



Javna agencija RS  
za podjetništvo  
in tuje investicije

2. junij 2009



# *Moj spletni priročnik*

## 22

[Razpisi](#)

[Predpisi](#)

[Poslovno  
sodelovanje](#)

[Poslovni  
dogodki](#)

[Priložnosti  
doma](#)

[Kažipot po  
globalnem  
trgu](#)

[Neznano  
znanje](#)

[Dodatek](#)

**Sprememba javnega razpisa za razvoj centrov odličnosti v obdobju 2009–2013**

V »Javnem razpisu za razvoj centrov odličnosti v obdobju 2009–2013«, objavljenem v [Uradnem listu RS](#), št. 36 z dne 15. 5. 2009 (Ob-3781/09), se v točki 6. Upravičeni stroški in intenzivnost sofinanciranja spremeni drugi odstavek, tako da se glasi:

»Upravičeni do sofinanciranja za aktivnosti pod C (sofinanciranje naložbe v RR opremo) so le tisti posamezni stroški, katerih zaprosena višina sofinanciranja (pravilno obračunana po pravilih in omejitvah za obračun posameznih upravičenih stroškov), ki jo prijavitelj uveljavlja v okviru operacije, je: višja od ali enaka 500 EUR.«

V točki 6.1 Upravičeni stroški se v 1. odstavku doda nova alineja, tako da se odstavek glasi:

»Upravičeni stroški so:

Pod A in B)

- plače in drugi stroški dela zaposlenih v zavodu,
- posredni (operativni) stroški zavoda,
- stroški storitev zunanjih izvajalcev,
- stroški informiranja in obveščanja javnosti,
- nematerialne investicije.«

V točki 15. Način prijave in razpisni rok se spremeni rok za oddajo vlog, tako da se prvi odstavek glasi:

»Rok za oddajo vlog je ne glede na vrsto prenosa pošiljke 17. 6. 2009, do 12. ure v glavno pisarno Ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, Kotnikova 38, 1000 Ljubljana.«

Tej spremembi javnega razpisa sledijo tudi ustrezne spremembe razpisne dokumentacije, ki so objavljene na spletnih straneh Ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo. Dodatne informacije so dostopne na elektronskem naslovu: [www.mvzt.gov.si](http://www.mvzt.gov.si).

**Razpisnik:** Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo

**Več:** [www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

**Obvestilo o nepopolnih navedbah pravnih virov za javni razpis »Znanje uresničuje sanje«**

Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, Rožna dolina, Cesta IX/6, 1000 Ljubljana, objavlja obvestilo, da je v javnem razpisu za »Znanje uresničuje sanje«, ki je bil objavljen v [Uradnem listu RS](#), št. 38 z dne 22. 5. 2009, Ob-3938/09, nepopolna navedba pravnih virov za ta javni razpis.

Obvestilo se nanaša na preambulo javnega razpisa in se pravilno glasi:

»Na podlagi Zakona o izvrševanju proračunov RS za leti 2008 in 2009 (Uradni list RS, št. 114/07), Zakona o javnih financah (Uradni list RS, št. 79/99, 124/00, 79/01, 30/02, 110/05 – ZDT, 56/02 – ZJU, 127/06 – ZJZP, 14/07 – ZSPDPO in 109/08), Pravilnika o postopkih za izvrševanje proračuna Republike Slovenije (Uradni list RS, št. 50/07 in 61/08), Proračuna Republike Slovenije za leto 2009 (Uradni list RS, št. 114/07), Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013, ki ga je komisija potrdila z odločbo št. K (2007) 5744 dne 21. 11. 2007 (CCI 2007 SI 051 PO 001), Pravilnika o izvajanju ukrepov aktivne politike zaposlovanja (Uradni list RS, št. 5/07 in 85/08), Programa ukrepov aktivne politike zaposlovanja za obdobje 2007–2013 in Načrta izvedbe Programa ukrepov aktivne politike zaposlovanja za leti 2008 in 2009 (sprejet na 169. redni seji Vlade RS, 15. 5. 2008) ter Sprememb načrta izvedbe Programa ukrepov aktivne politike zaposlovanja (sprejet na 256. dopisni seji Vlade RS, 18. 11. 2008), Kataloga ukrepov aktivne politike zaposlovanja ([www.mddsz.gov.si](http://www.mddsz.gov.si) in [www.ess.gov.si](http://www.ess.gov.si)), Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013 (Uradni list RS, št. 17/09), Uredbe Sveta (ES) št. 1083/2006 z dne 11. julija 2006 o splošnih določbah o Evropskem skladu za regionalni razvoj, Evropskem socialnem skladu in Kohezijskem skladu in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1260/1999; Uredbe (ES) št. 1081/2006 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 5. julija 2006 o Evropskem socialnem skladu in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1784/1999; Uredbe Komisije (ES) št. 1828/2006 z dne 8. decembra 2006 o pravilih za izvajanje Uredbe Sveta (ES) št. 1083/2006 o splošnih določbah o Evropskem skladu za regionalni razvoj, Evropskem socialnem skladu in Kohezijskem skladu in Odločbe št. OP RČV/1/2/03/-0-MDDSZ o dodelitvi sredstev za program »Znanje uresničuje sanje«, ki jo je izdal Organ upravljanja (SVLR) dne 18. 5. 2009, Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, Rožna dolina, c. IX/6, 1000 Ljubljana, objavlja Javni razpis »Znanje uresničuje sanje«.

**Razpisnik:** Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje

**Več:** [www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

## R A Z P I S I

**Objavljeno:** Uradni list RS, Št. 40, Datum: 29.5.2009, Stran: 1338

### Obvestilo o povečanju sredstev za javni razpis Zaposli.me/ spodbujanje zaposlovanja težje zaposljivih brezposelnih oseb

Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, Rožna dolina, Cesta IX/6, 1000 Ljubljana, objavlja obvestilo, da so na javnem razpisu Zaposli.me/ spodbujanje zaposlovanja težje zaposljivih brezposelnih oseb, ki je bil objavljen v [Uradnem listu RS](#), št. 7 z dne 30. 1. 2009, Ob-1440/09, povečana sredstva, ki so na razpolago za ta javni razpis.

Obvestilo se nanaša na 5. točko javnega razpisa: višina sredstev, ki so na razpolago za javni razpis in obdobje financiranja. Okvirna višina sredstev, ki je na razpolago za javni razpis, tako znaša 18.400.000,00 EUR, od tega:

Leto	6849 – sredstva ESS (85%)	6998 – sredstva LU (15%)	Skupaj
2009	7.990.000,00	1.410.000,00	9.400.000,00
2010	6.630.000,00	1.170.000,00	7.800.000,00
2011	1.020.000,00	180.000,00	1.200.000,00
Skupaj	15.640.000,00	2.760.000,00	18.400.000,00

**Razpisnik:** Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje

**Več:** [www.uradni-list.si/\\_pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/_pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

## R A Z P I S I

**Objavljeno:** Uradni list RS, Št. 40, Datum: 29.5.2009, Stran: 1338

### Obvestilo o povečanju sredstev za javni razpis »Spodbujanje zaposlovanja za krajši delovni čas«

Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, Rožna dolina, Cesta IX/6, 1000 Ljubljana, objavlja obvestilo, da so na javnem razpisu Spodbujanje zaposlovanja za krajši delovni čas, ki je bil objavljen v [Uradnem listu RS](#), št. 7 z dne 30. 1. 2009, Ob-1441/09, povečana sredstva, ki so na razpolago za ta javni razpis.

Obvestilo se nanaša na 5. točko javnega razpisa: višina sredstev, ki so na razpolago za javni razpis in obdobje financiranja.

Okvirna višina sredstev, ki je na razpolago za javni razpis, tako znaša 5.500.000,00 EUR od tega:

Subvencije za zaposlitev brezposelnih oseb

Leto	9235 – sredstva ESS (85%)	9247 – sredstva LU (15%)	Skupaj
2009	2.550.000,00	450.000,00	3.000.000,00
2010	1.700.000,00	300.000,00	2.000.000,00
2011	425.000,00	75.000,00	500.000,00
Skupaj	4.675.000,00	825.000,00	5.500.000,00

**Razpisnik:** Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje

**Več:** [www.uradni-list.si/\\_pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/_pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

# R A Z P I S I

**Objavljeno:** Uradni list RS, Št. 40, Datum: 29.5.2009, Stran: 1357

**Dodatne informacije in razpisna dokumentacija:** Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, Kontaktna oseba: mag. Rajko Sabo, Tel: 01/478-46-40, e-pošta: [rajko.sabo@gov.si](mailto:rajko.sabo@gov.si).

Razpisna dokumentacija je na voljo v glavni pisarni na sedežu Ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, Kotnikova 38, 1000 Ljubljana in na spletni strani: [www.mvzt.gov.si](http://www.mvzt.gov.si) (Javni razpisi).

## Javni razpis za zbiranje predlogov v okviru Delovnega programa Skupnega podjetja ARTEMIS v letu 2009

**Predmet razpisa:** Predmet javnega razpisa je sofinanciranje slovenskega dela mednarodnih raziskovalnih in razvojnih projektov, ki se prijavijo na ustreznih mednarodnih razpisih (glej spodaj) in na tega. Namen obeh razpisov, slovenskega in mednarodnega, je isti, to je podpora projektom, ki obravnavajo snovanje, razvoj in izvedbo povsodne (ubikvitarne), sodelujoče (interoperabilne), cenovno učinkovite (angl. »cost-effective«), zmogljive, varne in zaščitene računalniške strojne in programske opreme. Rešujejo naj se tri industrijske prednosti:

1. sklicno snovanje in gradnje (angl. »Reference designs and architectures«),
2. brezšivna povezljivost in vmesna oprema (angl. "Seamless connectivity and middleware") in
3. snovalske metode in orodja (angl. "Design methods and tools").

Letni delovni načrt 2009 opisuje osem Artemisovih podprogramov (ASP), in sicer:

ASP1. Metode in postopki za varnostno ustrezne vgrajene sisteme (angl. »Methods and processes for safety-relevant embedded systems«)

ASP2. Osebnostno-osredotočeno upravljanje zdravja (»Person-centric health management«)

ASP3. Pametna okolja in nadgradljive digitalne storitve (»Smart environments and scalable digital services«)

ASP4. Učinkovita proizvodnja in oskrbovalstvo (»Efficient manufacturing and logistics«)

ASP5. Računalniška okolja za vgrajene sisteme (»Computing environments for embedded systems«)

ASP6. Zaščitenost, zasebnost in zanesljivost v vgrajenih sistemih za uporabe, omrežja in storitve (»Security, privacy and dependability in Embedded Systems for applications, networks and services«)

ASP7. Vgrajene tehnologije za znosno mestno življenje (»Embedded technology for sustainable urban life«)

ASP8. Človeško-osredotočeno snovanje vgrajenih sistemov (»Human-centric design of embedded systems«).

Projekt naj bi posebej obravnaval (i) glavne cilje in pristop, (ii) pomen in vpliv uporabe ter (iii) navzkrižno domenske vidike Artemisovih podprogramov, ki so navedeni v 3. poglavju Letnega delovnega načrta 2009.

Pričujoči slovenski razpis (v nadaljevanju: slovenski razpis ARTEMIS) se navezuje na nadrejeni mednarodni razpis z nazivom »Razpis za zbiranje predlogov v okviru delovnega programa Artemis Joint Undertaking«, (v angleškem izvorniku: »Call for proposals under the work programme of the Artemis Joint Undertaking« » – v nadaljevanju: mednarodni razpis Artemis), ki je bil objavljen v Uradnem listu Evropske Unije C 52 SL oziroma EN dne 5. 3. 2009 ter na spletni strani Skupnega podjetja ARTEMIS, ki je: [http://artemis-ju.eu/call\\_2009](http://artemis-ju.eu/call_2009). Na tej spletni strani se nahaja tudi ostalo gradivo, pomembno za razpis, »Delovni načrt 2009« (»Annual Workprogramme 2009«), »Ocenjevalni in izbirni postopki pri javnih razpisih Skupnega podjetja ARTEMIS« (»The Artemis Joint Undertaking evaluation and selection procedures related to Calls for proposals «), »Navodila za prijavitelje« (»The guide for applicants«), »Pogoji ustreznosti« (»The eligibility criteria« – vse v angleščini) itd.

Upravičeni stroški in trajanje:

Upravičeni stroški, ki se sofinancirajo slovenskim udeležencem po tem razpisu, so: stroški osebja (raziskovalci in drugi), ki je zaposleno za raziskovalno dejavnost; stroški instrumentov in opreme, stroški stavb in zemljišča, ki se uporabljajo za raziskovalno dejavnost, stroški svetovanja in drugih storitev zunanjih izvajalcev, ki se uporabljajo za raziskovalno dejavnost, ostali stroški delovanja, ki so nastali neposredno kot rezultat raziskovalne dejavnosti, ter režijski stroški, nastali neposredno kot rezultat raziskovalne dejavnosti.

Natančnejša določila o upravičenih stroških, vključno s časovnimi obdobji, so podana v razpisni dokumentaciji tega razpisa. Projekt lahko traja največ tri leta.

**Pogoji za sodelovanje:** Na ta razpis se lahko prijavijo tista podjetja, gospodarska interesna združenja in raziskovalno-razvojne organizacije, ki se obenem prijavljajo na nadrejeni mednarodni razpis, v skladu z roki in s pogoji mednarodnega razpisa, kateri se preverjajo na mednarodni ravni.

Raziskovalno-razvojne organizacije so javni zavodi (javni raziskovalni zavodi, univerze, fakultete in druge visokošolske organizacije), zavodi, registrirani za opravljanje raziskovalno-razvojne dejavnosti, ali razvojne enote podjetij, registriranih za opravljanje raziskovalno-razvojne dejavnosti.

Javne raziskovalne organizacije veljajo za raziskovalno-razvojne organizacije, če so registrirane za opravljanje javne raziskovalno-razvojne dejavnosti.

Slovenski prijavitelj in udeleženci morajo poleg splošnih pogojev mednarodnega razpisa izpolnjevati tudi naslednje pogoje, ki se preverjajo v okviru tega razpisa.

Na slovenski razpis ARTEMIS se lahko prijavijo pravne osebe, kot so velika, srednje velika in mala podjetja in samostojni podjetniki, gospodarska interesna združenja ter raziskovalno-razvojne organizacije, ki:

- imajo sedež v Republiki Sloveniji,
- so registrirane oziroma vpisane po Zakonu o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 42/06, 26/07 - ZSDU-B, 33/07 - ZSReg-B, 67/07, 10/08), če so gospodarske družbe oziroma gospodarska interesna združenja, po Zakonu o zavodih (Uradni list RS, št. 12/91, 45I/94, 8/96, 18/98, 36/00 in 127/06 - ZJZP), ali po Zakonu o visokem šolstvu (Uradni list RS, št. 67/93, 39/95, 18/98, 35/98, 99/99, 64/01, 100/03, 134/03, 63/04, 100/04, 94/06, 119/06, 59/07, 63/07 in 64/08), če so zavodi ali visokošolske ustanove,
- na dan 31. 12. v letu pred objavo javnega razpisa niso bila v stanju insolventnosti, kot jo opredeljuje 14. člen Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP) (Uradni list RS, št. 126/07),
- ne prejemajo in niso v postopku pridobivanja državnih pomoči za reševanje in prestrukturiranje podjetij v težavah,
- za iste stroške niso pridobila in tudi niso v postopku pridobivanja sofinanciranja iz drugih sredstev državnega ali lokalnega proračuna,
- niso v stečajnem postopku, postopku prisilne poravnave ali likvidacije,
- imajo poravnane obveznosti do države,
- imajo projekt v postopku prijave na nadrejeni mednarodni razpis Artemis.

