

VETER



MAG. VIDA KOŽAR: "TU SMO ZA VAS IN ZARADI VAS" | 2

KDO SMO IN KAJ POČNEMO | 3

OHRANIMO LOKALNEGA TRGOVCA | 17

BELIMED - MED NAGRAJENCI ZA INOVACIJE | 18

LUDVIK ŠPAN | 20

Tu smo za vas in zaradi vas

V krizi je pomembno povezovanje in mreženje, zato je glas 1.800 aktivnih članov Podjetniško trgovske zbornice (PTZ) pri Gospodarski zbornici Slovenije močnejši, kot je pri družbah, ki so bolj ali manj prepuščene same sebi. V tokratnem glasilu Veter vam predstavljamo, kdo smo in kaj vam ponujamo. Svoja mnenja in razloge za članstvo vam odkrivajo člani upravnega odbora PTZ in predsedniki sekcij in združenj. Vse z željo, da vam povemo, da smo tu zaradi vas in za vas in z vabilom, da se nam pridružite.



mag. Vida KOŽAR

GZS-Podjetniško trgovska zbornica (PTZ) povezuje podjetja storitvenih dejavnosti in proizvodnje ter trgovska podjetja. PTZ svoje poslanstvo utemeljuje z visoko stopnjo specifičnega delovanja na osnovi več kot tridesetletnih izkušenj z malimi in srednjimi podjetji. Med glavne strateške naloge PTZ smo si zadali, da z organiziranim pritiskom pospešujemo ustvarjanje primerne okolja za dinamičen in zdrav razvoj malega gospodarstva, da se EU načelo „Najprej pomisli na male“, ki je zapisano v »Aktu za mala podjetja«, nepreklicno umesti v oblikovanje politike in da interesno povežemo drobno gospodarstvo.

Podjetniško trgovska zbornica (PTZ) bo v letu 2013 največjo pozornost namenila obravnavanju pobud za spremembe in dopolnitve veljavnih predpisov glede na zaključke Vrha malega gospodarstva na GZS (maj 2012).

PTZ tako nasprotuje kakršnemukoli dvigu DDV-ja. Dvig DDV ne bi povzročil samo večje inflacije in več sive ekonomije, pač pa bi tudi povečal nakupovanje v tujini, zmanjšal konkurenčnost malega gospodarstva ter državi posledično na koncu koncev zagotovil manj prihodkov kot bi znašali skupni dodatni stroški in izgube, tudi zaradi manj delovnih mest.

Posebno pozornost bomo v prihodnje namenili obstoječim dvanajstim sekcijam

oz. interesnim združenjem, ki že delujejo v okviru PTZ, ustanavljanju novih sekcij oziroma združenj ter obveščanju članov prek portala PTZ, e-novic PTZ, internega glasila Veter in Davčnega kotička.

Organizirali bomo obisk delegacije v države bivše Jugoslavije. V spomladanskem času bomo organizirali posvet z naslovom Novosti pri poslovanju s Hrvaško z njenim vstopom v EU. Vključevali se bomo v podjetniško politiko podpore srednjim in malim podjetjem v trgovskem sektorju in nadaljevali kampanjo "Ohranimo lokalnega trgovca". V letu 2013 smo si na PTZ zadali merljivi cilj, da bomo v letu 2013 pridobili 200 novih članov. Več nas bo, močnejši bomo! In gotovo boste v naši zbornici tudi vi našli marsikaj koristnega za svoje poslovanje.

Vabim, vas, da nas obiščete na naši spletni strani, da nam pišete na elektronske naslove, ki so navedeni v tokratnem glasilu Veter, da nas pokličete po telefonu in da se nam pridružite. Tu smo za vas in zaradi vas!

mag. Vida Kožar, direktorica in članica upravnega odbora GZS - Podjetniško trgovske zbornice

Kazalo

02 UVODNIK

03 TU SMO ZA VAS

Kdo smo in kaj počnemo

04 KOLEDAR DOGODKOV

05 TU SMO ZARADI VAS

05 B. Lotrič/F. Rajko

06 S. Petrič/J. Tatarovac
Šušartič/T. Krempelj

07 S. Jurhar/I. Bobek

08 T. Kozlevčar/A. Ramčilović/Z.
Dolgoš

09 M. Prijon/A. Koletič/J. Vodopija

10 J. Vencelj/D. Sever/J. Mlakar

11 A. Podlunšek/J. Zver

12 M. Miklavc/R. Kocbek/J. Bartelj

13 I. Kraševac/J. G. Puri Ložar

14 B. Grabec/N. Tomazin Dokl

15 S. Brkič

15 Mali trgovci v Čakovcu

Obujamo stare trgovske poti

17 OHRANIMO LOKALNEGA TRGOVCA

Noči v Stari Ljubljani

18 NAŠI NAGRAJENCI

Belimed - med nagrajenci za inovacije

Kako razviti inovacijo in uspeli z njo

19 IZ DELA PTZ, SEKCIJ IN ZDRUŽENJ

6. seja upravnega odbora PTZ
Akreditiran program Laboratorijska zobna protetika
Svetovni teden refleksoterapije

20 ČLANI SE PREDSTAVLJAJO

Ludvik Špan

22 DAVČNI KOTIČEK

23 VSE KAR STE ŽELELI VEDETI O...

25 NOVICE IZ EU

26 PRISTOPNA IZJAVA

27 MNENJA, PREDLOGI



Kdo smo in kaj počnemo



► mag. Vida KOŽAR

Direktorica

Telefon: 01 5898 315

E-pošta: vida.kozar@gzs.si



► Blanka GABERC KOTNIK

Svetovalka

Področje dela: tajništvo, informacije v zvezi s sejmi, Sekcija refleksoterapevtov, Združenje zoboteknikov in inženirjev zobne protetike Slovenije, Sekcija terapevtov naravnega zdravljenja, Sekcija izvajalcev dezinfekcije, dezinfekcije in deratizacije, Združenje cvetličarjev in vrtnarjev Slovenije, Sekcija holistov

Telefon: 01 5898 312

E-pošta: blanka.gaberc@gzs.si

Gospodarska
zbornica
Slovenije



Podjetniško trgovska zbornica

Dimičeva 13, 1504 Ljubljana

T: 01/58 98 312

F: 01/58 98 317

ptz@gzs.si

www.gzs.si/ptz



► Polona MEŽAN

Samostojna svetovalka

Področje dela: trgovina, Združenje malih trgovcev Slovenije, Združenje trgovcev mesta Ljubljana, Združenje trgovcev, gostincev in ostalih podjetnikov mesta Koper

Telefon: 01 5898 103

E-pošta: polona.mezan@gzs.si



► Marija HORVAT

Svetovalka

Področje dela: Združenje šol vožnje, Sekcija plesnih šol Slovenije, Sekcija jezikovnih centrov, Sekcija pooblaščenih trgovcev in serviserjev z motornimi vozili, Sekcija lesarjev-mizarjev, Združenje zavarovalnih posrednikov Slovenije

Telefon: 01 5898 335

E-pošta: marija.horvat@gzs.si



► Petja ŠEGATIN

Samostojna svetovalka

Področje dela: marketing in odnosi z javnostmi, Združenje trgovskih agentov Slovenije

Telefon: 01 5898 485

E-pošta: petja.segatin@gzs.si

Koledar dogodkov PTZ, do konca 2012 in prvo četrletje 2013



| Dogodek | / Lokacija: GZS, Dimičeva 13, Ljubljana / | Datum |
|--|---|----------------------|
| Dogodek Sekcije holistov: "S holizmom združujemo" | | 30. 11. 2012 |
| 4. seja Upravnega odbora PTZ | | 4. 12. 2012 |
| Letni zbor Združenja trgovskih agentov Slovenije | | 6. 12. 2012 |
| 11. strokovno srečanje sekcije refleksoterapevtov, naslovna tema: Človek kot celota | | 7. 12. 2012 |
| Kako učinkovito izterjati svoj denar? | | 13. 12. 2012 |
| Davčni obračun 2012 in DDV novosti v 2013 | | 17. 01. 2013 |
| Srečanje predsednikov sekcij in združenj PTZ | | 22. 01. 2013 |
| Seminar Zavarovalnih zastopnikov in posrednikov | | 24. 01. 2013 |
| Letni dogodek za vse člane PTZ - posvet z naslovom Novosti pri poslovanju s Hrvaško z vstopom v EU | | marec ali april 2013 |

PODARJAMO

90 % POPUSTA PRI KOTIZACIJI ZA SEMINAR

Cena s popustom: 15 EUR
Cena brez popusta: 150 EUR
(DDV je že vključen v ceno)

Kako učinkovito izterjati svoj denar?

Predavatelj: **Matija Jamnik**
Datum: **13. 12. 2012 ob 13. uri**
Kraj: **GZS PTZ, Ljubljana**
prijava: www.gzs.si/ptz

90 % POPUSTA PRI KOTIZACIJI ZA SEMINAR

Cena s popustom: 15 EUR
Cena brez popusta: 150 EUR
(DDV je že vključen v ceno)

Davčni obračun 2012 in DDV novosti v 2013

Predavateljica: **Božena Macarol**
Datum: **17. 01. 2013 ob 13. uri**
Kraj: **GZS PTZ, Ljubljana**
prijava: www.gzs.si/ptz

**Članom, ki imajo poravnane obveznosti do GZS Podjetniško
trgovske zbornice ob izteku starega in prihodu novega leta
podarimo 90-odstotni popust pri plačilu kotizacije za oba seminarja.**

Popust vam bomo priznali ob prejeti prijavi na seminar, če ima podjetje poravnane obveznosti do GZS-PTZ.
Dodatne informacije: GZS PTZ, tel.: 01 / 5898 312 , ptz@gzs.si



»Za pošteno in normalno konkurenco v visokem šolstvu«



mag. BRANE LOTRIČ,
lastnik in direktor družbe B&B, d.o.o.
in predsednik upravnega odbora PTZ:

"V družbi B&B se ukvarjamo z izobraževanjem in usposabljanjem na področju prometa in logistike, svojo dejavnost pa širimo tudi na izobraževanje za pet višješolskih inženirskih poklicev na področjih: strojništvo, energetika, elektronika, informatika in logistika za pridobitev šeste stopnje izobrazbe in poklica inženirja. Poleg tega se ukvarjamo s širokim naborom usposabljanj tudi na področju energetike, varstva pri delu, upravljanja gradbene mehanizacije in treningov varne vožnje za poklicne voznike. Že četrto leto se borimo z mlino na veter pri akreditaciji visokošolskega zavoda za izobraževanje na področju logistike. Nacionalna agencija za kakovost visokega šolstva zasebnike obravnava drugorazredno in neprofesionalno, recenzije pa pišejo predavatelji fakultet, ki bi jim zasebna šola predstavljala konkurenco. Hkrati pa je v visokem šolstvu prisotno tako pomanjkanje kakovostnih vsebin kot kadrov z znanji in izkušnjami, ki izhajajo iz gospodarstva. Stroški javnega visokošolskega sistema močno presegajo koristi, ki jih ta ponuja slovenskemu gospodarstvu. Pridobljena študijska znanja diplomantov za podjetja pogosto niso dovolj uporabna, prav tako so tudi rezultati znanstvenega raziskovanja slovenskih fakultet preredko koristni za podjetja.

Zato skušamo vplivati na ustanove javnega sektorja in na ministrstva, da bi vendarle v slovenski izobraževalni sistem prinesli več praktičnega znanja iz gospodarstva in za gospodarstvo. Prizadevamo si za pošteno in normalno konkurenco v slovenskem visokošolskem prostoru pod enakimi pogoji za vse.

Žal se na trgu dela srečujemo s situacijo, v kateri imajo zaposleni pravice, podjetniki in (zasebni) delodajalci pa dolžnosti. Na obeh straneh bo potrebno določiti najprej dolžnosti in na podlagi opravljenih dolžnosti še pravice. Na splošno si bo Podjetniško trgovska zbornica med drugimi nalogami prizadevala tudi za zmanjšanje administrativnih ovir, s katerimi se člani srečujemo pri vodenju podjetij, pri iskanju novih poslovnih priložnosti, pri zaposlovanju in umeščanju svojih objektov v prostor. Zahtevamo, da uradnik, ki podjetnika vodi za nos, za to tudi odgovarja."

brane.lotric@bb.si



»Zavzemamo se za dvig strokovne ravni«



FRANC ROJKO,
inženir zobne protetike, samostojni
zdravstveni delavec v Zobotehničnem
laboratoriju na Ptuj, član upravnega
odbora PTZ in predsednik Nadzorne-
ga sveta ZZIZPS pri PTZ:

"V sklopu Združenja zoboteknikov in inženirjev si prizadevamo, da bi povežali

izvajalce zobno protetičnih izdelkov na področju Slovenije, tako na področju stroke in izobraževanja kot tudi za reševanje drugih težav, ki se pojavljajo v današnjem času krize. Saj prav v tem času beležimo močno zmanjšanje dela. Na našem, štajerskem območju je manj pacientov samoplačnikov pa tudi cene so tu, v primerjavi z drugimi regijami po Sloveniji, nižje. Pacienti posegajo po storitvah, ki jih plača zavarovalnica ali pa posegajo po nižji in cenejši ravni storitev. Veliko kolegov zato dela na meji rentabilnosti ali že pod njo, kar pa se odraža na kakovosti izdelkov. Če se bo nadaljeval trend zmanjševanja obsega dela, se bo zmanjšalo tudi število laboratorijev. Upam, da nam bo v Sloveniji uspelo poiskati rezerve v zdravstvu in v družbi za omilitev težav zdravstva. Menim, da je še nekaj rezerv za ohranitev dostojne ravni in košarice zdravstvenih pa seveda tudi zobozdravstvenih storitev.

