



Javna agencija RS
za podjetništvo
in tuje investicije

2. februar 2010

Moj spletni priročnik 05



[Razpisi](#)

[Predpisi](#)

[Poslovno
sodelovanje](#)

[Tehnološko
sodelovanje](#)

[Poslovni
dogodki](#)

[Priložnosti
doma](#)

[Kažipot po
globalnem
trgu](#)

[Neznano
znanje](#)

[Dodatek](#)

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, Št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 147

Obvestilo o zaključku postopka Javnega razpisa Zaposli.me/ Spodbujanje zaposlovanja težje zaposljivih brezposelnih oseb

Zavod RS za zaposlovanje, Rožna dolina, Cesta IX/6, 1000 Ljubljana, objavlja, da so bila v postopku Javnega razpisa Zaposli.me/ Spodbujanje zaposlovanja težje zaposljivih brezposelnih oseb (Ur. l. RS, št. 7/09 z dne 30. 1. 2009, 19/09 z dne 13. 3. 2009, 40/09 z dne 29. 5. 2009, 81/09 z dne 16. 10. 2009) razdeljena vsa razpoložljiva sredstva, ki so bila razpisana za ta javni razpis, zato se v skladu s 7. točko tega razpisa zaključuje postopek javnega razpisa.

Razpisnik: Zavod RS za zaposlovanje

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, Št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 147

Zaprtje javnih razpisov: »Razpis dolgoročnih posojil in garancij Garancijske sheme za Dolenjsko (GSD) za leto 2009« in »Razpis posojil za nova delovna mesta in obratna sredstva (Mikrokrediti)«

Razvojni center Novo mesto, Svetovanje in razvoj, d.o.o., Ljubljanska cesta 26, 8000 Novo mesto, objavlja, da sta z 29. januarjem 2010 zaprta:

1. razpis dolgoročnih posojil in garancij Garancijske sheme za Dolenjsko (GSD) za leto 2009 in
2. razpis posojil za nova delovna mesta in obratna sredstva (Mikrokrediti).

Navedena razpisa sta bila objavljena v Uradnem listu RS, št. 28/09, z dne 10. 4. 2009. Razpisa za leto 2010 bosta predvidoma objavljena konec meseca marca oziroma v začetku aprila 2010.

Razpisnik: Razvojni center Novo mesto d.o.o.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, Št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 176

Preklic objave javnega poziva - javno zbiranje ponudb za prodajo nepremičnin v lasti Občine Gorenja vas - Poljane

Občina Gorenja vas - Poljane, Poljanska cesta 87, 4224 Gorenja vas preklicuje objavo javnega poziva - javno zbiranje ponudb za prodajo nepremičnin v lasti Občine Gorenja vas - Poljane, ki je bil objavljen v Uradnem listu RS, št. 4/10 dne 22. 1. 2010.

Razpisnik: Občina Gorenja vas - Poljane

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

Objavljeno: Uradni list RS, Št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 176

Dodatne informacije in razpisna dokumentacija: Vse morebitno potrebne dodatne informacije v zvezi z javnim pozivom in dokumentacijo poziva morajo biti zahtevane v pisni obliki, na naslov: gp.svlr@gov.si oziroma po faksu: (01) 478-37-60. Odgovori se podajajo v pisni obliki v rubriki »Vprašanja in odgovori« na spletni strani SVLR, pri besedilu javnega poziva. Vsi objavljeni odgovori imajo status dopolnitve dokumentacije javnega poziva.

SVLR-PT bo organizirala predstavitvene delavnice v zvezi s tem javnim pozivom. Datumi in lokacije bodo objavljeni na spletni strani SVLR, na kateri bo objavljen javni poziv.

Dokumentacija javnega poziva je na voljo na spletnem naslovu: www.svlr.gov.si/si/javni_razpisi/ ali vsak delovni dan med 9. in 12. uro na sedežu Službe Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko, Kotnikova 28, 1000 Ljubljana, 4. nadstropje (glavna pisarna).

Dokumentacija javnega poziva se lahko posreduje tudi po elektronski pošti, na podlagi zahteve potencialnega vlagatelja, poslana na elektronski naslov: gp.svlr@gov.si.

Javni poziv za predložitev vlog za sofinanciranje operacij iz naslova prednostne usmeritve »Regionalni razvojni programi« Razvojne prioritete »Razvoj regij« Operativnega programa krepitve regionalnih razvojnih potencialov 2007-2013 za obdobje 2010-2012

Predmet razpisa: Predmet javnega poziva je izbor operacij, katerim se dodeli nepovratna sredstva Evropskega sklada za regionalni razvoj razvojne prioritete »Razvoj regij«, prednostne usmeritve »Regionalni razvojni programi« v okviru Operativnega programa krepitve regionalnih razvojnih potencialov 2007-2013.

Nepovratna sredstva se dodelijo za sofinanciranje operacij, vključenih v izvedbene načrte regionalnih razvojnih programov in potrjenih s strani svetov regij, na naslednjih vsebinskih področjih:

1. ekonomska in izobraževalna infrastruktura,
2. okoljska infrastruktura,
3. razvoj urbanih naselij,
4. javna infrastruktura v območjih s posebnimi varstvenimi režimi in v turističnih območjih,
5. socialna infrastruktura.

Operacije se izvajajo v skladu z veljavnimi predpisi in navodili organa upravljanja v Republiki Sloveniji.

Upravičeni stroški:

Upravičeni stroški lahko nastajajo le v okviru upravičenih namenov in se presojujejo, določajo ter dokazujejo v skladu z Navodili organa upravljanja o upravičenih stroških za sredstva evropske kohezijske politike za programsko obdobje 2007-2013 in dokumentacijo javnega poziva.

Stroški, ki niso opredeljeni kot upravičeni, so neupravičeni stroški operacije.

Stroški in izdatki so upravičeni, če:

- so z operacijo neposredno povezani, so potrebni za njeno izvajanje in so v skladu s cilji operacije;
- so dejansko nastali: za dela, ki so bila opravljena; za blago, ki je bilo dobavljeno; oziroma za storitve, ki so bile izvedene;
- so pripoznani v skladu s skrbnostjo dobrega gospodarja;
- nastanejo in so plačani v obdobju upravičenosti;
- temeljijo na verodostojnih knjigovodskih in drugih listinah in
- so izkazani v skladu z veljavnimi pravili Skupnosti in nacionalnimi predpisi.

Pogoji za sodelovanje: Upravičeni vlagatelji po tem javnem pozivu so samoupravne lokalne skupnosti.

Sveti regij lahko v okviru izvedbenih načrtov sprejmejo odločitve, da je za določene operacije vlagatelj tudi subjekt spodbujanja razvoja na regionalni ravni ali javni zavod, katerega ustanovitelj je samoupravna lokalna skupnost ali več njih.

Investitor je lahko le vlagatelj/upravičenec po tem javnem pozivu.

Kadar se prijavljena operacija izvaja na območju več samoupravnih lokalnih skupnosti oziroma je v operacijo vključenih več upravičencev, morajo partnerji v operaciji določiti nosilca operacije, ki je vlagatelj na tem javnem pozivu ter upravičenec za nepovratna sredstva. Vse postopke v zvezi s to operacijo izvaja njen nosilec in je zanje v celoti odgovoren. V tem primeru mora biti vlogi priložen dogovor, ki natančno določa obveznosti in pravice vseh udeležencev v operaciji, vključno z identifikacijo lastništva predmeta operacije po zaključku operacije in je podpisan s strani vseh udeležencev operacije.

Vrednost razpisa: Višina nepovratnih sredstev, ki je na razpolago za sofinanciranje operacij po tem javnem pozivu za obdobje 2010-2012 znaša okvirno 203.226.681,00 EUR.

Po tem javnem pozivu so posamezne regije upravičene do višine sredstev, kot jih izkazuje tabela 1:
Tabela 1: Višina nepovratnih sredstev po tem javnem pozivu za obdobje 2010-2012 po regijah (v EUR):

Regija	Skupna kvota po regijah 2007-2013	Razpoložljiva kvota 2010-2012
Gorenjska	59.319.058,00	18.271.087,00
Goriška	40.282.629,00	13.256.423,00
JV Slovenija	50.928.355,00	19.184.395,00
Koroška	27.595.505,00	8.477.293,00
Notranjskokraška	23.328.479,00	9.450.031,00
Obalnodraška	31.181.467,00	10.542.974,00
Osrednjeslovenska	15.657.194,00	7.144.615,00
Podravje	133.998.779,00	49.237.567,00
Pomurje	70.194.294,00	24.128.536,00
Savinjska	83.375.147,00	26.238.894,00
Spodnjeposavska	31.378.860,00	9.641.297,00
Zasavska	18.598.385,00	7.653.569,00
Skupaj	585.838.152,00	203.226.681,00

S tem javnim pozivom se dodeljujejo sredstva za leta 2010, 2011 in 2012.

Za sredstva, ki jih bodo upravičenci želeli črpati v letu 2010, bodo morali posredovati zahtevke za izplačilo na SVLR najkasneje 30. 9. 2010. Za sredstva, ki jih bodo upravičenci želeli črpati v letu 2011, bodo morali posredovati zahtevke za izplačilo na SVLR najkasneje 30. 9. 2011. Za sredstva, ki jih bodo upravičenci želeli črpati v letu 2012, bodo morali posredovati zahtevke za izplačilo na SVLR najkasneje 30. 9. 2012.

Skrajni rok za porabo sredstev strukturne politike je 31. 12. 2012.

Razpisnik: Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko

Rok: Popolna vloga mora biti dostavljena do 14. ure po naslednjih rokih za predložitve vlog:

a) za projekte, ki se začnejo izvajati v letu 2010:

1. rok: 26. 2. 2010,
2. rok: 26. 3. 2010,
3. rok: 30. 4. 2010,
4. rok: 28. 5. 2010;

b) za projekte, ki se začnejo izvajati v letu 2011 in 2012:

5. rok: 27. 8. 2010,
6. rok: 29. 10. 2010,
7. rok: 28. 1. 2011.

Javni poziv se lahko zaključi predčasno v primeru porabe sredstev po dodeljenih kvotah v vseh regijah. Kolikor sredstva v predvidenih rokih ne bi bila razdeljena v celoti, lahko SVLR določi dodatne roke za oddajo vlog.

Vloga mora biti dostavljena v glavno pisarno SVLR (po pošti ali osebno) do 14. ure posameznega roka javnega poziva.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, Št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 158

Dodatne informacije in razpisna dokumentacija: Ponudniki lahko dobijo dodatna pojasnila v zvezi z razpisno dokumentacijo pri Andreju Kaluži v Thermana d.d. Laško, Tel: (03) 423-23-00, po predhodni najavi, vsak delovni dan, med 8. in 14. uro.

Razpisna dokumentacija je ponudnikom na voljo naslovu: Thermana d.d., Zdraviliška cesta 4, 3270 Laško, vsak dan, od 8. do 14. ure, po predhodni najavi v tajništvu Thermane d.d. Laško, Tel: (03) 423-23-00. Dokumentacijo lahko dvignete s predložitvijo potrdila o odkupu.

Razpis za izbiro najugodnejšega dobavitelja opreme po popisu za objekt Terme Laško - III. faza: Kongres Hotel

Predmet razpisa: Predmet razpisa je dobava in montaža opreme za objekt Terme Laško - III. faza: Kongres hotel in zajema tipsko in projektirano opremo po popisu.

Obseg del: po projektu Studio Rebeka d.o.o., Cankarjevo nabrežje 9, 1000 Ljubljana, s sodelavci, št. projekta: 02-2008/Op.

Predvideni pričetek del je 1.5.2010.

Orientacijska vrednost investicije:

- Kongresni del: 700.000,00 + DDV.
- Hotelski del: 400.000,00 + DDV.

Merila za izbiro: Merila za izbiro najugodnejšega ponudnika:

- celovitost in kvaliteta ponudbe,
- ponudbena cena,
- najugodnejši plačilni pogoji glede na varianto in način obračuna,
- reference,
- rok izvedbe,
- ustrezne bančne garancije za pravočasno in kvalitetno izvedbo del.

Razpisnik: Thermana d.d., družba dobrega počutja

Rok: Rok za oddajo ponudb je 19.2.2010 do 12. ure.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, Št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 169

Dodatne informacije: Ministrstvo za javno upravo, Direktorat za investicije in nepremičnine, Tržaška 21, Ljubljana, Kontaktna oseba: Marina Harapin, Tel: (01) 478-18-10.

Ogled poslovnih prostorov je možen dne 3.2.2010, od 11. do 12. ure, po predhodnem dogovoru z Marino Harapin, Tel: (01) 478-18-10.

Javna dražba za oddajo v najem opremljenega poslovnega prostora na MMP Obrežje

Predmet razpisa: Predmet javne dražbe:

a) Oddaja v najem opremljenega poslovnega prostora na MMP Obrežje:

Parc. št. na kateri stoji stavba	Katastrska občina	Oznaka poslovnega prostora	Velikost poslovnega prostora	Prosto od
92/8, 89/2, 88/11, 88/10 in 88/9	Velika Dolina	poslovni prostor št. 5, objekt 15, h kateremu sodi sorazmerni del skupnih prostorov, kar skupaj znaša 16,87% celotne površine stavbe.	13,22 m ²	31. 3. 2010

b) Oddaja v najem opremljenega poslovnega prostora na MMP Starod:

Parc. št. na kateri stoji stavba	Katastrska občina	Oznaka poslovnega prostora	Velikost poslovnega prostora	Prosto od
10/72	Starod	ŠPEDICIJA III, objekt S3, in obsega poslovne prostore št. Š4, Š5 in Š6.	28,82 m ²	28.2.2010

Poslovna prostora sta namenjena izključno opravljanju dejavnosti špedicije.

Najemna pogodba bo z najugodnejšim dražiteljem sklenjena za določen čas 5 let.

