarodni poslovni paket – Hrvaška se bo začela uporabljati enostavnejša paketna spremnica CP 72 EU (z manj zahtevanimi podatki);
- odpadejo vse izvozne dispozicije, ki jih je morala stranka posredovati špediterjem za izvozno in uvozno carinjenje pošiljk vrednosti nad 1.000 EUR;
- bistveno bo poenostavljen tudi postopek zamenjave neustreznih pošiljk, ki

RENALDO MIKOLIČ,

je strokovni sodelavec v Oddelku za mednarodno sodelovanje in prodajo, ki deluje v okviru Področja mednarodnih odnosov pri Pošti Slovenije. Pri Pošti Slovenije je zaposlen od leta 2008. Zadolžen je predvsem za sodelovanje s poštnimi operaterji sosednjih držav in držav nekdanje Jugoslavije, s poudarkom na krepitvi prodaje mednarodnih poštnih in špediterskih storitev v omenjeni regiji. Špediterske izkušnje, ki jih je prinesel na Pošto Slovenije, mu pri tem zelo koristijo. Aktiven je tudi na področju sodelovanja s Carinsko upravo RS, s ciljem, čim bolj poenostaviti carinske postopke, ki so jim podvržene mednarodne poštno pošiljke, ki niso del izmenjave znotraj države EU, ter tako skrajšati roke prenosa pošiljk.

je sedaj vezan na carinski postopek in dokazovanje, da gre za zamenjavo neustreznega blaga, ki je že bilo uvoženo ozi-

roma izvoženo (da ne pride do ponovnega plačila uvoznih dajatev).

renaldo.mikolic@posta.si

NAJBOLJ POGOSTA VPRAŠANJA SPLETNIH TRGOVCEV:

1. Ali je možno odpravljati pošiljke na Hrvaško s storitvijo odkupnina, do katerega višine in kakšni so dodatni stroški za naslovnika?

DA, vendar samo za fizične osebe. Najvišji znesek odkupnine je omejen na 1.500 EUR.

2. Kakšni so dodatni stroški, ki jih mora poravnati naslovnik pošiljk iz Slovenije na Hrvaškem?

Trenutno mora plačati naslovnik na Hrvaškem naslednje stroške za pošiljke iz Slovenije:

- » strošek špediterskih storitev (uvozna carinska deklaracija), če vrednost pošiljke presega 5.000 HRK (pri nižji

vrednosti pošiljke se namreč uporabi skrajšan carinski postopek brez špediterskih stroškov);

» carinsko dajatev: stopnja dajatev je razvidna iz uvrstitev v nomenklaturu carinske tarife – TARIC, pošiljka je glede na svojo uvrstitev lahko tudi oproščena plačila carinske dajatve;

» DDV;

» manipulativne stroške carinskega pregleda pošiljke (Hrvaška pošta);

» stroške bančne transakcije, če je pošiljka odkupna.

Po vstopu Hrvaške v EU vsi ti stroški, razen stroškov bančne transakcije pri odkupni pošiljki, odpadejo.



"Od vstopa Hrvaške v EU pričakujemo veliko sprostitev carinskih zahtev in zapletenih a-testov, ki jih zahtevajo danes na Hrvaškem za uvoz izdelkov in storitev. Po novem bodo na tem področju veljali evropski standardi, trg se bo sprostil, kar je zelo pomembno za slovenske izvoznike. Upamo le, da bo Hrvaška pripravljena na te spremembe. Za zdaj s o bili precej zaprti. Po novem carine ne bo več. To pomeni, da se bodo hrvaška podjetja morala soočiti z bistveno večjo konkurenco, tudi na področju uvoza kopalniške opreme, s čimer se ukvarjamo v našem podjetju. Osebo imam v ta namen že ustanovljeno podjetje na Hrvaškem in za zdaj ne načrtujem, da bi ga zaprli. Vse pa je seveda odvisno od krize in lahko se zgodi, da bodo nekatera slovenska podjetja svoja podjetja na Hrvaškem zapirala, saj praktično za poslovanje ne bodo več potrebna. Za Slovenijo in za Hrvaško se po vstopu v EU odpirajo še večje možnosti poslovnega sodelovanja, kar moramo izkoristiti oboji in si pri tem tudi medsebojno pomagati, čemur je namenjen tudi ta posvet."

JADRANKA BARTELJ, lastnica in direktorica družbe Galetea d.o.o.

GLAVNI POKROVITELJ POSVETA

Mint International House Ljubljana



Zahvaljujemo se glavnemu pokrovitelju za simultano prevajanje na posvetu in za prevode besedil, objavljenih v glasilu VETER, iz hrvaščine v slovenščino.