Sicer se zavzemam za dvig strokovne ravni naših članov, sam sem bil med prvimi pobudniki za ustanovitev visoke šole z našega strokovnega področja, ki deluje od leta 2009 kot visoka strokovna šola pri Zdravstveni fakulteti v Ljubljani. V tem trenutku krize pa želim, da bi uspeli ohraniti vsaj trenutno raven naših storitev. To je sedaj naš prvi cilj. GZS – PTZ zastopa interese vseh svojih članov pred državnimi organi in raznimi inštitucijami. Aktivno sodelujemo pri spremembah in izboljšanju pogojev za delovanje ali v tem trenutku mogoče preživetje. Sam zastopam interese našega združenja v upravnem odboru PTZ –a."

franc.rojko@gmail.com

Certifikat odličnosti



Prvih 500 je že z nami!
Kaj pa vi?

excellent-sme.gzs.si

»Tako spodbuditi in zagnati gospodarstvo v Sloveniji«



SIMONA PETRIČ, direktorica družbe Elvez d.o.o. in članica upravnega odbora PTZ:

"Elvez d.o.o. je srednje veliko, družinsko proizvodno podjetje s 100 zaposlenimi in 10,5 milijona evrov letnega prometa. Proizvajamo izdelke kabelske konfekcije in tehnično zahtevne produkte iz plastike, pretežno za področje avtomobilske, pa tudi elektro ter elektronske industrije in bele tehnike. Naši večji poslovni partnerji v Sloveniji so Hella Saturnus Slo. (HSS), Iskra Avtoelektrika (Letrika) in Gorenje, sodelujemo pa tudi s pomembnimi partnerji v tujini (Alfred Kärcher..). Podjetniki že dalj časa konkretno opozarjamo, da ob nekaterih neustreznih in nefleksibilnih zakonskih področjih, administrativnih ovirah ter trenutnemu bančnem krču, zelo težko normalno delamo in ustvarjamo. Domača politika in banke trenutno ne opravljajo svojega poslanstva, da bi v tem težkem času pomagale gospodarstvu v nov zagon. Za take in podobne urgentne ukrepe in spremembe bomo lobirali tudi v sklopu PTZ pri GZS."

info@elvez.si

Gospodarska zbornica Slovenije
Podjetniška trgovska zbornica

Pridružite se nam

Dimičeva 13, 1504 Ljubljana
T: 01/58 98 312
F: 01/58 98 317
ptz@gzs.si
www.gzs.si/ptz

»Podpiramo prožnejšo delovno zakonodajo«



JASMINA TATAROVAC ŠUŠTERŠIČ, direktorica podjetja Aktiva čiščenje d.o.o. ter članica upravnega odbora PTZ:

"Družba Aktiva čiščenje je na področju čiščenja največje podjetje v Sloveniji. Organizirani smo regijsko in zaposlujemo okoli 1.500 delavcev po vsej Sloveniji. Sedež našega podjetja je v Trzinu, poslovne enote pa imamo v Mariboru, Novem mestu, Velenju, Kopru in Novi Gorici. Pokrivamo vse vrste čiščenja v segmentu zdravstva, živilstva, trgovine, industrije, turizma, šolstva in drugih poslovnih dejavnosti. Po zadnjih ocenah pokrivamo okoli 30 odstotkov trga, letni promet podjetja Aktiva čiščenje pa je v 2011 skupaj z invalidskim podjetjem Aktiva TS znašal 27 milijonov evrov. Poleg Aktive čiščenje delujeta v skupini Aktiva še družba Aktiva upravljanje, kjer sem prav tako direktorica, in s katero upravljamo in vzdržujemo poslovno stanovanjske objekte ter družba Aktiva HRM, kjer vodimo svojo lastno agencijo za posredovanje kadrov. V preteklosti smo se namreč spopadali s pomanjkanjem delovne sile, zato smo za lažje in hitrejše postopke zaposlovanja ustanovili svojo lastno agencijo. Na področju čiščenja se recesija zelo pozna, saj podjetja pogosto varčujejo prav pri tem področju stroškov. Na račun številnih zmanjšanj obsegov in tudi odpovedi komercialnih pogodb se posledično soočamo s težavami, ki

so povezane z nefleksibilno delovno zakonodajo. Zaposlene delavce za polni delovni čas namreč navkljub manjšim naročilom ne moremo enostavno odpustiti. Kot članica upravnega odbora PTZ lahko povem, da nam članstvo v PTZ omogoča, da nas sogovorniki jemljejo resno, saj sodelujemo v sklopu Gospodarske zbornice Slovenije in to daje našim stališčem dodatno težo. Zato lahko lažje izpostavimo svoja stališča in rešujemo svoje probleme, ker nas naši sogovorniki bolje slišijo. In na kaj največkrat opozarjamo? Predvsem na delovnopravno zakonodajo, finančno nedisciplino ter zakon o javnem naročanju."

info@aktiva.si



»Država naj podpira dobra podjetja«



TRIVO KREML, direktor podjetja AJM d.o.o. in član upravnega odbora PTZ:

"Predvsem se zavzemam, da bi ustvarili boljše pogoje za delo gospodarstva. V sklopu GZS lahko vplivamo na katerokoli vlado s stališči in predlogi, ki jih potrebuje in zahteva gospodarstvo, da bi se razvijalo neodvisno od političnih opcij. Želimo si, da bila smer razvoja gospodarstva enaka na daljši rok, ne glede na menjavanje političnih opcij. Ocenjujem, da je nujno sprejetje strategije razvoja slovenskega gospodarstva v prihodnje in strategije pomoči gospodarstvu. Gospodarstvo potrebuje odgovor na vprašanje, katere panoge so tiste, na katere lahko stavimo,



katere pa je mogoče pustiti, ne da bi se z njimi pretirano ukvarjali v prihodnje. Vlada bi morala podpirati podjetja, ki so sposobna preživeti, a ne s subvencijami, pač pa na trgu. Vlada naj bi vsem omogočila dobre in enake pogoje za delo. S subvencijami zdaj le podpiramo lenobo nekaterih podjetij in panog. Če bi imela vsa podjetja na trgu enake pogoje za delo, bi se izkristalizirala dobra in zdravo vodena podjetja. Tudi v gradbeništvu ni potrebe, da propade v celoti, nekatera podjetja pa bi na trgu vsekakor propadla. Zdaj pa smo priča, da so propadla vsa. Problem propada gigantov je, da se kadri razbežijo, če vsa podjetja propadejo. Izguba kadrov je huda in je ni mogoče na hitro nadomestiti. V Sloveniji bi morali podpreti industrijo energetske učinkovitih izdelkov, kar je v skladu tudi s težnjami v Evropi, kjer je velik poudarek na učinkoviti rabi energije. Tu vidim tudi mesto za novo gradbeništvo. Država bi morala podpirati podjetja, ki so dobri davkoplačevalci, ne pa da podpira slabe plačnike davkov."

trivo.krempl@ajm.si

»Sistemske rešitve za podizvajalce«



STANISLAV JURHAR,
lastnik in direktor družbe Design Vertikal d.o.o. in član upravnega odbora PTZ:

"V PTZ pri GZS smo oblikovali interesno združenje podizvajalcev v sklopu katerega skušamo predvsem oblikovati predloge za izboljšanje stanja podizvajalcev v gradbeništvu. Želimo si, da bi bil v Sloveniji upnik zaščiten vsaj toliko kot je danes

dolžnik. To pomeni, da bi v izvršilnih postopkih uvedli obrnjeno dokazno breme, ki bi bilo na strani dolžnika. Danes namreč tudi na podlagi verodostojne listine v procesu izvršbe plačilo ni izvedeno, če se dolžnik pritoži in navaja neresnice, kot je recimo ta, da upnika sploh ne pozna. Menim, da bi moral dolžnik izločiti dolgovana sredstva na poseben račun. Vendar naj dodam, da bo novi instrument zavarovanja plačil – izvršnica odpravil vse dosedanje slabosti izvršilnega postopka. Velikokrat smo izvajalci prisiljeni podpisati pogodbe s popolnoma nezakonitimi pogoji. Zato se bomo zavzemali predvsem za sistemske rešitve, ki bi uredile področje podizvajalcev na dolgi rok. V družbi Design Vertikal z devetimi zaposlenimi razvijamo svojo proizvodnjo senčil tudi za izvoz. Izdelujemo pa tudi energetske bilance za investitorje. Če bi majhna podjetja dobiček črpala iz podjetij, tako kot to počno velika podjetja, in ga ne bi usmerjala v razvoj, vseh dosedanjih pretresov na trgu ne bi preživela. To nam je omogočilo, da smo se lahko preusmerili tudi na izvoz na Dansko in na trge nekdanje Jugoslavije."

info@designvertikal.si

»Država naj bo bolj davčno prijazna za majhna in srednja podjetja«



IVO BOBEK,
solastnik družbe ABK d.o.o. in član upravnega odbora PTZ:

"Družba ABK d.o.o. nastopa kot dobavi-

telj v slovenski prehranski panogi za vse večje kupce kot Mercator, Spar, Tuš, E.Leclerc, Jager, Klasek in ostali. Blago iz svoje ponudbe pa dobavlja tudi veliko manjšim privatnim trgovinam, mesarijam, gostinskim lokalom in hotelom. Še posebej naj poudarim zastopanje in prodajo gospodinjske galanterije za široko potrošnjo največjega evropskega proizvajalca CEDA-a GmbH v blagovni skupini »PACLAN«, katero tudi zastopamo na slovenskem trgu. Tako dobavljamo izdelke – gospodinjsko galanterijo, papir za peko, aluminijasto folijo za gospodinjstvo, folije »fresch« za ohranjanje svežine živil, peki papirje, vrečke za odpadke v vseh dimenzijah predvsem iz reciklažnih materialov, čistilne gobice in krpice itd. Drugi segment naše ponudbe pa so izdelki za prehrano, vse vrste konzervirane zelenjave od fižola, paradižnika, kumaric, kompotov, vložene zelenjave za juhe, do ketchup-ov, krompirjevih njokov in tortelinov. Posebej naj poudarim ponudbo najkvalitetnejših vloženi grških oliv, tudi izdelavo trgovske znamke za večje kupce, do ponudbe olivnega olja itd. Del izdelkov tudi pakiramo in kot končni izdelek ponujamo vsem zainteresiranim kupcem.

Konkurenca je huda, zato smo manjši dobavitelji na trgu precej "na prepihu", temu primerno smo seveda precej nezaščiteni, saj veliki trgovci, če že do njih sploh pridemo, zelo zbijajo naše cene. Težko uspemo s svojo ponudbo, celo "bio" artikli ali artikli iz recikliranih materialov zelo težko najdejo mesto na prodajnih policah, pa čeprav bi jih prodajali za isto ceno, kot se prodajajo običajni.

V sklopu Združenja malih trgovcev pri PTZ si prizadevamo, da bi v prihodnje ustanovili Sekcijo manjših dobaviteljev preko katere bi bili gotovo močnejši, da bi tako lahko s kakovostnimi izdelki zaščitili tudi potrošnike. Ena naših prednostnih nalog pa bo tudi zahteva in lobiranje za to, da bi država začela obračunavati DDV po plačani, namesto po obračunani realizaciji. Predvsem pa si želimo, da bi naša država postala bolj davčno prijazna za majhna in srednja podjetja."

ivo.bobek@abk.si

ZDRUŽENI SMO MOČNEJŠI!

»Več reda v razprodajah in oglaševanju«



TOMAŽ KOZLEVČAR, direktor družbe Triumph international d.o.o. in član upravnega odbora PTZ:

"V Sloveniji je družba Triumph prisotna že 18 let, sicer pa ima to nemško podjetje že 125-letno tradicijo. V zadnjih dveh letih so očitne velike spremembe. Če smo še pred dvema letoma ocenjevali slovenski trg kot zelo dober, moramo zadnji dve leti vlagati veliko več truda za enak rezultat kot prej. Sicer smo na slovenskem trgu dobro poznani, saj smo eni od vodilnih na trgu. Imamo tri lastne trgovine: v Ljubljani, Velenju in Mariboru, naša glavna dejavnost pa je veleprodaja. Največja težava je še vedno plačilna nedisciplina. Poleg tega se v Sloveniji še vedno srečujemo z monopolnim položajem nekaterih velikih družb, ki zato lahko narekujejo trende na trgu. Država pa je do zdaj dopuščala veliko svobode pri plačilnih rokih, rabatih in popustih, ki jih manjši trgovci v primerjavi z velikimi monopolisti ne zmorejo. Nikjer v Evropi ni v pogodbah plačilnih rokov 90 ali celo 100 dni, kot v Sloveniji. Na drugi strani pa ne moremo višati maloprodajnih cen končnim potrošnikom, zato smo velikokrat primorani nižati marže pod vsako razumno mejo. V PTZ si zato prizadevamo, da bi se v državi uredili razprodaje in popusti tako glede trajanja kot tudi oglaševanja. Poleg tega si močno prizadevamo za oživitev slovenskih mestnih jeder, še posebej prestolnice. Mestne občine bi lahko bolj pomagale manjšim trgovcem z odpiralnim

časom, promocijo in nižjo najemnino za poslovne prostore."

tomaz.kozlevcar@triumph.com



»Več mladih v podjetništvo«



ALMA RAMČILOVIČ, vodja komercialne v družbi Geaproduct d.o.o. in članica upravnega odbora PTZ:

"Geaproduct je slovensko podjetje, ki se že 23 let ukvarja s prodajo in nabavo sadja in zelenjave z vsega sveta. Vsa ta leta podjetje v prvi vrsti odkupuje slovensko pridelano sadje in zelenjavo in si prizadeva k rasti gospodarstva slovensko pridelanih pridelkov po vsej Sloveniji, tako od kmetijskih zadrug, kmetov pavšalistov ter kmetov. Prodajamo različne programe kot so sveži, suhi, konzervirani, pakirani, integrirani in ekološki. Oskrbujemo velike trgovske centre, hotele, šole, vrtce, restavracije in bolnišnice. Lahko bi rekli, da oskrbujemo vse, od najmlajših do najstarejših. Delo s sadjem in zelenjavo je lepo, saj omogoča, da človek spozna veliko ljudi in njihovo kulturo. Našim kupcem ponujamo kakovostno sadje in zelenjavo po ugodnih cenah. Kljub temu pa danes nikomur v gospodarstvu ni lahko. Zaradi finančne krize se slovensko podjetništvo nahaja v katastrofalnih razmerah. Pri končnih kupcih je slaba kupna moč, med podjetji vlada plačilna nedisciplina. V Sloveniji primanjkuje sadja in zelenjave slovenskega

porekla, poleg tega pa pridelovalci in ponudniki nismo dovolj organizirani, da bi lahko ponudili potrošniku tisto, kar si želi. Sadje in zelenjava se tudi hitro pokvarijo. Menim, da bi morala država ustanoviti agencijo, ki bi poznala vse domače pridelovalce sadja in zelenjave, kar bi bistveno pospešilo prodajo slovenskih proizvodov. Poleg tega pa je v Sloveniji tudi premalo mladih menedžerjev, ki so inovativni in polni zagona ter idej za delo. Menim, da bi mladi v Sloveniji zelo osvežili podjetništvo, za to pa naj bi ne nazadnje lahko poskrbela tudi država."