Najemnik bo poleg najemnine plačeval še obratovalne stroške. Obratovalni stroški obsegajo predvsem stroške ogrevanja, dnevnega čiščenja, vodarine in kanalščine, elektrike, odvoza smeti, varovanja in morebitne druge stroške, ki jih z uporabo povzročja najemnik ter nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča.

Izključna cena za poslovni prostor na MMP Obrežje: poslovni prostor št. 5, objekt 15 - 82,00 EUR.

Izključna cena za poslovni prostor na MMP Starod: poslovni prostor ŠPEDICIJA III - 175,00 EUR.

Razpisnik: Ministrstvo za javno upravo

Rok: Rok za predložitev dokumentov je do 8. ure, dne 12.2.2010.

Javna dražba bo potekala 12.2.2010, ob 10. uri.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, Št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 186

Dodatne informacije: Zanimirani ponudniki lahko pridobijo podrobnejše informacije o nepremičninah, ki se prodajajo, pri Barbari Bogataj, višji svetovalki za splošne in pravne zadeve, Tel: (04) 51-83-124. Ogled nepremičnin je mogoč po predhodnem dogovoru.

Javno zbiranje ponudb za prodajo nepremičnin v lasti Občine Gorenja vas - Poljane

Predmet razpisa: Predmet prodaje je poslovni prostor št. 4.E, kotlovnico, v izmeri 393,92 m² v poslovni stavbi, parc. št. 887/19, ter zemljišči parc. št. 887/12 v izmeri 774 m² in parc. št. 887/31 v izmeri 3.017 m², vse k.o. Dolenja Dobrava.

Prodajajo se vse nepremičnine skupaj, ker predstavljajo funkcionalno povezano celoto. Zemljiškoknjižno stanje nepremičnin je urejeno.

Nepremičnine se prodajajo po načelu videno-kupljeno; poznejše reklamacije se ne upoštevajo.

Izključna cena za nepremičnine skupaj znaša 197.432 EUR. Prodaja nepremičnin pod ceno, nižjo od izključne, ni možna. V izključni ceni ni zajet davek na promet z nepremičninami (2%) in DDV (20%). Davek na promet z nepremičninami, DDV in stroške zemljiškoknjižnega vpisa lastninske pravice plača kupec. Stroške notarske overitve pogodbe nosi prodajalec.

Merilo za izbiro: Merilo za izbiro ponudnika je najvišja ponujena cena. V primeru, da dva ali več ponudnikov ponudi isto ceno, se bodo s ponudniki izvedla dodatna pogajanja.

Razpisnik: Občina Gorenja vas - Poljane

Rok: Rok za oddajo ponudb je 10.2.2010 do 10. ure.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 148

Razpisna dokumentacija: Vso dokumentacijo v zvezi z razpisom lahko zainteresirani ponudniki pridobijo na podlagi pisne zahteve, poslano na elektronski naslov: info@ns-piz.si. Razpisna dokumentacija se bo ponudnikom posredovala po elektronski pošti ali na CDju. Stroškov v zvezi z razpisno dokumentacijo ni. Razpisno dokumentacijo je možno zahtevati do ponedeljka, 22.2.2010, do 12. ure.

Razpis za dobavo in montažo opreme za kuhinje, kopalnice in skupni prostor v novozgrajenem objektu z 21 oskrbovanimi stanovanji v Murski Soboti

Predmet razpisa: Kraj izvajanja del in dela, ki jih je potrebno izvesti:

Lokacija objekta: Ob Ulici Staneta Rozmana v Murski Soboti.

V objektu, ki se gradi, je potrebno dobaviti in zmontirati opremo za 21 kuhinj, 21 kopalnic v oskrbovanih stanovanjih in opremo za skupni prostor. Objekt bo pripravljen za izvedbo montaže predvidoma v začetku junija 2010. Montaža mora biti zaključena do 30. 6. 2010.

Merilo za izbor: Merilo za ocenjevanje ponudb: najnižja cena za razpisana dela v celoti.

Razpisnik: Nepremičninski sklad pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d.o.o.

Rok: Rok za predložitev ponudb je 1.3.2010 do 12. ure.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

R A Z P I S I

Objavljeno: Uradni list RS, št. 7, Datum: 29.1.2010, Stran: 187

Dodatne informacije: Občina Nazarje, Kontaktna oseba: Jožefa Ribežl, Tel: (03) 839-16-00. Oglad gradbenih parcel je možen po predhodnem dogovoru. Besedilo razpisa ter obrazci za pripravo ponudbe so objavljeni na spletni strani Občine Nazarje: www.nazarje.si, www.ioc-prihova.si, v pisni obliki pa jih ponudniki lahko prevzamejo v tajništvu Občine Nazarje.

Javno zbiranje ponudb za prodajo nepremičnin (komunalno opremljenih zemljišč (gradbenih parcel) v Industrijsko obrtni coni Prihova, namenjenih gradnji poslovnih prostorov

Predmet razpisa: Predmet prodaje je 11 komunalno opremljenih zemljišča (gradbenih parcel) v Industrijsko obrtni coni Prihova, namenjenih gradnji poslovnih prostorov. Parcele, ki so označene s črko A in B, je možno združiti.

Prodajajo se naslednje gradbene parcele:

- P2 - A, v skupni izmeri 2.407 m². Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 1186/16, v izmeri 11 m², parc. št. 64/11, v izmeri 2.371 m² in parc. št. 47/88, v izmeri 25 m², vse k.o. Prihova,
- P2 - B, v skupni izmeri 2.808 m². Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 64/10, v izmeri 1.048 m², parc. št. 47/87, v izmeri 1.388 m² in parc. št. 47/87 v izmeri 372 m², vse k.o. Prihova,
- P3 - A, v skupni izmeri 2.350 m². Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 64/12, v izmeri 715 m² in parc. št. 47/99, v izmeri 1.635 m², obe k.o. Prihova.
- P3 - B, v skupni izmeri 2.350 m². Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 47/89, v izmeri 2.253 m² in parc. št. 1200/65, v izmeri 97 m². obe k.o. Prihova.
- P4 - B, v skupni izmeri 2.715 m². Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 64/15, v izmeri 292 m², parc. št. 47/93, v izmeri 1.075 m², parc. št. 46/2, v izmeri 621 m², parc. št. 47/92, v izmeri 81 m², parc. št. 1200/64, v izmeri 203 m² in parc. št. 47/11, v izmeri 443 m², vse k.o. Prihova.
- P5 - A, v skupni izmeri 2.395 m². Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 64/17, v izmeri 1.258 m², parc. št. 47/97, v izmeri 882 m², parc. št. 46/5 v izmeri 255 m², vse k.o. Prihova,
- P5 - B, v skupni izmeri 2.123 m². Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 46/4 v izmeri 506 m², parc. št. 100/66, v izmeri 197 m², parc. št. 47/96, v izmeri 1.420 m², vse k.o. Prihova,

- P6, v skupni izmeri 3.669 m2. Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 47/104, v izmeri 1.006 m2, 47/122, v izmeri 2.663 m2, obe k.o. Prihova,
- P7 - A, v skupni izmeri 1.905 m2. Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 47/105, v izmeri 800 m2, parc. št. 47/124, v izmeri 1.105 m2, obe k.o. Prihova,
- P7 - B, v skupni izmeri 1.833 m2. Sestavljajo jo zemljišča parc. št. 47/106, v izmeri 1.008 m2 in parc. št. 47/125, v izmeri 825 m2, obe k.o. Prihova.
Nepremičnine so locirane v k.o. Prihova, v tako imenovani Prihovski gmajni, ki leži ob regionalni cesti Radmirje-Mozirje. Zemljišča so namenjena proizvodni in storitveni dejavnosti.

So komunalno urejena. Dokončana je gradnja I. faza komunalne ureditve kar pomeni, da je zgrajeno cestno omrežje (v makadamski izvedbi), vodovodno omrežje, toplovodno omrežje, kanalizacijsko omrežje (meteorna kanalizacija z razbremenilnimi bazeni, fekalna kanalizacija), elektro in TK omrežje. Asfaltiranje cestnih površin bo izvedeno v letu 2010.

Nepremičnine se prodajajo po načelu videno-kupljeno in kupec nima pravice uveljavljati na nepremičnini kasnejših reklamacij.

Kupec kupuje nepremičnino v stanju, kakršno je in ne more uveljavljati večjih pravic, kot jih je imel lastnik.

Izključna cena: za nepremičnine, ki so predmet prodaje znaša:

- P2 - A izključna cena je 156.455,00 €,
- P2 - B izključna cena je 182.520,00 €,
- P3 - A izključna cena je 152.750,00 €,
- P3 - B izključna vena je 152.750,00 €,
- P4 - B izključna cena je 176.475,00 €,
- P5 - A izključna cena je 155.675,00 €,
- P5 - B izključna cena je 137.995 €,
- P6 izključna cena je 238.485 €,
- P7 - A izključna cena je 123.825,00 €,
- P7 - B izključna cena je 119.145,00 €.

V ceni ni zajet 20% davek na dodano vrednost, ki ga plača kupec.

Prodajalec nosi stroške sestave in notarske overitve prodajne pogodbe.

Stroške vpisa iz prodajne pogodbe na ime kupca nosi kupec.

Merilo za izbor: izbran bo ponudnik, ki bo izpolnjeval vse razpisne pogoje in ponudil najvišjo ceno, vendar najmanj v višini izključne cene. Ponudnike, ki bodo podali enakovredne ponudbe (enaka višina kupnine ob izpolnjevanju vseh pogojev), bo prodajalec pozval k oddaji nove ponudbe.

Po prejemu novih ponudb bo prodajalec izbral najugodnejšega ponudnika.

Razpisnik: Občina Nazarje

Rok: Rok za oddajo ponudb je 19.2.2010, do 9. ure.

Več: www.uradni-list.si/_pdf/2010/Ra/r2010007.pdf

Novosti zakona o davčnem postopku

Temeljni cilji sprememb zakona o davčnem postopku so večja preglednost, pravna varnost in poenostavitev davčnega postopka ter uskladitev zakonskega besedila s spremembami evropskega pravnega reda.

V Uradnem listu št. 110, 29. decembra 2009, so bile objavljene spremembe in dopolnite zakona o davčnem postopku (v nadaljevanju: ZDavP-2). S spremembami ZDavP-2B naj bi se zmanjšala administrativna bremena, hkrati pa naj bi se povečala stimulacija davčnih zavezancev za prostovoljno izpolnjevanje davčnih obveznosti. To je v noveli zakona predvideno predvsem v okviru višjih kazni za prekrške srednjih in velikih gospodarskih družb ter njihovih odgovornih oseb. V nadaljevanju predstavljamo nekatere pomembne spremembe.

Vročanje

Vse odločbe in sklepi ter drugi dokumenti davčnega organa, od katerih vročitve začne teči rok, se še naprej vročajo z navadno vročitvijo. Po noveli je vročitev opravljena 15. dan od dneva odpreme (prej se je štelo, da je vročitev opravljena 20. dan od dneva odprave). V zakonsko določenih primerih je domnevo o opravljeni vročitvi mogoče izpodbijati (na primer: izpodbijanje vročitve informativnega izračuna z vložitvijo napovedi).

Nov obnovitveni razlog

V ZDavP-2 je pri poglavju o izrednih pravnih sredstvih določen nov obnovitveni razlog, katerega namen je odprava nepravilnosti pri odmeri davka tudi po dokončnosti odločbe. Davčni organ lahko v šestih mesecih od dokončnosti odločbe po uradni dolžnosti obnovi postopek, če ugotovi, da je bil zaradi napak v odločbi, izdani samodejno z uporabo informacijskega sistema, davek nepravilno odmerjen.

Obresti pri vračilu davka

Novela prinaša v zakonska določila pravico davčnih zavezancev do obrestovanja neupravičeno ali preveč plačanih zamudnih obresti davčnemu organu. Sprememba se nanaša na obračun obresti pri vračilu davka po 97. členu ZDavP-2. Kadar davčni organ ne vrne preveč plačanih ali neupravičeno plačanih zamudnih obresti v zakonskih rokih za vračilo davka, se plačane zamudne obresti obrestujejo.

Odpis davka v določenih primerih

Odpis je z vidika države kot upnika sicer skrajni ukrep, ki ga opravičujejo le tehtni razlogi. Z novelo se doda določilo, da z odpisom davčna obveznost preneha (po mnenju avtorice manjka "razen v primerih, ki jih določa ta zakon"). Z novelo se odpis davka v določenih primerih omeji, saj je zakonodajalec k 107. členu ZDavP-2 dodal nov odstavek, ki določa, da če se pozneje najde premoženje davčnega zavezanca, se znova vzpostavi obveznost za plačilo odpisanega davka. Zakonodajalec ni predvidel časovnega obdobja do kdaj se premoženje lahko najde.

Zastaranje

V skladu z noveliranim 125. členom ZDavP-2 pravica do odmere davka zastara v petih letih od dneva, ko bi bilo treba davek napovedati, obračunati, odtegniti in odmeriti. Dodana je beseda "napovedati" in izpuščena "plačati". Izjema od splošnega zastaralnega roka pa je določena v drugem, novem odstavku, ki določa, da pravica do odmere davka na promet nepremičnin in davka na darilo zastara v 10 letih od dneva, ko bi bilo treba davek napovedati, pravica do odmere davka na dediščine pa zastara v 10 letih od pravnomočnosti sklepa o dedovanju.

Davčna izvršba

Z novelo je dodan novi odstavek, ki določa, da se davčna izvršba začne, če skupni znesek dolga enega dolžnika po posameznih izvršilnih naslovih presega 20 evrov. V povezavi z vračilom stroškov neupravičene davčne izvršbe se za davčni organ podaljša rok, in sicer mora davčni organ povrniti dolžniku stroške davčne izvršbe v 30 dneh (prej: v 15 dneh) od dneva, ko je ugotovil, da izvršba ni bila upravičena. Po noveli izvedba prve javne dražbe ni več odvisna od udeležbe najmanj dveh ponudnikov. Sprememba omogoča hitrejšo prodajo zarubljene premičnine, s čimer se znižajo stroški dolžnika, hitreje se poplača davčni dolg in prenehajo teči zamudne obresti.