V primeru, da katerikoli od zgoraj navedenih pogojev ni izpolnjen, se projekt zavrne.

**Vrednost razpisa:** Za sofinanciranje slovenskih udeležencev v projektih je za ta razpis na proračunski postavki 5687 »Sodelovanje v Evropskem raziskovalnem prostoru«, konto 4102, zagotovljeno skupno okvirno 1.500.000 EUR za tri leta oziroma 500.000 EUR letno. Skrbnica postavke je Simona Novak. V proračunskem letu 2010 bo za sofinanciranje namenjenih 500.000,00 EUR. V proračunskih letih 2011 in 2012 bo za sofinanciranje prav tako namenjenih po 500.000,00 EUR, če bodo v ta namen zagotovljena sredstva v proračunih za 2011 in 2012. Projekt bo lahko prejel sredstva največ do višine, zaprosene v vlogi, zgornje meje praviloma ni (pričakuje pa se, da se bo v vsakem od Artemisovih podprogramov porodilo malo število kar velikih projektov, dopolnjenih z več manjšimi »pobudami stopinjami« (»footprint initiatives«). Če v okviru tehničnih pogajanj pride do zmanjšanje sredstev potrebnih za izvedbo projekta, se zaproseni znesek ustrezno zmanjša.

Obdobje za porabo sredstev so proračunska leta, 2010, 2011, 2012 in 2013, končna višina sredstev pa je odvisna od razpoložljivih sredstev, ki bodo predvidena v proračunih za leta 2010, 2011, 2012 in 2013.

Odstotki sofinanciranja so odvisni od pravne oblike prejemnika ter od vrste RR dejavnosti, gibljejo se v razponu so od 40% do 75% in so podrobneje razvrščeni v tabeli v razpisni dokumentaciji.

Sredstva za dokončanje projektov, katerih izvajanje se bo zaključilo v koledarskem letu 2013, se bodo določila glede na razpoložljiva sredstva proračuna za leto 2013, s posebnim aneksom k pogodbi.

**Razpisnik:** Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo

**Rok:** Rok za predložitev predstavitvenega lista je 11. junij 2009, do 14. ure.

Rok za predložitev vloge na ta razpis je 3. september 2009, do 14. ure.

**Več:** [www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

**Objavljeno:** Uradni list RS, Št. 40, Datum: 29.5.2009, Stran: 1359

**Dodatne informacije in razpisna dokumentacija:** Dodatne informacije oziroma vprašanja se posredujejo po elektronski pošti: [esrrdid.mvzt@gov.si](mailto:esrrdid.mvzt@gov.si). Odgovore bo ministrstvo objavilo na omenjenih spletnih straneh. Ministrstvo bo po potrebi organiziralo informativne dneve. Datumi informativnih dni in druge informacije bodo objavljene na omenjenih spletnih straneh.

Razpisna dokumentacija je v času razpisa dostopna na spletnih straneh Ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, možno pa jo je tudi dvigniti na sedežu ministrstva, Kotnikova 38, v sprejemni pisarni (1. nadstropje, Marjeta Petrač, vodja glavne pisarne ali Romana Zajc), v času uradnih ur.

## Javni razpis za spodbujanje raziskovalno razvojnih projektov razvoja e-vsebin in e-storitev v letih 2009 in 2010

**Predmet razpisa:** Razvita informacijska družba dokazano vpliva na dvig inovativnosti in konkurenčnosti gospodarstva in družbe, na povečanje števila delovnih mest z visoko dodano vrednostjo, na dvig kakovosti življenja, enakomeren regionalni razvoj in boljšo mednarodno vključenost. Vpliv izhaja iz vsesplošne uporabe sodobne IKT, ki prispeva k večjim ekonomskim dosežkom in splošnim koristim za celotno družbo. Pri tem je ključni razvojni izziv zagotavljanje širokega nabora enostavno povezljivih integriranih elektronskih storitev in zagotovitev čim širše dostopnosti do teh storitev za vse skupine uporabnikov.

S sprostitev trga storitev elektronskih komunikacij in njihovim hitrejšim razvojem v zadnjih letih so se v Sloveniji ključna razvojna vprašanja informacijske družbe od infrastrukture preusmerila v zagotavljanje širokega nabora elektronskih storitev. S tem razpisom želimo omogočiti oblikovanje učinkovitega razvojnega okolja, sodelovanja med raziskovalnimi ustanovami, gospodarstvom in uporabniki, ki bo zagotovilo večje in uspešnejše vlaganje v raziskave in razvoj na področju IKT. Pričakujemo, da bo tovrstno sodelovanje pospešilo razvoj globalno konkurenčnih, inovativnih e-storitev in vključujoče informacijske družbe v Sloveniji, kar bo omogočilo doseganje ciljev regionalne razvojne politike EU. Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo želi s tem javnim razpisom spodbuditi gospodarstvo za pospešeno vlaganje v pridobivanje znanja, razvoj in večjo ponudbo e-storitev na različnih področjih informacijske družbe in uveljavljati nove tehnološko-razvojne, organizacijske in poslovne koncepte, ki bodo pripomogli k prehodu v moderno in učinkovito družbo znanja. Ta namen se želi doseči z aktivnostmi, ki jih izvajajo podjetja v obliki eksperimentalnega razvoja.

Prijavljeni projekti morajo biti del dolgoročnih razvojnih ciljev sodelujočih podjetij in raziskovalno razvojnih organizacij. Želimo, da so skladni z raziskovalno razvojnimi prioritetai strateških razvojnih programov (SRP) slovenskih IKT tehnoloških platform.

Tehnološke platforme so mehanizem razvojne politike, ki ga je vzpostavila EU za ugotavljanje strateških prednosti in priložnosti na posameznih tehnoloških področjih. Njihovo poslanstvo je usmerjanje raziskav in razvoja, spodbujanje ciljno usmerjenih investicij v raziskave in razvoj, boljša koordinacija evropskih in nacionalnih raziskovalnih programov, vpliv na inovativnost in izobraževanje na določenem področju ter boljše sodelovanje industrije z državo in drugimi akterji. Naloga tehnoloških platform je izdelava strateških razvojnih programov, ki naj bi jih državne uprave upoštevale pri izvajanju instrumentov razvojne pomoči industriji. V skladu z navedenim nameravamo s tem razpisom predvsem podpreti projekte, ki so v skladu s strateškimi razvojnimi programi slovenskih tehnoloških platform.

Predmet razpisa je sofinanciranje izvajanja predkonkurenčnih raziskovalno razvojnih projektov razvoja e-vsebin in e-storitev na naslednjih tematskih področjih:

1. e-vsebine in e-storitve na področju kulture,
2. znanstvene in izobraževalne e-vsebine in e-storitve,
3. e-vsebine in e-storitve za potrošnike,
4. e-vsebine in e-storitve na področju zdravja,
5. e-poslovanje,
6. e-storitve s področja lokalne uprave,
7. e-vsebine in e-storitve s področja energetske učinkovitost in varovanja okolja.

Za potrebe tega razpisa so e-vsebine in e-storitve definirane kot vsebine in storitve informacijske družbe, ki se zagotavljajo na daljavo, z elektronskimi sredstvi in na posamezno zahtevo uporabnika storitev. Pri tem »na daljavo« pomeni, da se storitev zagotavlja, ne da bi bili strani navzoči sočasno. »Z elektronskimi

sredstvi« pomeni, da se storitev na začetku pošlje in v namembnem kraju sprejme z elektronsko opremo za obdelavo, vključno z digitalnim stiskanjem in za shranjevanje podatkov ter v celoti pošlje, prenese in sprejme po žici, radiu, optičnih ali drugih elektromagnetnih sredstvih. »Na posamezno zahtevo prejemnika storitev« pa pomeni, da se storitev zagotavlja s prenosom podatkov na posamezno zahtevo. Storitve informacijske družbe v splošnem zajemajo široko področje gospodarskih in negospodarskih dejavnosti, ki potekajo po internetu in drugih globalno dostopnih omrežjih (npr. omrežje mobilne telefonije). Storitve informacijske družbe vključujejo tako plačljive kot tudi neplačljive, prosto dostopne storitve ter storitve, ki jih ne plačajo prejemniki, na primer v zvezi s stalnim dostopom do internetnih podatkov ali komercialnimi sporočili, ali storitve, ki zagotavljajo mehanizme za iskanje, dostop do in pridobivanje podatkov. Storitve informacijske družbe vključujejo tudi prenos podatkov po komunikacijskem omrežju, dostop do komunikacijskega omrežja ali shranjevanje podatkov, ki jih zagotovi prejemnik storitve.

Prijavljeni raziskovalno razvojni projekti morajo predstavljati predkonkurenčne raziskave in razvoj. Predkonkurenčno raziskovalno razvojna dejavnost v podjetjih v obliki eksperimentalnega razvoja pomeni pridobivanje, združevanje, oblikovanje in uporabo obstoječega znanstvenega, tehnološkega, poslovnega ali drugega ustreznega znanja in spretnosti za namene izdelovanja načrtov in ureditev ali oblikovanja za nove, spremenjene ali izboljšane proizvode, procese ali storitve. Ti lahko vključujejo npr. tudi druge dejavnosti, usmerjene v konceptualne opredelitve, načrtovanje in dokumentacijo novih proizvodov, procesov in storitev. Dejavnosti lahko vključujejo proizvodne osnutke, risbe, načrte ali drugo dokumentacijo, če niso namenjeni tržni uporabi. Razvoj prototipov za tržno uporabo in pilotnih projektov je prav tako vključen, pri čemer je prototip nujno končni tržni proizvod in je njegova izdelava predraga, da bi ga uporabili samo za namene predstavitve in vrednotenja. V primeru poznejše tržne uporabe predstavitvenih ali pilotnih projektov se morajo vsi prihodki, ustvarjeni s takšno uporabo, odšteti od upravičenih stroškov. Eksperimentalni razvoj, testiranje procesov ali storitev so prav tako upravičeni, če teh ni mogoče uporabiti ali preoblikovati za uporabo v industriji ali tržno uporabo. Eksperimentalni razvoj ne vključuje rednih ali občasnih sprememb proizvoda, proizvodnih linij, proizvodnih procesov, obstoječih storitev in drugih tekočih dejavnosti, četudi takšne spremembe predstavljajo izboljšanje.

**Pogoji za sodelovanje:** Na razpis se prijavi podjetje, ki lahko samo ali v imenu konzorcija partnerjev prijavi raziskovalno razvojni projekt. Konzorcij svojo namero za pripravo, prijavo in izvedbo projekta opredeli s podpisom konzorcijske pogodbe.

Konzorcije, ki prijavljajo raziskovalno razvojni projekt, lahko sestavljajo podjetja in raziskovalno razvojne organizacije. Podjetje je samostojni podjetnik posameznik ali gospodarska družba, ki je registrirana po Zakonu o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 42/06 in 60/06 – popr, 26/07 – ZSDU-B, 33/07 – ZSReg-B, 67/07 – ZTFI (100/07 – popr.), 10/08, 68/08).

Raziskovalno razvojna organizacija je:

- javni zavod (javni raziskovalni zavod, univerza, fakulteta in druga visokošolska organizacija, itd.),
- zavod, registriran za opravljanje raziskovalno razvojne dejavnosti,
- razvojna enota podjetja.

Raziskovalno razvojna organizacija mora biti registrirana za opravljanje raziskovalno razvojne dejavnosti pri Agenciji za raziskovalno dejavnost Republike Slovenije (ARRS).

**Vrednost razpisa:** Okvirna skupna vrednost nepovratnih sredstev znaša 7.295.130,76 EUR, od tega je predvidena vrednost sofinanciranja po posameznih proračunskih letih:

za proračunsko leto 2009: 3.641.176,47 EUR, od tega:

- 3.095.000,00 EUR s PP 6893 – Informacijska družba ESRR 07-13 EU (85%) in
- 546.176,47 EUR s PP 6972 – Informacijska družba ESRR 07-13 SLO (15%),

za proračunsko leto 2010: 3.653.954,29 EUR, od tega:

- 3.105.861,15 EUR s PP 6893 – Informacijska družba ESRR 07-13 EU (85%) in
- 548.093,14 EUR s PP 6972 – Informacijska družba ESRR 07-13 SLO (15%).

Ministrstvo bo sofinanciralo projekte, ki se bodo izvajali v letih 2009–2010.

**Razpisnik:** Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo

**Rok:** Rok za oddajo vlog je 29.6.2009 do 14. ure.

**Več:** [www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

**Objavljeno:** Uradni list RS, Št. 40, Datum: 29.5.2009, Stran: 1381

**Dodatne informacije:** Eko sklad, Slovenski okoljski javni sklad, Tivolska cesta 30, 1000 Ljubljana, Tel: 01/241-48-20,

Faks: 01/241-48-60 in na spletni strani: [www.ekosklad.si](http://www.ekosklad.si).

## Javni poziv za kreditiranje okoljskih naložb 42PO09

**Predmet razpisa:** Predmet poziva so krediti Eko sklada za okoljske naložbe pravnih oseb in samostojnih podjetnikov posameznikov na območju Republike Slovenije.