alma.ramcilovic@geaprodukt.si

»V GZS so za nas najbolj pomembni pravni in davčni nasveti«



ZDENKA DOLGOŠ, lastnica in direktorica Cvetličarne Flamingo v sklopu Ekoflore d.o.o. in članica upravnega odbora PTZ:

"Cvetličarstvo je poklic, ki ga je treba opravljati z veseljem. To pomeni, da moramo uživati tako v delu s cvetjem kot s strankami. Poleg tega je danes ta poklic mnogo bolj zahteven, kot je bil včasih, ker je stik s stranko vse pomembnejši. To pomeni, da moramo stranke poslušati, jim svetovati in ne le prodajati. Polovica naše prodaje je svetovanje. Konkurenca je močna, cvetje prodajajo na mnogih prodajnih mestih, tako v velikih trgovinskih centrih kot na drugih neobičajnih lokacijah po bistveno nižji ceni, vendar z manj kakovostno storitvijo. Mislim, da bi morali tudi



prek zbornice kupce predvsem obveščati o tem, kje so tista prodajna mesta, kjer bodo dobili več kot le izdelek, kjer bodo dobili kakovostno storitev in nasvet. Prek zbornice lahko širimo kulturo kupovanja cvetja. PTZ nam poleg tega nudi ogromno podatkov, pravnih in davčnih nasvetov, kar je za nas, majhne podjetnike, prav tako zelo pomembno."

info@cvetlicarna-flamingo.si

»Najpomembnejše je mreženje«



MARKO PRIJON,
vodja prodaje za poslovne stranke in za razvoj novih trgov v družbi Conrad Slovenija in član upravnega odbora PTZ:

"Conrad Electronic je slovenska podružnica nemškega družinskega podjetja, ki bo kmalu dopolnilo 90 let in se ukvarja s prodajo elektro tehničnih izdelkov za široko potrošnjo in specializirana ustvarjalna podjetja. S 7 zaposlenih in 3 milijoni evrov letnega prometa sodimo med majhna podjetja, prodajamo pa prek vseh tržnih kanalov: interneta, kataloga in trgovin. Kupcem dostavljamo artikole na teritoriju celotne bivše Jugoslavije. Pretežno smo usmerjeni v internetno trgovino, naš »core business« pa so logistika, tehnično svetovanje in zagotavljanje odlične uporabniške izkušnje, s katero stranko spremenimo v prijatelja. Osebno mislim, da je v poslu najbolj pomembno mreženje in ustvarjanje kvalitetnih odnosov. To še posebej velja za majhna podjetja, zato smo tudi vključeni v PTZ, kjer podpiramo vsak dober projekt, ki lahko koristi vsem.

Majhna podjetja smo lažje družbeno odgovorna, zato stremimo k temu, da v to prepričamo tudi druga. In tako lahko skupaj dosežemo več."

marko.prijon@conrad.si

»Vsako delo naj šteje«



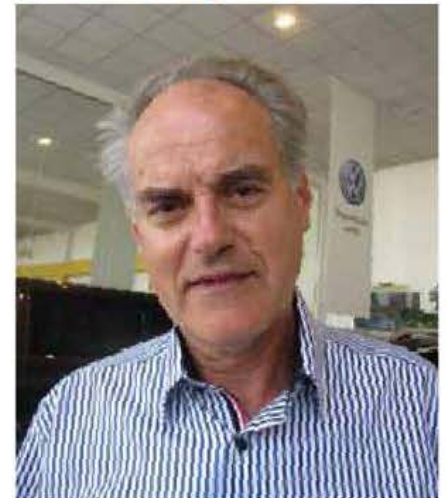
ANDREJ KOLETIČ,
solastnik in prokurist družbe Mint International House, d.o.o. in član upravnega odbora PTZ:

"Z jezikovnim centrom Mint International House, d.o.o. smo začeli že leta 96, izvajamo certificirane jezikovne tečaje v našem centru v Ljubljani ter na lokacijah podjetij, naročnikov. Poleg tega se ukvarjamo s prevajanjem in z izobraževanjem učiteljev tujih jezikov in z izpopolnjevanjem poslovnih veščin v tujih jezikih in slovenščini. Lahko se pohvalimo s Srebrno plaketo za inovativnost učenja na daljavo prek videokonference. Problem, s katerim se pretežno ukvarjamo v jezikovnih centrih in šolah je predvidena dodatna davčna obremenitev avtorskih honorarjev in intelektualnega dela. Želimo si, da bi država prisluhnila tudi nam, majhnim podjetjem, ki se ukvarjamo s področjem izobraževanja. Naše delo je namreč sezonsko, v poletnih mesecih izobraževanj ni, podjetje mora prav tako preživeti, si pa zato težko privoščiti redno zaposlene. Naš cilj je, da bi država upoštevala, da vsako delo šteje, ne glede na njegovo trajanje, kar pomeni, da bi enako obravnavala podjetja, ki najamejo delavca za eno uro ali za 180 ur na mesec. Podpiramo večjo prožnost pri zaposlovanju. Ker ni prožnega trga dela, se mnogo dejavnosti odvija na črno, denimo

instrukcije. To pa nam, ki plačujemo vse davke in prispevke, pomeni nepošteno nelojalno konkurenco. V sklopu PTZ si zato prizadevamo za bolj enostavne postopke zaposlovanja."

mint@mint.si

»Naše provizije naj bodo evropske«



JANEZ VODOPIJA,
solastnik in prokurist družbe Autodelta d.o.o. in predsednik Sekcije pooblaščenih trgovcev in serviserjev z motornimi vozili pri PTZ:

"Autodelta d.o.o. je pooblaščen serviser za vozila znamk Volkswagen, Audi, Škoda, poleg tega pa prodajamo tudi nova in rabljena vozila. Pri prodaji novih vozil zaenkrat še dosegamo rezultate, podobne lanskim in smo boljši od povprečja panoge. Pri servisiranju, kjer smo odvisni od obiska strank, pa smo predvsem cenovno solidni. Pri PTZ se zavzemamo predvsem za približevanje cen ličarskih materialov na evropsko raven, za izenačenje provizij in rabatov trgovcev z materiali in rezervnimi deli z evropskimi ter za primeren status cen, ki jih priznajo zavarovalnice. Lahko se pohvalimo, da smo v preteklosti že uspeli spremeniti davčno zakonodajo, tako da davka na motorna vozila pri prodaji rabljenih vozil, ki so že bila registrirana v Sloveniji, ni več. Sedaj smo trgovci končno izenačeni s komisionarji. Naša stalna naloga pa je spremljanje in strokovno reševanje problematike, ki se pojavlja pri naših članih."

janez.vodojpija@autodelta.si

»Skupaj smo močnejši«



JOŽE VENCELJ,

lastnik in prokurist družbe IST d.o.o. in predsednik Združenja malih trgovcev Slovenije pri PTZ:

"Za nas, majhne trgovce je najbolj pereča plačilna nedisciplina. S stečajni in s prisilnimi poravnanimi velikih in srednjih podjetij vse posledice nosimo majhna in mikro podjetja, kajti mi za svoja podjetja jamčimo z družinskim premoženjem in kapitalom, s prisilnimi poravnanimi pa izgublamo. V prihodnje pričakujem tudi val stečajev majhnih in mikro podjetij, saj so pri stečajih in prisilnih poravnanih v praksi večja podjetja in banke v prednosti, ker imajo svoje terjatve zavarovane. Tudi na javnih razpisih težko nosimo vse stroške prijave, ki so enaki tako pri majhnih kot velikih zneskih razpisa. Zaradi pritožb so velikokrat razpisi razveljavljeni in imamo lahko več stroškov s samo prijavo kot bi jih pokrili z zneskom razpisa, če bi na njem uspeli. Tudi plačilo DDV naj bo šele po plačilu in ne ob izdani računu, tako bi tudi država nosila tvegane neplačevanja računov in bi se stečajni postopki in plačilni postopki hitreje odvijali. Če ima danes mikro podjetje za 360 tisoč evrov odprtih terjatev pomeni, da s 60 tisoč evri kreditira državo; to je denar, ki mogoče ne bo nikoli plačan, podjetje, ki je izdalo račun, pa mora kljub temu plačati DDV državi. In to ni prav. Pri 3.500 majhnih trgovcih v Sloveniji to pomeni, da smo precejšnji investitorji države. Ko ima državna banka izgubo, jo moramo reševati vsi, nam pa še davka država ne vrne, če

nam računi niso bili plačani. Še več. Za nas, majhna in srednja podjetja uveljavlja država nerazumne ukrepe. V sklopu PTZ smo tako uspeli preprečiti uvedbo davčnih blagajn in povišati minimalni znesek gotovinskega poslovanja s 50 evrov na 400 evrov. Zato vabim vse, da se nam pridružijo. Skupaj smo močnejši."

ist@siol.net



»Podpiramo investicijske olajšave«



DAMJANA SEVER,

solastnica družbe BTL marketing d.o.o. in članica upravnega odbora PTZ:

"BTL marketing d.o.o. opravlja dve dejavnosti. Začeli smo kot marketinška agencija, po šestih letih pa smo se usmerili tudi v prodajo, ker smo ugotovili, da je marketing dejavnost, ki podlega precejšnjim nihanjem. Če gre dobro naročnikom, imajo denar tudi za marketing, sicer pa na tem področju varčujejo. Najprej se prične varčevanje na t.i. BTL - bellow-the-line aktivnostih (promocije, dogodki, merchandising...), potem šele sledi varčevanje pri oglaševanju. Mi pa smo agencija specializirana prav za BTL aktivnosti, katerih budžeti so najprej rezani. Zaradi dobrega poznavanja trga hrane in prehranskih dodatkov za živali in zaradi zgoraj navedenega razloga, smo se kasneje dodatno usmerili še v prodajo prehrane in prehranskih dodatkov za živali, tako da z "dvojim"

poslovanjem lažje ublažimo nihanja prihodkov na področju marketinga.

Pripravljamo tudi oblikovanje, prelom in pripravo za tisk za glasilo PTZ – Veter. S sedmimi zaposlenimi sodimo med majhna podjetja. Največjo težavo, s katero se soočamo trenutno tudi mi pri gradnji skladišča in distribucijskega objekta, predstavlja za majhno podjetje naložba v lasten objekt. Država v takih primerih malim podjetjem, ki sama investirajo, ne ponuja nobenih olajšav ali druge pomoči. Šele, ko se podjetje vseli v novo stavbo, lahko uveljavlja olajšave prek amortizacije. V času gradnje pa moramo plačevati davek od dobička, čeprav le-tega v celoti investiramo naprej. Zato si v sklopu PTZ prizadevamo, da bi bila podjetja deležna investicijskih olajšav že v času gradnje. Drug velik problem pa predstavlja plačevanje davka državi. Zavzemamo se, da bi DDV plačevali po plačani realizaciji in ne po obračunani. V letošnjem letu imamo mesečno okoli 25 odstotkov obveznosti neporavnanih. To pa pomeni za nas veliko davčno breme, ki ga moramo kljub temu plačati."

damjana@btl-m.si

»DDV za umetno obrt previsok«



JANKO MLAKAR,

lastnik in direktor družbe Center rokodelstva d.o.o. in član upravnega odbora PTZ:

"V Centru rokodelstva prodajamo izdelke umetne obrti iz vse Slovenije. Najbolj nas pesti neugodna davčna politika. DDV je za izdelke umetne obrti previsok. Članstvo v PTZ nam omogoča, da smo lahko enako-



praven sogovornik z ostalimi ustanovami, denimo z davčno upravo in z Mestom Ljubljano, saj vodim tudi Združenje trgovcev mesta Ljubljane v sklopu PTZ pri GZS. Tako smo bili uspešni pri dokazovanju neupravičenosti uvedbe davčnih blagajn. Prizadevamo si za oživitve starih mestnih jeder in za oživljanje lokalnih trgovcev v mestnih središčih. Trgovski centri, ki rastejo na obrobju mesta, imajo na voljo vso logistiko, skupni marketing, parkirna mesta. Trgovci v mestnih središčih pa nimamo nič od tega. Tudi zato nam promet pada, središče prestolnice pa skoraj nima več prodajaln. Letos smo zato na novo pripravili noč trgovcev Ljubljane. Slovenija ima izredne pogoje za razvoj turizma in prav bi bilo, da bi jih v celoti izkoristili."

mlakar@galerijarustika.si

»Pri nas manjka kakovostnih kadrov«



ALEKSANDER PODLUNŠEK,

direktor družbe Medicop d.o.o in član upravnega odbora PTZ:

"V družbi Medicop d.o.o. s 60 zaposlenimi in s petimi milijoni evrov letnega prometa kot edini v Sloveniji izdelujemo medicinsko opremo za bolnišnice in opremljamo reševalna vozila za potrebe koriščenja medicinskih plinov že od leta 1983, ko smo na tem področju poznali le uvoz iz Nemčije. Tako denimo pripeljemo vso napeljavo za koriščenje kisika in drugih plinov do pacienta. Sam sem takrat začel kot orodjar za plastične komponente, razcvet pa je podjetje doživelo po osamosvojitvi. Naša

reševalna vozila (pretežno tipa Volkswagen) so posebna v pristopu in obravnavi pacientov, uporabljajo jih vse bolnišnice v Sloveniji, izvažamo pa jih tudi v Avstrijo. Medicinsko opremo pa izvažamo pretežno v severno Evropo, na Švedsko in Norveško ter v arabske države. Tuji trgi nas silijo v neprestan razvoj, konkurenca je močna in tuji kupci plačujejo le vrhunsko kakovost. Ker 90 odstotkov svoje proizvodnje izvozimo, nimamo toliko problemov z neplačili in bančnimi krediti kot druga podjetja v Sloveniji, pač pa predvsem z delovno silo, ki ni dovolj kvalificirana. Naš največji problem predstavlja nekakovostna delovna sila. Ljudje se premalo odločajo za tehnične poklice. Mi pa bi potrebovali predvsem strojnike in elektronike. Pri nas je tudi veliko zbornic, ki vsaka izdaja svoja potrdila. Tako smo člani GZS, PTZ, območne pomurske GZS in Obrtne zbornice Slovenije. Vseh zato, ker potrebujemo veliko potrdil, ki jih zahtevajo naši izvozni partnerji, mi pa jih v Sloveniji ne moremo dobiti na enem mestu, kar za nas pomeni velike stroške. Ves izvoz na Bližnji Vzhod mora biti potrjen pri pomurski GZS, saj po vsako potrdilo ne moremo oditi v Ljubljano. Zaradi avstrijskega trga smo ustanovili podjetje v Avstriji, če pa želimo tam tudi poslovati, potrebujemo potrdilo Obrtne zbornice Slovenije, da smo proizvajalci in da naša proizvodnja sodi v obrtno dejavnost po avstrijski zakonodaji, česar pa GZS ne more potrditi, lahko pa to potrdi OZS, zato se moramo včlaniti vanjo. Kot član upravnega odbora si prizadevam za boljše pogoje gospodarjenja. Za nas je posebej pereč problem kadrov. Zdaj odhaja naša kvalificirana delovna sila v Avstrijo, ker dobi v Avstriji višjo neto plačo pri isti bruto plači. V Avstriji začnejo plačevati zaposleni dohodnino šele pri zaslužku 9.000 evrov. Pri istem bruto zaslužku 1.300 evrov, dobi v Avstriji delavec za 300 evrov več kot pri nas. Naša delovna zakonodaja je zelo toga, ko delavca enkrat zaposlimo, ga težko odpustimo, tudi če ni dela."