OSTALI SPONZORJI: Unija računovodska hiša,

SID - prva kreditna zavarovalnica d. d., Enterprise Europe Network



Kaj čaka slovenske delodajalce in iskalce zaposlitve



VILMA MOSTAHINIĆ

Z vstopom Hrvaške v Evropsko unijo bo Hrvaški zavod za zaposlovanje postal del evropske mreže javnih služb za zaposlovanje (EURES), hrvaškim državljanom pa bo na voljo storitev posredovanja pri zaposlovanju v drugih članicah Evropske unije, med njimi tudi v Sloveniji. Obenem bodo slovenskim delodajalcem in iskalcem zaposlitve na voljo storitve Hrvaškega zavoda za zaposlovanje v Republiki Hrvaški. Namen mreže EURES je posredovanje informacij, svetovanje in zagotavljanje storitev posredovanja tako delodajalcem kot iskalcem zaposlitve in vsem državljanom, ki menijo, da bi jim lahko koristilo načelo prostega pretoka oseb. Prost pretok delavcev sodi med temeljna načela EU in je ena od štirih temeljnih svoboščin. Mobilnost delovne sile je nujno potrebna za uspešno in učinkovito delovanje trga EU, za spodbujanje zaposlovanja in gospodarsko rast, zato se prost pretok delavcev izpostavlja kot izjemno pomembno vprašanje v državah članicah EU. Čeprav ankete kažejo, da je brezposelnost visoka, v Republiki Hrvaški namreč znaša 13,5 %, se določeni sektorji soočajo s pomanjkanjem delovne sile, npr. gradbeništvo, turizem, ladjedelništvo in zdravstvo. Številna podjetja so v fazi prestrukturiranja in izgubljajo konkurenčno prednost v globaliziranem okolju. Vendar se v letu 2013 pričakujejo ugodnejše mednarodne razmere, pozitiven učinek vstopa v EU, prevladovanje prve faze konsolidacije javnih financ in intenzivnejše izvajanje vladnih

VILMA MOSTAHINIĆ, vodja Sektorja za EURES in mednarodno posredovanje pri zaposlovanju na Hrvaškem Zavodu za zaposlovanje

VILMA MOSTAHINIĆ je vodja Sektorja za EURES in mednarodno posredovanje pri zaposlovanju na Hrvaškem zavodu za zaposlovanje od leta 2012. Pred tem je bila zaposlena kot vodja Sektorja za mednarodno sodelovanje in višja strokovna svetovalka v Oddelku za posredovanje in ukrepe aktivne politike zaposlovanja. Njene vsakodnevne naloge zajemajo načrtovanje, organiziranje, usklajevanje in nadzor številnih aktivnosti, ki so povezane z mednarodnim posredovanjem pri zaposlovanju. Med delom na Zavodu je sodelovala v postopkih strokovnega izbora kandidatov za zaposlovanje. Imela je tudi predstavitve in sodelovala pri številnih mednarodnih konferencah in projektih kot tudi z drugimi javnimi službami za zaposlovanje in ostalimi deležniki na trgu dela v Evropskem gospodarskem prostoru. Kot članica je prispevala k delu Svetovnega združenja javnih zavodov za zaposlovanje (WAPES). V obdobju 2012-2013 je vodila EURES projekt za storitve za delodajalce v okviru instrumenta predpristopne pomoči (IPA) 2008, ki ga je Hrvaški zavod za zaposlovanje izvajal s Švedskim zavodom za zaposlovanje, njegov cilj pa je spodbujanje mobilnosti in zaposlovanja na evropski ravni.

naložbenih načrtov, v letu 2014 pa tudi okrevanje trga dela, ki v večini primerov poteka počasneje kot okrevanje gospodarstva. **Če se kot slovenski delodajalec odločite odpreti podjetje v Republiki Hrvaški**, bi se morali registrirati in pri Ministrstvu za notranje zadeve zaprositi za poslovno dovoljenje (www.mup.hr). Informacije o ustanovitvi podjetja v različnih sektorjih boste dobili pri Hrvaški gospodarski zbornici (www.hgk.hr) in na Ministrstvu za gospodarstvo (www.mingo.hr) ali Ministrstvu za podjetništvo in obrt (www.minpo.hr). Da bi bodočim podjetnikom olajšala postopek ustanavljanja, je hrvaška vlada v vseh večjih mestih odprla posebna okenca Hitro.hr (www.hitro.hr), kjer lahko pridobite informacije o vseh pomembnih vprašanjih v zvezi z ustanavljanjem podjetja. Na okencu boste prejeli tudi potrebno dokumentacijo za vpis imena in odprtje računa podjetja ali za prijavo obveznega zavarovanja. **Če iščete delavca na Hrvaškem**, je za vas pomemben podatek, da se lahko obrnete na Hrvaški zavod za zaposlovanje (www.hzz.hr) in v vsaki območni enoti pridobite potrebne informacije. Če se prijavite na spletno stran Hrvaškega zavoda za zaposlovanje ali Borze dela, vam bo za vsa vprašanja na voljo svetovalec za zaposlovanje. Z delodajalci, ki so vključeni v mrežo EURES, lahko komunicirate na različne načine, kar pomeni, da boste