**Pogoji za sodelovanje:** Do kreditov so upravičene občine, gospodarske družbe in druge pravne osebe ter samostojni podjetniki posamezniki, v skladu s 4. členom Splošnih pogojev in točko 3.c) tega poziva. S kreditom je mogoče financirati naložbe oziroma v projektu opredeljene faze naložb (v nadaljevanju: naložbe) za:

A) Zmanjšanje emisij toplogrednih plinov za naslednje namene:

1) postavitvev oziroma rekonstrukcijo sistemov in naprav za proizvodnjo toplote za ogrevanje prostorov in pripravo sanitarne tople vode, ki kot primarni energent uporabljajo biomaso, sončno ali geotermalno energijo, toploto podtalnice ali površinske vode (toplotne črpalke po sistemu voda – voda), zemlje oziroma kamnitih masivov (toplotne črpalke po sistemu zemlja – voda) vključno z morebitnim sistemom daljinskega ogrevanja, tj. razdelilnim omrežjem, priključki pri odjemalcih, krmilnimi sistemi ipd.,

2) postavitvev oziroma rekonstrukcijo objektov in naprav za proizvodnjo električne energije iz obnovljivih virov energije, ki bodo pridobile ali ohranile deklaracijo za proizvodno napravo za pridobivanje električne energije na obnovljive vire, skladno z vsakokrat veljavnimi predpisi,

3) postavitvev oziroma rekonstrukcijo objektov in naprav za sproizvodnjo toplote in električne energije iz obnovljivih virov ali kombinacije fosilnega goriva in obnovljivih virov oziroma komunalnih odpadkov, ki bodo pridobile ali ohranile deklaracijo za proizvodno napravo za sproizvodnjo toplote in električne energije z visokim izkoristkom, skladno z vsakokrat veljavnimi predpisi,

4) nakup novih vozil na električni ali hibridni pogon (kombinacija motorja z notranjim izgorevanjem in enega ali več elektromotorjev) v cestnem prometu (ne velja za nakup vozil za cestni prevoz tovora s strani podjetij, ki opravljajo cestne prevoze blaga za najem ali plačilo); za osebna vozila emisije CO<sub>2</sub> v kombiniranem načinu vožnje, po podatkih proizvajalca, ne smejo presežati 110 g/km,

5) ukrepe učinkovite rabe energije v proizvodnih, poslovnih in javnih objektih, pri čemer priznani stroški obsegajo:

a) celoten obseg naložbe pri rekonstrukciji oziroma zamenjavi razsvetljave, hidravličnih in pnevmatskih agregatov, elektromotornih pogonov in njihovih krmilnih sistemov, ogrevalnih in hladilnih sistemov, prezračevanja z vračanjem toplote odpadnega zraka, s katero se doseže vsaj 25% prihranek energije,

b) 50% stroškov naložbe v zamenjavo tehnoloških linij, strojev in naprav, kjer prihranek energije ni edini cilj naložbe, temveč naložba poleg zmanjšanja drugih emisij, izkazuje tudi prihranek primarne energije na enoto proizvoda pri enakem obsegu proizvodnje,

6) postavitvev oziroma obnovo obstoječe javne razsvetljave, ki vključuje regulacijo osvetljevanja in zamenjavo svetilk, s katero se doseže vsaj 30% prihranek električne energije,

7) celovito energijsko prenavo obstoječih objektov v nizkoenergijski tehnologiji, ogrevanih nad 19 °C, pri kateri mora objekt v saniranem stanju izkazovati:

a) ustrezno toplotno zaščito zunanje lupine,

b) vgrajeno energijsko varčno zunanje stavbno pohišstvo,

c) vgradnjo sodobnih sistemov ogrevanja in hlajenja,

d) vgradnjo sistema za prezračevanje z vračanjem toplote odpadnega zraka (centralna izvedba, lahko pa tudi lokalna),

e) optimizacijo ogrevalnih sistemov (termostatski ventili, regulacija in hidravlično uravnoteženje), pri čemer potrebna toplota za ogrevanje objekta Q<sub>h</sub>, izračunana po metodologiji PHPP'07, ne sme presežati 45 kWh/m<sup>2</sup>a pri klimatskih podatkih osrednje Slovenije (Ljubljana).

Izračun energijske učinkovitosti stavbe mora vključevati tudi ustrezno hlajenje (preprečevanje poletnega pregrevanja objekta) z arhitekturnimi rešitvami ter po potrebi z aktivnimi energijsko varčnimi sistemi hlajenja. Priznani stroški vključujejo samo izvedbo ukrepov a. do e.,

8) gradnjo novih objektov v nizkoenergijski ali pasivni tehnologiji, ogrevanih nad 19 °C, za katere bo predložena PGD/PZI dokumentacija za arhitekturo in strojne inštalacije za ogrevanje in prezračevanje

izkazovala gradnjo energijsko učinkovitega nizkoenergijskega ali pasivnega objekta. Izračunana potrebna toplota za ogrevanje objekta  $Q_h$ , izračunana po metodologiji PHPP'07, ne sme presegati 35 kWh/m<sup>2</sup>a, iz obnovljivih virov energije pa mora biti zagotovljenih najmanj 25% skupnih letnih potreb po toploti za ogrevanje in pripravo sanitarne tople vode. Izračun energijske učinkovitosti stavbe mora vključevati tudi ustrezno hlajenje (preprečevanje poletnega pregrevanja objekta) z arhitekturnimi rešitvami ter po potrebi z aktivnimi energijsko varčnimi sistemi hlajenja.

Novozgrajeni objekt mora izkazovati:

- a) ustrezno toplotno zaščito zunanje lupine objektov,
- b) vgradnjo energijsko varčnega zunanjega stavbnega pohištva,
- c) vgradnjo sodobnih sistemov ogrevanja in hlajenja,
- d) vgradnjo sistema za prezračevanje z vračanjem toplote odpadnega zraka,
- e) optimizacijo ogrevalnih sistemov (termostatski ventili, regulacija in hidravlično uravnoteženje).

Priznani stroški vključujejo samo izvedbo ukrepov a. do e.

Objekti, ki bodo obnovljeni ali novozgrajeni s kreditom Eko sklada, ne smejo biti namenjeni za prodajo na trgu.

Najvišji delež kredita je 90% priznanih stroškov naložbe.

B) Zmanjšanje onesnaževanja zraka (razen zmanjšanja emisij toplogrednih plinov) za naslednje namene:

1. tehnologije, ki zmanjšujejo onesnaževanje zraka v tehnološkem procesu,
2. gradnjo oziroma rekonstrukcijo naprav za čiščenje dimnih plinov in odpadnega zraka,
3. nakup novih vozil za cestni promet s pogonom na avtoplin (ne velja za nakup vozil za cestni prevoz tovora s strani podjetij, ki opravljajo cestne prevoze blaga za najem ali plačilo).

Najvišji delež kredita je 80% priznanih stroškov naložbe.

C) Gospodarjenje z odpadki za naslednje namene:

1. postavitve oziroma rekonstrukcijo sistemov in naprav za ločeno zbiranje, obdelavo in energijsko izrabo komunalnih odpadkov, ki lahko vključujejo tudi nakup vozil z motorjem EURO 5 za prevoz odpadkov, grezničnih odplak ali vozil za čiščenje kanalov,
2. postavitve oziroma rekonstrukcijo sistemov in naprav za ločeno zbiranje, obdelavo, predelavo in ponovno uporabo odpadkov v tehnoloških procesih,
3. zamenjavo strešnih kritin, ki vsebujejo azbestna vlakna (npr. salonit), na objektih za izvajanje vzgoje, izobraževanja, varstva otrok in mladostnikov ter socialnega in zdravstvenega varstva, pod pogojem, da se izvede tudi toplotna izolacija podstrešja, pri čemer mora debelina izolacijskega materiala, s toplotno prevodnostjo  $\lambda \leq 0,045$  W/mK, znašati najmanj 25 cm ali ustrezno debelino drugega izolacijskega materiala (d), da bo razmerje  $\lambda/d$  manjše od 0,18 W/m<sup>2</sup>K.

Najvišji delež kredita je 80% priznanih stroškov naložbe.

D) Varstvo voda za naslednje namene:

1. gradnjo oziroma rekonstrukcijo čistilnih naprav za komunalne odpadne vode z nazivno (konstrukcijsko) zmogljivostjo do 15.000 PE,
2. gradnjo oziroma rekonstrukcijo čistilnih naprav za tehnološke odpadne vode,
3. tehnologije, ki zmanjšujejo onesnaževanje voda v tehnološkem procesu,
4. tehnologije, naprave in ukrepe, ki v tehnološkem procesu omogočajo prihranek pitne vode,
5. predpripravo in naprave za čiščenje oporečnih virov pitne vode.

Najvišji delež kredita je 80% priznanih stroškov naložbe.

E) Odvajanje odpadnih vod ali oskrbo s pitno vodo za:

1. gradnjo oziroma rekonstrukcijo javnih in zasebnih kanalizacijskih omrežij za komunalne in/ali padavinske odpadne vode, ki se priključujejo na obstoječe čistilne naprave oziroma se čistilna naprava gradi istočasno,
2. tehnologije, naprave in investicijske ukrepe, ki zagotavljajo prihranek pitne vode pri izvajanju gospodarske javne službe oskrbe s pitno vodo.

Najvišji delež kredita je 50% priznanih stroškov naložbe.

**Vrednost razpisa:** Višina sredstev po tem pozivu znaša 15 milijonov EUR.

**Razpisnik:** Eko sklad, Slovenski okoljski javni sklad

**Rok:** Poziv je odprt do porabe sredstev oziroma najkasneje do 18.12.2009.

Obravnavane bodo vloge, ki bodo prispele na Eko sklad v času od objave v Uradnem listu RS do zaključka poziva.

**Več:** [www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

# R A Z P I S I

**Objavljeno:** Uradni list RS, Št. 40, Datum: 29.5.2009, Stran: 1368

**Dodatne informacije in razpisna dokumentacija:** Vse dodatne informacije dobite na sedežu:

- Banke Koper d.d. PE Sežana, Partizanska 50, Sežana,
- A-banki Vipa d.d. – Ekspozitura Sežana, Partizanska 41, Sežana in
- na Občini Divača, Kolodvorska 3a, Divača.

Vloge lahko prosilci dvignejo:

- v enoti Banke Koper PE Sežana, Partizanska 50, Sežana in v enoti banke Koper agencija Divača, ul. Albina Dujca 2, Divača, ali
- v enoti A-banka Vipa d.d. – ekspozitura Sežana, Partizanska 41, Sežana.

## Javni razpis za dodelitev posojil in subvencioniranje obresti za pospeševanje razvoja malega gospodarstva v Občini Divača

**Predmet razpisa:** Posojilo in sofinanciranje obresti se odobravajo za naslednje namene:

- nakup, urejanje in opremljanje zemljišč in pridobivanje projektne dokumentacije za gradnjo poslovnih prostorov,
- nakup, graditev ali investicijsko vzdrževanje poslovnih prostorov,
- nakup nove ali generalno obnovljene opreme,
- nematerialne investicije (nakup patentov, licenc, know-howa, nepatentiranega tehničnega znanja),
- za financiranje obratnega kapitala z namenom podpore pripravi oziroma izvajanju gospodarskih poslov.

Skupni znesek razpisanega posojila znaša:

- pri Banki Koper d.d. – 880.000,00 EUR,
- pri A-banki Vipa d.d. – 400.000,00 EUR.

Doba vračanja posojila znaša do 7 let.

**Pogoji za sodelovanje:** Zahtevek za dodelitev posojila lahko vložijo:

- majhna podjetja in samostojni podjetniki,
  - občani, ki so pri pristojnem organu vložili vlogo za prigrasitev statusa samostojnega podjetnika,
  - majhna podjetja, ki so na pristojnem sodišču vložila zahtevo za vpis v sodni register.
- Sedež podjetja in kraj investicije morata biti na območju Občine Divača. V primeru, da višina razpisanih sredstev ni porabljena v celoti, se sredstva lahko dodelijo tudi prosilcem, ki nimajo sedeža v Občini Divača in investirajo na območju Občine Divača.

Subvencioniranje obresti za pospeševanje razvoja malega gospodarstva se dodeljujejo po pravilu »de minimis«, kar pomeni, da za iste upravičene stroške ni dovoljeno s pomočjo »de minimis« prejemanje pomoči po drugih predpisih, če bi bile lahko s takšnim združevanjem presežene predpisane intenzivnosti pomoči v višini 200.000,00 EUR v obdobju treh let od zadnjega prejema takšne pomoči, ne glede na obliko ali namen pomoči (v primeru podjetij, ki delujejo v cestnoprometnem sektorju pa v višini 100.000,00 EUR).

Do subvencij po tem razpisu niso upravičena podjetja iz sektorja ribištva in ribogojstva, premogovništva, primarne proizvodnje kmetijskih proizvodov iz seznama v Prilogi I k Pogodbi o ustanovitvi Evropske skupnosti in podjetja v težavah. Subvencije po tem razpisu ne bodo pogojene s prednostjo rabe domačega blaga pred rabo uvoženega blaga.

Pomoči, po tem razpisu, se ne sme dodeliti podjetjem, ki delujejo v cestnoprometnem sektorju za nabavo vozil za cestni prevoz tovora.

Sredstva se prednostno dodeljujejo prosilcem, ki poleg pogojev banke in zavarovalnice, v večji meri izpolnjujejo naslednje kriterije:

- zagotavljajo nova delovna mesta,
- vlagajo v dejavnosti, ki omogočajo razvoj turizma,
- vlagajo v deficitarne dejavnosti,
- vlagajo v dejavnosti, ki so energetske varčne in ne onesnažujejo okolja,
- vlagajo v razvoj obrtnih in osebnih storitev,
- dopolnjujejo proizvodne programe ostalega gospodarstva v občini,

- vlagajo v razvoj dopolnilne dejavnosti na kmetijah,
- vlagajo v izboljšanje oskrbe in dvig kvalitete storitev občanov in turistom.

**Razpisnik:** Občina Divača

**Rok:** Rok za oddajo vlog za prvo obravnavo je 5.6.2009.

Komisija bo, vloge obravnavala mesečno do porabe sredstev. Zadnji rok za oddajo vlog je 30.11.2009.

**Več:** [www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

## R A Z P I S I

**Objavljeno:** Uradni list RS, Št. 40, Datum: 29.5.2009, Stran: 1371

**Dodatne informacije in razpisna dokumentacija:** Vse dodatne informacije v zvezi z razpisom je mogoče dobiti na telefonski številki: 05/73-10-937 pri Nataši Macarol.

Razpisno dokumentacijo lahko vlagatelji (upravičenci) dvignejo na Občini Divača, Kolodvorska ulica 3A v Divači, v sprejemni pisarni, v času uradnih ur ali na spletni strani: [www.divaca.si](http://www.divaca.si).

### Javni razpis za subvencioniranje programov zaposlovanja v Občini Divača za leto 2009/2010

**Predmet razpisa:** Predmet subvencioniranja:

- primarno: programi namenjeni iskalcem prve zaposlitve oziroma opravljanju pripravništva, ki prvič začenjajo opravljati delo ustrezno vrsti in nivoju dosežene izobrazbe in imajo stalno prebivališče na območju Občine Divača,
  - sekundarno: programi namenjeni zaposlovanju brezposelnih oseb, ki imajo stalno prebivališče na območju Občine Divača in so na Zavodu za zaposlovanje prijavljeni minimalno, v dobi enega koledarskega leta, skupaj 2 meseca.
- V obeh primerih so predmet subvencioniranja programi, s katerimi se subvencionira zaposlitev s poklicno (triletno izobrazbo), V. (srednjo izobrazbo), VI. (višjo izobrazbo) in VII. (visoko) stopnjo izobrazbe.
- terciarno: programi namenjeni samozaposlitvi.

Brezposelnemu iskalcu zaposlitve se nadomesti del plače v višini:

- za univerzitetno ali visoko strokovno izobrazbo: 4.513,75 EUR,
- za višjo izobrazbo 3.707,36 EUR,
- za srednjo in poklicno (triletno) izobrazbo 3.393,73 EUR.

Prioriteto pri zaposlitvi imajo brezposelne osebe s VII. stopnjo izobrazbe, sledijo VI. stopnja, V. stopnja in poklicna (triletna) izobrazba.