info@medicop.eu



»Vsak naj dobi dovoljenje pod enako strogimi pogoji«



JASNA ZVER,

vodja enote za dejavnost DDD v Zavodu za zdravstveno varstvo Murska Sobota in predsednica sekcije izvajalcev DDD:

"Sekcija izvajalcev DDD (dezinfekcija, dezinfekcija in deratizacija) je bila ustanovljena leta 2002. Že takrat so se pojavljale na trgu zasebne pravne in fizične osebe, ki so izvajale storitve DDD z dumpinškimi cenami, brez ustreznih dovoljenj in nestrokovno. To nas je prisililo, da smo se izvajalci združili, s ciljem po enotno urejenem strokovnem, programskem in sistemskem delovanju pravnih subjektov, ki se ukvarjajo z izvajanjem DDD. Sekcija si prizadeva, v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije, Ministrstvom za zdravje, Vurs-om in drugimi državnimi, družbenimi in gospodarskimi institucijami, za uvajanje mednarodno primerljive zakonodaje na področju DDD dejavnosti, ureditev poslovanja izvajalcev DDD dejavnosti skladno s sodobnimi standardi in opredelitev izvajanja storitev DDD kot dejavnosti, ki je v kvalitativnem smislu v javnem interesu. Prizadevamo si, da bi imeli vsi izvajalci dovoljenja za izvajanje DDD dejavnosti, ki bi jih pristojni (Ministrstvo za zdravje in Vurs) izdali pod enakimi pogoji. Nekateri so jih namreč dobili le na podlagi izjave, da izpolnjujejo vse predpisane pogoje, ne pa tudi na podlagi dejanske opravljene nadzora. Tako se dogaja, da nekateri izvajalci poleg zaračunavanja nizkih cen za svoje storitve, opravljajo delo tudi

nekvalitetno in nestrokovno. Nas pa potem naše nekdanje stranke kličejo, da popravljamo napake drugih. Takšnih izvajalcev seveda ne želimo imeti med sabo. S tem namenom želimo sodelovati tudi s komisijo, ki ugotavlja ustreznost pogojev posameznih družb, ki želijo pridobiti dovoljenje za to delo. V sekciji smo izdelali strokovne usmeritve in program usposabljanja, ki ga tudi izvajamo. Izdelali smo predlog novega pravilnika, v katerem smo pogoje še zaostri in smo ga že poslali pristojnim na Ministrstvo za zdravje in Vurs. Naš cilj je, da bomo kot sekcija pri GZS sodelovali tudi z mednarodnimi ustanovami na tem področju. Pomembno je, da smo včlanjeni v GZS, ker smo tako bolj slišani in upoštevani. Vse organizacije začnejo v krizi varčevati prav na našem področju, zato je kakovost storitev še kako pomembna."

jasna.zver@zzv-ms.si

»Proti drastičnim spremembam zakonodaje«



MARTIN MIKLAVC, lastnik in direktor družbe Prometej inženiring d.o.o. in predsednik Sekcije Združenja šol vožnje pri PTZ:

"V družbi Prometej inženiring d.o.o. se že 22 let ukvarjamo predvsem z usposabljanjem kandidatov v šoli vožnje. Zadnjih deset let pa izdajamo tudi tovrstne publikacije. Naš glavni problem predstavlja predvsem neprestano menjavanje zakonodaje in pogojev dela na našem področju. V sklopu PTZ si zato prizade-

vamo, da bi problematika, ki jo pokriva zakonodaja, bolj kot zdaj izhajala iz prakse in da spremembe, ki se zgodijo čez noč, ne bi bilo tako drastične, kot se je to dogajalo do zdaj. Denimo, zahtevani kadrovske pogoji so včasih predpisovali štiri zaposlene v šolah vožnje, čez noč pa se je ta pogoj spremenil v enega zaposlenega. Zakon o voznikih dovoljuje podjemne pogodbe, delovnopravna zakonodaja pa ne. Kandidati morajo po novem najprej opraviti zdravstveni pregled, tečaj cestno prometnih predpisov in izpit iz prve pomoči, potem šele lahko opravijo teoretični del izpita in šele potem se lahko začnejo učiti vožnje, prej pa so lahko te dejavnosti tekle vzporedno. Poleg tega pa si prizadevamo, da bi javnost dobila boljšo sliko o delu naših avtošol kot je to zdaj. PTZ nam pri tem pomaga s svojimi službami."

avtosole@gzs.si

»Za uradno priznan naziv plesnega učitelja«



RUDI KOCBEK, direktor in lastnik plesne šole Pingi international d.o.o. in predsednik sekcije plesnih šol Slovenije pri PTZ:

"Že vsa leta se trudimo, da bi bil naziv plesnega učitelja priznan tudi uradno. Akcijo vodimo prek Plesne zveze Slovenije, Olimpijskega komiteja Slovenije in Zveze za šport. Gre za nazive plesni učitelj, vadiatelj in trener, ki naj bi predstavljali verificiran poklic, na podlagi enotnih standardov za plesne šole pri nas. Naši predlagani standardi so naslednji: Plesno šolo mora

voditi nekdo, ki je strokovno usposobljen, plesni učitelj mora biti tudi lastnik ali vsaj večinski lastnik šole. Ves pedagoški kader mora biti strokovno usposobljen ali pa že biti v procesu šolanja za enega od teh treh nazivov. Ključni so tudi prostori. Ne more obstajati dobra plesna šola, ki najame plesnega učitelja in dela v šolski telovadnici. Kader se mora stalno izobraževati in letno potrjevati licence, ki jih potrjuje Plesna zveza Slovenije in jih da v potrditev tudi Olimpijskemu komiteju Slovenije, ki licence potrjuje za eno šolsko leto. Ni vseeno, kdo poučuje, kakšno ima strokovno izobrazbo. Ni vseeno, kdo stopi pred otroke ali pred množico maturantov ali odraslih. Nelojalne konkurence je na trgu precej in se skriva za društvi. Pri nas se je razpaslo, da vsi delajo vse, po možnosti kar v sklopu društva, brez registracije in brez DDV-ja. PTZ nam lahko pri tem zelo pomaga, da se bomo lažje pogovarjali tudi z ministrstvom za gospodarstvo in da bomo slišani. Od ministrstva pričakujemo, da bo predpisalo pogoje za odprtje plesne šole, ki bo potem lahko izdajala verificirana spričevala."

info@pingi.si

»Želimo si odpravo plačilne nediscipline«



JADRANKA BARTELJ, MBA lastnica in direktorica družbe Galatea d.o.o. in predsednica Združenja trgovskih agentov Slovenije pri PTZ:

"V družbi Galatea d.o.o. se ukvarjamo z zastopstvom tujih, predvsem nemških prodajalcev kopalniške opreme. Trgovski



agent kot poklic v Sloveniji še ni dovolj prepoznaven in se šele uveljavlja, v tujini pa ta poklic obstaja že stoletja. Mi smo posredniki med principalom, oziroma podjetjem, ki ga zastopamo, ter distributerjem, oziroma grosistom in kupcem. Tudi v Sloveniji obstaja veliko možnosti za posel trgovskih agentov, saj se tujim proizvajalcem domači agent izplača. Tuji proizvajalci nimajo dovolj sredstev, da bi raziskali trg, na drugi strani pa tudi trgovci želijo, da agenti "skrbijo" za njih z vedno novo in kakovostno ponudbo. In tu vmes je mesto za nas, agente. Če agenti dobro opravljamo svoje delo v obojestransko zadovoljstvo tako kupcev kot proizvajalcev, je naša prihodnost zagotovljena kljub sodobni internetni prodaji. V Združenju trgovskih agentov Slovenije, ki ga vodim, želimo zato zbrati čim več agentov, da bomo skupaj močnejši in boljše organizirani. Prav letos smo se že včlanili v Mednarodno združenje agentov IUCAB, ki nam nudi pravno pomoč in nasvete o tem, kako poslovati na trgu. IUCAB nudi bazo tujih trgovskih agentov, z vstopom Slovenije v IUCAB pa imajo tudi slovenski agenti možnost vpisa v njihovo bazo, kar je tudi velika priložnost za slovenske proizvajalce. Ker smo agenti pretežno majhna podjetja, si želimo predvsem, da bi vlada uredila in sankcionirala področje plačilne nediscipline, ki je največji problem vseh trgovcev. Kriza v gradbeništvu traja že četrto leto in posli so se več kot prepolovili. Zato je tudi za mikro in majhna podjetja nujno, da iščejo nove posle in da se morebiti tudi prestrukturirajo. Zato je za nas bistvena čim večja prožnost, za kar si bomo prizadevali tudi v sklopu PTZ."

galatea@lj-kabel.net

»Podpiramo več sodelovanja z uradno medicino«



IZTOK KRAŠEVEC,
lastnik in direktor družbe Mager d.o.o. in predsednik Sekcije terapevtov naravnega zdravljenja pri PTZ:

"Kot mojster reikija vem, da pri nas naravno zdravljenje še vedno ni ustrezno urejeno. Pojavljajo se zdravniki, ki nimajo ustreznih licenc, zato lahko prihaja do zlorab potrošnikov. V Sekciji terapevtov naravnega zdravljenja se zavzemamo za urejenost preverjanja znanja in sposobnosti terapevtov naravnega zdravljenja, za zbiranje podatkov o njih in za tesnejše sodelovanje z uradnimi zdravniki, saj edino oni lahko bolnikom postavijo diagnozo. Predvsem pa si prizadevamo za povezavo med uradno medicino in terapiji naravnega zdravljenja. Pomembno je, da smo včlanjeni v GZS, saj je Podjetniško trgovska zbornica enakovredna sogovornica Ministrstvu za zdravje."

iztok.krasevec@siol.net

»Na prvo mesto postavljamo človeka, ne dobiček«



JOŽE GANESH PURI LUŽAR,

predsednik Društva Joga v vsakdanjem življenju Novo mesto in predsednik Sekcije holistov pri PTZ:

"Združeni pod okriljem PTZ smo društva, zavodi, sp-ji, d.o.o.-ji itd. postali verodostojen sogovornik ministrstvom. Le združeni lahko kaj naredimo. Lep primer je bil, ko nam je uspelo, da smo jogo izločili iz Zakona o zdravilstvu. Naša dejavnost namreč ne sodi vanj, saj z jogo ljudi ne zdravimo, pač pa jim le pomagamo, da si z njo izboljšajo kakovost življenja. V praksi pa žal Ministrstvo za zdravje ne razume razlike med tečajji joge in joga terapiji ter še vedno preveč posega v ustvarjanje pogojev za pridobitev licenc (NPK).

V sklopu PTZ smo ustanovili novo Sekcijo holistov, v kateri si prizadevamo za celovito obravnavo posameznika v njegovem

K

GROUP

VAŠ PARTNER V PRAVNIH IN DAVČNIH ZADEVAH.

okolju, za človeka kot enost. Tako za nas, ki smo združeni v sekciji, le-ta nudi okvir in možnost, da smo v GZS prepoznani tudi kot opozicija trenutnemu stanju duha, saj na prvo mesto ne postavljamo pridobitništva, pač pa človeka. Na področju gospodarstva torej poudarjamo tudi pomen socialnih podjetij, kooperativ, zadrug. Kot člani PTZ pri GZS smo bolj slišni v prostoru, kot bi bili le kot posamezniki. Zato si kot sekcija holistov prizadevamo, da bi v okolju prepoznali ljudi, ki razmišljajo podobno celovito in jim omogočili, da bi se skozi našo sekcijo slišal njihov glas. Zato vabim vse, ki jih to zanima, da se nam pridružijo."

»Za bolj enostavno poslovanje«



BOJAN GRABEC,
direktor družbe BMA partnerji d.o.o. in predsednik Združenja zavarovalnih posrednikov Slovenije pri PTZ:

"Družba BMA partnerji d.o.o., ki posreduje pri zavarovanjih in ki ekskluzivno zastopa mednarodno korporacijo AON v Sloveniji, skrbi, da imajo gospodarske družbe, s katerimi sodelujemo, primerno zaščito svojega premoženja in odgovornosti, zavarovanje zaposlenih in zavarovanje finančnih terjatev. V praksi to pomeni, da iščemo zanje najprimernejše zavarovalne rešitve na trgu, še prej pa pripravimo opis stanja in tveganja v podjetju ter svetujemo, kako je mogoče odpraviti tveganje tudi brez zavarovanja. Zavarovalni program pripravimo za vsako stranko posebej. Če denimo neko podjetje posluje v ZDA, potrebuje veliko večje kritje odgovornosti, kot podjetje, ki posluje drugje. Posebne

potrebe pa imajo tudi posebne industrije, kot so letalska in avtomobilska. Zavarovalnice iščemo po vsej Evropi, odvisno od zahtev in kapacitet. Ko je zavarovanje sklenjeno, skrbimo za ta portfelj oziroma za poplačilo morebitnih škod, ves čas pa tudi svetujemo. Spekter podjetij, s katerimi sodelujemo je širok, med njim so domača in tuja, ki segajo v vse panoge. Kot svetovalci in posredniki zavarovanj se naše podjetje včasih srečuje z neprožnostjo zavarovalnic, saj težko pristanejo na produkte, ki bi izstopali iz njihovih splošnih pogojev poslovanja in ponudbe. Poleg tega je nekatere posle v Sloveniji zelo težko dobiti in obstaja občutek, da so zadaj neki drugi, ne povsem objektivni interesi. Zato smo tudi ustanovili Združenje zavarovalnih posrednikov Slovenije. Naši tuji kolegi težko razumejo mnoge birokratske ovire, s katerimi se srečujemo. Tako težko razumemo, da moramo za vsako posamično storitev izdati in prejeti račun, čeprav imamo že sklenjeno pogodbo za celoten posel. Pri njih je dovolj že poročilo o realizaciji pogodbenega posla. Zato si tudi v Sloveniji želimo enostavnejše poslovanje še posebej za mikro, majhna in srednja podjetja. Predvsem pa potrebujemo sistemske in celovite rešitve, za kar si prizadevamo tudi v Združenju."

bojan.grabec@bmap.si

»Aktualnost poklica refleksoterapevt«



NADA TOMAZIN DOKL,
direktorica podjetja Bosopet d.o.o. in predsednica sekcije refleksoterapevtov pri PTZ:

"V sklopu sekcije delujemo že 16 let. Zavzemamo se za prepoznavnost, uveljavitev in razvoj poklica refleksoterapevt. Zakon o zdravilstvu je v veljavi že od leta 2007. Zadnje spremembe iz leta 2011 vnašajo spremembo glede statusa NPK (Nacionalne poklicne kvalifikacije). V tej zadnji verziji je izpuščeno določilo, ki je bilo v skladu z Zakonom o NPK in je omogočalo refleksoterapevtom, da samostojno opravljajo svoj poklic. Zakon o zdravilstvu spreminja za nazaj pogoje njihovega delovanja z zahtevo o pridobivanju dodatnih znanj iz zdravstvenih vsebin, ker le tako lahko pridobijo licenco zdravilca, kar bi jim omogočilo delo, ki so ga do sedaj že opravljali.