Odmera dohodnine

Če davčni zavezanec informativnega izračuna ne prejme do 15. junija (prej: do 31. maja) tekočega leta za minulo leto, mora do 31. julija (prej: do 30. junija) vložiti napoved, v kateri navede podatke, potrebne za odmero dohodnine. Davčni zavezanec mora preveriti pravilnost podatkov v informativnem izračunu, in če ugotovi, da ti niso pravilni ali popolni, mora v 15 dneh od vročitve informativnega izračuna vložiti ugovor. V skladu z novelo zakona lahko davčni zavezanec pošlje davčnemu organu podatke o upoštevanju davčnih olajšav (denimo o vzdrževanih družinskih članih) najpozneje do 5. februarja tekočega leta za preteklo leto.

Kazenska določila

Strožje kazni

Novela omogoča strožje sankcioniranje fizičnih oseb, ki podatkov ali dokumentacije, s katero razpolagajo na zahtevo davčnega organa, ne predložijo oziroma je ne hranijo v skladu z ZDavP-2. Primerjalno gledano so se najnižje predpisane globe za samostojne podjetnike posameznike in posameznike, ki samostojno opravljajo dejavnost, ter za pravne osebe, ki se po ZGD-1 štejejo za mikro ali malo gospodarsko družbo, znižale s 1.600 evrov na 800 evrov oziroma 1.200 evrov, medtem ko so se za srednje in velike gospodarske družbe najnižje predpisane globe dvignile na 3.200 evrov.

Za posebno hude prekrške gre po novem, kadar je znesek premalo plačanega davka višji od pet tisoč evrov, pri čemer so globe določene v odstotkih glede na pravnoorganizacijsko obliko davčnih zavezancev. Novela je prinesla novost, ki davčnemu organu v hitrem postopku o prekršku omogoča izrek globe v razponu, in ne zgolj najnižje predpisane. Davčnemu organu je torej dano pooblastilo, da v vsakem konkretnem primeru glede na težo prekrška presodi, kdaj bo izrekel globo, ki bo višja od najnižje predpisane.

P R E D P I S I

Objavljeno: Finance, 29.1.2010, www.finance.si, Avtor: Vera Avšič

Kaj o napakah pravijo davkarji

Edini nadzornik dela računovodskih servisov je davčna uprava, pravijo računovodje. Toda davčna uprava v svojih evidencah ne spremlja pomanjkljivosti in napak, ki jih pri svojem delu naredijo računovodski servisi. Zato tudi ne more oceniti, ali je teh napak enako, več ali manj kot v prejšnjih obdobjih

Na davčni upravi pravijo takole: kakovosti dela računovodskih servisov posebej ne spremljamo, vendar se pri nadzoru srečujemo tako z zelo kakovostnimi servisi kot s servisi, ki storitve opravljajo napačno in nestrokovno.

Na davčni upravi so prepričani, da bi se število in resnost napak, ki se pojavljajo pri obračunavanju in plačevanju davčnih obveznosti, zagotovo zmanjšala, če bi računovodsko dejavnost uredili z zakonom in predpisali pogoje za tiste, ki lahko opravljajo storitve računovodstva.

Zaradi računovodskih napak tudi napačno plačani davki

Ko davčni organ nadzoruje davčne obračune, da bi ugotovil, ali so davčne obveznosti pravilno in pravočasno poravnane, pregleda tudi z obračuni povezane poslovne knjige, drugo dokumentacijo in letna poročila. Po zakonu o gospodarskih družbah in zakonu o davčnem postopku mora davčna uprava namreč nadzirati poslovne knjige.

Praviloma, pravijo na davčni upravi, so zaradi napak računovodskih servisov nepravilno obračunane in plačane tudi davčne obveznosti. Zavezanci za davek morajo premalo plačane obveznosti doplačati, zraven pa še sankcijo glede na to, katerega od prekrškov so storili.

Glavna sankcija, ki je za to določena, je globa. Višina globe je odvisna od vrste prekrška in določena v različnih zakonih. Plačajo jo pravna oseba, samostojni podjetnik ali posameznik, ki samostojno opravlja dejavnost, ter njihove odgovorne osebe.

Vsebinske in formalne napake je mogoče popraviti

Napake je seveda treba odpraviti. Tiste, ki so narejene pri sestavljanju davčnih računov, je treba odpraviti v skladu s pravili računovodskih standardov in pravili, zapisanimi z akti družbe, pojasnjujejo na davčni upravi. Računovodski standardi razlikujejo med bistvenimi in nebistvenimi napakami. Nebistvene, ki ne vplivajo pomembno na računovodske izkaze, je mogoče odpraviti v tekočem poslovanju.

Od leta 2007 je davčne obračune mogoče popravljati tudi vsebinsko. Davčni postopek omogoča naknadno popravljanje davčnih obračunov, če so popravki v korist davčnega zavezanca. Popravljeni obračun pa mora zavezanec predložiti davčnemu organu v predpisanem roku, najpozneje leto dni po poteku roka za predložitev davčnega obračuna. Če so popravki v korist države, pa zavezanec lahko predloži popravek davčnega obračuna kot samoprijavo in doplača premalo plačan davek.

POSLOVNO SODELOVANJE

Dodatne informacije: Za podrobnejše informacije o navedenih ponudbah lahko dobite na kontaktnih naslovih navedenih spodaj.

EEN-jan-56	Madžarsko podjetje, specializirano za reciklažo plastičnih odpadkov išče trgovske posrednike in podjetja v sosednjih državah za odkup odpadkov.		
EEN-jan-57	Madžarski proizvajalec različnih tipov pudra s smukcem (talkom) išče trgovske posrednike in trgovce na debelo.		
EEN-jan-58	Madžarsko podjetje, ki upravlja s termalnim zdraviliščem išče zastopnike za promocijo svojih storitev na tujih trgih.		
EEN-jan-59	Madžarsko podjetje specializirano v obdelavi akacijevega in tropskega lesa išče trgovske posrednike in nudi svoje proste kapacitete.		
EEN-jan-60	Bolgarsko podjetje, ki uvaža LED zaslone, LED module, LED trakove in FLEX Neon išče trgovske posrednike za distribucijo izdelkov v tujino in ponuja svoje storitve kot podizvajalec.		
EEN-jan-61	Turško podjetje, ki proizvaja valjan baker (folija, plošče, trakovi) se nudi kot dobavitelj. Zanimajo jih tudi skupna vlaganja, prodaja, izmenjava kapitalskih deležev...		
EEN-jan-62	Turško podjetje, ki proizvaja različne vrste bombaža, preje in pletenih tkanin išče partnerja, distributerja in zastopnika. Sami želijo nastopiti v vlogi dobavitelj za velika podjetja in distributerja ali zastopnika za zainteresirana podjetja.		
EEN-jan-63	Turško podjetje, ki se ukvarja s proizvodnjo preje išče trgovske posrednike in se ponuja kot dobavitelj oz. partner proizvajalcev tkanin.		
EEN-jan-64	Katalonsko podjetje, učinkovito povezano z motorističnim svetom prireditev, specializirano za izvajanje celovitih rešitev organizacije dogodkov, išče potencialne partnerje, ki bi jim bili pripravljene poveriti organizacijo dogodkov v Španiji. Poleg tega so ponudniki svojih posredniških in transportnih storitev.		
EEN-jan-65	Grški proizvajalec naprednih sistemov in rešitev za zaščito, popravilo in krepitev betona in drugih struktur išče trgovsko posredniške storitve.		
EEN-jan-66	Turško podjetje, ki proizvaja stojala za LCD in plazma TV išče distributerje in nudi franšizing ter zunanje izvajanje aktivnosti.		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Gospodarska zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Dimičeva 13, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič Tel: 01 / 589 83 62 E-mail: visnja.vulic@gzs.si</p> </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Mariborska razvojna agencija Enterprise Europe Network - Slovenija Pobreška cesta 20, 2000 Maribor Kontaktna oseba: Jolanda Damiš Tel: 02 / 333 13 07 E-mail: een@mra.si in jolanda.damis@mra.si</p> </td> </tr> </table>		<p>Gospodarska zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Dimičeva 13, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič Tel: 01 / 589 83 62 E-mail: visnja.vulic@gzs.si</p>	<p>Mariborska razvojna agencija Enterprise Europe Network - Slovenija Pobreška cesta 20, 2000 Maribor Kontaktna oseba: Jolanda Damiš Tel: 02 / 333 13 07 E-mail: een@mra.si in jolanda.damis@mra.si</p>
<p>Gospodarska zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Dimičeva 13, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič Tel: 01 / 589 83 62 E-mail: visnja.vulic@gzs.si</p>	<p>Mariborska razvojna agencija Enterprise Europe Network - Slovenija Pobreška cesta 20, 2000 Maribor Kontaktna oseba: Jolanda Damiš Tel: 02 / 333 13 07 E-mail: een@mra.si in jolanda.damis@mra.si</p>		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Alenka Prelec Tel: 01 / 583 08 37 E-mail: een@ozs.si in alenka.prelec@ozs.si</p> </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>Univerza na Primorskem Znanstveno-raziskovalno središče Koper Enterprise Europe Network - Slovenija Garibaldijska 18, SI-6000 Koper Kontaktna oseba: Polona Matekovič Tel: 05 / 663 77 39 E-mail: polona.matekovic@zrs.upr.si</p> </td> </tr> </table>		<p>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Alenka Prelec Tel: 01 / 583 08 37 E-mail: een@ozs.si in alenka.prelec@ozs.si</p>	<p>Univerza na Primorskem Znanstveno-raziskovalno središče Koper Enterprise Europe Network - Slovenija Garibaldijska 18, SI-6000 Koper Kontaktna oseba: Polona Matekovič Tel: 05 / 663 77 39 E-mail: polona.matekovic@zrs.upr.si</p>
<p>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Alenka Prelec Tel: 01 / 583 08 37 E-mail: een@ozs.si in alenka.prelec@ozs.si</p>	<p>Univerza na Primorskem Znanstveno-raziskovalno središče Koper Enterprise Europe Network - Slovenija Garibaldijska 18, SI-6000 Koper Kontaktna oseba: Polona Matekovič Tel: 05 / 663 77 39 E-mail: polona.matekovic@zrs.upr.si</p>		

TEHNOLOŠKO SODELOVANJE

Dodatne informacije: *Za podrobnejše informacije o navedenih ponudbah lahko dobite na kontaktnih naslovih navedenih spodaj.*

4500 tehnoloških ponudb in povpraševanj Enterprise Europe Network si lahko ogledate na strani: www.een.si/bbs_search.php.

09 IT 55X5 3FW5	Innovative radiant floor panel
09 ES 25E2 3DQU	Wind Tunnel for low turbulence and engineering wind studies development
09 ES 25E2 3EA7	Roll-to-roll printing technology
06 CZ CZBP 0GF9	Enzymatic Additive Plant Preparation with the content of Fulvo Acids and Humic Acids
09 SK 69CT 3CH3	Chimney-pot for reduction of chimney tension
08 SK 69CT 2RWI	Professional integration tool
08 SE 67CJ 0JCW	Leakage monitoring system for finding leaks in water pipes
10 FR 33J8 3G2P	A French company specialised in Natural Language processing is looking for partners to enhance existing software
09 ES 25E2 3FHY	Alfalfa for human consumption
09 CZ 0747 2S2V	New generation of telephony and speech applications and automated services
07 CZ CZBP 0IZP	Foaming polyurethane machines including moulds and mould brackets
09 ES 25E2 3FOM	Scientific substantiation of health claims on foods
09 PT 65BN 3DCT	Digital Signage System for Multiple Platforms
08 IT 55Y2 0IEB	A line including the establishment and cryopreservation of lymphoblastoid cell lines and total genomic DNA
08 IT 55Y2 0IFZ	Lipid nutrients and their biological interactions in functional foods
09 FR 37M3 3CIM	Analysis and quality of food products
09 SE 67BY 3DNX	Innovativ Non Galvanic Connector for power supply and signals
09 PT 65BN 3D3B	Optimization of manufacturing orders scheduling
<p>Institut »Jožef Stefan« Enterprise Europe Network - Slovenija Jamova 39, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Marjeta Trobec Tel: (01) 477 38 79 E-mail: marjeta.trobec@ijs.si</p>	<p>Gospodarska zbornica Slovenije Enterprise Europe Network - Slovenija Dimičeva 13, 1000 Ljubljana Kontaktna oseba: Simona Rataj Tel: (01) 589 81 39 E-mail: simona.rataj@gzs.si</p>
<p>Center za interdisciplinarne in multidisciplinarne raziskave in študije Univerze v Mariboru Enterprise Europe Network - Slovenija Krekova 2, 2000 Maribor Kontaktna oseba: Marjeta Maurer Tel: (02) 235 52 79 E-mail: marjeta.maurer@uni-mb.si</p>	<p>Univerza na Primorskem Znanstveno-raziskovalno središče Koper Enterprise Europe Network - Slovenija Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper Kontaktna oseba: Dragan Šumanski Tel: (05) 663 77 83 E-mail: dragan.sumanski@zrs.upr.si</p>

30. konferenca PODIM - »Kako prodati inovativno idejo«

Datum: 14. in 15 april 2010

Kraj: hotel Habakuk, Maribor

Veliko ljudi ima izredno inovativne ideje, a le malo teh se razvije v uspešne izdelke, storitve, procese ali nove načine poslovanja. Za uspešno implementacijo novih idej in invencij jih moramo znati učinkovito komunicirati. **Odkritje tržnega potenciala v »genomu izdelka« in prodaja inovativnih idej v podjetju in na trgu so temelji uspešnega poslovanja.**

Izkoristite priložnost aktivnega sodelovanja z lastnim prispevkom!