Pri samozaposlitvi znašajo subvencije:

- tisti, ki so prijavljeni na Zavodu za zaposlovanje in so uspešno zaključili program »Pomoč pri samozaposlitvi« - 1.500,00 EUR,
- tisti, ki so prijavljeni na Zavodu za zaposlovanje minimalno 2 meseca pa niso vključeni in niso opravili program »Pomoč pri samozaposlitvi« - 3.393,73 EUR sredstev pod pogojem, da za isti namen že niso dobili sredstev iz drugih virov. V primeru, da so za to že dobili sredstva iz drugih virov so upravičeni do sorazmernega deleža sredstev do višine 3.393,73 EUR,
- tisti, ki se samozaposlujejo pa niso prijavljeni na Zavodu za zaposlovanje so upravičeni do sredstev v višini 1.500,00 EUR, če za isti namen še niso dobili sredstev iz drugih virov. V primeru, da so za isti namen že dobili sredstva iz drugih virov so upravičeni do sorazmernega deleža do višine 1.500,00 EUR.

**Pogoji za sodelovanje:** Upravičenci do subvencij so:

Pri primarnih in sekundarnih zaposlitvah: javni zavodi, zavodi, gospodarske družbe, samostojni podjetniki in ostale osebe javnega in zasebnega prava, ki poslujejo na območju občin: Divača, Sežana, Hrpelje-Kozina, Komen, Pivka in Postojna in so ali bodo v letu 2009 zaposlili iskalca prve zaposlitve ali

brezposelno osebo, ki ima stalno prebivališče na območju Občine Divača, za minimalno dobo enega leta, če gre za zaposlitev osebe s VII. ali VI. stopnjo izobrazbe oziroma za minimalno dobo šestih mesecev, če gre za zaposlitev osebe s V. stopnjo izobrazbe ali poklicno – triletno izobrazbo.

Prednost do subvencij imajo upravičenci navedeni v prvem odstavku te točke, ki imajo sedež na območju Občine Divača, ne glede na to, ali zaposlujejo osebo s VII., VI., V. ali triletno poklicno izobrazbo.

Pri terciarnih zaposlitvah:

- tisti, ki so prijavljeni na Zavodu za zaposlovanje in so uspešno zaključili program »Pomoč pri samozaposlitvi«,
- tisti, ki so prijavljeni na Zavodu za zaposlovanje najmanj dva meseca pa niso vključeni v program »Pomoč pri samozaposlitvi«,
- tisti, ki se samozaposlujejo pa niso prijavljeni na Zavodu za zaposlovanje.

Subvencioniranje programov zaposlovanja se dodeljuje po pravilu »de minimis«.

Do pomoči (za primarne, sekundarne in terciarne programe) niso upravičena podjetja iz dejavnosti iz sektorjev ribištva in ribogojstva po opredelitvi Uredbe Sveta (ES) št. 104/2000, premogovništva po opredelitvi Uredbe (ES) št. 1407/2002, primarne proizvodnje kmetijskih proizvodov iz seznama v Prilogi I k Pogodbi o ustanovitvi Evropske skupnosti, podjetja v težavah, kot jih opredeljujejo smernice Skupnosti o državni pomoči za reševanje in prestrukturiranje podjetij v težavah. Do pomoči niso upravičena tudi podjetja, ki delujejo v cestnoprometnem sektorju za nabavo vozil za cestni prevoz tovora.

Pravico do subvencioniranja programov imajo:

Za primarne in sekundarne programe zaposlitve organizacije iz prvega in drugega odstavka točke 3 tega razpisa, ki izpolnjujejo naslednje pogoje:

- da niso v postopku prisilne poravnave, stečajnem postopku ali likvidacijskem postopku,
- da imajo registrirano dejavnost in obratujejo na območju občin: Divača, Sežana, Hrpelje-Kozina, Komen, Pivka in Postojna, kar je razvidno iz ustanovitvenih aktov,
- da imajo poravnane vse davke in prispevke določene z zakonom,
- da zaposlitev predstavlja dodatno zaposlitev,
- da imajo izdelano finančno konstrukcijo, iz katere so razvidni prihodki in odhodki izvajanja programa,
- da bodo brezposelno osebo oziroma iskalca prve zaposlitve, ki ima stalno prebivališče na območju Občine Divača zaposlili najmanj za dobo enega leta (za VII. in VI. stopnjo izobrazbe) oziroma za najmanj dobo šestih mesecev (za V. in triletno poklicno izobrazbo) od dneva sklenitve pogodbe v skladu s tem razpisom oziroma da so iskalca prve zaposlitve ali brezposelno osebo že zaposlili v letu 2009 pod zgoraj navedenimi pogoji.

Pri terciarnih programih zaposlitve so upravičenci do subvencije osebe iz tretjega odstavka 3. točke tega razpisa, ki izpolnjujejo naslednje pogoje:

- imajo sedež bivališča samozaposlenega in podjetja oziroma s.p. na območju Občine Divača,
- podjetje mora obratovati najmanj eno leto od datuma registracije. V obratnem primeru so dolžni vračati sorazmerni delež sredstev z zakonsko zamudnimi obrestmi.

Do subvencij so upravičeni tisti, ki so odprli dejavnost (družbo ali s.p.) od vključno 21. 11. 2008 do 10. 11. 2009, ko je zadnji rok za oddajo vlog.

Vsi, ki so upravičeni do subvencije za samozaposlitev pa se lahko prijavljajo tudi za pridobitev subvencije iz primarnega in sekundarnega programa zaposlovanja.

**Vrednost razpisa:** Višina razpisanih sredstev znaša 30.133,07 EUR.

**Razpisnik:** Občina Divača

**Rok:** Za prvo obravnavo je potrebno izpolnjene vloge vložiti v 20 dneh po objavi tega razpisa v Uradnem listu RS.

Vse nadaljnje vloge bo komisija obravnavala mesečno, do porabe sredstev. Rok za predložitev zadnjih vlog je 10. 11. 2009.

**Več:** [www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf](http://www.uradni-list.si/pdf/2009/Ra/r2009040.pdf)

## Kako odložiti plačilo davka

**Prišel je čas, ko morate poravnati svoje davčne obveznosti do države. Če denarja za plačilo nimate, lahko zaprosite za odlog plačila ali za obročno plačilo obveznosti.**

Izpolnitev davčne obveznosti je temeljna obveznost davčnega zavezanca, ne glede na druge obveznosti, ki jih morebiti davčni zavezanec ima. Pri tem je treba vedeti, da se v skladu s 96. členom Zakona o davčnem postopku (ZDavP-2) od davkov, ki jih zavezanec za davek ni plačal v predpisanem roku, plačajo zamudne obresti po 0,0274-odstotni dnevni obrestni meri. Izpolnitev davčne obveznosti je obigatorne narave tudi za **pravne naslednike ali skrbnike** davčnega premoženja, ki morajo prevzeti davčne obveznosti in terjatve iz naslova davkov pravnega prednika. Prav tako je izpolnitev davčne obveznosti predpisana za dediče do višine podedovanega premoženja, razen v primerih prenehanja opravljanja dejavnosti fizične osebe iz naslova dohodnine in socialnih prispevkov in v primerih, ko davčna obveznost ne presega 80 evrov.

### Če denarja nimate

Pri plačilu ali doplačilu davka lahko davčni zavezanec zahteva odlog plačila davka z vložitvijo Vloge za odlog oziroma obročno plačilo davka pri davčnem organu, kjer je fizična ali pravna oseba vpisana v davčni register.

Davčni organ lahko dovoli odlog plačila davka za čas do dveh let oziroma dovoli plačilo davka v največ 24 mesečnih obrokih v obdobju 24 mesecev, če bi:

- **davčnemu zavezancu fizični osebi** bilo s plačilom davčne obveznosti ogroženo preživljanje njega samega in njegovih družinskih članov;
- **davčnemu zavezancu pravni osebi** zaradi plačilne nezmožnosti ali izgube sposobnosti pridobivanja prihodkov iz razlogov, na katere davčni zavezanec ni mogel vplivati, nastala hujša gospodarska škoda in bi davčnemu zavezancu odlog in obročno plačevanje davka omogočilo preprečitev hujše gospodarske škode.

Davčni organ na podlagi določb Pravilnika o izvajanju Zakona o davčnem postopku pred izdajo mnenja o odlogu preverja kriterije za določanje socialne ogroženosti fizične osebe ali hujše gospodarske škode, kar pomeni, da preverja, ali je izpolnjen kateri izmed naslednjih pogojev:

- davčni zavezanec je plačilno nezmožen ali je izgubil sposobnost pridobivanja prihodkov;
- plačilna nezmožnost ali izguba sposobnosti pridobivanja prihodkov je nastala iz razlogov, na katere davčni zavezanec ni mogel vplivati;
- davčnemu zavezancu grozi hujša gospodarska škoda;
- odlog plačila davka oziroma obročno plačevanje davka bi omogočil/o preprečitev hujše gospodarske škode.

Davčni zavezanec je plačilno nezmožen, če ni sposoben pravočasno izpolnjevati zapadlih obveznosti, kar dokazuje nelikvidnost ali plačilno nezmožnost v skladu z določbami 14. člena Zakona o finančnem prestrukturiranju in plačilni (ZFPPIPP). To pomeni, da davčni zavezanec:

- a) zamuja z izpolnitvijo ene ali več obveznosti v skupnem znesku, ki presega 20 odstotkov zneska njegovih obveznosti, izkazanih v letnem poročilu za zadnje poslovno leto pred zapadlostjo teh obveznosti;
- b) dolguje več, kot je vrednost njegovega premoženja, oziroma je izguba tekočega leta skupaj s prenesenimi izgubami dosegla polovico osnovnega kapitala in te izgube ni mogoče pokriti v breme prenesenega dobička ali rezerv.

Pri preverjanju izgube ali zmanjšane sposobnosti pridobivanja prihodkov, na katere davčni zavezanec ni mogel vplivati, davčni organ navadno zahteva dokazila o:

- začetih stečajnih postopkih ali postopkih prisilne poravnave pri njegovih ključnih poslovnih partnerjih;
- ukrepih tuje države, na trgu katere davčni zavezanec ustvarja prihodke, zaradi katerih bi prišlo do plačilne nezmožnosti;
- dlje časa trajajoči nezmožnosti opravljanja dejavnosti zaradi bolezni;
- neizpolnjevanju ali odpovedi pogodbenih obveznosti ključnih pogodbenih partnerjev, kjer mora davčni zavezanec izkazati uveljavljanje terjatev do pogodbenih partnerjev po sodni poti;
- izrednih in nepredvidenih dogodkih na trgih, kjer ustvarja večino prihodkov;
- naravnih in drugih nepredvidenih nesrečah.

Davčni organ lahko dovoli odlog ali obročno plačilo davka, tudi če davčni zavezanec še ni plačilno nezmožen, pa bi tako stanje nastopilo, če bi davek, za katerega želi odlog ali obročno plačilo, že zapadel v plačilo.

O odlogu oziroma obročnem plačilu davka odloči davčni organ v 30 dneh od dneva prejema popolne vloge ter na podlagi podatkov iz svojih evidenc in podatkov iz evidenc drugih organov ter na podlagi predloženih dokazov davčnega zavezanca. Za čas, ko je davčnemu zavezancu odloženo plačilo davka oziroma dovoljeno obročno plačilo, se za odloženi znesek davka oziroma neplačane davke (vključno z zamudnimi obrestmi) zaračunajo **obresti** po slovenski medbančni obrestni meri za ročnost enega leta, v višini, ki je veljala na dan izdaje odločbe o odlogu oziroma obročnem plačilu.

### Do odloga plačila z zavarovanjem

Ne glede na navedeno se pravni osebi lahko dovoli plačilo davka v največ 12 mesečnih obrokih ali dovoli odlog za največ 12 mesecev, če davčni zavezanec predloži kateri koli instrument zavarovanja ali dovoli vknjižbo zastavne pravice na nepremičnini, če stroške zavarovanja nosi davčni zavezanec. Vendar pa instrumenta zavarovanja ne more uporabiti za odlog plačila davka na dodano vrednost, plačilo akontacije davka ali davčni odtegljaj.

Davčni zavezanec lahko predloži naslednje instrumente zavarovanja:

1. bančna garancija brez ugovora na prvi poziv, ki jo izda banka, ki jo kot garanta prizna davčni organ;
2. garantno pismo zavarovalnice, ki ga izda zavarovalnica, ki jo kot garanta prizna davčni organ;
3. cirkulirani certificirani ček, če je trasat takega čeka banka, ki jo kot garanta prizna davčni organ;
4. avalirana menica, če jo je avalirala banka, ki jo kot garanta prizna davčni organ;
5. gotovinski polog ali
6. drugi instrumenti zavarovanja, če ti instrumenti na enakovreden način zagotavljajo izpolnitev oziroma plačilo davčne obveznosti.

Če davčni organ kot vrsto zavarovanja zahteva predložitev instrumenta zavarovanja, lahko davčni zavezanec prosto po lastni izbiri izbere instrument zavarovanja, če izbrani instrument zavarovanja zagotavlja izpolnitev oziroma plačilo davčne obveznosti **v celoti**. Če temu ni tako, lahko namreč davčni organ predlagani instrument zavarovanja zavrne.

Po prejemu instrumenta zavarovanja davčni organ sprejme začasni sklep za zavarovanje, s katerim se zavezancu za davek omeji ali prepove razpolaganje z njegovimi nepremičninami, z vpisom prepovedi v sodni register.

Z začasnim sklepom za zavarovanje davčni organ:

1. naloži banki oziroma hranilnici, pri kateri ima davčni zavezanec denarna sredstva, da denarnih sredstev banka davčnemu zavezancu ne izplača, prav tako pa se davčnemu zavezancu prepove razpolaganje s temi sredstvi;
2. dolžniku davčnega zavezanca prepove izplačilo terjatve, ki jo ima davčni zavezanec do njega, oziroma vrnitev stvari davčnemu zavezancu ter sprejem poplačila terjatve ali vračila stvari s strani davčnega zavezanca ali
3. davčnemu zavezancu omeji oziroma prepove razpolagati z njegovimi premičninami.

Zavarovanje se ne sprostí, dokler davčna obveznost, za izpolnitev ali plačilo katere je bilo to zavarovanje predloženo, ne ugasne ali dokler bodoča davčna obveznost še lahko nastane. Ko davčna obveznost ugasne ali ne more več nastati, davčni organ zavarovanje nemudoma sprostí oziroma unovči predloženi instrument zavarovanja, če zavezanec za davek ne izpolni oziroma ne plača davčne obveznosti v predpisanem roku.

**Objavljeno:** Tax-Fin-Lex, Glasnik, Št. 20, letnik IV, 26. maj 2009,

[www.tax-fin-lex.si/StaticContent/TFLGlasnik/TFLGlasnik-2009-20.htm](http://www.tax-fin-lex.si/StaticContent/TFLGlasnik/TFLGlasnik-2009-20.htm)

## **Pravilnik o minimalnih tehničnih pogojih za opravljanje trgovinske dejavnosti**

**(Objavljeno v Uradnem listu RS, št. 37/2009 z dne, 18.5.2009, veljati začne 2.6.2009)**

[Pravilnik](#) določa minimalne tehnične pogoje za opravljanje trgovinske dejavnosti, ki se nanašajo na prostor, opremo in naprave v prodajalni, zunanost prodajalne, način, opremo in naprave za prodajo blaga zunaj prodajaln, način, opremo in naprave na posebej urejenem prostoru v trgovini na debelo.

Trgovina na drobno se opravlja v prodajalni, v kateri morajo prostori, oprema in naprave ustrezati vrsti in lastnostim blaga, načinu prodaje blaga in pogojem, ki so določeni s pravilnikom in z drugimi predpisi.