lahko zaprosili za storitve Hrvaškega zavoda za zaposlovanje, kot so informiranje, svetovanje in posredovanje, oglaševanje potrebe po delavcih na spletnem portalu, organiziranje izbire kandidatov za zaposlovanje in predstavitve na poslovnih sejmih v Republiki Hrvaški. Največja podatkovna baza o brezposelnih osebah in ostalih iskalcih zaposlitve ter strokovni kadri Hrvaškega zavoda za zaposlovanje vam bodo omogočili, da hitro najdete potrebnega delavca. Podrobne informacije in svetovanje o storitvah za delodajalce nudijo svetovalci EURES v območnih enotah v Osijeku, Splitu, Reki in Zagrebu. Ker ima EURES zelo pomembno vlogo v čezmejnih regijah, naše obmejne službe že sodelujejo in izvajajo projekte s slovenskimi območnimi službami, pri tem pa lahko tudi vi prispevate k izvajanju politike zaposlovanja in trga dela. vilma.mostahinic@hzz.hr

NAJBOLJ POGOSTA VPRAŠANJA V ZVEZI Z ZAPOSLOVANJEM

1. Ali mislite, da se bodo razmere na hrvaškem trgu dela izboljšale?
2. Katere storitve bo Hrvaški zavod za zaposlovanje nudil tujim delodajalcem po vstopu Hrvaške v Evropsko unijo?
3. Katere prednosti bi lahko bile na voljo tujim delodajalcem pri ustanavljanju podjetja na Hrvaškem?



EURES- širše možnosti za iskanje novih sodelavcev na evropskem trgu dela



VALERIJA OKORN

VALERIJA OKORN

ima dolgoletne izkušnje na področju zaposlovanja. Pri Zavodu RS za zaposlovanje od vstopa Slovenije v EU vodi nacionalno omrežje EURES, katerega osnovna naloga je pospeševanje prostega pretoka delavcev z zagotavljanjem informacij o evropskem trgu dela, delovnih in življenjskih pogojih v državah članicah EU ter s posredovanjem delavcev v EU.

Pri zaposlovanju delavcev iz Evropske unije lahko pomaga EURES, omrežje javnih zavodov za zaposlovanje in drugih partnerjev iz držav članic Evropske unije, Evropskega gospodarskega prostora in Švicarske konfederacije. Prost pretok delavcev omogoča, da zaposlite državljane Evropske unije **pod enakimi**

pogoji, kot veljajo za slovenske državljane. Ti delavci imajo prost dostop do trga dela v Sloveniji. Pri zaposlitvi delavcev iz teh držav **ni potrebno pridobiti delovnega dovoljenja**. Po vstopu Hrvaške v EU bodo ob pogoju, da Slovenija ne bo uveljavljala prehodnega obdobja pri zaposlovanju, enaki pogoji veljali tudi za hrvaške delavce.

NAJPOGOSTEJŠA VPRAŠANJA

Vprašanje: Kako zaposliti delavca iz Evropske unije?

Odgovor: Prosto delovno mesto prijavite v rubriki **eStoritve** na spletni strani Zavoda za zaposlovanje ali z obrazcem **Prijava prostega delovnega mesta**. Pri prijavi v ustreznih rubrikah označite, da nameravate zaposliti delavca iz države ali več držav članic EU in EGP ter označite, ali pri tem želite posredovanje Zavoda. Zavod bo poskrbel, da bo vaše prosto delovno mesto objavljeno na spletni strani Zavoda <http://www.ess.gov.si> in na spletni strani EURES <http://eures.europa.eu>. Z delavcem sklenete pogodbo o zaposlitvi **v skladu s slovensko delovnopravno zakonodajo** ter ga prijavite v pokojninsko, invalidsko in zdravstveno zavarovanje.

Vprašanje: Kakšne informacije lahko dobimo pri svetovalcu EURES?

Odgovor: Svetovalci EURES brezplačno:

- svetujejo in nudijo informacije o stanju na **evropskem trgu delovne sile** ter **postopkih** pridobitve ustreznega kadra iz držav EU, EGP in Švice;
- vas na vašo željo **zastopajo na zaposlitvenih sejmih** v tujini, na katerih predstavijo vaša prosta delovna mesta;
- lahko izvedejo **projekt** posredovanja delavcev v primeru večjega števila potreb v posamezni panogi.

Pri svetovalcu EURES se lahko oglasite osebno, po telefonu (kontaktni podatki o svetovalcih EURES v Sloveniji: <http://www.ess.gov.si/eures>) ali pošljete elektronsko sporočilo: eures@ess.gov.si.

Vprašanje: Smo slovensko podjetje in želimo opravljati storitve z napotnimi delavci v drugih državah EU in

EGP. Kakšni so postopki in kaj moramo upoštevati?