Ker je jubilejna **30. konferenca PODIM odličen kraj za razpravo** o teh pomembnih vprašanjih, vas vabimo, da s **svojim strokovnim prispevkom, vašimi pogledi in izkušnjami** obogatite vsebino konference. Drugi dan konference je namreč že tradicionalno namenjen predstavitvam izbranih prispevkov, ki bodo najbolje odgovorili na izbrani osrednji vsebinski izziv konference.

V središču 30. mednarodne konference PODIM bodo naslednje teme:

- Kako uspešno privabiti investitorje in jih pritegniti k investiranju? Izzivi vizualizacije izdelkov in storitev.
- Izzivi učinkovitega komuniciranja in diseminacije inovativnih idej. Kako zagotoviti uspešen prenos tehnologije in njeno komercializacijo? Kako pritegniti pozornost javnosti - komunicirati znanost, tehnologijo in inovacije?
- Kakšni so najučinkovitejši organizacijski pristopi k aktiviranju znanja in inovacij? Kako vzpostaviti okolje za ustvarjanje in prenos inovacij? Kaj lahko podjetjem prinese uvajanje notranjega podjetništva? Vzgajanje prvakov inovativnosti in podjetnosti.
- Kako vzpostaviti učinkovito sodelovanje med gospodarsko, akademsko in vladno sfero - mehanizmi in vzvodi? Dostop do virov prenosa inovacij. Kateri so učinkoviti podporni mehanizmi za razvoj invencij v inovacije?
- Kaj se lahko naučimo od drugih - inovacijski »bench-learning«? Izobraževanje in usposabljanje za podjetništvo in inovativnost.
- Izzivi spodbujanja ekoloških inovacij. Kako "prodati" socialne inovacije?

Če želite na konferenci PODIM predstaviti svoj prispevek, vas vabimo, da nam pošljete **svoj povzetek prispevka**, in sicer na e-naslov: barbara.bradac@uni-mb.si, najpozneje **do 10. februarja 2010**, ki naj obsega eno stran. Članek se mora nanašati na glavno temo konference in zajemati praktične rešitve za razvoj podjetništva in inovativnosti. Ocenjevalna komisija bo prispevke najprej izbrala na podlagi povzetka, končna odločitev pa bo temeljila na oceni celotne vsebine prispevka. Izbor prispevkov bo opravila komisija, ki jo sestavljajo predstavniki znanstvenega in programskega odbora 30. mednarodne konference PODIM. Avtorji bodo o izboru v program obveščeni najkasneje **do 19. februarja 2010**. Izbrani avtorji bodo morali svoje prispevke v skladu s prejetimi navodili oddati najkasneje do 8. marca 2010.

Povzetki in prispevki morajo biti napisani v angleškem jeziku. Podrobna navodila za oblikovanje prispevka hkrati z drugimi informacijami o konferenci bomo avtorjem poslali potem, ko bodo njihovi prispevki sprejeti za predstavitev.

Avtorji prispevkov, uvrščenih v program, bodo upravičeni do plačila znižane kotizacije, njihovi prispevki pa bodo objavljeni v **zborniku prispevkov konference z ISBN številko**, najboljše prispevke pa bomo predlagali za objavo v reviji Naše gospodarstvo, indeksirani v ABI Inform in EconLit.

Dodatne informacije: Za dodatne informacije vam je na voljo predstavnica organizatorjev dr. Barbara Bradač Hojnik, in sicer na e-naslovu barbara.bradac@uni-mb.si.

Več informacij najdete tudi na spletni strani: www.podim.org.

Javno povabilo za udeležbo na skupnem sejmskem nastopu na sejmu Tehnika 2010, Beograd, Srbija

Datum: od 11. do 15. maja 2010

Kraj: Beograd, Srbija

Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) organizira **skupni sejmski nastop na 54. mednarodnem sejmu TEHNIKA 2010**, ki bo potekal **od 11. do 15. maja 2010** na Beograjskem sejmišču v Beogradu, Srbija. Sejem TEHNIKA je najpomembnejši gospodarski in tehnološki poslovni dogodek v Srbiji in JV Evropi. V lanskem letu se je na sejmu predstavilo več kot 850 podjetij iz 23-ih držav ter ga obiskalo preko 26.000 obiskovalcev.

Sejem je namenjen predstavitvi naslednjih dejavnosti s področja **elektroenergetike, elektronike, razsvetljave, telekomunikacij, opreme za ogrevanje in hlajenje, klimatizacija, procesne tehnike, varjenja, računalništva, logistike in transporta, inovacij in novih tehnologij.**

Več informacij o sejmu je na voljo na spletni strani: www.sajam.co.rs.

Vabimo vsa zainteresirana podjetja, da se predstavijo na razstavnem prostoru, ki ga v okviru omenjenega sejma zagotavlja JAPTI. V okviru nastopa na sejmu TEHNIKA, JAPTI zagotavlja najem neopremljenega razstavnega prostora v skupni višini 25.000 EUR. Pri tem si JAPTI pridružuje pravico pripraviti končno razporeditev udeležencev na skupnem razstavnem prostoru. Stroške prevoza eksponatov in postavitve razstavnega prostora ter obveznih dodatnih stroškov (prijava in vpis v sejmski katalog) krijejo podjetja sama.

Prijave: Izpolnjen [prijavni obrazec](#) pošljite najkasneje do **12. marca 2010**, na enega izmed spodnjih e-mail naslovov.

Dodatne informacije: Za dodatne informacije lahko pokličete g. Matjaža Rovana, Tel: (01) 53 09 828, E-mail: matjaz.rovan@japti.si ali go. Milanko Jakopič, Tel: (01) 58 91 872, E-mail: milanka.jakopic@japti.si.

Javno povabilo za udeležbo na skupnem sejmskem nastopu na sejmu EXPOKOS 2010, Priština, Kosovo

Datum: od 5. do 9. maja 2010

Kraj: Priština, Kosovo

Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) organizira **skupni sejmski nastop na mednarodnem sejmu EXPOKOS 2010** ki bo potekal **od 5. do 9. maja 2010** v Prištini na Kosovem. Sejem EXPOKOS je s strani obiskovalcev in razstavljalcev prepoznan kot največji dogodek s področja gradbeništva in obnovljivih virov energije na Kosovem. V lanskem letu se je na sejmu predstavilo več kot 300 podjetij iz 17-ih držav ter ga obiskalo preko 54.500 obiskovalcev.

Sejem je namenjen predstavitvi naslednjih dejavnosti s področja **gradbeništva, tehnike, konstrukcije, lesne in kovinske industrije in obnovljivih virov energije**.

Več informacij o sejmu je na voljo na spletni strani: www.kosovafair.com.

Vabimo vsa zainteresirana podjetja, da se predstavijo na razstavnem prostoru, ki ga v okviru omenjenega sejma zagotavlja JAPTI. V okviru nastopa na sejmu EXPOKOS, JAPTI zagotavlja najem neopremljenega razstavnega prostora v skupni višini 10.000 EUR. Pri tem si JAPTI pridružuje pravico pripraviti končno razporeditev udeležencev na skupnem razstavnem prostoru. Stroške prevoza eksponatov in postavitve razstavnega prostora ter obveznih dodatnih stroškov (prijava in vpis v sejmski katalog) krijejo podjetja sama.

Prijave: Izpolnjen [prijavni obrazec](#) pošljite najkasneje do **12. marca 2010**, na enega izmed spodnjih naslovov.

Dodatne informacije: Za dodatne informacije lahko pokličete g. Matjaža Rovana, Tel: (01) 53 09 828, E-mail: matjaz.rovan@japti.si ali go. Milanko Jakopič, Tel: (01) 58 91 872, E-mail: milanka.jakopic@japti.si.

Javno povabilo za udeležbo na skupnem sejmskem nastopu na sejmu Gradnja in obnova 2010, Sarajevo, Bosna in Hercegovina**Datum:** od 18. do 21. maja 2010**Kraj:** Bosna in Hercegovina

Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) organizira **skupni sejmski nastop na mednarodnem sejmu GRADNJA IN OBNOVA 2010**, ki bo potekal **od 18. do 21. maja 2010** v Centru Skenderija v Sarajevu v Bosni in Hercegovini. Sejem GRADNJA IN OBNOVA je ena največjih sejmskih prireditev sarajevskega Centra Skenderija in ga tradicionalno obišče preko 30.000 obiskovalcev, na sejmu se je lansko leto predstavilo več kot 400 podjetij iz 15-ih držav.

Sejem je namenjen predstavitvi naslednjih dejavnosti s področja **gradbeništva, plastike in gume, obrti, orodjarstva in orodjarskih strojev, opreme za ogrevanje in hlajenje, klimatizacije in sanitarije, razsvetljave, instalacij, elektrotehnike in industrijske elektronike, komunalne opreme in opreme za zaščito okolja, gospodarskih vozil, prometa, logistike, nepremičnin, investicij in novih tehnologij.**

Več informacij o sejmu je na voljo na spletni strani: www.skenderija.ba.

Vabimo vsa zainteresirana podjetja, da se predstavijo na razstavnem prostoru, ki ga v okviru omenjenega sejma zagotavlja JAPTI. V okviru nastopa na sejmu GRADNJA IN OBNOVA, JAPTI zagotavlja najem neopremljenega razstavnega prostora v skupni višini 15.000 EUR. Pri tem si JAPTI pridružuje pravico pripraviti končno razporeditev udeležencev na skupnem razstavnem prostoru. Stroške prevoza eksponatov in postavitve razstavnega prostora ter obveznih dodatnih stroškov (prijava in vpis v sejmski katalog) krijejo podjetja sama.

Prijave: Izpolnjen [prijavni obrazec](#) pošljite najkasneje **do 12. marca 2010**, na enega izmed spodnjih elektronskih naslovov.

Dodatne informacije: Za dodatne informacije lahko pokličete g. Matjaža Rovana, Tel: (01) 53 09 828, E-mail: matjaz.rovan@japti.si ali go. Milanko Jakopič, Tel: (01) 58 91 872, E-mail: milanka.jakopic@japti.si.

Gospodarska delegacija na Finsko in Litvo**Datum:** 8. do 11. marec 2010**Kraj:** Finska in Litva

Predsednik Republike Slovenije dr. Danilo Türk se bo v času od 8. do 11. marca 2010 v spremstvu gospodarske delegacije mudil na uradnem obisku na Finskem in v Litvi.

Litva je ena izmed redkih držav, kamor so slovenska podjetja, kljub gospodarski krizi, v lanskem letu izvozila več kot leto prej, tudi blagovna menjava med Slovenijo in Finsko pa je pred gospodarsko krizo vztrajno naraščala. Oba trga sta za slovenske izvoznike dokajšnja neznanka, vsaj za nekatere panoge pa nedvomno zanimiva priložnost.

Za gospodarstvenike, ki se bodo delegacije udeležili, bosta v Helsinkih in v Litvi organizirani poslovni konferenci, poslovna srečanja s predstavniki podjetij iz omenjenih držav ter sektorski sestanki.

Okvirni program (podrobnejši program bomo udeležencem posredovali ob prijavi):

8. marec 2010	Let Ljubljana - Helsinki (popoldne) Namestitev
9. marec 2010	Poslovna konferenca in srečanje s predstavniki finskih podjetij (match-making) Let Helsinki - Vilna, namestitev
10. marec 2010	Poslovna konferenca in srečanje s predstavniki litovskih podjetij (match-making)
11. marec 2010	Sektorski sestanki (dopoldne) Let Vilna - Ljubljana (popoldne)

Prijave: Prijavite se lahko na elektronski naslov Anite Dravec: anita.dravec@gov.si in Noelle Kogovšek: noelle.kogovsek@gov.si. Prosijo vas, da posredujete tudi v angleškem jeziku izpolnjeni [profil podjetja](#) z navedbo interesov na ciljnem tržišču ter podatke o udeležencu podjetja. Prijave s pripadajočim profilom podjetja bodo sprejemali do **12. februarja 2010**.

Dodatne informacije: Za dodatne informacije lahko pokličite Matejo Žitko Milošević, Tel: (01) 5898 473, E-naslov: mateja.zitko@gzs.si ali Anito Dravec, Tel: (01) 478 23-13, E-mail: anita.dravec@gov.si iz Sektorja za gospodarsko diplomacijo na Ministrstvu za zunanje zadeve.

Vabilo k sodelovanju v gospodarski delegaciji ob obisku predsednika Vlade RS Boruta Pahorja v Bosni in Hercegovini

Datum: 2. marec 2010

Kraj: Bosna in Hercegovina

Obveščamo vas, da se bo predsednik vlade RS Borut Pahor v spremstvu gospodarske delegacije **2. marca 2010** mudil na uradnem obisku v **Bosni in Hercegovini**.

Za sodelujoče gospodarstvenike bo ob tej priložnosti organiziran **slovensko - bosansko-hercegovski poslovni forum**. Predvidoma bodo organizirana tudi **individualna srečanja med zainteresiranimi slovenskimi in bosansko - hercegovskimi gospodarstveniki**.

Prijave: Interes za sodelovanje v gospodarski delegaciji v Bosni in Hercegovini lahko sporočite na elektronska naslova: mojca.hrovatic@gov.si in oto.skale@gov.si. Prosijo vas, da posredujete tudi v angleškem jeziku izpolnjeni obrazec o [profilu podjetja](#). Prijave s pripadajočim obrazcem bodo sprejemali **do 2. februarja 2010**.

Za udeležence gospodarske delegacije je predvideno posebno letalo na relaciji Ljubljana-Sarajevo-Ljubljana. Zaradi omejitve števila mest na posebnem letalu bo delegacija številčno omejena.