Prodaja blaga zunaj prodajaln se lahko opravlja s potujočo prodajalno, na premični stojnici, s prodajnim avtomatom, od vrat do vrat, na daljavo ali na tržnici.

Za posebej urejen prostor v trgovini na debelo se štejeta skladišče in veletržnica.

# POSLOVNO SODELOVANJE

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

## POPRAVEK dveh vnosov (Objavljeno v e-priročniku »MSP«, št. 19):

<b>EEN-maj-48</b>	Podjetje, specializirano za proizvodnjo rezkalnih, brusnih in stružnih strojev ter njihovih rezervnih delov išče trgovske zastopnike. Vsi njihovi izdelki imajo CE oznako. Podjetje ima svoje podružnice v Kazahstanu in Egiptu, v Grčiji pa svoje izdelke prodaja preko zastopnikov.
<b>EEN-maj-51</b>	Dansko podjetje specializirano na področju nanotehnološke industrije išče trgovske zastopnike in skupna vlaganja. Izdelki vsebujejo zaščito za lažje čiščenje in UV zaščito.

<b>EEN-maj-130</b>	Poljski proizvajalec oken in vrat išče trgovske posrednike (agente, predstavnike, distributerje) za trženje njihovih proizvodov.
<b>EEN-maj-131</b>	Poljsko podjetje, specializirano za proizvodnjo liofiliziranih živilskih izdelkov išče trgovske posrednike in nudi podizvajalske storitve proizvajalcem živil iz Evrope in Azije.
<b>EEN-maj-132</b>	Poljsko podjetje, proizvajalec visokokakovostnih tiskanih veznih plošč išče podjetja, ki bi želela skleniti pogodbeno (outsourcing) sodelovanje z njimi.
<b>EEN-maj-133</b>	Poljsko podjetje, specializirano za izdelavo zdravnih proizvodov, kozmetičnih izdelkov in dietnih dodatkov k prehrani išče trgovinske posredniške storitve. Nudijo možnost proizvodnje ali vzajemne proizvodnje kozmetičnih izdelkov in prehranskih dodatkov v obliki kapsul pod blagovno znamko potencialnega partnerja. Prav tako iščejo partnerje za sklepanje pogodb s podizvajalci (možnost »outsourcinga«).
<b>EEN-maj-134</b>	Poljsko podjetje, specializirano za proizvodnjo široke palete embaliranih izdelkov (darilne vrečke, ovojni papir, pentlje, okrasnih trakovi, promocijske vrečke) išče distributerje ali oglaševalske agencije. Zainteresiranim proizvajalcem nudi možnost vzajemne proizvodnje, sklepanje pogodb s podizvajalci in želi nastopiti kot distributer.
<b>EEN-maj-135</b>	Francoska prodajna agencija specializirana v srednjo in visoko modo ženskih oblačil nudi trgovsko posredniške storitve.
<b>EEN-maj-136</b>	Poljski proizvajalec ročno izdelanih dekorativnih izdelkov ponuja podizvajalske aktivnosti in išče distributerje za prodajo svojih izdelkov.
<b>EEN-maj-137</b>	Poljsko podjetje, ki se ukvarja s prodajo kmetijskih strojev, njihovih rezervnih delov in široko paleto dodatkov se ponuja kot trgovski posrednik.
<b>EEN-maj-138</b>	Poljsko prevozno podjetje ponuja svoje storitve kot podizvajalec podjetjem iz držav članic Evropske unije.
<b>EEN-maj-139</b>	Podjetje iz Litve, ki je specializirano za avtomobilске upravljavske sisteme (programska oprema, instaliranje opreme in svetovanje strankam) išče distributerja ali zastopnika.
<b>EEN-maj-140</b>	Podjetje iz Litve, ki proizvaja otroška oblačila, išče distributerja ali prodajnega zastopnika.

**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](mailto:visnja.vulic@gzs.si)

**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](mailto:een@mra.si) in [jolanda.damis@mra.si](mailto:jolanda.damis@mra.si)

**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](mailto:een@ozs.si) in [alenka.prelec@ozs.si](mailto:alenka.prelec@ozs.si)

**Univerza na Primorskem**  
**Znanstveno-raziskovalno središče Koper**  
**Enterprise Europe Network - Slovenija**  
 Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper  
 Kontaktna oseba: Polona Matekovič  
 Tel: 05 / 663 77 39  
 E-mail: [polona.matekovic@zrs.upr.si](mailto:polona.matekovic@zrs.upr.si)

# POSLOVNO SODELOVANJE

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

<b>EEN-maj-141</b>	Podjetje iz Litve, ki je specializirano za proizvodnjo medicinskih proizvodov (visoko kakovostni sanitetni material, obveze, itd.) išče distributerja in ponuja podizvajalske storitve.		
<b>EEN-maj-142</b>	Francosko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo jedilnih olj išče uveljavljenega nacionalnega distributerja ali trgovskega zastopnika, ki bi distribuiral njihove proizvode v supermarkete, večje trgovine, trgovine z živili in prehrano ter restavracije.		
<b>EEN-maj-143</b>	Belgijsko podjetje specializirano za čiščenje in nego pisarn ter ostalih površin išče komercialno sodelovanje.		
<b>EEN-maj-144</b>	Poljski proizvajalec pekarskih in slašičarskih izdelkov želi ponuditi svoje proizvode večjim trgovskim podjetjem in drugimi zainteresiranimi partnerjem. Podjetje išče distributerje in zastopnike.		
<b>EEN-maj-145</b>	Belgijsko podjetje išče distributerje za svoj patentiran izdelek. Izdelek je sestavljen iz dveh komponent, brez topil, armiran in okrepljen s posebnimi vlakni in epoksi smolo. Podjetje se ponuja kot distributer in nudi franšizno sodelovanje (kemična industrija, kmetijstvo).		
<b>EEN-maj-146</b>	Francoski laboratorij specializiran na področju raziskav in razvoja inovativnih nevtralnih celičnih sestavin nudi popolno storitev od formulacije, proizvodnje in zakonodajne pomoči pri končnih proizvodih. Podjetje išče nove partnerje in distributerje na področju zdravstva.		
<b>EEN-maj-147</b>	Poljsko podjetje, specializirano za inženiring naprednih tehnoloških sistemov za prehrabno in kemijsko industrijo ponuja Big Bag (priljubljen izraz za standardno pakiranje) za raztovarjanje enot v prehrabno, kmetijski in kemijski industriji. Podjetje išče posrednike (agente, predstavnike, distributerje).		
<b>EEN-maj-148</b>	Poljsko podjetje, specializirano za inženiring naprednih tehnoloških sistemov za prehrabno in kemijsko industrijo ponuja proizvodnjo avtomatskih fluidizacijskih sušilcev. Podjetje išče posrednike (agente, predstavnike, distributerje).		
<b>EEN-maj-149</b>	Poljsko podjetje, specializirano za inženiring naprednih tehnoloških sistemov za prehrabno in kemijsko industrijo ponuja različne belilce. Podjetje išče posrednike (agente, predstavnike, distributerje).		
<b>EEN-maj-150</b>	Italijansko podjetje, ki razvija vse vrste programske opreme, spletna orodja in druge inovativne rešitve, glede na potrebe porabnikov išče podizvajalce/outsourcing in trgovske posrednike.		
<b>EEN-maj-151</b>	Francosko tiskarsko podjetje, specializirano za različne storitve in tehnike t.i. »zelenega« oz. okolju prijaznega tiskarstva, ponuja raziskovalne in tehnološko razvojne storitve ter išče partnerje za skupno sodelovanje.		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>Gospodarska zbornica Slovenije</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Dimičeva 13, 1000 Ljubljana                      Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič                      Tel: 01 / 589 83 62                      E-mail: <a href="mailto:visnja.vulic@gzs.si">visnja.vulic@gzs.si</a></p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>Mariborska razvojna agencija</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Pobreška cesta 20, 2000 Maribor                      Kontaktna oseba: Jolanda Damiš                      Tel: 02 / 333 13 07                      E-mail: <a href="mailto:een@mra.si">een@mra.si</a> in <a href="mailto:jolanda.damis@mra.si">jolanda.damis@mra.si</a></p> </td> </tr> </table>		<p><b>Gospodarska zbornica Slovenije</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Dimičeva 13, 1000 Ljubljana                      Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič                      Tel: 01 / 589 83 62                      E-mail: <a href="mailto:visnja.vulic@gzs.si">visnja.vulic@gzs.si</a></p>	<p><b>Mariborska razvojna agencija</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Pobreška cesta 20, 2000 Maribor                      Kontaktna oseba: Jolanda Damiš                      Tel: 02 / 333 13 07                      E-mail: <a href="mailto:een@mra.si">een@mra.si</a> in <a href="mailto:jolanda.damis@mra.si">jolanda.damis@mra.si</a></p>
<p><b>Gospodarska zbornica Slovenije</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Dimičeva 13, 1000 Ljubljana                      Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulič                      Tel: 01 / 589 83 62                      E-mail: <a href="mailto:visnja.vulic@gzs.si">visnja.vulic@gzs.si</a></p>	<p><b>Mariborska razvojna agencija</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Pobreška cesta 20, 2000 Maribor                      Kontaktna oseba: Jolanda Damiš                      Tel: 02 / 333 13 07                      E-mail: <a href="mailto:een@mra.si">een@mra.si</a> in <a href="mailto:jolanda.damis@mra.si">jolanda.damis@mra.si</a></p>		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana                      Kontaktna oseba: Alenka Prelec                      Tel: 01 / 583 08 37                      E-mail: <a href="mailto:een@ozs.si">een@ozs.si</a> in <a href="mailto:alenka.prelec@ozs.si">alenka.prelec@ozs.si</a></p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>Univerza na Primorskem</b>  <b>Znanstveno-raziskovalno središče Koper</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper                      Kontaktna oseba: Polona Matekovič                      Tel: 05 / 663 77 39                      E-mail: <a href="mailto:polona.matekovic@zrs.upr.si">polona.matekovic@zrs.upr.si</a></p> </td> </tr> </table>		<p><b>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana                      Kontaktna oseba: Alenka Prelec                      Tel: 01 / 583 08 37                      E-mail: <a href="mailto:een@ozs.si">een@ozs.si</a> in <a href="mailto:alenka.prelec@ozs.si">alenka.prelec@ozs.si</a></p>	<p><b>Univerza na Primorskem</b>  <b>Znanstveno-raziskovalno središče Koper</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper                      Kontaktna oseba: Polona Matekovič                      Tel: 05 / 663 77 39                      E-mail: <a href="mailto:polona.matekovic@zrs.upr.si">polona.matekovic@zrs.upr.si</a></p>
<p><b>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana                      Kontaktna oseba: Alenka Prelec                      Tel: 01 / 583 08 37                      E-mail: <a href="mailto:een@ozs.si">een@ozs.si</a> in <a href="mailto:alenka.prelec@ozs.si">alenka.prelec@ozs.si</a></p>	<p><b>Univerza na Primorskem</b>  <b>Znanstveno-raziskovalno središče Koper</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                      Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper                      Kontaktna oseba: Polona Matekovič                      Tel: 05 / 663 77 39                      E-mail: <a href="mailto:polona.matekovic@zrs.upr.si">polona.matekovic@zrs.upr.si</a></p>		

# POSLOVNO SODELOVANJE

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

<b>EEN-maj-152</b>	Francosko podjetje, specializirano za galvaniziranje plemenitih kovin, proizvaja embalažo za ure, žepne ure, izdelke za lov in drugo kovinsko embalažo (vsi produkti so plod lastnega razvoja). Ponuja prenos znanja in tehnologije ter išče partnerje za skupno sodelovanje, distribucijo in podizvajalske storitve.
<b>EEN-maj-153</b>	Inženirski oddelek francoskega podjetja specializiran na področju gradnje, upravljanja projektov, načrtovanja nadzora, raziskovanja in diagnosticiranja v obdelavi azbesta, tehničnega inženiringa,..., se zanima za podizvajalska dela, za poslovno, tehnično in proizvodno sodelovanje ter skupna vlaganja na gradbenem področju.
<b>EEN-maj-154</b>	Francosko podjetje specializirano v izdelavi varnostnih oken in vrat s certifikatom TUV in mednarodnim patentom, ki se ukvarja tudi s skladiščenjem pohištva in zabojnikov... nudi sklepanje pogodb s podizvajalci in zunanjimi partnerji v Evropi.
<b>EEN-maj-155</b>	Italijansko podjetje specializirano v proizvodnjo vin, išče EU podjetja, ki se ukvarjajo s trgovsko posredniškimi storitvami (zastopnik, zastopnik, distributer), transportom oz. logistiko in ponuja vzajemno proizvodnjo.
<b>EEN-maj-156</b>	Italijansko podjetje, ki se ukvarja z vzdrževanjem medicinskih instrumentov (kirurški instrumenti, kirurška orodja, endoskopi) išče trgovsko in tehnično partnerstvo.
<b>EEN-maj-157</b>	Italijansko podjetje, ki izvažata hrano, vina in druge brezalkoholne pijače išče trgovsko posredniške storitve.
<p><b>Gospodarska zbornica Slovenije</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                  Dimičeva 13, 1000 Ljubljana                  Kontaktna oseba: Višnja Živkovič Vulić                  Tel: 01 / 589 83 62                  E-mail: <a href="mailto:visnja.vulic@gzs.si">visnja.vulic@gzs.si</a></p>	<p><b>Mariborska razvojna agencija</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                  Pobreška cesta 20, 2000 Maribor                  Kontaktna oseba: Jolanda Damiš                  Tel: 02 / 333 13 07                  E-mail: <a href="mailto:een@mra.si">een@mra.si</a> in <a href="mailto:jolanda.damis@mra.si">jolanda.damis@mra.si</a></p>
<p><b>Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                  Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana                  Kontaktna oseba: Alenka Prelec                  Tel: 01 / 583 08 37                  E-mail: <a href="mailto:een@ozs.si">een@ozs.si</a> in <a href="mailto:alenka.prelec@ozs.si">alenka.prelec@ozs.si</a></p>	<p><b>Univerza na Primorskem</b>  <b>Znanstveno-raziskovalno središče Koper</b>  <b>Enterprise Europe Network - Slovenija</b>                  Garibaldijeva 18, SI-6000 Koper                  Kontaktna oseba: Polona Matekovič                  Tel: 05 / 663 77 39                  E-mail: <a href="mailto:polona.matekovic@zrs.upr.si">polona.matekovic@zrs.upr.si</a></p>

## Javno povabilo malim in srednjim podjetjem za udeležbo na skupnem sejmskem nastopu na sejmu Cismef, Guangzhou, Kitajska

**Datum:** 22. – 25. september 2009

**Kraj:** Guangzhou, Kitajska

Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI), Predstavništvo slovenskega gospodarstva JAPTI v Šanghaju in Veleposlaništvo Rep. Slovenije v Pekingu organizirajo sejmski nastop na **6.**

**mednarodnem sejmu za mala in srednja podjetja (CISMEF) v Guangzhou** (Guangzhou oz. Canton), provinca Guangdong, **Kitajska**, ki je v zadnjih letih prerasel v enega izmed pomembnih sejmov na Kitajskem. Dogodek letos sponzorira pet kitajskih ministrstev in Vlada province Guangdong, ki bodo vsaki od 45 držav članic ASEM-a, med njimi tudi Sloveniji, **zagotovila 20 brezplačnih razstavnih prostorov s po 9 m<sup>2</sup>.**

Kitajska kljub svetovni gospodarski krizi in negativnim gibanjem tudi letos beleži gospodarsko rast, zato je ta dogodek dobra priložnost za iskanje novih **priložnosti in vzpostavitve koristnih poslovnih stikov.**

Na letošnjem sejmu organizatorji pričakujejo okoli 200.000 obiskovalcev. Na 100.000 m<sup>2</sup> razstavne površine s 5000 standardnih razstavnih prostorov se bo tako letos predstavilo okoli 4000 kitajskih in 1000 evropskih in drugih tujih podjetij iz 45 držav.