Trenutno smo vpeti v aktivnosti za konstruktivni dialog z vladnimi institucijami (MZ, CPI, RIC) za pridobitev kompetentne interpretacije o tem iz "prve roke" in v doseg sprejemljivih dogovorov glede odprtih vprašanj. Nadalje delujemo na osveščanju javnosti, da je poklic refleksoterapevta visoko kvalificirano delo, ki ima točno določene standarde in vsebuje znanja in metode, ki pomagajo človeku pri dobrem počutju, vplivajo na kvaliteto življenja in je tudi profilaktično usmerjen. Program dela sekcije zajema potrebe, ki izhajajo iz poklicnega uveljavljanja, upoštevanja zakonodaje, kodeksa etike in zavarovanja odgovornosti. Povezujemo se z refleksoterapevti znotraj naše domovine in s tujino in organiziramo strokovna srečanja, upoštevajoč princip vseživljenjskega učenja. Tako smo v septembru že tretjič organizirali Svetovni teden refleksoterapije na GZS/PTZ z naslovom "Človek kot celota". Izbor dogodkov s predavanji, delavnicami in okroglo mizo je bil pripravljen z namenom zadostiti potrebam in željam refleksoterapevtov, ki se s tem preživljamo in tistim, ki to namero izražajo. Najpomembnejši dogodek za nas je vsakoletno strokovno srečanje, letos že 11. po vrsti. Z enakim naslovom "Človek kot celota" bo srečanje potekalo v petek, 7. decembra 2012, v prostorih GZS. Imamo veliko načrtov za prihodnje, med drugim si prizadevamo, da bi refleksoterapijo priznale in s svojimi sredstvi pokrivala tudi zdravstvene zavarovalnice. PTZ pri GZS nam pri tem izdatno pomaga. Omeniti je treba sponzorstvo za nastop na Festivalu za 3. življenjsko obdobje, ki si ga sicer tako



mala podjetja skoraj ne moremo privoščiti. Obenem s pomočjo te hiše lahko nastopamo kot enakopraven sogovornik vladi in drugim ustanovam pri uveljavljanju svojih pravic iz prej povedanih namenov."

bosopet@gmail.com

»Z nižanjem cen si zapiramo razvoj«



SLAVKO BRKIČ,

lastnik družbe Zobni laboratorij d.o.o. in predsednik Združenja zobotehnikov in inženirjev zobne protetike Slovenije pri PTZ:

"Po mojem mnenju je pomembno, da zobotehniki pripadamo zbornici, saj nas lahko zastopa in pomaga z nasveti ter s poslovnimi prostori. Kriza je zobotehniko v Sloveniji zelo prizadela. Ljudem manjka denarja, zdravstvena blagajna je finančno podhranjena, lahko pa so krive tudi konkurenčne zobozdravstvene storitve v sosednjih državah, na Madžarskem in Hrvaškem, kjer naši ljudje vse več naročajo zobne protetične storitve. Zaradi pomanjkanja naročil so nekateri kolegi začeli prekomerno spuščati cene. To pa po mojem mnenju ni prav in ne vodi v kakovostne storitve. Naše cene so že na meji rentabilnosti. Komur se bo pokvaril stroj, ga bo ob teh cenah težko nadomestil. Ocenjujem, da je marsikdo reagiral v paniki in brez premisleka. V sklopu PTZ se bomo zato zavzemali, da se ohrani raven cen, saj si bomo sicer zaprli razvoj."

ZDRUŽENI SMO MOČNEJŠI!

Mali trgovci v Čakovcu

■ O spremembah trgovanja ob vstopu v EU

Združenje malih trgovcev Slovenije (ZMTS), ki deluje v okviru PTZ, je 12. novembra izvedlo terensko 13. sejo IO v Čakovcu na Hrvaškem. Na povabilo Obrtne zbornice Čakovec so se sestali s hrvaškimi malimi trgovci in predstavili svoje izkušnje

ob spremembah trgovanja, ki so nastale ob vstopu Slovenije v EU. Srečanja sta se udeležila tudi mag. Bojan Škoda, svetovalec za gospodarske zadeve na slovenskem veleposlaništvu v Zagrebu ter Robert Grah, direktor Pomurske zbornice.



Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice, Jože Vencelj, predsednik Združenja malih trgovcev Slovenije, Franjo Božak, predsednik Združenja malih trgovcev iz Čakovca in mag. Vida Kožar, direktorica PTZ

Obujamo stare trgovske poti

■ Srečali so se slovenski in srbski podjetniki

V organizaciji Združenja malih trgovcev Slovenije in Združenja trgovskih agentov Slovenije pri GZS PTZ ter Centra za mednarodno poslovanje GZS je 8. in 9. novembra Beograd obiskala 18-članska delegacija slovenskih podjetnikov. Udeleženci so se srečali s predstavniki Slovenskega poslovnega kluba in slovensko-srbske poslovne skupnosti v Beogradu. Za slovenske podjetnike je bila pomembna poslovna konferenca na Privredni komori Srbije, na kateri so se odvila številna neposredna

srečanja med slovenskimi in srbskimi podjetniki. Med srbskimi poslovneži je za srečanje s slovenskimi podjetniki vlada lo izredno zanimanje. Konference se je udeležilo kar 50 podjetnikov, poseben interes pa je izkazala tudi skupina podjetnikov iz Zaječarja in Bora, ki so se dogodka udeležili organizirano. Tako slovenski kot srbski podjetniki so izrazili zadovoljstvo z uspehom delegacije in prepričanje, da se bodo poslovni stiki še okrepili.

Volksbank v pomoč podjetnikom z dolgoročnim mikrokreditom

Banka Volksbank, d. d., in Evropski investicijski sklad (EIF) sta podpisala dogovor o projektu za podporo mikro poslovnim subjektom in samozaposlenim v Sloveniji. S tem je Banka Volksbank, d. d., edini ponudnik mikrokreditov v okviru Evropskega mikrofinančnega instrumenta Progress v Sloveniji. Banka je tako še povečala aktivnosti na področju financiranja mikro poslovnih subjektov, saj bo do konca leta 2013 le iz tega namena financirala mikro poslovne subjekte v višini 17,5 milijona evrov.

O mikrokreditu

Mikro poslovni subjeki in samozaposleni lahko najamejo dolgoročni kredit v višini 25.000 evrov z rokom vračila do 30. 11. 2019. Z moratorijem na odplačilo glavnice kredita najmanj do 31. 12. 2013 kreditojemalec pridobi čas, da svoje poslovanje uspešno okrepi ali prične. Po poteku moratorija lahko odplačuje glavnico kredita obročno mesečno ali trimesečno ali celo enkratno ob zapadlosti kredita.

Obrestne mere pri mikrokreditih so fiksne in tako kreditojemalci niso podvrženi obrestnemu tveganju (spremembe vrednosti EURI-BOR-ja). Višina obrestne mere je odvisna od bonitete kreditojemalca in načina zavarovanja kredita in znaša 6 % letno ali 7 % letno.

Kreditojemalec je lahko mikro poslovni subjekt, katerega dejavnost je iz sredstev dovoljeno financirati, ima največ 9 zaposlenih oseb in katerega letni prihodki ter letna bilančna vsota v zadnjem poslovnem letu ne presegata 2 milijonov evrov.

Nameni porabe

Mikrokredit je edinstvena priložnost za zagotovitev primerne dolgoročne financiranja za osnovna ali obratna sredstva. Uporabi se ga lahko za plačilo obstoječih obveznosti, za pridobitev dodatnih popustov za predčasno plačilo, širitev prodajnega asortimana, nakup različne opreme za poslovanje (prevozna sredstva, računalniki, programska oprema, pisarniška in druga oprema/stroji), prenovo ali nakup poslovnih prostorov, oglaševanje in realizacijo drugih poslovnih idej in aktivnosti.

Mikro poslovnim subjektom in samozaposlenim, ki s pogumom in optimizmom vidijo v prihodnost, svetujemo, da se obrnejo neposredno na Banko Volksbank. Več informacij o mikrokreditu je na voljo tudi na njihovi spletni strani www.volksbank.si.



Obrnite nov list
v vašem
poslovanju!

Hiter, enostaven
in ugoden
dolgoročen
Mikrokredit.*

Lastnosti dolgoročnega Mikrokredita Volksbank:

- višina kredita: 25.000 EUR,
- 6% ali 7% fiksna letna obrestna mera,
- doba kredita do 22. 12. 2019,
- sredstva so omejena in jih je mogoče najeti do porabe, vendar najkasneje do 22. 12. 2013.

Edinstven dolgoročni vir, s katerim lahko:

- razširite prodajni asortiman,
- izkoristite možnost, da vam dobavitelj prizna cassa sconto,
- izvedete nakup različne opreme za vaše poslovanje,
- prenovite ali kupite poslovni prostor,
- realizirate druge poslovne ideje in aktivnosti.

*Kreditojemalec je mikro poslovni subjekt, ki zaposluje največ 9 oseb in ima letni promet (letne prihodke) in letno bilančno vsoto, ki ne presegata 2 milijonov EUR (podatki zadnjega poslovnega leta). Pogoji veljajo na dan 23. 7. 2012.



Vabljeni v center finančnih rešitev.

MOBILA ŠTEVILKA
080 22 61 61



31. avgust - 1. september - NOČI V STARI LJUBLJANI

V sklopu 24. Mednarodnega festivala Noči v Stari Ljubljani, ki ga organizira Društvo za oživljanje kulturne podobe starega mestnega jedra, so sodelovali tudi trgovci Združenja trgovcev mesta Ljubljane, ki deluje v okviru GZS - Podjetniško trgovske zbornice. Vrata trgovin naših članov so bila odprta v petek in soboto do poznih nočnih ur v Stari Ljubljani, na Bavarskem dvoru, Miklošičevi ulici in na Bregu.

Navdušen nad odzivom trgovcev

"Imeli smo veliko smolo z vremenom. Sicer pa sem zelo navdušen nad odzivom trgovcev, ker so se v veliki večini pridružili naši akciji. Še posebej me veseli, da smo si pridobili zelo veliko izkušenj, ki nam bodo koristile pri podobnih akcijah v prihodnje. Odlično smo sodelovali tudi z mestnimi službami pri pridobivanju dovoljenj. Naslednji podoben večer načrtujemo že decembra letos. Naš cilj pa je, da postane stara Ljubljana razpoznavna tudi s svojo trgovinsko ponudbo, da bodo ljudje spoznali, da ima tudi stara Ljubljana lepe trgovine z zanimivo in kakovostno ponudbo.



Janko Mlakar, predsednik Združenja trgovcev mesta Ljubljane (ZTML)

Odločeni smo, da bomo vztrajali pri akciji oživljanja starih mestnih jader, saj so to aktivnosti, ki lahko pokažejo rezultate šele na dolgi rok. Rezultati naših akcij bodo vidni šele čez tri ali štiri leta in tega se moramo trgovci prav tako zavedati in vzdržati pri načrtanih ciljih."

Utrinki

1. Limoni
2. Malvita
3. Palača čajev
4. Čokoladnica Cukerček
5. Malalan
6. Filipov dvorec
7. Olivers & Company



Belimed - pomivalni sistemi d. o. o., med nagrajenci za inovacije

Na jubilejnem 10. Dnevu inovativnosti je GZS konec septembra v Kongresnem centru Brdo pri Kranju nagradila inovativna podjetja in inovatorje v podjetjih in javno raziskovalnih zavodih. Za inovacije, nastale v letu 2011, je podelila 4 diplome, 6 bronastih, 28 srebrnih in 7 zlatih priznanj. Letos je GZS prvič objavila tudi inovacijo leta po izboru javnosti. Med nagrajenimi družbami je tudi član Podjetniško trgovske zbornice, Belimed – pomivalni sistemi, d.o.o. Čestitamo!



mag. Samo Hribar Millič, predsednik GZS, Samo Petrič, Belimed d.o.o. in mag. Andrej Kerin, predsednik komisije za inovacije pri GZS Zbornici osrednjeslovenske regije

Priznanje za najboljše inovacije na nacionalni ravni predstavlja najvišje priznanje inovativnim dosežkom slovenskih podjetij in s tem promocijo inovativnosti v Sloveniji. V letošnjem letu je na natečaj za najboljše inovacije prišlo 230 inovacijskih projektov podjetij, pri katerih je sodelovalo kar 736 inovatorjev. Med 45 inovacijami, ki so napredovale na nacionalni nivo, je bilo zaznani več inovacij s področja informatike in telekomunikacij ter inovacij, povezanih z zdravstvom in medicino. Veliko inovacij je bilo razvitih v sodelovanju med različnimi podjetji, univerzami in institucijami, kar je vidno tudi v večji kompleksnosti in kvaliteti inovacij. S podeljevanjem priznanj in diplom je pred šestnajstimi leti začela območna gospodarska zbornica Zasavje, kasneje so se ji pridružile tudi ostale območne in re-

gionalne zbornice. Priznanja za najboljše inovacije so tako prerasla v vseslovensko promocijo inovacij, pri kateri danes sodelujejo vse območne in regionalne zbornice GZS. V vseh letih, kar GZS organizira podelitev priznanj, je sodelovalo že več kot 4200 inovatorjev.