Dodatne informacije: Za morebitne dodatne informacije lahko kontaktirate vodjo Sektorja za gospodarsko diplomacijo Ministrstva za zunanje zadeve RS in sodelavko v sektorju Mojca Hrovatič, Tel: (01) 478 2047.

POSLOVNI DOGODKI

Vabilo k sodelovanju v gospodarski delegaciji v Rusko federacijo ob sejmu MosBuild 2010

Vabilo k sodelovanju v gospodarski delegaciji v Rusko federacijo ob sejmu MosBuild 2010, Moskva

Datum: 6. - 8. april 2010

Kraj: Moskva, Rusija

Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) in Ministrstvo za gospodarstvo v sodelovanju z Gospodarsko zbornico Slovenije v času največjega in najpomembnejšega sejma gradbeništva na območju bivše Sovjetske zveze, sejma MosBuild 2010: www.mosbuild-expo.com, pripravlja gospodarsko delegacijo v Moskvo. Vabljeni so predvsem podjetja s področja gradbeništva, gradbenih proizvodov in interierov. Ob obisku sejma bo za člane delegacije organizirana poslovna konferenca ter srečanje (match-making) med slovenskimi in ruskimi gospodarstveniki.

Poslovna konferenca in bilateralni razgovori gospodarstvenikov bodo potekali predvidoma v sredo, 7. aprila 2010, na Veleposlaništvu RS v Moskvi.

Okvirni program (podrobnejši program dobijo udeleženci ob prijavi):

6. april 2010	Let Ljubljana - Moskva Namestitev v hotelu
7. april 2010	Poslovna konferenca in srečanje z gospodarstveniki Rusije Individualni program podjetij oziroma obisk sejma Mosbuild
8. april 2010	Obisk sejma Mosbuild (dopoldne) Let Moskva - Maribor (avtobusni prevoz do Ljubljane)

Kotizacija za stroške organizacije delegacije je 120 € (DDV je vključen na posamezno prijavljeno podjetje, ki se plača ob prijavi na TRR GZS 02924-0017841495, sklic 1510-55,). Stroške potovanja (letalska vozovnica, hotel, viza...), ki znašajo okoli 1.200 evrov, krijejo udeleženci sami (končna višina stroškov bo znana po koncu zbiranja prijav).

Prijave: Udeležbo v gospodarski delegaciji potrdite z izpolnjeno [prijavnico](#) ter potrdilom o plačilu kotizacije. Oboje pošljite **do ponedeljka, 22. februarja 2010**, na faks: (01) 58 98 100 ali e-naslov: daniyel.gostencnik@gzs.si.

Dodatne informacije: Za dodatne informacije lahko pokličite g. Danijela Gostenčnika, Tel: (01) 5898 154, E-mail: daniyel.gostencnik@gzs.si.

POSLOVNI DOGODKI

Sejem GAST v Splitu

Sejem GAST v Splitu

Datum: 3. - 7. marec 2010

Kraj: Split, Hrvaška

V Splitu bo od 3. do 7.3.2010 potekal mednarodni sejem prehrane, pijače, vina, kave, hotelske in gostinske opreme, pohištva in turizma. Sejem Split vabi slovenska podjetja k sodelovanju.

Dodatne informacije: Več informacij o sejmu najdete na [spletni strani sejma](#).

Start:up podjetniške šole

Datum in kraj:

- 9. februar 2010, Koper
- 10. februar 2010, Maribor

Start:up šole so že tradicionalno umeščene v koledar tekmovanja [Start:up Slovenija](#). Namenjene so vsem posameznikom, ki **aktivno uresničujejo** svojo podjetniško idejo.

Brezplačni start:up podjetniški šoli bosta potekali v Mariboru in Kopru in sicer:

- [9. februar 2010 v Univerzitetnem in razvojnem centru in inkubatorju Primorske v Kopru](#),
- [10. februar 2010 v Tovarni podjetij in Tehnocentru UM](#).

Spoznali boste:

- **izkušnje podjetnikov**, ki so se že soočili z izzivi zagona start-up podjetja,
- **smernice in orodja** za pripravo učinkovitega poslovnega načrta,
- **inovativne poslovne modele** na praktičnih primerih,
- **inovativne pristope gverilskega marketinga** za start:up podjetja,
- kako pripraviti **uspešno predstavitev za sklade tveganega kapitala**, poslovne anjele in druge investitorje,
- kako **varovati intelektualno lastnino**,
- druge **vidike poslovnega načrtovanja** in izvedbe podjetniškega načrta v praksi.

Start:up podjetniške šole so del [vseslovenskega tekmovanja Start:up](#), s katerim prepoznavamo najboljša slovenska mlada inovativna podjetja, jih strokovno podpremo, povežemo s potencialnimi investitorji, jih promoviramo v širši javnosti in tudi nagradimo.

Projekt je namenjen celovitemu spodbujanju razvoja podjetniške aktivnosti v Republiki Sloveniji in promociji pomena inovativnega podjetništva. Pokrovitelj tekmovanja je [JAPTI](#) s finančno podporo Ministrstva za gospodarstvo, izvaja pa ga Tovarna Podjetij v sodelovanju s ključnimi akterji slovenskega podpornega okolja.

Tukaj kliknite za [podroben ogled programov in prijave](#).

Posvet - »Kako poslovati s Portugalsko in predstavitev sejma TEKTONICA«

Datum: 26. februar 2010, ob 10.00 uri

Kraj: Gospodarska zbornica Slovenije, Dimičeva 13, Ljubljana (dvorana C / I. nadstropje)

Posvet - »Kako poslovati s Portugalsko in predstavitev sejma TEKTONICA« bo potekal v petek, **26. februarja 2010**, ob 10.00 uri, v dvorani C / I. nadstropje na Gospodarski zbornici Slovenije, Dimičeva 13, Ljubljana.

Slovenija je v prvih desetih mesecih leta 2009 na Portugalsko izvozila blago v vrednosti 39 mio evrov in uvozila blago v vrednosti 18 mio evrov. Ta blagovna menjava Portugalsko zagotovo ne umešča med najpomembnejše izvozne in uvozne partnerice Slovenije, vendar priložnosti za slovenska podjetja na Portugalskem obstajajo in o teh bo tekla beseda na posvetu »Kako poslovati s Portugalsko«, na katerem bomo poseben poudarek namenili vstopu slovenskih podjetij na portugalski trg in predstavitvi sejma Tektonica 2010 ter izhodne gospodarske delegacije v času tega sejma.

Predviden program:

09:45 - 10:00	Registracija udeležencev
10:00 - 10:20	Pozdravni nagovor mag. Maša Repež, pomočnica direktorja Centra za konkurenčnost pri GZS Maria do Carmo Allegro de Magalhaes, veleposlanica Portugalske v RS predstavniki Javne agencije RS za podjetništvo in tuje investicije, JAPTI
10:20 - 10:40	Gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Portugalsko mag. Maša Repež, namestnica direktorja Centra za konkurenčnost
10:40 - 11:00	Portugalska, pomembna partnerica v evropski družini predstavniki Ministrstva za gospodarstvo
11:00 - 11:20	Priložnosti na Portugalskem Robert Golobinek, Veleposlaništvo RS v Lizboni
11:20 - 11:35	Odmor
11:35 - 11:50	About Portugal - A Reliable Business Partner Ana Isabel Franco de Sousa Douglas, AICEP Portugal Global
11:50 - 12:10	Portuguese Industrial Association Predstavitev sejma Tektonica (področje gradbeništva in obnovljivih virov energije)
12:10 - 12:30	Razprava

Udeležba na posvetu je **brezplačna**.

Prijave: Prijavite se lahko najkasneje **do srede, 24. februarja 2010** oz. **do zasedenosti prostih mest**. Izpolnjeno [prijavnico](#) lahko pošljete po elektronski pošti na naslov: tajninstvoCK@gzs.si ali po faksu na številko: (01) 58 98 100.

Dodatne informacije: Za več informacij o posvetu se lahko obrnete na Mašo Repež, Tel: (01) 58 98 113, E-mail: masa.repez@gzs.si.

Seminar o poenostavitvah v postopkih prijav na razpise in pri poročanju

Datum: 18. februar 2010, ob 10.00 uri

Kraj: Gospodarska zbornica Slovenije, Dimičeva 13, Ljubljana, dvorana A

Seminar o poenostavitvah v postopkih prijav na razpise in pri poročanju bo potekal **18. februarja 2010**, ob 10.00 uri v prostorih Gospodarske zbornice Slovenije, Dimičeva 13, Ljubljana, dvorana A.

Gospodarska zbornica Slovenije in Služba vlade RS za lokalno samoupravo in regionalni razvoj vabita na seminar o poenostavitvah v postopkih prijav na razpise za pridobitev sredstev EU in o poenostavitvah pri poročanju.

Na seminarju bosta novosti in poenostavitve pri poročanju o izvajanju projektov predstavili mag. Mateja Čepin, direktorica Urada za kohezijsko politiko in Tanja Černe, vodja kontrolne enote na SVLR.

Ker je namen seminarja predvsem razjasniti konkretne dileme, ki se vam porajajo pri poročanju, bo dovolj časa na voljo tudi za diskusijo. Vaše predloge in vprašanja jim lahko posredujete tudi vnaprej.

Prijave: Vaš interes potrdite z izpolnjeno [prijavnico](#). Prijavnice bodo sprejemali **do 16. februarja 2010** oz. **do zasedenosti mest** po elektronski pošti na naslov: tajnistvoCK@gzs.si ali po faksu na številko: (01) 58 98 100 ali po pošti na naslov GZS, Center za konkurenčnost, Dimičeva 13, 1504 Ljubljana.

Kotizacije za udeležbo na dogodku ni.

Dodatne informacije: Za več informacij o dogodku se obrnite na mag. Mašo Repež, E-mail: masa.repez@gzs.si.

Naložbam malega gospodarstva se obeta trdna finančna podlaga

Po oceni obrtne zbornice bo letos za naložbene načrte mikro in malih podjetij skupno na voljo 800 milijonov evrov

Za financiranje malega gospodarstva bo letos na voljo vsaj 800 milijonov evrov, ocenjujejo na Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije (OZS). To bo omogočilo uresničitev razvojnih načrtov od pet do deset tisoč mikro in malih podjetij z veliko možnostjo rasti, pravi sekretar zbornice Viljem Pšeničny.

Med protikriznimi ukrepi, ki jih je vladi predlagal OZS, so ukrepi za zagotavljanje nemotenega financiranja proizvodnje in storitev pri naših članih, to je samostojnih obrtnikov in malih podjetnikov, je pojasnil Pšeničny. Medtem ko v prizadevanjih za večjo plačilno disciplino še ni bilo premika, so pri povečanju virov za tekoče in naložbeno investiranje malih podjetij premiki očitni.

Po zdajšnji oceni bo v tekočem letu zagotovljenih vsaj 800 milijonov evrov za financiranje malega gospodarstva v letu 2010. To je po mnenju sekretarja OZS pomembno, ker bo omogočilo uresničevanje razvojnih načrtov podjetij z velikimi razvojnimi zmožnostmi. V OZS ocenjujejo, da je takih podjetij od pet do deset tisoč.

Vsi razpoložljivi viri

Ocena razpoložljivih naložbenih virov za malo gospodarstvo temelji na doslej znanih podatkih. Ministrstvo za gospodarstvo ima v proračunu predvidenih 190 milijonov evrov; od tega jih bo malemu gospodarstvu 80 milijonov evrov na voljo prek Slovenskega podjetniškega sklada, preostalo prek razpisov ministrstva.

Okoli sto milijonov evrov bo na voljo prek ministrstva za znanost, visoko šolstvo in tehnologijo oziroma prek tehnološke agencije TIA. Okoli 30 milijonov evrov bo na voljo v okviru sredstev za razvoj podeželja, ki jih razpisuje kmetijsko ministrstvo za spodbujanje obrtno-podjetniške dejavnosti kot dopolnilne dejavnost v kmetijstvu.

Nekaj sredstev je na voljo tudi pri ekološkem skladu, kjer sicer malega gospodarstva ne spodbujajo posebej, vendar tudi mala podjetja uspešno izvajajo okoljske naložbe.

Banke bodo za male našle še dodatna sredstva

SID banka pa bo za financiranje projektov malega gospodarstva zagotovila približno 420 milijonov evrov. Ker bo ta sredstva namenila prek poslovnih bank, bodo te banke pridobile še dodatne tuje vire za financiranje malega in srednjega gospodarstva, torej bo razpoložljivega denarja na koncu celo več, meni Pšeničny.

Vlada je sicer napovedala, da gospodarskih načrtov ne bo več spodbujala z nepovratnimi sredstvi. Na vprašanje, kako komentira to spremembo politike, je Pšeničny dejal: "Načeloma se pri financiranju rasti in razvoja podjetij nepovratna sredstva uporabljajo manj, in sicer kot izraz usmerjevalnih načrtov države.

Sicer pa sta temeljna vira za financiranje razvoja povratna sredstva v obliki posojil in trajni kapital, to je vložek, ki prinaša lastniške pravice. Pričakujem, da se bo trajni kapital v prihodnosti povečeval, prav tako posojila, nepovratnih sredstev, ki so jih deležni dokaj redki posamezniki, pa bo verjetno manj, razen pri strateških prednostnih projektih, za katere bi država morala tudi v prihodnje zagotoviti določena nepovratna sredstva, če želi zagotoviti njihovo uresničevanje, in kolikor vem, je nekaj tega tudi zagotovljenega v proračunu."