Odgovor: Slovenski delodajalci lahko prosto izvajajo storitve v drugih evropskih državah. **Postopki evidentiranja izvajanja storitev** v državah EU se od države do države razlikujejo. V vsaki državi deluje **Urad za zvezo**, kjer lahko dobite informacije o postopkih. Več informacij je na spletnih straneh Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve. Pogoje za izvajanje storitev najdete pri **enotnih kontaktnih točkah** na spletnih straneh Evropske komisije. Napotnim delavcem morajo biti zagotovljeni minimalni pogoji za delo in zaposlitev, kot so urejeni **v državi, kjer se delo opravlja**. Informacije o ureditvi zdravstvenega zavarovanja za napotene delavce so na razpolago na spletnih straneh Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije. valerija.okorn@ess.gov.si

Hrvaška lahko pričakuje 7,5 milijarde evrov nepovratnih evropskih sredstev med 2014 in 2020

Hrvaška vstopa v EU kot polnopravna članica predvidoma v juliju 2013 in njena večletna kandidatura in trud v približevanju se bosta poplačali tudi v obliki velike količine **nepovratnih sredstev**, do katerih bo Hrvaška upravičena. Čaka jo izjemen finančni šok. V novi finančni perspektivi EU 2014-2020, ji bodo na razpolago razvojna sredstva v višini ca. **7,5 milijarde**

evrov za zadovoljevanje ciljev kohezijske, kmetijske in ribiške politike. **Trenutno stanje:** Vsaka država pristopnica prične s pomočjo EU za skladen gospodarski in socialni razvoj ali kohezijo iz sklada za predpristopno pomoč IPA, tako tudi Hrvaška. Sredstva v vrednosti ca. **750 milijonov evrov iz sklada IPA**, ki so na razpolago Hrvaški do polnopravnega vstopa v EU, so

namenjena prioritetam razvoja institucionalnega okolja, čezmejnega sodelovanja, regionalnega razvoja, razvoja človeških virov in ruralnega razvoja. Obenem lahko v omejenem delu sodeluje tudi v programih skupnostih, torej lahko hrvaška podjetja in zavodi kandidirajo za nepovratna sredstva tudi direktno v Bruslju. **Kaj se spreminja:** Količina sredstev, ki bo na razpolago



BENO STERN

BENO STERN,

(MBA – področje vodenja in komunikacij) direktor podjetij Pro-Eco d.o.o. in Pro-Solar d.o.o., svetovalec uprave Inštituta za evropske raziskave in razvoj EUROCOOP je svetovalec, trener, mentor, moderator in avtor strokovnih gradiv s področja učinkovitega pridobivanja nepovratnih sredstev EU, projektnega vodenja evropskih projektov in izobraževanja odraslih s poudarkom na ključnih kompetencah in strokovnih kompetencah v prodaji in turizmu. Študij managementa s poudarkom na vodenju in komunikaciji, je zaključil z diplomom MBA. Vse od leta 1990 usposablja strokovne sodelavce trgovskih in turističnih podjetij v komunikacijskih in vodstvenih kompetencah, od leta 2000 pa razvija in prenaša kompetence predvsem na področju evropskega projektnega managementa ter v strokovno usposabljanje uvaja inovativne pristope s podporo informacijskih tehnologij in e-učenja. Beno Stern je skozi leta predavateljskih izkušenj izgradil svojevrsten komunikacijski in moderatorski slog, v okviru strokovnih delavnic pa usposobil že preko 2.500 udeležencev. Je soavtor dveh strokovnih priručnikov s področja pridobivanja evropskih sredstev in avtor modernega bazičnega pristopa pri usposabljanju projektnih vodij evropskih projektov, koncept kontinuiranega črpanja evropskih sredstev pa uvaja v podjetja, institucije in lokalne skupnosti. Aktivno sodeluje tako pri pripravi kot vodenju evropskih projektov, izkušnje pa aktivno prenaša na udeležence strokovnih usposabljanj.

hrvaškimi podjetjem in zavodom se bo podeseterila, kar pomeni tudi pričakovan podeseterjen izplen v obliki novih investicij ter inovativnih produktov in storitev, ki bodo ustvarile konkurenčnejšo Hrvaško. Ker se sredstva pomoči EU kombinirajo z lastnimi sredstvi investorjev in razvojniki, se bo realna končna vrednost izvedenih materialnih in razvojnih investicij na Hrvaškem gibala blizu 10 milijard evrov, kar predstavlja izjemen razvojni potencial. Tudi za slovenska podjetja na Hrvaškem.

Kaj pomenijo evropska sredstva za skupne projektne podvige ob vstopu Hrvaške v EU?