Sejem je tokrat namenjen specializirani predstavitvi naslednjih sektorjev, njihovih izdelkov, tehnologij in inovacij: elektronika in IT izdelki, gospodinjski aparati, stroji in oprema, izdelki za široko potrošnjo ter gradbeni materiali.

S tem povabilom vabimo vsa zainteresirana mala in srednje velika podjetja iz zgoraj navedenih področij, da se predstavijo na skupnem razstavnem prostoru (180 m<sup>2</sup>), ki ga v okviru omenjenega sejma zagotavlja pet kitajskih ministrstev in Vlada province Guangdong.

**Prijave:** Prijave (do 20 podjetij) bomo sprejemali do zapolnitve razpoložljivega razstavnega prostora. Izpolnjeni [prijavni obrazec](#) pošljite najkasneje do **20.6.2009**, na elektronski naslov: [ljubomir.ulaga@japti.si](mailto:ljubomir.ulaga@japti.si).

**Dodatne informacije:** Več informacij o sejmu najdete na spletnem naslovu: [www.cismef.com.cn](http://www.cismef.com.cn).

## Predstavitve javnega razpisa za pridobitev sredstev evropskega sklada za regionalni razvoj – ESRR za dodatno promocijo turistične ponudbe Slovenije v letu 2009

**Datum:** 3. junij 2009, ob 11.00 uri

**Kraj:** v prostorih SAŠA ORA (Nazarje, Savinjska c. 2 – prizidek kulturnega doma)

Ministrstvo za gospodarstvo je objavilo Javni razpis za pridobitev sredstev evropskega sklada za regionalni razvoj – ESRR za dodatno promocijo turistične ponudbe Slovenije v letu 2009.

Gospodarske družbe in s.p. s področja turizma vabijo na skupno delavnico, ki bo v sredo, **3. junija 2009**, ob 11.00 uri v prostorih SAŠA ORA (Nazarje, Savinjska c. 2 – prizidek kulturnega doma).

### Dnevni red:

1. predstavitve razpisa in pregled pogojev JR za dodatno promocijo turistične ponudbe SLO v 2009
2. dogovor o skupnem nastopu
3. oblikovanje skupnega projektne predloga za prijavo
4. informacija o pripravi karte z vsemi turističnimi zanimivostmi SAŠA regije + načrtovanimi projekti

**Prijave:** Prosijo vas, da udeležbo potrdite najkasneje **do 2.6.2009** na telefonsko številko: (03) 8394753 ali na e-naslov: [ora@siol.net](mailto:ora@siol.net).

Aktivnost je sofinancirana s strani **JAPTI**.

**Seminar – »Kako poslovati v Italiji v panogi gradbeništva?«**

**Datum:** 1. julij 2009, ob 11.00 uri

**Kraj:** Gospodarska zbornica Slovenije (GZS), Ljubljana

**Priložnost za slovenska gradbena podjetja!**

Na GZS skupaj z GZS-Zbornico gradbeništva in industrije gradbenega materiala ter GZS-Centrom za konkurenčnost sredo, **1. julija 2009** ob 11.00 uri pripravljajo seminar »**Kako poslovati v Italiji v panogi gradbeništva?**«, na katerem bodo italijansko poslovno okolje in panogo gradbeništva predstavili gostje iz Italije in Slovenije, izkušnje s poslovanjem na italijanskem trgu in pravilne korake do pravih poslovnih rezultatov pa bodo udeležencem prikazali predstavniki slovenskih podjetij, ki v tej državi že delujejo in so že vzpostavili poslovne stike in tam dejansko izvajajo gradbena dela.

Kakovost gradnje slovenskih gradbenih podjetij, njihova cenovna konkurenčnost (glede na izsledke mednarodne raziskave EUROSTAT), relativna bližina za poslovanje ter velik obseg italijanskih gradbenih del še zlasti v porušeni provinci Abruzzo so lahko močan vzvod za odločitev podjetij, da uspešno vstopijo v italijansko gradbeno poslovno okolje.

<b>10.45 – 11.00</b>	<b>Registracija udeležencev</b>
<b>11.00 – 11.10</b>	<b>Pozdravni nagovor z uvodno temo</b> <i>Borut Gržinič, direktor GZS ZGIGM</i>
	<b>PLENARNI DEL:</b>
<b>11:10 – 11:30</b>	<b>PREDSTAVITEV POSLOVNEGA OKOLJA ITALIJE:</b> <i>Predstavništvo JAPTI, mag. Lara Černetič</i>
<b>11:30 – 11:45</b>	<b>PREDSTAVITEV UPORABNIH ISKALNIH BAZ ZA PRIDOBIVANJE POSLOV:</b> <i>Italijansko nacionalno združenje za gradbeništvo - Associazione nazionale costruttori edili</i>
<b>11:45 – 13.00</b>	<b>EVROPSKA MOBILNOST DELAVCEV:</b> <i>Zavod RS za zaposlovanje, ga. Mirela Pekica</i>
	<b>PREDSTAVITEV IZKUŠENJ PODJETIJ:</b>
<b>13:00 – 13:15</b>	<b>ZAVOD ZA GRADBENIŠTVO:</b> <i>ga. Polona Weiss z Odseka za potresno inženirstvo, pokrajina Abruzzo</i>
<b>13:15 – 13:30</b>	<b>RIKO D.D.:</b> <i>Ga. Petra Smole predstavitev postopka gradnje v Italiji, izkušnje pri izvajanju gradbenih del</i>
<b>13:30 – 14:45</b>	<b>FIMAGO, d.o.o.:</b> <i>ga. Mateja Milost, S preverjenimi koraki do učinkovitega vstopa na italijansko tržišče</i>
<b>14:45 – ...</b>	<b>RAZPRAVA</b>

Moderator: Borut Gržinič, GZS-ZGIGM

Udeležba je **brezplačna**.

Prijave: Prijavite se lahko najkasneje **do 30. junija 2009**. Svojo udeležbo potrdite z izpolnjeno e-prijavnico na spletnem naslovu: [www.gzs.si/zgigm](http://www.gzs.si/zgigm) ali se prijavite na e-naslov: [valentina.smrkolj@gzs.si](mailto:valentina.smrkolj@gzs.si).

**Dodatne informacije:** Za več informacij o seminarju lahko pokličete po telefonu: 01/ 58 98 154 - Katarina Vita Dolinar ali 01/58 98 246 - Valentina Smrkolj.

# POSLOVNI DOGODKI

**Vabilo na mednarodno poslovno srečanje z obrtniki in podjetniki iz držav EU in JV Evrope v času 42. Mednarodnega obrtnega sejma v Celju (MOS)**

## **Vabilo na mednarodno poslovno srečanje z obrtniki in podjetniki iz držav EU in JV Evrope v času 42. Mednarodnega obrtnega sejma v Celju (MOS)**

**Datum:** 14. september 2009

**Kraj:** Modra dvorana Celjskega sejma, Dečkova 1, Celje

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije organizira v sodelovanju z Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije in Gospodarsko zbornico Slovenije mednarodno poslovno srečanje obrtnikov in podjetnikov iz **Italije, Avstrije, Madžarska, Nemčije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije, Makedonije in Kosova** iz področja **gradbeništva, elektro dejavnosti, elektronika, kovinarstva, predelave lesa in predelave plastike**, ki bo v času 42. Mednarodnega obrtnega sejma v Celju v ponedeljek, 14. septembra 2009 v modri dvorani Celjskega sejma, Dečkova 1 v Celju.

Sodelovanje na mednarodnem poslovnem srečanju je odlična poslovna priložnost za navezovanje poslovnih stikov za bodoče sodelovanje in za izmenjavo izkušenj ter poslovnih informacij.

### **Okvirni program poslovnega srečanja:**

- 10.00 uri – sprejem in prijava udeležencev
- 10.30 uri – otvoritev dogodka in uvodni pozdravi
- 11.00 uri – predstavitev slovenskega poslovnega okolja in priložnosti za investiranje v Slovenijo
- 11.30 uri – individualni sestanki med obrtniki in podjetniki iz Slovenije in Srbije
- 14.00 uri – kosilo
- 15.00 uri – II. del individualnih sestankov in ogled 42. Mednarodnega obrtnega sejma
- 19.00 uri - večerja in druženje s udeleženci dogodka

Kotizacija poslovnega srečanja na udeleženca znaša 50,00 EUR (DDV je vključen), kotizacija za razstavljalce na 42. MOS na udeleženca znaša 25,00 EUR (DDV je vključen), za razstavljalce v dvorani A na 42. MOS je udeležba brezplačna, članom A plus OZS se prizna 20% popust. V stroških je všteto: organizacija in izvedba poslovnega srečanja, gradivo, vstopnica za ogled sejma, osvežitev v odmoru, kosilo in večerja.

**Prijave:** Prijavnico najdete na spletnem naslovu: [www.ozs.si/ASPDatoteka.asp?ID=6200](http://www.ozs.si/ASPDatoteka.asp?ID=6200). Rok za prijavo je **26. junij 2009**.

**Dodatne informacije:** Za vse dodatne informacije v zvezi s prijavo in izvedbo pokličite na telefonsko številko: 01/ 58 30 586, Edino Zejnic ali pišete na elektronski naslov: [edina.zejnic@ozs.si](mailto:edina.zejnic@ozs.si) ali na telefonsko številko: 01/ 58 30 557, Miho Čebulj ali pišete na elektronski naslov: [miha.cebulj@ozs.si](mailto:miha.cebulj@ozs.si).

## British Business Day

**Datum:** 9. junij 2009, od 9:00 do 13:00 ure

**Kraj:** Hotel Slon, Ljubljana

Agencija UK Trade & Investment (UKTI) v sodelovanju z britansko gospodarsko zbornico v Sloveniji v torek, 9. junija 2009 organizira dogodek »British Business Day«, kjer se bodo podjetja lahko seznanila z možnostjo prijave na javne razpise povezane z olimpijskimi igrami v Londonu leta 2012. Dogodek bo potekal od 9:00 do 13:00 ure v Hotelu Slon v Ljubljani, podpirata ga Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije ter Gospodarska zbornica Slovenije.

[Okvirni program.](#)

**Prijave:** Prijavite se lahko na spletni strani: [www.bccs.si/events/chamber-events/british-business-day/](http://www.bccs.si/events/chamber-events/british-business-day/).

**Dodatne informacije:** Kontaktna oseba: Kristina Kesmič, Tel: 01/4701690.

»Večer z uspešnim podjetnikom« - Poslovni angeli Slovenije

**Datum:** 4. junij 2009, ob 18.00 uri

**Kraj:** Univerzitetni inkubator Primorske, Ferrarska 8 (Ogrlica), Koper

Univerzitetni razvojni center in inkubator Primorske vabi na »**Večer z uspešnim podjetnikom**« - **Poslovni angeli Slovenije**, ki bo v četrtek, **4. junija 2009**, ob 18.00 uri v prostorih UIP d.o.o., Ferrarska 8 (Ogrlica), Koper.

**Program večera:**

<b>18.00 - 18.05</b>	<b>Prihod</b>
<b>18.05 - 18.25</b>	<b>Predstavitve koncepta delovanja poslovnih angelov (Mark Pleško)</b> - Zakaj se podati na podjetniško pot? - Kdo so poslovni angeli? - Kdaj iskati poslovnega angela? - Kaj iščejo poslovni angeli? - Izkušnje v Sloveniji?
<b>18.25 - 18.45</b>	<b>Predstavitve MountVacations in kako sem prepričal poslovne angele (Dejan Romih)</b> - Kako do ideje, ki je primerna za angelsko investicijo? - Kako prepričati poslovne angele? - Dejanske dodane vrednosti poslovnih angelov?
<b>18.45 - 19.30</b>	<b>Moderiran pogovor in vprašanja</b>
<b>19.30</b>	<b>Neformalen pogovor ob koktajlu</b>

Udeležba je **brezplačna**.

**Prijave:** Zaradi omejenega števila mest vas prosijo, da se prijavite **do 2. junija 2009** preko e-pošte: [univerzitetni.inkubator@gmail.com](mailto:univerzitetni.inkubator@gmail.com) ali po telefonu: (05) 611 79 50.

**Dodatne informacije:** Več informacij najdete na spletnem naslovu: [www.podjetniski-portal.si/resources/files/doc/SUBJEKTI\\_Vabilo\\_UIP.pdf](http://www.podjetniski-portal.si/resources/files/doc/SUBJEKTI_Vabilo_UIP.pdf).

Sredstva za organizacijo in izvedbo so delno zagotovljena s strani **JAPTI**.

# POSLOVNI DOGODKI

Posvet – »Kako reševati mala podjetja v času globalne krize?«

## Posvet – »Kako reševati mala podjetja v času globalne krize?«

**Datum:** 4. junij 2009, ob 14.00 uri

**Kraj:** GZS, Dimičeva ul. 13, Ljubljana (dvorana B/1. nadstropje)

GZS-Podjetniško trgovska zbornica organizira posvet - »Kako reševati mala podjetja v času globalne krize?« v okviru 16. redne (razširjene) seje Upravnega odbora GZS-Podjetniško trgovske zbornice, ki bo v četrtek, **4. junija 2009** ob 14.00 uri, na GZS, v dvorani B/1. nadstropje, Dimičeva ul. 13, v Ljubljani.

### Program posveta:

<b>14.00 - 14.05</b>	<b>Pozdravni nagovor podpredsednika UO PTZ, g. Braneta Lotriča</b>
<b>14.05 - 14.20</b>	<b>Stališča GZS do izvajanja ukrepov Akta za mala podjetja v Sloveniji (Small Business Act)</b> (ga. Alenka Avberšek, GZS - Center za lobiranje)
<b>14.20 - 14.40</b>	<b>Glavne aktivnosti Ministrstva za gospodarstvo pri uresničevanju načel Akta za mala podjetja v obdobju globalne krize</b> (mag. Darja Radič, državna sekretarka, Ministrstvo za gospodarstvo RS)
<b>14.40 - 15.00</b>	<b>Učinkovitejše poslovno okolje za podjetnike v obdobju krize</b> (dr. Janez Šušteršič, nekdanji direktor UMAR-a)
<b>15.00 - 15.15</b>	<b>Predlogi Volksbank - pomoč predvsem malim podjetjem v obdobju</b> (mag. Igor Zalar, direktor področja upravljanja s kreditnimi tveganji, Banka Volksbank, d.d.)
<b>15.15 - 15.45</b>	<b>Razprava</b>
<b>15.45 - 16.00</b>	<b>Zaključki posveta</b>

Parkiranje je možno do zasedbe parkirnih mest v 1. kleti GZS.