Dobro je vedeti

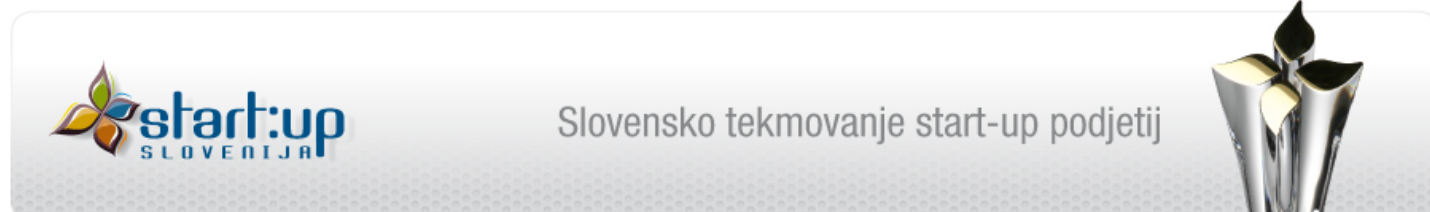
Nasveti za črpanje evropskih povratnih sredstev:

- Projekte načrtujte na podlagi razpisov.
- Pripravite si nekaj projektnih idej na zalogo.
- Tudi če vas je v podjetju malo, naj se vsaj eden ukvarja z razpisi.
- Zberite čim več informacij, uporabljajte splet.
- Finančni načrt naj bo izdelan na podlagi načrtovanih aktivnosti. Išcite inovativne ideje.

Samo še nekaj dni za prijavo na Start:up Slovenija

Več kot 100 sodelujočih na Start:up šoli v Ljubljani

Zmagovalca čaka 10.000 EUR, vstopnica za CEED TOP CLASS in kristalni kipec



Več kot 100 udeležencev je včeraj in danes sodelovalo na Start:up šoli v Ljubljani, na kateri so jim strokovnjaki iz prakse predstavili svoje znanje in izkušnje pri pripravi finančnih projekcij, oceni vrednosti start-up podjetja in pripravi učinkovite predstavitve za pogajanja z investitorji. To so namreč ključna področja s katerimi se pri razvoju svojega mladega inovativnega podjetja soočajo podjetniki. Udeleženci so na ta način dopolnjevali še zadnje podrobnosti svojih poslovnih načrtov in predstavitev pred prijavo na tekmovanje Start:up Slovenija. Naslednji teden sledita še šoli v Kopru in Mariboru. Do 15. februarja je še čas, da se start-up podjetja s poslovnim načrtom prijavijo na nacionalno podjetniško tekmovanje mladih inovativnih podjetij Start:up Slovenija in se potegujejo za laskav naziv "Slovenski start-up leta 2010". Zmagovalca čaka tudi 10.000 EUR, vstopnica za program CEED TOP CLASS in kristalni kipec.

Strokovnjaki iz prakse so včeraj in danes svoje znanje in izkušnje delili z več kot 100 udeleženci podjetniške šole v Tehnološkem parku Ljubljana, in jim pomagali na treh ključnih področjih razvoja mladega inovativnega podjetja, in sicer pri pripravi finančnih projekcij, oceni vrednosti start-up podjetja in pripravi učinkovite predstavitve za pogajanja z investitorji. "Kot vodja kluba Poslovnih angelov Slovenije opažam, da so področja na katera smo se osredotočili na šolah tista, s katerimi imajo start-up podjetniki največ težav" je povedal eden izmed predavateljev Blaž Kos iz kluba Poslovnih angelov Slovenije. "Z uvedbo usposabljanja za predstavitve poslovne ideje, ki ga uvajamo v okviru evropskega projekta IRTrain, bomo usposobili podjetnike za uspešen nastop pred investitorji" je povedala Kristina Ober iz Tehnološkega parka Ljubljana. Skupaj se je na Start:up šole v Ljubljani, Kopru in Mariboru prijavilo že več kot 160 posameznikov. Nekaj prostih mest je še v Kopru in Mariboru, kjer bosta šoli potekali 9. in 10. februarja, zato organizatorji vse zainteresirane posameznike vabijo, da izkoristijo priložnost in se preko spletne strani tekmovanja: www.startup.si prijavijo na brezplačna usposabljanja.

Le še nekaj dni za prijavo na nacionalno tekmovanje start-up podjetij

Šole predstavljajo zadnjo priložnost za podjetnike, da pred 15. februarjem, ko se izteče rok za prijavo na tekmovanje Start:up Slovenija, dopolnijo in nadgradijo svoj poslovni načrt, ki je obvezen dokument za prijavo na tekmovanje. Ravno tako je 15. februar rok za oddajo poslovnih načrtov v okviru [Tekmovanja za najboljši poslovni načrt](#), ki ga organizira Tehnološki park Ljubljana in omogoča neposredno prijavo na tekmovanje Start:up Slovenija. V preteklih dveh letih se je tekmovanja Start:up Slovenija udeležilo 75 mladih slovenskih inovativnih podjetij, na delavnicah in dogodkih pa je sodelovalo več kot 2.000 posameznikov. Tekmovanje organizira Tovarna podjetij skupaj s Tehnološkim parkom Ljubljana in Poslovnimi angeli Slovenije ter osrednjima javnima partnerjema Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije ter Ministrstvom za gospodarstvo ter številnimi drugimi partnerji.

Zakaj se potegovati za "Slovenski start-up leta 2010" ?

Zmagovalno podjetje bo poleg laskavega naziva »Start-up leta 2010« prejelo tudi denarno nagrado v višini 10.000 EUR za financiranje razvoja podjetja in brezplačno udeležbo na elitnem enoletnem podjetniškem usposabljanju CEED Top Class v vrednosti 5.000 EUR ter zmagovalni kristalni kipec, ki ga je oblikovala modna oblikovalka Maja Ferme, izdelali pa v Steklarni Rogaška. Med vsemi prijavljenimi pa bomo ponovno izbrali in s posebno plaketo nagradili tudi najboljše spisan poslovni načrt. Dodatni razlogi za sodelovanje podjetniških ekip pa so povezani z dostopom do mreže svetovalcev, pridobitve povratne informacije s strani strokovnjakov, podjetnikov, skladov tveganega kapitala in poslovnih angelov ter izgradnjo prepoznavnosti mladega podjetja v širši javnosti. "Dvignila se nam je kredibilnost in

prepoznavnost, kar je v prvi meri močno vplivalo na prodajo v Sloveniji. V drugem koraku pa takšne nagrade močno pomagajo tudi v tujini. S takšnim nazivom lažje nastopaš na mednarodnih sejmih in se pogovarjaš z avtomobilsko industrijo za katero potrebuješ predhodno zunanjo potrditev” je na kratko pozitivno izkušnjo s tekmovanjem opisal direktor podjetja G-1 d.o.o., ki je v preteklem letu postalo zmagovalec tekmovanja.

Razglasitev zmagovalcev 14. aprila 2010 na konferenci PODIM

»Start-up leta 2010« bomo razglasili 14. aprila 2010, in sicer že tradicionalno v okviru mednarodne podjetniške konference PODIM v Mariboru. Odločitev o tem, kdo si bo prislužil laskav naslov bo neznana vse do velikega dogodka.

Dodatne informacije: Več informacij najdete na spletnem naslovu: www.startup.si ali:

- Tovarna podjetij in MIC, Kontaktna oseba: Urban Lapajne, GSM: (041) 372 418, E-mail: urban.lapajne@tovarnapodjemov.org,
- Tehnološki park Ljubljana, Kontaktna oseba: Kristina Ober, GSM: (041) 372 811, E-mail: kristina.ober@tp-lj.si.

Tekmovanje za Start:up Slovenije organizira Tovarna podjetij skupaj s Tehnološkim parkom Ljubljana in Poslovnimi angeli Slovenije ter osrednjima javnima partnerjema Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije ter Ministrstvom za gospodarstvo ter številnimi drugimi partnerji.

Dostop do poslovnih registrov držav članic EBR

Od začetka januarja Agencija RS za javnopravne evidence in storitve (AJPEŠ) kot članica mreže evropskega poslovnega registra (European Business Register - EBR) vsem uporabnikom svojega spletnega portala omogoča dostop do informacij o poslovnih subjektih. Zdaj je v informacijsko mrežo EBR vključenih 22 držav, med njimi 18 članic EU, mreža sodelujočih pa se vse bolj širi. Z vpogledom v informacijski sistem EBR si lahko uporabniki spletnega portala zagotovite vpogled v osnovne podatke o podjetjih iz držav članic EBR, o njihovi dejavnosti, odgovornih osebah in pri večini tudi vpogled v letna poročila oziroma računovodske izkaze in druge pomembne akte. Informacije o poslovnih subjektih, ki jih ponuja mreža EBR, vam lahko omogočijo zanesljivo in hitro navezovanje stikov z dobavitelji in kupci ali preverjanje njihovih podatkov in seznanjanje s tekmeci ter druge oblike poslovnega sodelovanja. Na AJPEŠ pričakujejo, da bodo s tem olajšali poslovanje predvsem malim in srednjim podjetjem, ki sama težko pridobivajo informacije za mednarodno poslovanje.

Objava in začetek veljavnosti Začasnega sporazuma o trgovini in trgovinskih zadevah med EU in Srbijo

Obveščamo vas, da bo **Začasni sporazum o trgovini in trgovinskih zadevah med EU in Srbijo** začel veljati **1. februarja 2010**. Sporazum bo objavljen v [Uradnem listu EU serija L št 28, 30. januarja 2010](#). S sporazumom se bodo začele izvajati **trgovinske določbe Stabilizacijsko-pridružitvenega sporazuma med EU in Srbijo**, ki je bil podpisan 29. aprila 2008. »Zelena luč« za začetek izvajanja začasnega sporazuma je prižgala odločitev Sveta EU na zasedanju 8. decembra 2009 v Bruslju, da Srbija polno sodeluje z Mednarodnim kazenskim sodiščem za vojne zločine na območju nekdanje Jugoslavije.

Srbija sicer določbe Začasnega sporazuma izvaja enostransko že od 30. januarja 2009. Torej je uvoz proizvodov po poreklu iz EU praktično deležen ugodnosti sporazuma že od tega datuma. Glede na določbe o postopnem zniževanju carinskih dajatev pri uvozu v Srbijo je s 1. januarjem 2010 za bolj občutljive industrijske proizvode prišlo do **dodatnega znižanja carinskih dajatev pri uvozu v Srbijo**. Za proizvode, navedene na seznamu A Priloge I k sporazumu, so se carinske dajatve znižale iz 70 % osnovne dajatve na 40 % osnovne dajatve. Za proizvode, navedene na seznamu B Priloge I k sporazumu, so se carinske dajatve znižale iz 80 % osnovne dajatve na 60 % osnovne dajatve, za najbolj občutljive proizvode, navedene na seznamu C Priloge I k sporazumu, pa so se carinske dajatve znižale iz 85 % osnovne dajatve na 70 % osnovne dajatve. Dodatnega znižanja carinskih dajatev so od 1. januarja 2010 deležni tudi določeni kmetijski, ribiški in predelani kmetijski proizvodi.

Pri uvozu proizvodov po poreklu iz Srbije v EU še vedno veljajo ugodnosti na podlagi Uredbe Sveta št. 2007/2000 o uvedbi izjemnih trgovinskih ukrepov za države in ozemlja, ko sodelujejo ali so povezana s stabilizacijsko-pridružitvenim procesom EU.

Obveščamo vas tudi, da je bilo v [Uradnem listu EU, serija C 31.12.2009](#) objavljeno obvestilo o datumu začetka uporabe protokolov o pravilih o poreklu, ki določajo diagonalno kumulacijo porekla blaga, vključno s Srbijo, in sicer je Srbija vanjo vključena od 8. decembra 2009 dalje.

Bo vaša strategija v letu 2010 uspešna?

Gospodarska kriza je spremenila potrebe in navade kupcev, zato preverite, ali vaša produktno-tržna strategija še ustreza aktualnim razmeram.

Ob vstopu v novo poslovno leto je še čas, da preverite ključne strateške parametre svojega poslovanja in se prepričate, da ste na pravi poti. Padec prodaje navadno ni vzrok težav, ampak le posledica slabosti pri ključnih dejavnikih uspešnosti poslovanja. Uspešnost podjetja je večinoma odvisna od poznavanja rastočih ciljnih trgov ter opredelitve prave ponudbe, ki tem trgov ustreza. Gospodarska kriza je spremenila potrebe in navade kupcev, zato preverite, ali vaša produktno-tržna strategija še ustreza aktualnim razmeram. Naredite to zdaj - napake čez pol leta ne bodo brezplačne.

Dva koristna pregovora

Star kitajski pregovor pravi, da kdor nima cilja, se trudi dvakrat bolj, ker ne ve točno, kaj bi, ali pa se sploh ne trudi, ker ne vidi smisla. V vsakem primeru je končni rezultat slabši, kot bi si želeli. Imamo pa tudi lep slovenski pregovor, ki pravi: »Kar boš sejal, to boš žel«. Kot podjetnik ali podjetnica se morate pregovora lotiti z zadnje strani - najprej morate vedeti, kaj želite požeti, torej kakšne cilje imate v naslednjih treh do petih letih. Cilji vam omogočajo jasnost usmeritev ter smiselnost ter pravilnost današnjih ukrepov. Odgovorite na štiri ključna vprašanja in naredili ste že polovico dela:

- Koliko prihodkov želite ustvariti?
- Na katerih trgih želite biti prisotni?
- Katere segmente želite oskrbovati?
- Kakšna bo prednost vaše ponudbe?

Trije parametri tržne strategije

Ko imate cilje postavljene, se lahko lotite preverjanja ustreznosti posameznih strategij. Tržna strategija je zagotovo med prvimi, ki jih je treba preveriti. Kako to storiti, si lahko ogledamo na primeru povprečnega frizerskega salona, ki želi v naslednjih treh letih podvojiti prihodke ter ohraniti stabilno dobičkonosnost. Za leto 2010 so si zadali ambiciozen cilj povečanja prihodkov za 30 odstotkov. Kako to storiti? Prvič, za doseg tega cilja je treba analizirati tri parametre: motive kupcev, velikost ciljnega trga in konkurenčne prednosti.