Kaj to pomeni za Slovenijo? Slovenija je naravni in zgodovinski partner Hrvaške ter s tem idealna sprega na področju raziskav in razvoja, razvoja človeških vi-

rov in čezmejnih investicij na področju prometa, okoljevarstva, energetike in turizma. Pravzaprav v vseh sektorjih dejavnosti kjer se lahko dopolnjujemo in izkoriščamo sinergije. Slovenija je idealna mentorica Hrvaške v njenih prizadevanjih po čim učinkovitejšemu koriščenju evropskih sredstev, saj spada Slovenija med 6 najuspešnejših članic po učinkovitosti črpanja kohezijskih sredstev. Poleg tega je Slovenija v letih po pridružitvi EU, prehodila pot države z visoko gospodarsko rastjo pred finančno krizo, do države z velikimi strukturnimi problemi in zamudami pri sprejemanju prepotrebne zakonodaje in protikriznih ukrepov. Torej pozna Slovenija tudi obe plati medalje skupnih evropskih

politik ter vseh štirih temeljnih svoboščin prostega pretoka blaga, storitev, kapitala in oseb. Slovenija predstavlja Hrvaški zavaznico ob vstopanju v EU. **Kako lahko izkoristimo skupne prednosti?** Kandidiranje za pridobitev evropskih sredstev predstavlja sestavljanje mešanih evropskih konzorcijev, ki združujejo največje strokovnjake in njihove ekspertize na strokovnih področjih, popolno izvajanje zastavljenih projektnih nalog in s tem najboljše rezultate iz evropsko sofinanciranih projektov. Na ta način lahko skupaj gradimo najboljšo dodano vrednost za Evropo. Hrvaška in Slovenija sta del te Evrope.

beno.stern@pro-eco.si

Nove priložnosti za zaposlitev in opravljanje storitev

Hrvaška se bo z vstopom v EU pridružila notranjemu evropskemu trgu, ki omogoča prost pretok blaga, storitev, kapitala in prosto gibanje ljudi. Evropski državljani imamo možnost in pravico, da živimo, se zaposlujemo, izobražujemo in poslujemo v katerikoli državi članici EU. Z vstopom Hrvaške v EU se odpirajo nove možnosti in priložnosti tako za slovenske kot hrvaške podjetnike in državljane.

Storitve predstavljajo več kot 70 % gospodarske dejavnosti držav članic, zato je **prost pretok storitev poglobitvenega pomena za nadaljnji gospodarski razvoj**. Prost pretok storitev se zagotavlja preko **pravice do svobodnega ustanavljanja in pravice do**

svobodnega opravljanja storitev.

Pravica do svobodnega ustanavljanja pomeni, da lahko posameznik ustanovi podjetje v matični državi ali katerikoli drugi članici. Prepovedana je diskriminacija, ki izhaja iz državljanstva, ali sedeža ponudnika storitev oziroma podjetnika. **Svoboda opravljanja storitev** v praksi pomeni, da lahko večino storitvenih dejavnosti, ponudniki iz članic, opravljajo začasno oziroma čezmejno. V primeru začasnega opravljanja storitev, podjetniku sedeža podjetja ni potrebno prenesti v državo, kjer začasno opravlja storitev. Z vstopom Hrvaške v EU se bodo tako, na podlagi omenjenih pravic, ponudnikom storitev odprle nove

možnosti in priložnosti za poslovanje.

SLOVENIA BUSINESS POINT

Za učinkovito delovanje notranjega trga, so članice dolžne sprejeti vrsto ukrepov, ki so usmerjeni v ustvarjanje pozitivnega poslovnega okolja. Ena izmed zahtev »storitvene in poklicne direktive¹« je vzpostavitev spletnih Enotnih kontaktnih točk², ki zagotavljajo informacije o osnovnih pogojih poslovanja, postopkih in dovoljenih za opravljanje dejavnosti ter poklicev v





ANA OBLAK

posameznih članicah. Cilj Enotnih kontaktnih točk je informiranje ponudnikov, standardizacija, poenostavitev in vzpostavitev elektronske podpore za pridobivanje

ANA OBLAK,

se kot višja svetovalka na Direktoratu za informatiko in e-storitve, Sektorju za razvoj, na Ministrstvu za pravosodje in javno upravo ukvarja s pripravo ukrepov, vodenjem projektov in koordinacijo nalog na področju poenostavitve zakonodaje za izboljšanje poslovnega okolja za razvoj gospodarstva in debirokratizacijo javnega sektorja. Ministrstvo za pravosodje in javno upravo preko Evropskega socialnega sklada izvaja projekt »Vzpostavitev poslovnega portala EKT - enotne kontaktne točke za podporo postopkom pridobivanja dovoljenj za opravljanje reguliranih dejavnosti v Republiki Sloveniji. Na projektu vzpostavitve Enotne kontaktne točke je Ana Oblak zadolžena za področje vsebin, ki se nanašajo na popis pogojev za opravljanje reguliranih dejavnosti in poklicev.

različnih dovoljenj (e-dovoljenja). S tem se ponudnikom omogoča lažji vstop na trge članic, saj se v praksi nemalokrat srečujejo z različnimi nacionalnimi zahtevami, nejasnimi pogoji in postopki ter pomanjkljivimi informacijami o pogojih poslovanja. V ta namen je Slovenija vzpostavila portal Slovenia Business Point³. S širitvijo notranjega trga bodo informacije o poslovanju na

Hrvaškem dostopne na portalu Enotnih kontaktnih točk.