Kot je poudaril inovator nagrajene inovacije in vodja področja Konstrukcija medicine v družbi Belimed d.o.o. Samo Petrič, gre pri nagrajeni novi generaciji več etažnih vstavkov za pomivanje medicinskih inštrumentov za boljši rezultat pranja medicinskih inštrumentov, boljši izkoristek vode, krajši čas pranja in manjšo porabo energije. Zato nosi njegova nagrajena in patentirana inovacija tudi naziv EKO. Še posebej pa je pomembna boljša kakovost pranja, saj bistveno zmanjša pojav sepse in prenos bolezni prek proteinov.

Kako razviti inovacijo in uspeti z njo?

Na trgu vlada vse hujša konkurenca in vse ostrejši pogoji poslovanja. Za uspeh ni več dovolj le kakovosten proizvod po ugodni ceni. V boju z vse močnejšo konkurenco in pri iskanju tržnih niš morajo podjetja veliko vlagati v razvoj inovativnih proizvodov in storitev.

Toda kaj je potrebno, da je podjetje inovativno? In kaj sploh je inovacija? Kako jo razviti in kakšna naj bo, da bo tržno uspešna? Kakšni so svetovni trendi razvoja tehnologij? Kaj je intelektualna lastnina? Kako zaščititi intelektualno lastnino in kako ravnati z njo? Kaj je blagovna znamka, kaj je licenca?

Marsikatero podjetje ne zna upravljati z intelektualno lastnino, jo ščititi in izkoriščati, ne znajde se v sistemu licenciranja, odkupovanja licenc in izkoriščanja prostega znanja. Na ta način pa izgublja svojo konkurenčno prednost, drugačnost, prepoznavnost ...

Na Gospodarski zbornici Slovenije smo zato v sodelovanju s partnerji pripravili CD-rom Inovativna Slovenija, ki je v pomoč podjetjem pri razumevanju, obvladovanju in izkoriščanju intelektualne lastnine.

Dodatne informacije in naročilo CD-roma: mag. Simona Rataj, GZS-inovativnost in tehnološki razvoj; simona.rataj@gzs.si





6. seja Upravnega odbora PTZ

■ Potrebne hitre reforme

Gostja 6. seje UO PTZ 3. oktobra 2012 je bila generalna direktorica Direktorata za trg dela in zaposlovanje gospa Damjana Košir. Predstavila je aktualne razmere na trgu dela in reforme, ki so v teku. Med večjimi problemi je staranje prebivalstva in premalo produktivnih delovnih mest ob velikem prilivu mlade delovne sile. Iz tega izhaja tudi drug pereč problem slovenskega trga dela, t.i. "dualizem", to je segmentacija delovne sile in velike razlike med rednim in prekernim delom. Reforma trga dela naj bi reševala predvsem ta problem.

Predsednik GZS, mag. Samo Hribar Milič je

prisotnim predstavil modele nove organiziranosti GZS, njihove slabosti in prednosti. Svetovalec predsednika GZS, dr. Andrej Friedl je predstavil situacijo glede spremembe Obrtnega zakona. Člani UO PTZ so še sprejeli informacijo o poslovanju in potrdili poslovni in finančni načrt za 2013.



Akreditiran program Laboratorijska zobna protetika

■ Med prvimi diplomanti tudi Miran Forjanič

Avtor: Franc ROJKA

Po nekajletnih naporih Odbora za šolstvo in izobraževanje je bil 9. januarja 2009 akreditiran in vpisan v razvid visokošolskih zavodov pri Ministrstvu za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo Visokošolski strokovni študijski program Laboratorijska zobna protetika prve stopnje. Prva generacija 30 študentov se je vpisala v redni študij v študijskem letu 2009/2010. Letos septembra so diplomirali prvi diplomanti in si s tem pridobili strokovni naziv diplomirani laboratorijski zobni protetik /protetičarka. Med njimi je tudi gospod Miran Forjanič, član Izvršilnega odbora Združenja zobotehnikov in inženirjev zobne protetike Slovenije. Za njegov uspeh pri študiju in opravljenju diplomo pod mentorstvom predavatelja, vodje študijskega programa Franca Rojka mu iskreno čestitamo.

Svetovni teden refleksoterapije

■ Dogodek za druženje in lobiranje

Svetovni teden refleksoterapije organizira Sekcija refleksoterapevtov pri PTZ vsako leto zadnji teden septembra. Letos so se dogodki, predavanja, okrogla miza, predstavitve in delavnice odvijali od 24. do 29. septembra. Ideja ICR (International Council of Reflexology) je promocija metode širši javnosti in različnim sredinam z namenom osveščanja. Društvo refleksoterapevtov Slovenije je član ICR in pripravlja predavanja in predstavitve metode širom Slovenije za različna društva in zainteresirane skupine. Na Sekciji smo idejo dopolnili v smislu dobrobiti za refleksoterapevte,



ki se pri svojem delu srečujejo z različno problematiko od licenc, zakonsko predpisanega zavarovanja odgovornosti, vzdrževanja lastne kondicije zdravja in dobrega počutja, do potreb po širjenju znanja in spoznavanja še drugih metod, ki se dopolnjujejo z delom refleksoterapije. Svetovni teden refleksoterapije je zasnovan tako, da vsak lahko najde kaj zase, dogodek pa je priložnost tudi za druženje, pogovor in reševanje nerešenih vprašanj.

Avtorica: Nada TOMAZIN DOKL

Ludvik Špan

► Avtorica: **Vida Petrovčič**

Trideset let je dolga doba tako v življenju posameznika kot podjetja. Ludvik Špan, katerega avtomobilski center Špan d.o.o. je v začetku oktobra praznoval tri desetletja, meri začetek poslovanja od dne izdaje prvega računa, 1. oktobra daljnega leta 1982. Kako podjetniško! Ni namreč važno le ustanoviti podjetje ali začeti kot samostojni podjetnik, pomembno je dobiti posel in zanj tudi zaslužiti. Takrat se posel šele začne. In vse se začne s prvim računom. Ludvik Špan je začel kot samostojni podjetnik po tem, ko je nekaj let nabiral prve izkušnje v mehanični delavnici, šolanje pa nadaljeval na prometni šoli. Na svoji samostojni poslovni poti je doživel in preživel celotno slovensko tranzicijo, od časov pred osamosvojitvijo do današnjih dni. In skupaj z njegovim poslom je rasel tudi danes mogočni center, ki je definiral podobo današnje Brezovice pri Ljubljani. Brez pretiravanja bi lahko bi rekli: Brezovica je Špan.

➤ **G. Špan, kako ocenjujete glavne mejnike svojega podjetja, Brezovice in vse Slovenije v zadnjih tridesetih letih?**

LUDVIK ŠPAN: "Zanimivo je, da le ne gre za zelo dolgo obdobje, res pa je, da je bilo zelo pestro, saj se je v tem času zgodilo marsikaj. Tako smo že pred tridesetimi leti podjetniki predlagali pavšalno obdavčitev in ta zamisel je spet zelo aktualna, sam jo zelo podpiram. Za začetnika je namreč zelo pomembno, da ve, koliko bo plačal davka in če se zelo potruди, mu več ostane. Sam sem imel na začetku le tri zaposlene. V najem sem vzel kovačijo na Brezovici, naša delavnica je merila toliko, kot meri moja današnja pisarna. Veliko smo delali,

tudi ob vikendih in se nam je obrestovalo. Tako smo že devet let kasneje, po osamosvojitvi, zgradili in odprli prvi servisni prostor z veliko večjo kapaciteto. Ni bilo lahko, vedno smo doživljali kakšne administrativne prepreke, toda sem ves čas verjel v svojo poslovno zgodbo."

➤ **Kje smo v Sloveniji naredili glavne napake, da smo se znašli v krizi z razmeroma malo dobrimi podjetji?**

LUDVIK ŠPAN: "Še danes opozarjam, da je pomembno zmanjšati administrativne prepreke za podjetnike in majhna ter srednja podjetja. Največjo škodo smo si naredili s privatizacijo in divjim lastninje-

njem. Napaka, ki so jo storili direktorji večjih podjetij je, da denarja niso vlagali nazaj v rast in razvoj podjetij, pač pa so ga odlivali na zasebne račune. Ta denar nam zdaj v Sloveniji manjka. Naši severni sosede Avstrijci teh problemov nimajo in zato je tam kriza tudi veliko manjša. Tudi črne ekonomije je pri nas še bistveno več v primerjavi z drugimi evropskimi državami. Vsi, ki davkov ne plačujejo, predstavljajo nelojalno konkurenco plačnikom."

➤ **Ali so v Sloveniji davki, po vašem mnenju, previsoki?**

LUDVIK ŠPAN: "Obdavčitev dela bi bila prav gotovo lahko manjša. Žal pa niti ukrepi, ki jih sprejemamo letos, ne vodijo v





razbremenitev dela in več delovnih mest. Na splošno bi lahko rekel, da sprejemanje reform pri nas teče prepočasi. Trg pa jih zahteva."

➤ Kaj je vam omogočilo, da ste uspeli?

LUDVIK ŠPAN: Najbolj pomemben je bil začetek, da smo pridobili stranke in njihovo zaupanje. Potreboval sem veliko doslednosti pri rokih in cenah, kljub veliki inflaciji, ki je takrat obstajala. Strankam smo morali jamčiti, da bomo svoje delo opravili v obljubljenem roku in po obljubljeni ceni. Torej kakovostno in dosledno. Po osamosvojitvi je bilo pomembno, da smo prišli do posojil pri bankah. Smo pa vedno pazili na pravo razmerje med lastnim kapitalom in posojili. Kreditov mora biti pod polovico, v primerjavi z lastnim kapitalom. Imamo to srečo, da smo danes eno redkih likvidnih podjetij, ki ne potrebuje bank. Lahko se pohvalim, da sodimo med petdeset najbolj zaupanja vrednih podjetij v Sloveniji. To je zelo pomembno tudi pri našem sodelovanju s tujimi partnerji. Po mojem mnenju je zelo pomembno, da imamo zelo dobre odnose s sosedi. Trinajst sošedov imam in trinajst dobrih znancev.

➤ Ves čas ste tudi uspešno širili svojo dejavnost. Ali je to pomembno za uspešen posel?

LUDVIK ŠPAN: Zelo pomembno je, da stranke vidijo, da podjetnik napreduje in vedno nekaj dodaja svoji dejavnosti. Začeli smo kot mehanična delavnica, nadaljevali z vulkanizerstvom in gumarstvom, zaščito

vozil, nastavitvijo podvozja, avtooptiko, s hitrimi servisi, pralnicami, avtomobilsko kozmetiko in notranjim čiščenjem. Dodajali smo tudi tehnične preglede ter prodajo in servisiranje. Danes smo pooblaščen za servisno dejavnost in karoserijska popravila za osebna in dostavna vozila Mercedes Benz ter vozila znamk Volkswagen, Škoda, Seat in Volkswagen gospodarska vozila v skupini Porsche. Naša današnja ponudba je plod vizije, ki ji sledimo že od samega začetka – lastnikom vozil ponuditi celovito paleto kakovostnih storitev na enem mestu.

➤ Kako pomembno je, da ima podjetnik svoje poslovne prostore in ne najetih?

LUDVIK ŠPAN: Vsekakor je to pomembno, saj ne plačujemo najemnine. Torej se nam vsa vlaganja v nakupe parcel in izgradnjo poslovnih prostorov obrestujejo. Danes imamo 10 tisoč m² pokritih poslovnih površin. Si lahko predstavljate, koliko bi plačevali, če bi znašala cena najema le štiri evre za kvadratni meter? S stroškom 40 tisoč evrov na mesec samo za poslovne prostore ne bi mogli preživeti. Tržne najemnine so znatno višje in so previsoke.

➤ Dosegate 22 milijonov evrov letnega bruto prometa. Letos boste to številko še povečali in sodite v srednje veliko podjetje. Koliko pa imate zaposlenih?

LUDVIK ŠPAN: Pri trenutnih kapacitetah je za nas zgornja meja 100 zaposlenih in te meje ne bomo prekoračili. Cena dela je

v Sloveniji previsoka, zato spomladanske in jesenske konice ob menjavi pnevmatik rešujemo s podaljšanim delovnikom.

➤ Vaša dejavnost se ves čas bolj ali manj uspešno spogleduje in spopada z ekologijo. Kako to rešujete pri vas?

LUDVIK ŠPAN: Z ekološkimi vprašanji se neprestano ukvarjamo. Pri avtomatski avto pralnici denimo recikliramo porabljeno vodo za pranje. Imamo čistilne naprave, oljne čistilce, eko koticke. Poskrbimo za odvoz izrabljenih gum ter odsluženih vozil in vse to ne v breme strank. Na področju ekologije sodelujemo z znanimi nemškimi blagovnimi znamkami in uporabljamo najboljše izdelke, ki jih ta hip pozna trg. Tu ni odstopanj. O vsem tem poročamo na ministrstvo za okolje in principalom v Nemčijo. Naše podjetje v nobenem smislu ni ekološko moteče za okolico.

➤ Kje se vidite čez trideset let?

LUDVIK ŠPAN: To je vprašanje za moje naslednike. Glede na to, da je naše podjetje družinsko, upam, da bomo tudi v naslednjih desetletjih napredovali tako, kot smo doslej ali celo bolje in hitreje. Imamo dovolj prostora, znanja in zagnanosti, da bomo kos vsem zahtevam, spremembam, vsaki želji.