1. Ali res poznate motive vaših kupcev?

Frizerski salon mora poiskati poglobljen odgovor na dve vprašanji: zakaj ljudje sploh obiskujejo frizerski salon ter zakaj bi še naprej obiskovali frizerski salon konkretne podjetnice ali podjetnika? Temeljni motivi za obiskovanje frizerskega salona so povezani s skrbjo za lepoto in osebni slog ter posledično za ohranjanje samozavestnega videza vsak dan ali ob posebnih priložnostih. Hitro lahko ugotovimo, da skrb za lepoto ni povezana samo z urejeno pričesko, ampak tudi z lepoto kože obraza, rok ter seveda s slogom oblačenja, kar omogoča širjenje ponudbe ter s tem doseganje konkurenčne prednosti s celostno storitvijo.

2. Je potencialnih strank dovolj za doseganje ciljev?

Pri preverjanju tržne strategije se mora podjetje vprašati tudi, ali število ciljnih strank na njihovih trgih raste ali pada. Če je frizerski salon v manjši oddaljeni vasi, iz katere se vedno več mladih družin izseljuje v mesta, bo treba razmisliti o lokaciji salona, sicer finančnih ciljev ne bo mogoče doseči zaradi pomanjkanja kritične mase strank. Na isto vprašanje mora odgovoriti katerokoli podjetje, ki želi doseči ambiciozno zadane poslovne in finančne cilje. Če je ciljnih strank premalo, je treba bodisi razširiti ali spremeniti ponudbo, da bi pritegnili nove, bodisi razširiti prodajno mrežo na nova območja.

3. Opredeljevanje konkurenčnih prednosti

Tretji parameter, ki ga je treba preveriti, so naše konkurenčne prednosti. Podjetja, katerih poslovanje se je v lanskem letu bistveno poslabšalo, morajo temu vprašanju nameniti še dodatno pozornost. Do odgovora na to vprašanje lahko pridete tako, da neposredno vprašate vaše kupce, kaj pri vas cenijo. Pripravite kratek anketni list in ga pošljite na naslove vaših strank (saj imate zbirko naslovov, kajne?). Naj vam izvedba raziskave zadovoljstva pride v navado vsaj enkrat letno. V drugem koraku preglejte spletne strani konkurence, ali pa se odpravite k njim na ogled ponudbe. Neki gostilničar iz našega kraja je v prvih letih svojega delovanja sistematično obiskoval konkurenčne lokale ter v pogovoru

s prijateljem mimogrede pregledal ponudbo in si prepisal cene. Konkurenčne prednosti lahko poiščete na vseh nivojih svojega poslovanja, ne samo pri nižjih cenah, pazite samo, da so prednosti za stranko relevantne. Prednosti so lahko boljše izobraženi zaposleni, specializiranost ponudbe, širok izbor, dostopnejša lokacija, preprostejše naročanje in nakupovanje, kakovostnejše storitve, hitra odzivnost. Poznam trgovino s fotografsko in video opremo, v katero prihajajo kupci iz vse Slovenije. Izobraženi zaposleni, ki se kupcu maksimalno posvetijo, so temeljni razlog, da so se kupci za obisk in dober nakup pripravljani pripeljati tudi iz 200 kilometrov oddaljenih krajev.

Ko opredelite konkurenčne prednosti, jih zapišite. Navesti morate vsaj eno, ne pa več kot treh, sicer izgubite možnost jasnega pozicioniranja. Priporočljivo je, da osrednjo prednost navajate poleg svojega logotipa na vseh tržno-komunikacijskih gradivih, ki jih imate, kot so spletna stran, ceniki, katalogi, informacije o posebni ponudbi in tako dalje.

Kakšne izboljšave lahko naredite v ponudbi?

Ko preverite in opredelite tri ključne parametre tržne strategije, se posvetite svoji ponudbi in razmislite, kakšne spremembe morate v letošnjem letu vpeljati. Boste paleto izdelkov ali storitev razširili ali jo boste zožili? Boste poleg obstoječih cenovnih razredov v ponudbo pod drugo blagovno znamko vključili še dražjo ali cenejšo ponudbo? katerim produktnim skupinam boste posvetili posebno pozornost? Boste novosti uvajali z lastnim razvojem ali boste postali zastopniki že obstoječih blagovnih znamk?

Izhajajoč iz analize motivov kupcev bi frizerski salon lahko storitve striženja dopolnil s prodajo izdelkov za nego las, s storitvami, ki jih ponujajo kozmetični saloni, kot so nega obraza, ličenje, pedikura. V sodelovanju s podjetjem za prodajo izbranih oblačil bi se lahko dogovoril za »virtualno« dopolnitev svoje ponudbe s katalogi izbranega ponudnika. Tako pa lahko v večini frizerskih salonov beremo samo tračarske časopise, kar nekaterim strankam sicer ugaja, frizerski salon pa tako izgublja možne prihodke od impulzivnih nakupov iz dodatne ponudbe.

Izboljšajte produktni marketing

V spremenjenih razmerah poslovanja marsikateri marketinški pristop ne deluje več tako, kot je še nedavno nazaj. Še tako dobra ponudba ne bo pomagala pri doseganju poslovnih ciljev, če je ne bo spremljal dober produktni marketing, to je sistem obveščanja in prenosa ponudbe h kupcem. V ta namen preverite stanje na naslednjih področjih:

- ali imate vzpostavljen kakovosten sistem stalnega obveščanja obstoječih in potencialnih strank,
- ali izvajate izobraževalne dogodke za svoje stranke,
- ali je vaša prodajna mreža dovolj široka,
- ali imate vzpostavljen kakršenkoli sistem, ki stranke periodično vleče (ali »prisili«), da se vrnejo k vam,
- ali imate vzpostavljena partnerstva pri prodaji in tržnem komuniciranju?

Zanimivo je, da še noben frizerski salon, v katerem sem kdajkoli bil, nima vzpostavljenega sistema zbiranja podatkov o kupcih in periodičnega obveščanja ali izobraževanja o novostih v ponudbi. To pomeni, da v primeru moje zamenjave frizerskega salona ne bodo zaznali, da nisem več njihova stranka in ne bodo niti z enim brezplačnim e-poštnim sporočilom poskušali spet pridobiti moje pozornosti. Če bi sešteli vrednost nakupov vseh izgubljenih strank, bi sistem obveščanja verjetno hitro uvedli. Prav tako nisem še v nobeni trgovini z oblačili opazil letakov frizerskega salona, čeprav gre za komplementarno ponudbo, iz katere bi se dalo napraviti dobra strateška partnerstva tako na področju tržnega komuniciranja kot pri konkretni prodaji. Dober primer takšnega partnerstva je povezanost frizerskega salona s fotografom, ki slika poročne pare. Naveza deluje v dobro obeh podjetjih.

Akcija - reakcija

Navedeni pristopi so seveda uporabni ne samo za frizerske salone, temveč za katerokoli podjetje v katerikoli panogi. Zato si vzemite vsaj eno uro časa in ob kavi analizirajte navedena vprašanja. Najmanj, kar boste lahko pridobili, je potrditev, da ste na pravi poti, lahko pa ugotovite tudi potrebo po radikalnejšem zasuku posameznih področij poslovanja. Poslovanje deluje po načelu akcija-reakcija. Prej ko se boste aktivirali za spremembe, prej se bodo kupci pozitivno odzvali nanje. Še čakate?

Temeljna vprašanja produktno-tržne strategije
1. Zakaj ljudje kupujejo izbrano kategorijo izdelkov ali storitev?
2. Zakaj jih moje podjetje prepriča, da kupijo pri nas?
3. Kakšna je prednost naše ponudbe v primerjavi s konkurenčno?
4. Katere spremembe bomo v tem in naslednjem obdobju uvajali v ponudbi?
5. Katere marketinške metode in aktivnosti bomo uporabili za povečanje prodaje?

Primer načrtovanja strateške produktno-tržne strukture prodaje		
Geografska regija / kupci*	Prodaja v letu 2009 (v EUR)	Ciljna prodaja leta 2013 (v EUR)
Slovenija skupaj	500.000	400.000
Proizvajalci avtomobilov	350.000	400.000
Proizvajalci oblačil	50.000	0,00
Proizvajalci šotorov	100.000	0,00
Jugovzhodna Evropa skupaj	2.000.000	4.000.000
Proizvajalci avtomobilov	500.000	1.500.000
Proizvajalci oblačil	1.000.000	1.500.000
Proizvajalci šotorov	500.000	1.000.000
Zahodna Evropa skupaj	5.000.000	7.600.000
Proizvajalci avtomobilov	2.000.000	4.000.000
Proizvajalci oblačil	2.000.000	2.500.000
Proizvajalci šotorov	1.000.000	1.100.000
SKUPAJ	7.500.000	12.000.000

Pogled v državno malho

Državna sekretarka Darja Radić o novih ukrepih za spodbujanje podjetništva, vavčerjih, tveganem kapitalu, internacionalizaciji in plačilni nedisciplini.

Podjetniki bodo leto 2009 poskušali čim prej pozabiti, vsaj tisti, ki so uspeli preživeti in jih tegobe niso spravile na rob preživetja. Kreditni krč, izpad naročil in plačilna nedisciplina so samo nekatere najbolj pereče težave minulega leta. Vzporedno je tudi država poskrbela za nekaj cvetk, recimo za vavčerje, ki so pošli, takoj ko je bil objavljen razpis, pa za tvegani kapital, ki ga je obljubila, nato pa obljubo požrla in še kaj. O tem, kaj na ministrstvu za gospodarstvo pripravljajo za letos, smo se pogovarjali z državno sekretarko Darjo Radić.

Za začetek: Kako ocenjujete leto, ki se je izteklo?

Prav gotovo je bilo za večino malih in srednjih podjetij težko. Vemo, da so glavne težave te krize, ki so se izrazile v veliki nelikvidnosti in plačilni nedisciplini, zagotovo bolj vplivale na mala in srednja podjetja kakor na velika. Informacije podjetij največ govorijo o težavah z nelikvidnostjo, ki je povezana z zamiki plačil in zmanjšanim povpraševanjem na trgu. Smo pa ta problem za del podjetij dokaj uspešno reševali z razdeljevanjem garancij za bančne kredite. Ta ukrep, ki ga je izvajal Slovenski podjetniški sklad, je bil med podjetji ocenjen kot najboljši in najbolj učinkovit. Podjetja so lahko pridobila do 1,5 milijona evrov poroštev za razvojne aktivnosti in do 200 tisoč evrov za obratna sredstva.

Jeseni ste pripravili dopolnitve programa ukrepov za spodbujanje podjetništva do leta 2013. Katere ključne novosti prinaša podjetnikom že v letošnjem letu?

Program ukrepov smo spremenili v delu, ki se nanaša na zagotavljanje finančnih spodbud v obliki lastniškega financiranja. Jeseni smo pripravili program finančnega inženiringa do leta 2013, ki bistveno spreminja instrumente za financiranje malih in srednjih podjetij s strani države. Ključna sprememba je v tem, da prehajamo s klasičnega subvencioniranja, to je podeljevanja nepovratnih sredstev, v dolžniške in lastniške instrumente. Gremo na nove instrumente, s katerimi bomo zagotavljali ugodne kredite, garancije, subvencije obrestne mere in lastniški oziroma tvegani kapital. Razlog za spremembe je predvsem ta, da je analiza finančne vrzeli za financiranje malih in srednjih podjetij že v letu 2008 pokazala, da v sistemu finančnih spodbud manjkajo dolžniški in lastniški viri financiranja. Zdaj zapolnjujemo to vrzel. Po drugi strani pa tudi izkušnje s subvencijami kažejo, da te niso najbolj učinkovite.

Ampak podjetniki jih imajo radi, še posebej razpis P4, ki je ponujal subvencije za nakup tehnološke opreme.

Razpis P4 je bil med podjetniki dejansko prepoznan kot zelo uspešen. Mi smo v času krize z namenom, da se ne bi ustavile razvojne dejavnosti podjetij, sredstva povečali za še 35 milijonov. S temi sredstvi bodo podjetja kupila opremo, ki jo bodo večinoma vpeljala v poslovne procese šele letos. Dejstvo pa je, da smo vsa razpoložljiva sredstva iz strukturnih skladov že porabili. Nimamo več prostih sredstev za tovrstne namene. Poleg tega so bila sredstva za subvencije že doslej premajhna, da bi zadovoljila povpraševanje. S prehodom na garancije in kredite dosežemo multiplikacijski učinek, zato bo podporo dobilo mnogo več podjetnikov. Ko bo podjetnik banki vrnil kredit, se bo skladu obnovil garancijski potencial in bo spet na voljo novim podjetnikom. Na ta način ohranjamo razvojni kapital tudi na dolgi rok. Ker bodo krediti ugodnejši, kot so sicer na banki, bodo deležni ugodnosti tudi tisti, ki bodo s tem kupili tehnološko opremo.

Koliko denarja bo v letu 2010 v državnem proračunu na voljo za spodbujanje podjetništva?

Za razvojno investicijske projekte, za spodbujanje podjetij v inkubatorjih, za vavčerski sistem svetovanja, za tvegani kapital in za subvencije obrestne mere je na voljo 164 milijonov. K temu moramo prišteti še sredstva za internacionalizacijo in tuje neposredne investicije ter za razvoj gospodarskih središč, s katerimi bomo financirali gospodarsko razvojno infrastrukturo, se pravi inkubatorje, tehnološke centre in parke, logistične centre v povezavi z institucijami znanja. Teh sredstev je skupaj 226 milijonov evrov.

Bo v celoti gledano več denarja, kakor ga je bilo v letu 2009?

Prav gotovo ga bo več. Vendar je številka v proračunu malo večja, ker se bodo letos izplačala nekatera sredstva še iz lanskih razpisov.

Koliko bo po novem sploh še ostalo nepovratnih sredstev?

Razen za financiranje interdisciplinarnih skupin, mobilnosti kadrov in novih podjetij v institucijah podpornega okolja, drugih nepovratnih sredstev ne predvidevamo.