¹DIREKTIVA 2006/123/ES EVROPSKEGA PARLAMENTA IN SVETA z dne 12. december 2006 o storitvah na notranjem trgu, UL L 376, 27.12.2006, DIREKTIVA EVROPSKEGA PARLAMENTA IN SVETA 2005/36/ES z dne 7. septembra 2005 o priznavanju poklicnih kvalifikacij, UL L 255, 30.9.2005

²http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_sl.htm

³<http://www.eugo.gov.si/si/>

ana.oblak@gov.si

SOLVIT ponuja brezplačno reševanje konkretnih pritožb



MOJCA MIHELČIČ

Notranji trg ponuja številne priložnosti. Vendar pa se je glede na njegovo velikost težko popolnoma izogniti napakam in težavam pri uveljavljanju zakonsko določenih pravic. SOLVIT je mreža Evropske komisije za neformalno reševanje težav na področju notranjega trga. **Podjetjem in državljanom pomagamo, kadar so izpolnjeni naslednji pogoji:**

- gre za čezmejni problem,
- ki nastane zaradi napačne uporabe prava EU;
- v problem so vključeni organi javne uprave na lokalni, regionalni ali državni ravni.

MOJCA MIHELČIČ,

je univerzitetna diplomirana pravnica smeri mednarodno pravo Pravne fakultete v Ljubljani. Na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo (tedaj Ministrstvo za gospodarske dejavnosti) je zaposlena od leta 1999. Prva leta je pokrivala pravni del nadzora izvoza blaga z dvojno rabo ter sodelovala pri pogajanjih glede medvladnih sporazumov z gospodarskega področja. Od leta 2009 je sodelavka slovenskega Centra SOLVIT.

Slovenski Center SOLVIT deluje od 1. maja 2004, od vstopa Republike Slovenije v EU. Posameznikom in podjetjem najpogosteje pomagamo na področju dostopa proizvodov na trg, možnosti opravljanja storitev, vračila DDV, javnih naročil, prostega pretoka kapitala...

Primer uspešno rešene pritožbe:

Visokotehnološko slovensko podjetje je kot podizvajalec pogodbe, sklenjene med češkim podjetjem in bolgarskim javnim podjetjem kot nosilec javnega naročila, pridobilo posel v Bolgariji. Pogodba se je nanašala na izvajanje laserskega fotografiranja terena iz zraka, in sicer za potrebe implementacije evropskega strateškega projekta plinovoda iz srednje Azije v Evropo. Pred začetkom del so morali pridobiti ustrezno dovoljenje za izvajanje teh storitev pri pristojnih bolgarskih oblasteh. S tem v zvezi so predložili potrebne dokumente pristojnemu bolgarskemu organu; ker pa se zadeva ni premaknila z mrtve točke, so se obrnili po pomoč na sloven-

ski Center SOLVIT. Ta je vzpostavil takojšen stik z bolgarskim Centrom SOLVIT, ki je raziskal primer in ugotovil, da je v celotnem sklopu predložene dokumentacije manjkala kopija pogodbe. Ko je bila dokumentacija popolna, je pristojni bolgarski organ izdal ustrezno dovoljenje za izvajanje del slovenskemu podjetju. Primer je bil rešen v 1 tednu. Prednosti:

- reševanje konkretnih težav
- brezplačnost
- neformalnost

Pritožbo lahko posredujete na

<https://webgate.ec.europa.eu/solvit/application/index.cfm?method=webform.ho meform&language=en&language=sl solvit@gov.si>

Mojca Mihelčič 01 400 3657,
Mojca Bešter 01 400 3538



Laže do informacij o visokem šolstvu in kvalifikacijah



Mag. ALENKA LISEC

ENIC in NARIC sta mreži informacijskih centrov, ustanovljeni na podlagi Konvencije o priznavanju visokošolskih kvalifikacij v evropski regiji. Mreža ENIC (European Network of Information Centres) povezuje informacijske centre držav, vključenih v Svet Evrope in UNESCO/CEPES, mreža NARIC (National Academic Recognition Information Centres) pa deluje na pobudo Evropske komisije in jo sestavljajo informacijski centri držav članic Evropske unije in nekaterih drugih držav. Namen obeh mrež in centrov je, da olajšujejo pridobivanje informacij o visokem šolstvu in kvalifikacijah v svoji državi in drugih državah.



mag. ALENKA LISEC,

ima dolgoletne delovne izkušnje na področju kadrov, upravljanja s človeškimi viri, trga dela in izobraževanja. Na Ministrstvu za izobraževanje, znanost, kulturo in šport vodi nacionalni ENIC-NARIC center, katerega osnovna naloga je priznavanje in vrednotenje izobraževanja ter zbiranje in posredovanje informacij o slovenskem šolskem sistemu in šolskih sistemih drugih držav.