Vi sprašujete, mi odgovarjamo

► Pripravila: **Božena Macarol**, davčna svetovalka pri PTZ

Do konca letošnjega leta se bo upokojilo veliko podjetnikov, ki so začeli s samostojno podjetniško dejavnostjo v '90. Tokrat odgovarjamo na vprašanje članice, ki se letos odpravlja v pokoj in namerava zapreti dejavnost. Zanima jo, kako je z obdavčitvijo prenosa nepremičnin iz podjetja v gospodinjstvo takem primeru in kako bo obdavčen promet teh nepremičnin ob prodaji, ki jo namerava opraviti po prenehanju opravljanja dejavnosti? Nepremičnino je pridobila kot fizična oseba pred pričetkom opravljanja dejavnosti, l. 1994 pa prenesla iz zasebnega dela premoženja fizične osebe (gospodinjstva) v njen poslovni del (s.p.). V njej bo opravljala dejavnost do konca 2012, ko se bo upokojila. Nepremičnine po upokojitvi ne bo več potrebovala, zato jo bo prodala. V poslovnih knjigah ima še nepremičnino, ki jo je podjetje nabavilo l. 2004 in je knjižena med opredmetenimi osnovnimi sredstvi. Tudi to nepremičnino namerava po prenehanju opravljanja dejavnosti prenesti v gospodinjstvo ter jo kasneje morda prodati.



Božena MACAROL

Ob prenehanju dejavnosti s.p.-ja prenos nepremičnine v gospodinjstvo ne bo pomenil odtujitve sredstev po 51/1 členu Zakona o dohodnini (ZDoh-2), saj je gospa nepremičnino pridobila že pred začetkom opravljanja dejavnosti. Kasneje jo je prenesla v svoje podjetje, kar je pomenilo povečanje sredstev v aktivi bilance stanja, na drugi strani pa povečanje podjetničkovega kapitala v pasivi bilance stanja.

Ker je bila nepremičnina zgrajena oziroma pridobljena pred začetkom opravljanja dejavnosti, v njenem primeru ne bo veljal 2. odstavek 146. člena ZDoh-2 (upoštevanje knjigovodske vrednosti ob prodaji), zato se bo pri nadaljnji prodaji, ki se bo opravila po prenehanju opravljanja dejavnosti, pri ugotavljanju kapitalskih dobičkov upoštevala namesto knjigovodske vrednosti nepremičnine na dan

prenehanja opravljanja dejavnosti, njena primerljiva tržna cena, ki jo bo ugotovil cenilec gradbene stroke. Kot datum pridobitve nepremičnine se bo štel dan prenehanja opravljanja dejavnosti oziroma dan prenosa nepremičnine v gospodinjstvo (ne glede na to, da je bila nepremičnina pridobljena že l. 1988).

Če bo prodajna vrednost nepremičnine, ki jo bo gospa prodala kot fizična oseba, na dan prodaje enaka ocenjeni vrednosti nepremičnine na dan prenehanja opravljanja dejavnosti, ne bo nastala osnova za davek od dobička iz kapitala, saj ne bo razlike med vrednostjo kapitala ob pridobitvi in prodajno vrednostjo ob njegovi odtujitvi. Zato svetujemo vsem, da ob prenehanju opravljanja dejavnosti zaradi odhoda v pokoj opravite tudi cenitev tistih nepremičnin, ki ste jih vnesli v podjetje kot stvarni vložek. Če jo boste kasneje odtujili, boste že imeli pripravljeno cenitev na dan prenehanja dejavnosti in s tem realnejšo vrednost nepremičnine ob pridobitvi, kar lahko občutno zmanjša davčno obveznost ob njeni kasnejši prodaji.

Za nepremičnine, ki jih je bralka nabavila v času opravljanja dejavnosti, vendar pred l. 2005, se ob prenehanju opravljanja dejavnosti ne bodo ugotovljale obdavčljive razlike (razlika med knjigovodsko in tržno vrednostjo nepremičnine), kar pomeni, da bo lahko tudi takšne nepremičnine prenesla v gospodinjstvo brez davčnih posledic. Če jih bo kasneje prodala, se bo ugotavljal dobiček iz kapitala kot razlika med knjigovodsko vrednostjo nepremičnine na dan

prenehanja dejavnosti in njeno prodajno vrednostjo, ki bo izhajala iz prodajne pogodbe. Stopnja davka od dobička iz kapitala, ki jo plačujejo fizične osebe, je trenutno 20 % in se vsakih 5 let zmanjša za 5 odstotnih točk, po 20 letih pa ni več davka. Davčna obveznost je dokončna in ne predstavlja vira dohodnine, ki bi ga bilo potrebno vključiti tudi v sintetično letno dohodninsko obdavčitev.

Če bi bralka nepremičnine nabavila kot s.p. po l. 2005, se bi ob prenehanju opravljanja dejavnosti najprej ugotavljala razlika med njihovo knjigovodsko vrednostjo na dan prenehanja in med njeno primerljivo tržno vrednostjo na ta dan. Ta razlika bi povečala davčno osnovo v obračunu akontacije dohodnine od dohodkov iz dejavnosti v letu prenehanja (marec 2012) bi bila obdavčena progresivno, stopnja davka pa bi bila odvisna od višine osnove za davek iz dejavnosti (od 16 do 41 %). Če boste kasneje to nepremičnino prodali, se bo štelo, da je datum pridobitve te nepremične datum prenehanja opravljanja dejavnosti, kot nabavna vrednost pa se bo upoštevala primerljiva tržna cena na dan prenehanja dejavnosti, saj ste ob prenehanju dejavnosti že plačali davek od razlike med knjigovodsko in primerljivo tržno vrednostjo nepremičnine. Zato se bodo kapitalski dobički ugotavljali le kot razlika med nabavno vrednostjo nepremičnine v višini poštene tržne vrednosti na dan prenehanja dejavnosti in med njeno prodajno vrednostjo na dan prodaje.

e-pošta: svetovanjeptz@gzs.si



Infopika GZS ima odgovore

► Pripravila: **Mateja Tilia**, zunanja svetovalka, Infocenter GZS

➤ **Sem trgovec z gospodinjskimi aparati in me zanima kateri gospodinjski aparati morajo biti označeni z energijski nalepkami?**

Energijska nalepka je ena od oblik označevanja energijske učinkovitosti gospodinjskih aparatov. Od junija 2002 dalje je tudi pri nas obvezno označevanje določenih vrst gospodinjskih aparatov na podlagi Pravilnika o energijskih nalepkah za določene vrste gospodinjskih aparatov (Ur. l.RS št. 104/01). Energijska nalepka razvršča gospodinjske aparate v razrede glede na rabo energije. Kupcu omogoča primerjavo energetske učinkovitosti in obratovalnih lastnosti gospodinjskih aparatov ter spodbuja izbiro energetske varčnejših in okolju prijaznejših naprav.

Z energijskimi nalepkami morajo biti opremljeni:

- hladilniki, zamrzovalniki in njihove kombinacije,
- pralni stroji, sušilni stroji in njihove kombinacije,
- pomivalni stroji,
- pečice,
- grelniki in hranilniki tople vode
- svetlobni viri,
- klimatske naprave.

S sprejetjem Direktive 2010/30/EU se je razširila obveznost prve Direktive 92/75/EEC na izdelke, ki imajo neposredni vpliv in porabljajo energijo med njihovo dejansko uporabo in na izdelke, ki imajo posredni vpliv, ki med uporabo sicer ne porabljajo energije, ampak prispevajo k varčevanju energije med uporabo.

Na osnovi direktive 2010/30/EU, ki je podala le splošni okvir zahtev označevanja so bili sprejeti še posebni delegirani akti, ki določajo:

- vrste izdelkov, ki so podvržene označevanju,
- merilne standarde in postopke, ki jih je treba uporabljati pri pridobivanju podatkov na nalepki,

- podrobnosti tehnične dokumentacije, ki jo mora pripraviti in hraniti dobavitelj in
- obliko in vsebino nalepke.

Novi delegirani akti za določene izdelke, ki veljajo neposredno v državah članicah so:

- Delegirana Uredba 1059/2010 glede zahtev za energijsko označevanje gospodinjskih pomivalnih strojev
- Delegirana Uredba 1060/2010 glede zahtev za energijsko označevanje gospodinjskih hladilnih aparatov
- Delegirana Uredba 1061/2010 glede zahtev za energijsko označevanje gospodinjskih pralnih strojev
- Delegirana Uredba 1062/2010 glede zahtev za energijsko označevanje televizijskih sprejemnikov

Razvrstitev v razred A-G nakazuje prihranek energije z vidika končnega uporabnika. Razvrstitvi se lahko dodajo še razredi A+, A++, in A+++, ki označujejo energijsko najučinkovitejše izdelke, če je to potrebno zaradi tehnološkega napredka. Nalepke so opremljene tudi z barvno skalo od temno zelene, ki označuje energijsko najbolj učinkovit proizvod, do rdeče za energijsko najmanj učinkovit proizvod.

Merila še niso bila obnovljena za nekatere izdelke, opredeljene v direktivah:

- Direktiva 2002/40/ES v zvezi z energijskim označevanjem gospodinjskih električnih peči
- Direktiva 2002/31/ES v zvezi z energijskim označevanjem gospodinjskih klimatskih naprav
- Direktiva 1998/11/ES v zvezi z energijskim označevanjem gospodinjskih svetilk
- Direktiva 1996/60/ES v zvezi z energijskim označevanjem gospodinjskih pralno sušilnih strojev
- Direktiva 1995/13/ES v zvezi z energijskim označevanjem gospodinjskih električnih sušilnih strojev

V pripravi so med drugimi Merila za energijsko označevanje grelcev vode in sesalnikov.



Mateja TILIA

V skladu z direktivo 2010/30/ES je pričakovati, da bodo v prihodnosti določena tudi merila za označevanje gradbenih proizvodov, kot so okna, izolacijski material in strešniki itd. z energijskimi nalepkami.

➤ **Na podlagi sklenjenega posla bom enkrat mesečno dobavljal kupcu na Dansko kovinske izdelke, ki jih proizvajam. Zanima me ali mora pošiljko spremljati kakšno dokazilo o poreklu blaga?**

Pri poslovanju na notranjem trgu Evropske Unije se kot dokazilo o preferencialnem poreklu blaga uporablja izjava dobavitelja. Izjava dobavitelja je predpisana v Uredbi Sveta, št. 1207/2001 in 1617/2006. Dobavitelj izstavi izjavo na trgovinskem računu, na dobavnici ali na katerem koli drugem trgovinskem dokumentu, ki dovolj natančno opisuje konkretno blago, da ga je mogoče prepoznati.

Če dobavitelj kupcu redno dobavlja blago, katerega status naj bi (glede na pravila o preferencialnem poreklu) določeno časovno obdobje ostal nespremenjen, lahko predloži dolgoročno izjavo dobavitelja, ki zajema kasnejše pošiljke navedenega blaga. Dolgoročna izjava dobavitelja se lahko izda za obdobje do 1 leta, šteto od

datuma izdaje izjave, lahko se izda tudi za nazaj. V takih primerih veljavnost izjave ne sme presegati obdobja 1 leta od datuma, ko je začela veljati. Dobavitelj mora kupca nemudoma obvestiti, ko dolgoročna izjava dobavitelja za dobavljeno blago ni več veljavna.

Z izjavo dobavitelj zagotavlja kupcu verodostojno informacijo o statusu porekla materialov ali izdelkov v skladu s preferencialnimi pravili Evropske skupnosti o poreklu blaga. Materiali ali izdelki, ki so zajeti z izjavo dobavitelja, so lahko kasneje izvoženi iz Evropske skupnosti v nespremenjenem stanju ali pa so vključeni v novo pridobljeni izdelek.

Izjava dobavitelja je običajno napisana v jeziku, v katerem je napisan račun, lahko je dvojezična ali večjezična. Dobavitelj, ki izdela izjavo dobavitelja, mora hraniti vsa dokumentarna dokazila, ki dokazujejo točnost izjave, vsaj tri leta.

➤ Sem delodajalec, ki še nima izdelane izjave o varnosti z oceno tveganja. Zanima me katere so ključne sestavine izjave z oceno tveganja in kdo jo izdela?

Izjava o varnosti je dokument, ki ima svojo utemeljitev v zahtevi direktive EU in jo povzema Zakon o varnosti in zdravju pri delu (Ur.l.RS št. 56/99 in 64/01 v nadaljevanju ZVZD).

Izjava o varnosti z oceno tveganja je osnovni interni akt podjetnika s področja varnosti in zdravja pri delu. Bistveno je, da:

- jo mora vsak delodajalec izdelati in sprejeti,
- z njo delodajalec določi način in ukrepe za zagotavljanje varnosti in zdravja pri delu,
- izjava o varnosti temelji na oceni tveganja za nastanek poškodb in zdravstvenih okvar v okolju, v katerem se izvaja delo,
- je izjavo o varnosti potrebno dopolnjevati ob vsaki novi nevarnosti in spremembi ravni tveganja.

Strokovne podlage za izjavo o varnosti z oceno tveganja izdela delodajalec sam ali zunanji strokovni delavec oz. služba s pridobljenim dovoljenjem za delo. Izjava o varnosti je listina, s katero deloda-

jalec pisno izjavi, da izvaja vse ukrepe za zagotovitev varnosti in zdravja pri delu, glede preprečevanja nevarnosti in tveganja pri delu, obveščanja in usposabljanja delavcev, dajanja navodil, ustrezne organiziranosti ter zagotavljanja potrebnih materialnih sredstev v ta namen. Ocena tveganja je sestavni del izjave o varnosti.

Delodajalec mora za opravljanje strokovnih nalog v zvezi z zagotavljanjem varnosti pri delu določiti strokovnega delavca, ki je za izvajanje strokovnih nalog neposredno odgovoren delodajalcu.

Delodajalec določi vrsto, stopnjo in smer strokovne izobrazbe strokovnega delavca z ozirom na obseg in vrsto dejavnosti ter število zaposlenih.

Opravljanje vseh ali posameznih nalog organiziranja in zagotavljanja varnosti pri delu lahko delodajalec poveri zunanjemu strokovnjaku ali strokovni službi, ki ima dovoljenje za tako delo.

Strokovni delavec mora imeti za opravljanje nalog varnosti pri delu po 19. členu ZVZD opravljen strokovni izpit oz. pridobljeno dovoljenje za delo za opravljanje naslednjih strokovnih nalog:

- izdelava strokovnih podlag za izjavo o varnosti,
- opravljanje periodičnih preiskav kemijskih, fizikalnih in bioloških škodljivosti v delovnem okolju,
- opravljanje periodičnih pregledov delovne opreme,
- izvajanje usposabljanja delavcev za varno delo.

➤ Pričel bom s prevozom blaga med državami članicami EU predvsem na relaciji Slovenija - Poljska in Poljska - Velika Britanija. Zanima me ali so kakšne posebnosti tranzita blaga?