**Prijave:** Prijavnico za posvet najdete na spletnem naslovu:

[www.gzs.si/pripone/23350/oei45090d23350a9550a.doc](http://www.gzs.si/pripone/23350/oei45090d23350a9550a.doc). Izpolnjeno prijavnico posredujte na GZS-PTZ, Dimičeva 13, 1504 Ljubljana ali po faksu: 01/58 98 317 ali 01/58 95 100 **do vključno 2. junija 2009**. Prijave sprejemajo **do zapolnitve mest**.

**Dodatne informacije:** Dodatne informacije dobite na telefonski številki: 01/5898-312 ali na e-naslovu: [ptz@gzs.si](mailto:ptz@gzs.si).

## Zaključna konferenca EU projekta INNO-DEAL

**Datum:** 2. – 3. julij 2009

**Kraj:** Grand Hotel Union, Ljubljana in Tehnološki park Ljubljana

RRA LUR je partner v EU projektu INNO-DEAL (6OP, program PRO-INNO), katerega namen je vzpostaviti trajnejše sodelovanje med managerji finančnih programov za podporo inovativnim malim in srednje velikim podjetjem (MSP). Poudarek je na »start-up« in »spin-off« podjetjih ter mednarodnem sodelovanju in povezovanju EU regij. V projektu sodeluje 12 partnerjev iz prav toliko EU regij. Na podlagi izkazanega interesa teh EU regij smo identificirali pet področij sodelovanja:

1. garancijska shema za lažji dostop do posojil za »start-up« podjetja,
2. povezovanje poslovnih angelov in skladov tveganega kapitala ter MSP,
3. sodelovanje med ponudniki tveganega kapitala in drugimi organizacijami podpornega okolja na področju digitalnih medijev in kreativne industrije,
4. čezmejno sodelovanje in inovativnost na področju varstva okolja,
5. povezovanje shem za nastanek »spin-off« podjetij in internacionalizacijo.

V Ljubljani (Grand Hotel Union) bo **2.7.2009** potekala **zaključna konferenca projekta z naslovom »How to Provide Solutions for Innovative and Creative Start-ups in Uncertain Times«**. Predstavniki Evropske komisije, ministrstev, institucij podpornega okolja za podjetništvo in akademske sfere bodo predstavili svoje poglede na zagotavljanje učinkovite podpore inovativnim in kreativnim podjetjem, upoštevajoč tudi trenutne gospodarske razmere. Predstavljena bodo tudi področja sodelovanja, ki so nastala v okviru projekta INNO-DEAL.

Zaključni dogodek projekta se bo nadaljeval **3.7.2009** v Tehnološkem parku Ljubljana, kjer bo potekalo **prvo delovno srečanje podpisnikov Sporazumov o sodelovanju**.

Število udeležencev na konferenci (2.7.) je omejeno, zato prijave sprejemajo do zapolnitve mest. Delovno srečanje (3.7.) pa je za javnost zaprto.

### Elektronski dokumenti:

- [Program INNO-DEAL Zaključna konferenca 2.7.2009](#)
- [Program INNO-DEAL Delovno srečanje 3.7.2009](#)
- [Prijavni obrazec](#)
- [Rezervacijski obrazec za namestitev](#)

### Dodatne informacije:

- Nataša MRŠOL, [natasa.mrsol@ljubljana.si](mailto:natasa.mrsol@ljubljana.si)
- Barbara HROVATIN, [barbara.hrovatin@ljubljana.si](mailto:barbara.hrovatin@ljubljana.si)
- Telefon: 01/306 19 23

# POSLOVNI DOGODKI

**Posvet Ukrajina – gospodarske kriza in priložnosti za slovenska podjetja ter predstavitev Ukrajinsko – slovenskega poslovnega kluba**

## **Posvet Ukrajina – gospodarske kriza in priložnosti za slovenska podjetja ter predstavitev Ukrajinsko – slovenskega poslovnega kluba**

**Datum:** 15. junij 2009 ob 9.00 uri

**Kraj:** Gospodarska zbornica Slovenije, Dimičeva 13, Ljubljana

Ukrajina sodi med pomembnejše vzhodnoevropske trgovinske partnerice Slovenije. Blagovna menjava med državama je leta 2008 znašala dobrih 240 milijonov evrov, kar Ukrajino uvršča na 18. mesto med slovenskimi izvoznimi trgi. Gospodarska kriza je močno prizadela tudi Ukrajino, kljub temu pa je še vedno dovolj priložnosti za sodelovanje med slovenskimi in ukrajinskimi podjetji.

O tem, kakšne so trenutno razmere v ukrajinskem gospodarstvu in kje se kažejo priložnosti bo ob obisku Slovenije 15. junija na Gospodarski zbornici Slovenije spregovoril ekonomski svetovalec s slovenskega veleposlaništva v Kijevu Miloš Prislán. Predstavljen bo tudi Ukrajinsko – slovenski poslovni klub, ki je pred kratkim začel delovati v Kijevu. Predstavitvi gospodarskih razmer v Ukrajini bodo sledili individualni razgovori podjetij z ekonomskim svetovalcem.

### **Okvirni program:**

<b>08:45 – 09:00</b>	<b>Registracija udeležencev</b>
<b>09:00 – 09:10</b>	<b>Pozdravni nagovor</b> <i>mag. Mateja Čepin, direktorica Centra za konkurenčnost pri GZS</i>
<b>09:10 – 09:40</b>	<b>Aktualne gospodarske razmere v Ukrajini in priložnosti za slovenska podjetja</b> <i>Miloš Prislán, ekonomski svetovalec na veleposlaništvu RS v Ukrajini</i>
<b>09:40 – 09:55</b>	<b>Predstavitve Ukrajinsko – slovenskega poslovnega kluba</b> <i>Sandi Brezovnik, direktor Iskratel Ukrajina</i>
<b>10:00 – 13:00</b>	<b>Individualni razgovori s podjetji</b> <i>(po predvidenem razporedu)</i>

Udeležba na seminarju je **brezplačna**.

**Prijave:** Prijavnico najete na spletnem naslovu: [www.gzs.si/pripone/23362/45098d23362.doc](http://www.gzs.si/pripone/23362/45098d23362.doc). Prijavite se lahko najkasneje **do 11. junija 2009**. Prosijo vas, da izpolnjeno prijavnico pošljete po elektronski pošti na naslov: [tea.zver@gzs.si](mailto:tea.zver@gzs.si) ali po faksu na številko: 01 / 58 98 100.

**Dodatne informacije:** Za več informacij lahko pokličete po telefonu: 01/ 58 98 162 - Aleš Cantarutti.

## Tretji slovaški matchmaking dogodek – SARIO 2009

**Datum:** 10. - 11. november 2009

**Kraj:** Prešov, Slovaška

Tretji slovaški matchmaking dogodek, ki se bo letos odvijal 10. in 11. novembra v mestu Prešov na vzhodu Slovaške, je edinstven mednarodni dogodek namenjen podjetjem s področja inženiringa, avtomobilske industrije, elektrotehnike, obdelave lesa in plastike ter IT tehnologije. Dogodek organizirata SARIO - Slovak Investment and Trade Development Agency in slovaško Ministrstvo za gospodarstvo.

Namen dogodka je predstavitev prostih proizvodnih kapacitet, predstavitev možnosti sodelovanja, ponudba informacij o mednarodnih projektih in javnih naročilih.

V letošnjem letu bo država partnerka Ruska federacija, ki jo bodo zastopala ruska podjetja, prisotnih pa bo še 200 tujih podjetij.

**Prijave:** Izpolnjeno prijavnico, ki jo najdete na spletni strani: [www.sario.sk](http://www.sario.sk), pošljite na elektronski naslov: [matchmaking@sario.sk](mailto:matchmaking@sario.sk) ali pa se registrirajte neposredno preko spleta: <http://www.sario.sk/?invitation>.

**Dodatne informacije:** Vse dodatne informacije o dogodku so dostopne na spletni strani: [www.sario.sk](http://www.sario.sk).

**Tehnološki večer: Uporaba umetne inteligence****Datum:** 16. junij 2009, med 17.00 in 20.00 uro**Kraj:** GZS, Dimičeva 13, Ljubljana (dvorana b)

Center za konkurenčnost in Tehnološka agencija Slovenije vas vabita na **Tehnološki večer: Uporaba umetne inteligence**, ki bo **16. junija 2009**, na GZS, Dimičeva 13, Ljubljana, v dvorani b med 17.00 in 20.00 uro.

Tehnološki večeri so dogodki, namenjeni predstavitvam posameznih elementov v procesih inoviranja, izmenjavi mnenj, izkušenj ter predstavitvam dobrih praks. Namenjeni so druženju, mreženju in izmenjavi znanj. Pomemben cilj tehnoloških večerov je promocija razvojno raziskovalne dejavnosti v slovenskem prostoru, zlasti z vidika povezovanja akademske, raziskovalne in gospodarske sfere.

**Koncept:**

- Predstavitev konkretnih elementov inovacijskega procesa, sektorjev, tem, razvojnih iniciativ in zanimivih idej ter predlogov za nadaljnji razvoj v slovenskem prostoru
- Spodbujanje diskusije z udeleženci

Ciljna skupina, ki so ji tehnološki večeri namenjeni, so vsi oblikovalci in nosilci RR sfere, s posebnim poudarkom na gospodarstvu. To so zlasti tisti, ki so vključeni v tehnološke platforme, grozde in tehnološke mreže.

**Okvirni program dogodka:**

<b>17:00-17:10</b>	Pozdravni nagovor organizatorjev: Matjaž Princl, Tehnološka Agencija Slovenije, mag. Mateja Čepin, GZS
	Moderator: doc. dr. Marko Robnik Šikonja, FRI
<b>17:10-17:30</b>	Stanje in uporaba umetne inteligence, doc. dr. Marko Robnik Šikonja, FRI
<b>17:30-17:50</b>	Strojno učenje in podatkovno rudarjenje, prof.dr. Igor Kononenko, FRI
<b>17:50-18:10</b>	Predstavitev dobre prakse: Hubert Kosler, Motoman Robotec d.o.o.
<b>18:10-18:30</b>	Servisni in humanoidni roboti, dr. Leon Žlajpah, IJS
<b>18:30-18:50</b>	Razprava in zaključki
<b>18:50-20:00</b>	Pogostitev

Udeležba je **brezplačna**.

**Prijave:** Prijavnico najete na spletnem naslovu: [www.gzs.si/pripona/23155/44932d23155.doc](http://www.gzs.si/pripona/23155/44932d23155.doc). Potrebne so predhodne najave na e-naslov: [visnja.vulic@gzs.si](mailto:visnja.vulic@gzs.si). Prijavnico pošljite **do 10. junija 2009**.

## Brezplačni seminar - »Pomoč malim in srednjim podjetjem – Nova kontaktna točka za proizvode«

**Datum:** 12. junij 2009, ob 9.00 uri

**Kraj:** v prostorih Slovenskega inštituta za standardizacijo, Šmartinska c. 152, Ljubljana, v predavalnici 2 v drugem nadstropju

Brezplačni seminar - »**Pomoč malim in srednjim podjetjem – Nova kontaktna točka za proizvode**«, bo potekal v petek, **12. junija 2009**, ob 9.00 uri v prostorih Slovenskega inštituta za standardizacijo, Šmartinska c. 152, Ljubljana, v predavalnici 2 v drugem nadstropju.

Kupci, družba, okolje ... vsi pričakujemo, da bodo proizvodi in storitve na trgu v celoti takšni, kot to določajo tehnični predpisi in standardi. Nepoznavanje, nerazumevanje in nespoštovanje tehničnih predpisov in standardov lahko za proizvajalce in izvoznike pomeni oviro v trgovini, za potrošnika pa nevaren ali neprimeren proizvod.

Kako delovati, da bomo z zahtevami seznanjeni ter da jih bomo upoštevali in jih tudi najlažje izpolnili, hkrati pa imeli racionalno, uspešno in konkurenčno poslovanje?

Slovenski inštitut za standardizacijo je odgovoren za vzpostavitev, vodenje in vzdrževanje nacionalnega sistema standardizacije in dosledno upošteva pravila evropske in mednarodne standardizacije. Kontaktna točka SIST izvaja postopke obveščanja o standardih in predpisih v pripravi v državah članicah EU in WTO ter od 13. maja 2009 nudi informacije v zvezi z veljavnimi standardi in predpisi za vse proizvode, ki vstopajo na trg.

S tem izobraževanjem želijo slovenskim podjetjem približati možnosti, ki jih za njihovo uspešno delovanje in izpolnjevanje zahtev na slovenskem in tujih trgih nudi KONTAKTNA TOČKA SIST.

Na seminarju bodo predstavljene naslednje vsebine:

- **Vloga Slovenskega inštituta za standardizacijo kot nacionalnega organa za standarde** (pojasnili bodo, kaj so standardi ter kako lahko vplivajo na njihov nastanek in vsebino, ter podali informacije o označevanju in privzemanju standardov, aktivnem sodelovanju in vključevanju v tehnične odbore na posameznih področjih, zakaj standardi niso brezplačni ...)
- **Tehnični predpisi in standardi** (pojasnili bodo, kakšna je razlika med tehničnim predpisom in standardom ter kdaj je standard obvezno uporabiti, opozorili bodo na uporabo neobveznih standardov v podporo zakonodaji in pomembnost vloge harmoniziranih standardov v podporo direktivam novega pristopa ter podali informacije o zahtevah CE-označevanja in ugotavljanja skladnosti)
- **Vloga in delovanje kontaktne točke za notifikacije tehničnih predpisov in standardov v pripravi in kontaktne točke za proizvode** (pojasnili bodo, kakšne informacije vam nudi kontaktna točka o standardih in predpisih, ki jih pripravljajo v državah članicah EU in WTO/TBT, ter podali informacije o možnostih pridobivanja informacij o tehničnih pravilih, ki se na ozemlju držav članic EU uporabljajo za posamezno vrsto proizvoda, informacije o tem, ali je po zakonodaji ustrezne države članice za posamezno vrsto proizvoda treba zahtevati predhodno odobritev, ter informacije o načelu vzajemnega priznavanja)
- **Informacijske storitve o standardih in predpisih** (predstavili bodo storitvi rednega obveščanja o novostih pri standardih in predpisih na poljubnih področjih ter periodičnega ažuriranja seznamov standardov ter podali informacije o veljavnih standardih in predpisih na izbranih področjih ter informacije o možnostih brezplačnega ogleda vsebine standardov in poznejšega nakupa standardov)

**Prijave:** Ker je število udeležencev omejeno, prosijo, da izpolnjeno [prijavnico](#) posredujete najpozneje tri dni pred seminarjem na SIST, Šmartinska 152, Ljubljana, ali po faksu: 01 478 3098 ali po e-pošti: [info@sist.si](mailto:info@sist.si).