NAJPOGOSTEJŠA VPRAŠANJA UPORABNIKOV STORITEV ENIC-NARIC CENTROV

- **Odhajam v tujino. Kje mi bodo v državi, kamor odhajam, priznali spričevalo ali diplomo?**

Vse potrebne informacije o priznavanju posredujejo v ENIC-NARIC centru te države oziroma na ustreznem ministrstvu. Seznam 55 centrov je na spletni strani: <http://www.enic-naric.net/>. Sistem priznavanja v tujini pridobljenih diplom in spričeval je urejen z nacionalno zakonodajo vsake države posebej. ENIC-NARIC center deluje tudi v Republiki Hrvaški, in sicer v okviru Nacionalne agencije za znanost in visoko šolstvo v Zagrebu: <https://www.azvo.hr/index.php/enic/priznavanje-kvalifikacija>

- **Imam tujo listino o izobraževanju in se želim zaposliti v Sloveniji, kaj moram storiti?**

Vloga za vrednotenje listine o izobraževanju se vloži pri ENIC-NARIC centru Slovenije, ki deluje v okviru Ministrstva za izobraževanje, znanost, kulturo in šport. Obrazec z navodili in seznamom potreb-

nih dokumentov je objavljen na spletni strani: http://www.mizks.gov.si/si/delovna_podrocja/direktorat_za_visoko_solstvo_in_znanost/enicnaric_center/vrednotenje_izobrazevanja/

- **Kako je s priznavanjem poklicnih kvalifikacij za opravljanje reguliranih poklicev v RS?**

Kdor želi v Sloveniji opravljati reguliran poklic, vlogo za priznanje poklicne kvalifikacije oziroma pravice do opravljanja reguliranega poklica vloži neposredno pri ustreznem resornem organu. Predlagamo, da se v tem primeru kandidat predhodno posvetuje na ministrstvu, ki je pristojno za reguliranje posameznih poklicev. Kontaktna točka je Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve, kjer je tudi objavljen seznam teh poklicev in pristojnih ministrstev: <http://www.reguliranipoklici.si/>

Ministrstvo za izobraževanje, znanost, kulturo in šport/ ENIC-NARIC center Slovenija

T: 00 386 0(1) 478-4600,

dežurna številka: 478-4745,

E: enicnaric-slovenia.mvzt@gov.si



"V tem času smo že navezali stike z malimi trgovci na Hrvaškem in se pripravljamo, da bomo skupaj z njimi oboji potegnili najboljše poteze glede oskrbe z domačimi živili na obeh trgih. Poleg tega načrtujemo, da bi prek gospodarske zbornice naredili skupno slovensko-hrvaško združenje malih trgovcev, kjer bi združili nabavne verige tako hrvaških kot slovenskih malih trgovcev. Kot podjetje se pripravljamo na čas, ko za izvoz na Hrvaško ne bo več carine, kar pomeni, da bomo lahko takoj ob vstopu Hrvaške v EU stopili na Hrvaški trg neposredno. Hkrati pa ne pričakujem, da bomo imeli na našem področju v Sloveniji več konkurence hrvaških izdelkov. Mislim, da bodo slovenska podjetja imela več priložnosti za vstop na štiri milijonski hrvaški trg, hrvaška podjetja pa so že danes zelo prisotna v Sloveniji. Torej ob našem prometu, ki znaša okoli en milijon evrov na leto, bo za nas že velik uspeh, če nam bo uspelo povečati prodajo na račun Hrvaškega trga za 10 odstotkov. Odrpna vprašanja, s katerimi se še soočamo, se dotakajo predvsem pogojev zaposlovanja na Hrvaškem v prihodnje."

IVO BOBEK, direktor in lastnik družbe ABK d.o.o. Trzin



Kaj ponuja storitev Tvoja Evropa – nasveti



MOJCA ERMAN

Gre za svetovalno storitev, ki se uspešno izvaja za Evropsko komisijo že 16 let. V okviru te storitve pravni strokovnjaki iz držav članic EU v roku posredujejo posameznikom in podjetjem pravne nasvete oziroma odgovore na vprašanja glede dela, potovanja ali življenja v Evropski uniji, t.j. na vprašanja, ki se nanašajo na čezmejni vidik, ki je urejen s pravom EU. Odgovor je brezplačen in je posredovan posamezniku oziroma podjetju v roku tedna dni od prejema vprašanja v enem

MOJCA ERMAN,

L.LM (LSE) je med študijem na Pravni fakulteti je opravila specializacijo iz Evropskega prava na Univerzi v Cambridgu ter opravila izobraževanje na New York University (NYU) na temo mednarodnega in EU prava. Po zaključku študija v Ljubljani je magistrirala iz prava na London School of Economics and Political Science v Londonu in pridobila naziv L.LM (Masters of Laws). Več let je delala za mednarodno odvetniško pisarno, od leta 2009 dela kot samostojna odvetnica v sodelovanju s tujo odvetniško pisarno ter evropskimi institucijami. Ima večletno prakso s področja odvetništva in svetovanja na področju evropskega, gospodarskega, civilnega in upravnega prava. Opravila je tudi izpit za mediatorico ter sodno tolmačko za angleški jezik in je registrirana odvetnica za znamke in modele. Za storitev Tvoja Evropa – nasveti dela od maja 2010.