Zdaj že nekaj let poslušamo obljube, da bo država oblikovala sklad tveganega kapitala. Ga bomo letos končno dočakali?

Uvajanje tega instrumenta je bila zelo zahtevna naloga, ker gre za instrument, ki v Sloveniji še ni uveljavljen. Imamo sicer štiri zasebne družbe tveganega kapitala, ki pa so še precej na začetku in z razmeroma majhnim deležem kapitala. V letu 2008 je bila ustanovljena državna družba tveganega kapitala v katero naj bi po prvotni zamisli dali v upravljanje 35 milijonov evrov. Ko pa smo bolj natančno analizirali, kaj bi to pomenilo za trg tveganega kapitala v Sloveniji, smo ugotovili, da bi vstop države povzročil veliko motnjo na tem trgu. To pa ni naš cilj. Cilj države tudi ni, da bi imela dolgoročno tak sklad in deleže v podjetjih. Zato smo se odločili, da bomo državna sredstva vlagali v zasebne družbe tveganega kapitala in jim pomagali, da se okrepijo. Vse postopke smo uredili, denar prenesli na Slovenski podjetniški sklad in že pripravljamo poziv družbam tveganega kapitala, da kandidirajo na razpisu.

Država torej ne bo vstopala direktno v mala in srednja podjetja, ampak v zasebne družbe tveganega kapitala. Če sem iskrena, v državni upravi nimamo kadrov, da bi sami ocenjevali projekte podjetij, niti jih ne moremo ustrezno plačati. Zasebne družbe pa bodo morale dokazati, da imajo ustrezne kadre in da znajo upravljati s tveganim kapitalom.

Letos torej tvegani kapital zanesljivo bo na voljo podjetjem?

Verjamem, da imajo družbe tveganega kapitala na zalogi že primerne projekte. Mi smo sicer predvideli, da bomo realizirali manj kot milijon evrov, ker bo to leto uvajanja. Če bo projektov več, ne bo težav, ker je sredstev dovolj. Za vse nas bo to učna ura, da bomo videli, ali delamo prav, in bo izkušnja za naprej.

Na ministrstvu za gospodarstvo pripravljate nov program internacionalizacije slovenskega gospodarstva. Kaj si podjetja lahko obetajo od njega?

Ključna pomanjkljivost, ki smo jo zaznali, je ta, da se sedaj z internacionalizacijo ukvarja vrsta institucij neorganizirano. Zdaj bomo postavili skupen partnerski program vseh, ki se ukvarjajo z internacionalizacijo. Zato bomo k oblikovanju povabili ministrstvo za zunanje zadeve, Japti, banko SID, obrtno-podjetniško, trgovinsko in gospodarsko zbornico. V novem programu bomo pripravili dva sklopa aktivnosti. Prvi sklop bodo mehki ukrepi, kot so organizacija promocije v tujini, organizacija skupnih nastopov na sejmih in podobni ukrepi, drugi sklop pa je zagotavljanje finančnih spodbud za financiranje izvoznih poslov. Pri slednjem bo imela pomembno vlogo banka SID. Ključno pri vsem je, da se aktivnosti za prodor slovenskega gospodarstva na posamezna tržišča načrtujejo skupno.

Zbornice že imajo izdelane programe mednarodne aktivnosti za letos. Ste se že uskladili z njihovimi programi?

Ne, letošnje leto bo prehodno. Pozneje pa bomo za vsako leto naredili zelo konkreten akcijski načrt in rekli, te in te panoge gredo na te in te trge, na njih bomo izvedli takšne aktivnosti. Vse s ciljem, da na teh trgih čim več odnesemo.

Pri vavčerskem sistemu smo bili lani priča velikemu nezadovoljstvu podjetnikov in podjetniških svetovalcev. Boste vztrajali pri sedanjem modelu?

Na področju vavčerskega sistema moramo narediti prenovo, ker ugotavljamo kar nekaj pomanjkljivosti. Naša ključna usmeritev je, da sredstva prek vavčerjev usmerimo v podporo ciljnim vsebinam. Prek vavčerja se ne bo dalo več dobiti podpore za vse storitve, od računovodskih do splošnih svetovanj, ampak želimo sredstva nameniti za specializirano podporo razvoju in rasti podjetij, predvsem na področju inoviranja in zaščite intelektualne lastnine. Uveljavili bomo vavčer za usposabljanje podjetnikov na teh področjih.

Se bo še vedo dogajalo, da bodo vsi vavčerji pošli v eni uri?

To se ne sme več zgoditi. To je bilo res noro. Zgodilo se je, ker je bilo vavčerje moč izkoristiti za vse storitve.

Ideja je sicer dobra.

Ideja je dobra, vendar je treba zagotoviti več denarja in dober sistem nadzora. Svetovalci zelo hitro najdejo stranpoti, kako na lahek način priti do teh sredstev. Podjetniki, katerim je ta instrument namenjen, pa včasih nimajo prav dosti od njega.

Bomo letos končno dočakali bolj sistematičen boj proti plačilni nedisciplini in neplačnikom, ki namerno ne plačujejo računov?

Ministrstvo za gospodarstvo v svoji pristojnosti neposredno nima dosti instrumentov, s katerimi bi vplivalo na plačilno nedisciplino. Je pa zelo aktivno pri posredovanju predlogov znotraj vlade za rešitev tega vprašanja. Minister dr. Lahovnik je tako predlagal spremembo zakona, po kateri bi mala in srednja podjetja z do 400 tisoč evrov prihodkov plačevala DDV po plačani realizaciji. To je zelo dober ukrep; sama sem bila podjetnica in vem, kaj pomeni plačevati DDV, če ti dolžniki ne plačajo računov. S tem ukrepom seveda ne rešujemo plačilne nediscipline, pomagamo pa reševati likvidnost. V pripravi je tudi zakon o izvršbi, katerega glavna sprememba bo v tem, da bo bolj ščitil upnika kot dolžnika. Zdaj je dolžnik v nesporni prednosti pred upnikom. Če imaš nesporno terjatev in greš v izvršbo, postopek lepo teče prek interneta, sodišče odloči, da se izvede izvršba. Potem pa sledi ugovor dolžnika. In tu se zaplete.

Vlada dala soglasje k Programu dela in Finančnemu načrtu JAPTI

Vlada Republike Slovenije je dala soglasje k Programu dela in Finančnemu načrtu Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije za leti 2010 in 2011.

V letu 2010 in 2011 bo JAPTI nadaljeval z izvajanjem ključnih ukrepov za razvoj podjetništva in konkurenčnosti slovenskega gospodarstva s poudarkom na prenovi in prilagoditvi le-teh na potrebe ciljnih skupin uporabnikov in glede na gospodarsko stanje v Sloveniji, kot posledici recesije.

JAPTI bo glede na različne programsko razvojne usmeritve in ukrepe dosegal boljšo učinkovitost pri izvajanju ukrepov, in sicer z zagotavljanjem celovite podpore rasti in razvoju podjetij za povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Aktivnosti in ukrepi bodo v pretežni meri namenjeni vsem podjetjem in še posebno osredotočeni na specifično potreb ciljnih skupin glede na fazo delovanja.

JAPTI bo naloge načrtoval in izvajal na naslednjih področjih:

- spodbujanje podjetništva in dviga podjetniške kulture, izobraževanje in usposabljanje za podjetništvo, odpravljanje administrativnih ovir pri nastajanju in delovanju podjetij, izboljševanje dostopa podjetij do podjetniških informacij in storitev - VEM;
- spodbujanje inovativnosti v podjetjih, izboljševanje pogojev za razvoj in prenos znanja v gospodarstvo, spodbujanje podjetniških vlaganj v rast in razvoj ter posebej v raziskave, razvoj in inovacije, spodbujanje povezovanja podjetij, spodbujanje povezovanja podjetij z raziskovalnimi in izobraževalnimi organizacijami ter izgrajevanje okolja za nastajanje in delovanje inovativnih podjetij;
- spodbujanje tujih neposrednih investicij, ki temelji na pridobivanju tujih neposrednih investicij, predvsem v projekte z višjo dodano vrednostjo ter dvigu prepoznavnosti Slovenije kot primerne lokacije za investiranje;
- neposredne finančne spodbude za razvoj podjetij za doseganje višje ravni konkurenčnosti slovenskega gospodarstva ter spodbude za privabljanje tujih neposrednih investitorjev;
- spodbujanje TNI in internacionalizacije poslovanja slovenskih podjetij prek zagotavljanja informacij o tujih trgih, svetovanja in izobraževanja za mednarodno sodelovanje, posredovanje informacij o poslovnih možnostih Slovenije ter prek storitev, ki jih nudijo predstavništva slovenskega gospodarstva v tujini (PSG).

Skozi učinkovito izvajanje bo tako JAPTI ustvarjal učinkovitejše poslovno okolje in dosegal tudi večjo institucionalno prepoznavnost ter predvsem prepoznavnost vseh podpornih storitev, ki jih izvaja neposredno ali pa v sodelovanju s podjetniškim in inovativnim podpornim okoljem ter na področju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije. Letno bo izvajal študije vrednotenja učinkovitosti izvajanja podpornih storitev in zadovoljstva uporabnikov.

V letu 2010 so po Finančnem načrtu načrtovani prilivi: 42.584.170 EUR, od tega 2.495.000 EUR za financiranje delovanja JAPTI in 40.089.170 EUR za izvajanje programov; načrtovani odliivi pa: 42.584.170 EUR, od tega 2.495.000 EUR za financiranje delovanja JAPTI, za predstavništva slovenskega gospodarstva 1.815.000 EUR in ostale programe v višini 38.274.170 EUR.

E-mail kultura - ali se ji podrejate ali pa izgubljate denar

Za vsako stvar ali dejavnost na svetu danes obstaja neka kultura in e-mail marketing ni nikakršna izjema. Si predstavljate, da v roke dobite neko osebno pismo. Verjetno se ga boste razveselili in si za branje vzeli čas. Če pa dobite novo sporočilo v vaš poštni predal, pa se branje le-tega ponavadi zgodi tako „mimogrede“. Vendar pa takšno prebiranje elektronskih sporočil zahteva več časa kot pa se morda zdi na prvi pogled. Vsakokrat, ko sporočilo zmoti vaše trenutno delo, potrebujete povprečno štiri minute, da pridete spet nazaj in se znova zatopite v vaše delo. Če v enem delovnem dnevu dobite 15 takšnih sporočil, ste zapravili približno eno uro vašega dragocenega časa, ki bi ga lahko porabili za vašo produktivnost.

Ste si kdaj vzeli čas in opazovali branje, pisanje in shranjevanje elektronskih sporočil vaših sodelavcev. Kako si oni organizirajo delo je sicer njihova lastna odločitev, toda ker branje in pisanje elektronskih sporočil zadeva vse nas, e-mail kulture nikakor ne smemo zanemarjati. Oglejmo si primer.

Direktor skliče sestanek vodij oddelkov ter razpošlje sporočilo, v katerem zahteva odgovor v 15 minutah. Nek manager se trudi dokončati povzetek projekta do sestanka in nima prižganega poštnega odjemalca. Ker ne spiše odgovora v zahtevanem roku, sledi jeza s strani direktorja, ki med drugim zahteva da so poštni odjemalci vselej prižgani ter podeli svojim podrejenim vodjem pravico do pošiljanja t.i. urgentnih elektronskih sporočil. Ta proces hitro doseže dno piramide in prav noben izmed zaposlenih si ne upa NE odgovoriti na sporočilo ter zato prenehajo s svojim delom ter začnejo pisati odgovor takoj ko prejmejo elektronsko sporočilo.

Zadeva dobi nove razsežnosti, ko namesto sestankov začnejo krožiti sporočila med več prejemniki, da bi se tako hitreje rešila neka dilema. To vsekakor vodi do neke točke, ko stanje postane nevzdržno. Zaposleni so namesto v delo zakopani v svoj poštni odjemalec, kar pa seveda močno in vztrajno manjša produktivnost podjetja.

Obstaja pa nekaj splošnih načel e-mail kulture, ki takšno početje preprečuje:

1. Nikoli ne pošiljajte urgetnih sporočil (to so sporočila z rdečimi zastavicami ali z več klicaji v naslovu). Če imate za povedati kaj tako nujnega, stopite po hodniku do zelene osebe ali pa preprosto dvignite telefon.
2. Vsi zaposleni naj si izklopijo avtomatsko osveževanje poštnega odjemalca in si ta interval osveževanja prejetih sporočil nastavijo na najmanj 90 minut. Če bo kdo imel trenutek prostega časa lahko še vedno ročno osveži poštni predal.
3. Izpraznite vašo mapo Prejeto (Inbox). Raziskave kažejo, da imajo zaposleni boljši pregled nad sporočili, če si jih sortirajo po vnaprej pripravljenih mapah v poštnem odjemalcu (po osebi, oddelku itd.)
4. Zadeve v sporočilih naj bodo naj bodo karseda specifične. Vključevanje podrobnosti v naslove sporočil bo vašim zaposlenim v pomoč pri razvrščanju sporočil ter pri dodelitvi pomembnosti vsakega sporočila.
5. Naslovite sporočilo na tistega, ki mu je le-to res namenjeno. Vključevanje nepotrebnih prejemnikov (predvsem v polje CC) bo takšnim prejemnikom le še bolj zapolnilo njihov že tako prepoln delavnik.

Nauk te zgodbe je, da če ne dobite odgovora v času, ki ste ga vi postavili, si ne začnite puliti las, pač pa se vprašajte zakaj ta oseba ni mogla pravočasno odgovoriti. Vsako na zunaj vidno nezadovoljstvo z organizacijo branja ter pisanja elektronskih sporočil vaših zaposlenih, bo na njih vršilo dodaten pritisk, ki pa kot sami dobro veste ponavadi naredi več slabega kot dobrega.