Carinski zakonik Skupnosti omogoča gibanje skupnostnega blaga od enega do drugega kraja na carinskem območju Skupnosti, ne da bi pri prečkanju ozemlja tretje države spremenilo svoj carinski status. Gibanje blaga v okviru tranzitnega postopka se lahko izvaja:

- v okviru notranjega tranzitnega postopka,
- na osnovi zvezka TIR (Konvencija TIR),
- na osnovi zvezka ATA kot tranzitnega dokumenta.

Gibanje blaga v notranjem tranzitnem postopku na podlagi TIR ali ATA je pogojeno z zagotovitvijo zavarovanja za plačilo morebitnega carinskega dolga, prevozna sredstva pa morajo biti opremljena tako, da je moč zagotoviti istovetnost blaga.

Tranzitni postopek se danes v veliki večini izvaja z uporabo NCTS. To je računalniška aplikacija, ki so jo razvile države članice EU in omogoča gibanje in spremljanje blaga po celotni EU. Ta aplikacija tudi omogoča elektronsko vlaganje brezpapirnih tranzitnih carinskih deklaracij in avtomatično spremljanje uporabe bančne garancije ali drugega instrumenta zavarovanja, s katerim so datatve za blago, ki se prevaža v tranzitnem postopku, zavarovane.

➤ Imam trgovino na drobno s tekstilom in tremi zaposlenimi. Ali moram dve zaposleni trgovki poslati na zdravniški pregled in ali mora zdravniški pregled opraviti tudi samozaposlena oseba?

Zakon o varnosti in zdravju pri delu (Ur.l.RS št. 43/2011- ZVZD-1) predpisuje obvezni zdravstveni pregled pred prvo zaposlitvijo oz. če je bil delavec brezposeln več kot 12 mesecev. Na pregledu se ugotovijo morebitna zdravstvena stanja, ki vplivajo na zmožnost opravljanja dela ali stanja, za katera bi delavec lahko kasneje krivil delodajalca.

Zakon predpisuje 1-5 letno periodiko pregledov skladno z izjavo o oceni tveganja, s katero delodajalec izjavi, da izvaja vse ukrepe za zagotovitev varnosti in zdravja pri delu, glede preprečevanja nevarnosti in tveganja pri delu, obveščanja in usposabljanja delavcev, dajanja navodil, ustrezne organiziranosti ter zagotavljanja potrebnih materialnih sredstev v ta namen.

Skladno s 55.čl. zakona (ZVZD_1) je oseba, ki opravlja pridobitno ali drugo poklicno dejavnost kot edini ali glavni poklic pa ne zaposluje drugih delavcev in v delovni proces ne vključuje drugih oseb sama odgovorna za svojo varnost in zdravje ter za varnost in zdravje drugih oseb, na katere vplivajo njena dejanja ali opustitve.

e-pošta: ptz@gzs.si



Poslovne priložnosti

Gospodarska zbornica Slovenije je od l. 2008 članica slovenskega konzorcija Enterprise Europe Network (EEN). To je mreža, ki jo je ustanovil Generalni direktorat za podjetništvo in industrijo Evropske komisije 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. Prav tako se EEN zaveda, da so nastanek, razvoj in rast podjetij neizogibno povezani z inovacijami in s tehnološkim napredkom, zato s svojimi aktivnostmi spodbuja podjetja k inovativnosti in pomaga pri njihovem tehnološkem razvoju. Več na www.een.si in www.borza.org.



Poslovni nasvet pred vašimi vrati

Objavljamo nekaj zadnjih aktualnih poslovnih priložnosti:

1. Irsko podjetje, ki proizvaja barvo, ki omogoča enostavno brisanje površine in pobarvan zid ali steno lahko pretvori v tablo za pisanje ali risanje, **išče distributerje ali agente**. EEN-okt-30
2. Angleški dobavitelj za kopalniške izdelke **išče storitve skladiščenja, distributerje, trgovce na drobno in zastopnike za dobavo kopalniške opreme in zastopnike iz sektorja zdravstvene nege**. EEN-sept-19
3. Turško podjetje, ki proizvaja okrasne trakove iz tekstila za zavijanje daril in paketov, **išče distributerje ali agente**. EEN- okt-37
4. Vodilno francosko podjetje za oblačila za otroke **nudi možnosti franšize** za vso Evropo. EEN-sept-01
5. Nizozemsko podjetje, specializirano za lesene gradbene proizvode, **išče agente in distributerje**. Podjetje prav tako ponuja, da postane distributer ali koproducent (bodisi kot podizvajalec ali partner za skupno podjetje) za nove lesene proizvode, ki ponujajo nove možnosti za uporabo lesa kot gradbenega materiala na Nizozemskem. EEN-sept-06
6. Romunsko podjetje, proizvajalec oblačil in industrijske klobučevine, **išče trgovske posrednike** (distributerje ali zastopnike). EEN-sept-20
7. Poljski trgovec na drobno in debelo različnih vrst blaga ponuja posredniške storitve, kot agent, zastopnik ali distributer. Podjetje **išče tudi možnosti za skupna vlaganja**. EEN- okt-03
8. Italijanski proizvajalec udobnih ženskih modnih čevljev, čevljev za ples in ortopedskih čevljev **išče zastopnike in distributerje** za razširitev svoje blagovne znamke. Podjetje **išče tudi partnerje**, ki jih zanima proizvodnja obutve v Italiji in ponuja svoje znanje kot podizvajalec ali kot zunanji izvajalec storitev. EEN- okt-11
9. Francosko podjetje, specializirano za inženirske storitve na področju letalstva in za distribucijo letalskih rezervnih delov, **išče nove proizvode** za distribucijo z namenom razširitve svoje palete izdelkov. Podjetje nudi tudi podizvajalske storitve. EEN- okt-09

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

EUROCHAMBRES – akcijski načrt 2013 za rast in nova delovna mesta

■ COSME in OBZORJE 2020 - preskromna sredstva za malo gospodarstvo

Po EUROCHAMBRES (Evropsko združenje gospodarskih zbornic) prepričanju so nujni učinkoviti ukrepi za odpravo blokade pretoka kapitala in dolžniškega financiranja podjetij ter Evropske jamstvene platforme. Sredstva za nov program za mala in srednja podjetja v okviru programa Obzorje 2020, **COSME**, v okviru evropskega proračuna predstavljajo zgolj 0,2 % in bi morala biti nujno povečana. Evropska unija mora postati pristen enoten trg, razbremenjen administrativnih in zakonodajnih ovir. Potrebna je preusmeritev prizadevanj Evropske komisije k implementaciji 'boljše zakonodaje' po državah članicah. Pri tem je pomembna podpora mreže EEN (Enterprise Europe Network), ki malim podjetjem pomaga učinkovito izkoristiti poslovne priložnosti na enotnem trgu. Ambiciozen cilj blagovne menjave bi lahko prispeval 2 % BDP-ja in ustvaril 2 milijona delovnih mest, toda potrebna je enotna evropska ekonomska diplomacija.

Za nova delovna mesta je nujna vzpostavitev poklicno izobraževalnih shem z močno praktično usmeritvijo in podporo podjetij, ki bi omogočala pospešeno zaposlovanje mladih. Prav tako bi EUROCHAMBRES poziva k večjim naporom na EU nivoju za čezmejno priznavanje akademskih in poklicnih kvalifikacij in večšin pridobljenih skozi formalno in neformalno izobraževanje. EUROCHAMBRES se zavzema, da bi bilo podjetništvo del učnega programa osnovnih in srednjih šol, saj pomembno vpliva na gospodarsko rast in ustvarjanje delovnih mest.

Gospodarska
zbornica
Slovenije



PRISTOPNI OBRAZEC

Naziv podjetja:

Naslov:

Poštna številka: Pošta:

Davčna številka:

Zakoniti zastopnik (direktor):

Šifra glavne dejavnosti (SKD):

Telefon:

Telefaks:

E-naslov:

Spletna stran:

Kontaktne podatke (če se razlikujejo od zgoraj navedenih):

Ime in priimek:

Funkcija v podjetju:

Telefonska številka:

E-naslov:

V skladu s 4. členom Zakona o gospodarskih zbornicah (UI RS št. 60/06), ki ureja reprezentativnost gospodarskih zbornic, s svojim podpisom dajem glas Gospodarski zbornici Slovenije, Dimičeva 13, 1504 Ljubljana.

V okviru GZS želimo biti vključeni v:

Podjetniško trgovsko zbornico

Izjavljamo,

da pristopamo v Gospodarsko zbornico Slovenije. S tem sprejemamo določbe Zakona o gospodarskih zbornicah in statut Gospodarske zbornice Slovenije ter iz njih izhajajoče pravice in obveznosti. Prav tako pa tudi na Gospodarsko zbornico Slovenije prenašamo svoj delež upravičenj.

Kraj in datum:

Žig in podpis odgovorne osebe

Izpolnjen pristopni obrazec pošljite na naslov:

GZS, Podjetniško trgovska zbornica, Dimičeva ul. 13, Ljubljana, na e-pošto: ptz@gzs.si
ali po telefaksu: (01) 5898 317. Dodatne informacije po telefonu: (01) 5898 312.



Stališča GZS in PTZ

Nižje najemnine za dejavnosti domače in umetnostne obrti ter kulture

Na pobudo predsednika Združenja trgovcev mesta Ljubljana Janka Mlakarja je GZS julija k Predlogu zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o stvarnem premoženju države in samoupravnih lokalnih skupnosti predlagala amandma, ki omogoča oddajo nepremičninskega premoženja lokalnih skupnosti v najem pod ocenjeno vrednostjo za oddajo poslovni dejavnosti, zlasti dejavnosti domače in umetnostne obrti ter kulturni dejavnosti. Predlog amandmaja je bil v Zakonu o stvarnem premoženju in samoupravnih lokalnih skupnostih, ki je bil sprejet 26. septembra, v celoti upoštevan.

Potreben je nov obrtni zakon, ne zgolj novela

Gospodarska zbornica Slovenije odločno nasprotuje predlogu novele Obrtnega zakona, ki predvsem malim in srednje

velikim podjetjem nalaga nepotrebna administrativna bremena in stroške, s prvenstvenim namenom zagotovitve stalnih prihodkov OZS. Z novelo postaja OZS zbornica s pretežno upravnimi nalogami, ne pa interesna zastopnica obrtnega ceha. Zato GZS zahteva, se reforma pravne ureditve obrtništva izpelje z novim zakonom.

GZS in PTZ proti selektivnemu dvigu davka na dodano vrednost

GZS nasprotuje selektivnemu dvigu nižje stopnje DDV, ki ima zanemarljive učinke na proračun, pomeni pa bistveno večje dodatno breme gospodarstva. Dvig DDV za izbrane kategorije subjektov kot so cvetličarji, tiskani mediji, frizerji in drugi, lahko drastično poslabša ekonomski položaj teh gospodarskih subjektov in vpliva na zaposlenost v teh dejavnostih. Dodatno obremenitev pa pomeni tudi dvig stopnje DDV za komunalne storitve, za katere se že sicer sproščajo dosedanje omejitve pri oblikovanju cen. Posledično to pomeni

dvig cen komunalnih storitev za celotno gospodarstvo. GZS je zato Ministrstvu za finance in Državnemu zboru RS predlagalo, da predloga selektivnega dviga DDV ne podpre.

V zvezi s tem je GZS Podjetniško trgovska zbornica posebej podprla tudi stališče, ki ga je ob posvetu proti selektivnemu dvigu DDV pripravil GIZ proizvajalcev hrane za hišne živali JV Evrope.

Proti davku na finančne transakcije

GZS Podjetniško trgovska zbornica in Združenje zavarovalnih posrednikov Slovenije odločno nasprotujeta uvedbi novega davka na storitev posredovanja zavarovalnih poslov, ki ga predvideva Predlog Zakona o davku na finančne storitve, objavljenem 5. oktobra na spletnih straneh Vlade RS. Ministrstvo za finance RS, Državni zbor RS ter Vlado RS sta pozvala, da zakona ne sprejmejo.

IZBERITE PRAVEGA ZAVAROVALNEGA POSREDNIKA

Naj bodo vaši stroški zavarovanj optimalni, vaša varnost ustrežna

V vsakem poslu so tveganja, v vsakem podjetju pa ni specializiranega strokovnjaka za njihova obvladovanja. Pred riziki se ščitimo z ustreznimi zavarovanji. A katera so res primerna za naš posel, za našo dejavnost, za naša sredstva? Naj nam pri odločanju pomaga zavarovalni posrednik z licenco in z zakonsko predpisano obvezo, da deluje v našo korist in ne predvsem v korist zavarovalnice.

PREDVSEM SVETOVALCI!

Neodvisni zavarovalni posredniki po analizi nevarnosti in načel primerne kritja poskrbijo za izbiro tistega zavarovanja, ki nam kot zavarovancu zagotavlja največjo varnost - ne glede na to, katera zavarovalnica ga ponuja. S presojo ustreznosti zavarovanj, s povečevanjem izbir, s pogajanjem za ustrezne premije, s skrbjo za pravočasna pravna in finančna dejanja ti svetovalci povečujejo učinkovitost naših zavarovanj in optimizirajo stroške premij.

ODGOVORNI NAROČNIKU.

Z zavarovalnim posredništvom se lahko ukvarjajo le imetniki dovoljenja, ki ga na osnovi preizkusa strokovnih znanj izda Agencija za zavarovalni nadzor. Zaradi odgovornosti zavarovalnih posrednikov, da delujejo v korist naročnikov, morajo imeti vsi izvajalci te dejavnosti sklenjena tudi visoka zavarovanja poklicne odgovornosti.

ZDRUŽENI V STROKOVNOSTI.

Posredniki, ki so člani Združenja zavarovalnih posrednikov Slovenije, so tudi podpisniki Kodeksa dobrih poslovnih običajev, ki še dodatno varuje naročnike - zavarovalce. Izberite svojega svetovalca v seznamu članov Združenja zavarovalnih posrednikov Slovenije na <http://zzps.gzs.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 Petrovič

Uredniški odbor: Vida Petrovič, 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 Petja Šegatin, GZS PTZ, v.d. članica Tisk: Tisk24 d.o.o. Oblikovanje in prelom: Vida Petrovič, BTL marketing d.o.o. Naklada: 15.000 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 katerimkoli sredstvom ni dovoljeno brez pisnega soglasja avtorja posameznega teksta.

novi GOLF

že v prodaji



VOLKSWAGEN

Dunajska 122 01 568 40 50



SUZUKI

REZ.DELI SERVIS

ŠKODA



SERVIS



p.e. **autoemonta** 01 519 15 93
Celovška 252