izmed uradnih jezikov Evropske unije. Storitve lahko uporabijo (i) posamezniki, ki so državljani Evropske unije, Norveške, Islandije ali Lihtenštajna; (ii) državljani drugih držav, če so družinski člani državljan EU ali prebivalca države EU; (iii) evropske / nacionalne službe za informacije in svetovanje v imenu posameznikov, (iv) podjetja s sedežem v EU in (v) SOLVIT. Vprašanje se lahko postavijo (i) preko spletnega obrazca (<https://ec.europa.eu/citizensrights/>) ali pa preko (ii) splošne informativne službe EUROPE DIRECT na brezplačno telefonsko številko 00800 6 7 8 9 10 11 od koder koli v EU in se morajo nanašati na resnično situacijo, ki zadeva

pravice v eni ali več držav EU in v zvezi z zakonodajo EU.

PRIMERI VPRAŠANJ

Decembra 2012 sem se redno, za nedoločen čas zaposlila v Nemčiji. Tam imam urejeno začasno bivališče. Kakšne so moje pravice, dolžnosti in obveznosti, ki jih imam še vedno v Sloveniji in kakšne v Nemčiji? Kako je s prijavo in z obdavčitvijo dohodka? Zanima me kdaj in pod kakšnimi pogoji si lahko uredim stalno bivališče v Nemčiji? Kakšen je postopek? Kakšne so moje pravice in obveznosti v tem primeru v Nemčiji in kakšne v Sloveniji?

mojca.erman@lawoffice.si

Poslovne priložnosti

Gospodarska zbornica Slovenije je od 1. 2008 članica slovenskega konzorcija Enterprise Europe Network (EEN). To je mreža, ki je ustanovljena z namenom usklajene in celovite podpore majhnim in srednje velikim podjetjem. Razvejana je v več kot 40 državah EU in izven EU (ZDA, Zahodni Balkan in Turčija, Rusija, itd.), povezuje pa več kot 500 institucij podpornega okolja za podjetništvo in tehnološki razvoj.

Preko mreže lahko podjetja objavijo tudi lastno ponudbo za poslovno sodelovanje v t.i. Borzi poslovnih priložnosti, ki jo uporablja vseh 500 partnerjev ter je učinkovito orodje za iskanje specifičnih poslovnih ponudb in povpraševanj. Več na www.een.si in www.borza.org.



Poslovni nasvet pred vašimi vrati

1. Hrvaško podjetje, specializirano za geotehnične in geomehanske raziskave, ponuja podizvajalske storitve in išče poslovne partnerje za skupni nastop na tretjih trgih. EEN-jan-07,
2. Hrvaško podjetje, ki je lastnik izvira visokokakovostne naravne vode, išče partnerja za skupno vlaganje v projekt izkoriščanja izvira. Visoko kakovost vode potrjujejo rezultati inštitutov iz Nemčije in Hrvaške. Podjetje ponuja tudi možnost nakupa celotnega podjetja ali dela podjetja. EEN-jan-79
3. Hrvaško podjetje, specializirano za projektiranje, gradnjo in proizvodnjo opreme in strojev za prehrano, slaščičarstvo ter predelovalno in kemično industrijo, išče trgovske partnerje (distributerje, predstavnike) in nudi storitve na področju strojništva. EEN-dec-93
4. Hrvaško podjetje, specializirano za zagotavljanje rešitev na področju transporta, skladiščenja, distribucije in carinjenja, nudi transportno logistične storitve. EEN-dec-92
5. Hrvaško trgovsko podjetje, specializirano za trgovino z zdravili in medicinskimi pripomočki ter nakup in prodajo teh proizvodov v lekarnah, bolnišnicah in zdravstvenih centrih, nudi trgovsko posredniško partnerstvo (distribucijo). EEN-dec-83

Dodatne informacije: Petra Arzenšek, petra.arzensek@gzs.si

Mint International House Ljubljana

vaš nepogrešljivi
partner pri :

- hitrem učenju tujih jezikov
- mednarodnih izpitih
- kakovostnih prevodih
- vodenju vrhunskih timov



www.mint.si



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 Petrovčič

Uredniški odbor: Vida Petrovčič, urednica, mag. Vida Kožar, odgovorna urednica,

GZS PTZ, Damjana Sever, BTL Marketing d.o.o., članica, Jadranka Bartelj, Galatea

d.o.o., članica, Marko Prijon, Conrad Electronic, član

Tisk: KARA d.o.o.

Oblikovanje in prelom: Vida Petrovčič, BTL marketing d.o.o.

Naklada: 2.500 izvodov. Glasilo je brezplačno.

Fotografije: arhiv GZS

Fotografija na naslovnici: Istock Photos

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 katerikoli sredstvom ni dovoljeno brez pisnega soglasja avtorja posameznega teksta.