**Dodatne informacije:** Dodatne informacije lahko dobite na telefonski številki: (01) 478 3068.

**Elektronski dokumenti:**

- [Program in prijavnica](#)

## Posvet Zakon o delnem povračilu nadomestila plače

**Datum:** 5. junij 2009, ob 9.00 uri

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

**Posvet ZAKON O DELNEM POVRAČILU NADOMESTILA PLAČE** bo potekal **5. junija 2009** s pričetkom ob 9.00 uri na Gospodarski zbornici Slovenije, Dimičeva 13, Ljubljana, dvorana A.

Zakon o delnem povračilu nadomestila plače začasno uvaja institut čakanja na delo z namenom ohranitve zaposlitve delavcev v podjetjih, ki so se znašla v hudih težavah zaradi spremenjenih pogojev poslovanja. Država bo delodajalcem sofinancirala del nadomestila plače ter stroške usposabljanja zaposlenih na začasnem čakanju. Ukrep bo izvajal Zavod RS za zaposlovanje.

Gospodarska zbornica Slovenije in Zavod RS za zaposlovanje pripravljata skupni posvet, na katerem bosta natančno predstavila nov ukrep, pogoje za pridobitev sredstev, celoten postopek prijave in sistema povračila nadomestil in stroškov izobraževanje/usposabljanja ter odgovorila na vprašanja udeležencev posveta.

Zakon o delnem povračilu nadomestila plače kot interventni zakon v določenih segmentih posega tudi v ostale delovnopravne predpise. Zato bomo del posveta namenili opredelitvi zakona z vidika Zakona o delnem subvencioniranju polnega delovnega časa, Zakona o delovnih razmerjih, kolektivnih pogodb in pogodb o zaposlitvi. Zlasti se bomo osredotočili na delo s krajšim delovnim časom z vidika začasnega čakanja na delo, na pravico delavca do odmorov in počitkov in na pravico delavca do plačila za delo. Obdelali bomo tudi vprašanja, povezana z morebitnimi spremembami pogodbe o zaposlitvi in vprašanja sklepanja pogodb o izobraževanju ter vsebino obvestila o začasnem čakanju na delo. Zadnji del posveta bomo namenili odpovedi pogodb o zaposlitvi.

### Program:

<b>9.00 - 9.45</b>	Predstavitev aktualnih ukrepov aktivne politike zaposlovanja Zavod RS za zaposlovanje Barbara Gregorič Brezavšček, vodja službe za programe zaposlovanja, Zavod RS za zaposlovanje
<b>9.45 - 11.15</b>	Predstavitev Zakona o delnem povračilu nadomestila plače Sabina Špehar Pajk, svetovalka generalni direktorice, Zavod RS za zaposlovanje
<b>11.15 - 11.30</b>	Odmor
<b>11.30 - 12.30</b>	Zakon o delnem povračilu nadomestila plače z vidika ostalih delovno pravnih predpisov Nina Globočnik, vodja pravne službe, Gospodarska zbornica Slovenije

Program bo povezovala Andreja Sever, Gospodarska zbornica Slovenije

**Kotizacije ni! Število mest je omejeno.**

**Prijave:** Rok za prijavo je **3.6.2009**. Prosijo vas, da svojo udeležbo potrdite z izpolnjeno [e-prijavnico](#) ali na telefonsko številko: (01) 58 98 000.

## Razgovor z novim veleposlanikom RS v Bosni in Hercegovini

**Datum:** 4. junij 2009, med 9.00 in 18.00 uro

**Kraj:** GZS, Dimičeva 13, Ljubljana, sejna soba št. 1 (I. nadstropje)

### **Predstavnikom slovenskih podjetij, zainteresiranim za trg Bosne in Hercegovine**

Razgovori bodo potekali na GZS, Dimičeva 13, Ljubljana, v četrtek **4. junija 2009**, med 9.00 in 18.00 uro, v sejni sobi št. 1 (I. nadstropje).

Z željo po krepitvi gospodarskega sodelovanja med Republiko Slovenijo in Bosno in Hercegovino želijo od slovenskih podjetij, ki jih zanima ta trg, pridobiti informacije o njihovem poslovanju, načrtih in interesih v tej državi.

V ta namen v sodelovanju z Ministrstvom za zunanje zadeve RS organizirajo **individualne razgovore z gospodom Andrejem Grasselijem, ki bo v kratkem nastopil veleposlaniški mandat v Bosni in Hercegovini.**

**Prijave:** Prosijo vas, da prijavo potrdite z izpolnjeno [prijavnico](#), ki jo pošljite najkasneje **do 2.6.2009** na e-naslov: [tea.zver@gzs.si](mailto:tea.zver@gzs.si), po faksu na št.: 01/58 98 100 ali po pošti na naslov: GZS, za Matejo Čepin, Dimičeva 13,1504 Ljubljana.

## POSLOVNI DOGODKI

Twitter seminar (Spletinar): »Inovacijski management v malih in srednjih podjetjih (MSP)«

### Twitter seminar (Spletinar): »Inovacijski management v malih in srednjih podjetjih (MSP)«

**Datum in kraj:** 8. junij 2009, od 17.30 do približno 18.00 ure na Twitterju

**Organizator:** Vizor s.p.

Inovativnost mora biti v malih in srednjih podjetjih ključni element soočanja z izzivi in krizami. Novi izdelki, storitve, procesi, organizacija in poslovni modeli niso sami sebi namen. Smisel inoviranja je rast dobička podjetja. Inovativnosti pa ne moremo prepustiti zgolj naključju in trenutnim navdihom. V Twitter seminarju bomo predstavili nekaj (10 do 15) smernic in provokativnih idej ter usmerili na uporabne spletne povezave.

**Prijave:** Prijavite se lahko na e-naslovu: [info@vizor.si](mailto:info@vizor.si).

Seminar je **brezplačen**.

**Dodatne informacije:** Več informacij najdete na spletnem naslovu: [www.inovativnost.com](http://www.inovativnost.com).

## POSLOVNI DOGODKI

Zaključna konferenca nagradnega natečaja POPRI 2009

### Zaključna konferenca nagradnega natečaja POPRI 2009

**Datum:** 4. junij 2009, ob 14.00 uri

**Kraj:** Primorski tehnološki park, Mednarodni prehod 6, Vrtojba

Vabimo vas na **zaključno konferenco nagradnega natečaja POPRI 2009**, ki bo v četrtek, **4. junija 2009**, ob 14.00 uri v prostorih Primorskega tehnološkega parka, Mednarodni prehod 6, Vrtojba.

#### Program:

14.00	Pozdravni nagovor g. Stojana Šcuke, direktorja Primorskega tehnološkega parka d.o.o.
	Pozdravni nagovor g. Vojka Fona, podžupana Mestne občine Nova Gorica
	Pozdravni nagovor g. Zvonka Mavrica, podžupana Občine Šempeter-Vrtojba
14.10	Predstavitev in potek projekta v vrtcih
14.30	Predstavitev in potek projekta v osnovnih šolah ter podelitev nagrad
14.50	Predstavitev in potek projekta v srednjih šolah ter podelitev nagrad

Nagrade bodo podelili:

- osnovnošolcem za raziskovalne naloge in naprave;
- srednješolcem za poslovne načrte za "svoje podjetje";
- srednješolcem za raziskovalni projekt in naprave.

**Dodatne informacije:** Več o projektu POPRI lahko preberete [tukaj](#).

## Brezplačna skupinska svetovanja pred registracijo podjetja

### Datum:

- 03. junij 2009 od 15.00 do 17.00 ure
- 10. junij 2009 od 15.00 do 17.00 ure
- 17. junij 2009 od 15.00 do 17.00 ure
- 24. junij 2009 od 09.00 do 11.00 ure

**Kraj:** Dunajska cesta 136, Ljubljana

**Organizator:** Data d.o.o.

### Program:

#### Pred registracijo podjetja se mnogi sprašujete:

- Kakšno mora biti ime podjetja?
- Kje imam lahko sedež in kako je s poslovnim prostorom?
- Koliko dejavnosti lahko registriram in katere?
- Ali naj **registriram s.p. ali d.o.o.?**
- Kakšen je postopek registracije in koliko stane?
- Katero obliko računovodstva naj izberem in kje?
- Kakšni so postopki po registraciji podjetja?
- Kako in kdaj postanem zavezanec za DDV?
- Kako pridobim za podjetje davčno številko?
- Subvencije za novoustanovljena podjetja

**Na vaša vprašanja bodo odgovarjali na sredinem srečanju - brezplačnem skupinskem svetovanju.**

### Brezplačna prijava!

**Prijave:** Prijave sprejemajo na telefonski številki: 01/ 6001 530 ali na e-naslovu: [data@data.si](mailto:data@data.si).

Izobraževanje sofinancira **JAPTI**.

## Seminar – »Zaposlitev ali samozaposlitev?«

### Datum:

- 09. junij 2009 od 12.00 do 14.00 ure
- 23. junij 2009 od 12.00 do 14.00 ure

**Kraj:** Dunajska 136, Ljubljana

**Organizator:** Data d.o.o.

### Vsebina, tema:

**Naj se zaposlim ali samozaposlim? Kaj se mi bolj izplača? Z zaposlitvijo pridobim varnost, s samozaposlitvijo pa višje prihodke...**

### ZAPOSLENA OSEBA JE DELODAJALCU STROŠEK...

- Koliko stane delodajalca vaša plača in koliko dejansko prejmete na svoj TRR?  
(informativni izračun: pri neto plači 1.000 EUR, je strošek delodajalca **1.787 EUR**, pri neto plači 1.500 EUR je strošek delodajalca **3.000 EUR**)
- Ali ne bi bilo bolje **prejeti 3.000 EUR na svoj račun** in z zneskom **samostojno upravljati**?
- Če bi z vrednostjo 3.000 EUR upravljali sami, bi bila vaša neto plača 1.500 EUR **višja za vsaj 700 EUR!**

### SAMOZAPOSLENA PA...

- Upravlja sama s **svojim denarjem**,
- **Lahko ob dohodnini uveljavlja olajšave (stroške)** za nakup domačega računalnika, za plačilo najemnine, telefona, ogrevanja, vode, potovanj, kosil, daril ipd.
- **Sama razporeja** prispevke za socialno varnost in varčujete za pokojnino.

### Na seminarju »Zaposlitev ali samozaposlitev« bodo dogovorili na naslednja vprašanja:

- Kako deluje sistem zaposlitve v Sloveniji?
- Kako je sestavljena plača zaposlenega?
- Koliko dobi od plače država in koliko zaposleni?
- Koliko stane plača delodajalca?
- Zaposlitev vs samozaposlitev, prednost in slabosti
- Kako nadaljevati svojo zaposlitev v obliki statusa s.p. in si povišati neto izplačilo?
- Kako upravljati s svojim presežnim denarjem za višjo pokojnino?
- Okvirni izračun neto plače zaposlenega: primer redne zaposlitve in primer s.p.

### Brezplačna prijava!

**Prijave:** Prijave sprejemajo na telefonski številki: 01/ 6001 530 ali na e-naslovu: [data@data.si](mailto:data@data.si).

Izobraževanje sofinancira **JAPTI**.

## Seminar – »Osnove davka na dodano vrednost (DDV)«

### Datum:

- 15. junij 2009 od 15.00 do 16.30 ure

**Kraj:** Dunajska 136, Ljubljana

**Organizator:** Data d.o.o.

**Vsebina, tema:** Ste nedavno ustanovili podjetje ali ga imate namen ustanoviti in **ne poznate osnov DDV?**

Prijavite se na brezplačni seminar – »Osnove davka na dodano vrednost (DDV)«, na katerem bodo odgovorili na vprašanja:

- Kaj je to DDV?
- Kako postati DDV zavezanec?
- Kdaj se prijaviti v DDV register?
- Kaj je to »davčno obdobje«?
- Katere so obvezne sestavine računa in koliko časa se račun hrani?
- Kaj je to DDV obračun?
- Kdaj se DDV plača?
- Kakšne so kazenske določbe pri napakah?
- Kako se oddaja obračun DDV preko e-davkov?

**Prijave:** Prijave sprejemajo na telefonski številki: 01/ 6001 530 ali na e-naslovu: [data@data.si](mailto:data@data.si).

Izobraževanje sofinancira **JAPTI**.

## Delavnica – »Kako zaposliti prve sodelavce?«

**Datum:** 19. junij 2009 od 9.00 do 11.00 ure

**Kraj:** Dunajska cesta 136, Ljubljana

**Organizator:** Data d.o.o.

### Vsebina, tema:

- **Po kakšnem postopku zaposlim prvega sodelavca v podjetju?**
- **Na podlagi katere pogodbe ali statusa naj ga zaposlim, da bo zame najugodnejše?**
- **Na kaj moram paziti ob zaposlitvi sodelavca, da ne pridem navzkriž z zakonom?**

Če se je obseg poslovanja v vašem podjetju toliko povečal, da ga sami že težko obvladujete in ste pričeli razmišljati o zaposlitvi prvega sodelavca, bo delavnica: »**Kako zaposliti prve sodelavce**« kot nalašč za vas.

### Program:

#### Kaj je za moje podjetje bolj ugodno:

- Zaposliti študenta
- Zaposliti honorarnega sodelavca
- Redno zaposliti delavca

#### Kakšen je postopek pri zaposlitvi novega sodelavca:

- Objava potrebe po delavcu na Zavodu RS za zaposlovanje
- Objava oglasa v medijih
- Sprejemanje prijav na prosto delovno mesto
- Postopek izbiranja kandidata na prosto delovno mesto
- Sklep o izbiri kandidata
- Obveščanje neizbranih kandidatov

#### Postopki pri zaposlitvi izbranega kandidata:

- Pogodba o zaposlitvi
- Prijava v zdravstveno, socialno in pokojninsko zavarovanje
- Zdravniški pregled
- Varstvo pri delu

#### Brezplačna prijava!

**Prijave:** Prijave sprejemajo na telefonski številki: 01/ 6001 530 ali na e-naslovu: [data@data.si](mailto:data@data.si).

Izobraževanje sofinancira **JAPTI**.

## Posvet – »Študentje in dohodnina«

**Datum:** 18. junij 2009 od 09.00 do 10.30 ure

**Kraj:** Dunajska 136, Ljubljana

**Organizator:** Data d.o.o.

### Vsebina, tema:

- **si študent / študentka oz. dijak / dijakinja in prijemaš preko študentske napotnice redne ali nekoliko višje prihodke?**
- **te skrbi, kako visoka bo letos dohodnina?**
- **te zanima, na kateri način boš v letu 2009 plačal/a najmanj dohodnine?**

### Zajeli bodo naslednje teme:

- zaslužki študenta in obdavčitev le-teh
- zaslužki prejeti preko alternativnih oblik zaposlovanja (avtorski honorar, popoldanski s.p., ...) in obdavčitev le-teh
- dohodnina oziroma dohodninska zakonodaja za študente

Na primerih vam bodo prikazali, kako so študentski in alternativni zaslužki obdavčeni, katere olajšave vam pripadajo in kaj na koncu leta to pomeni za vaš žep!

### Brezplačna prijava!

**Prijave:** Prijave sprejemajo na telefonski številki: 01/ 6001 530 ali na e-naslovu: [data@data.si](mailto:data@data.si).

Izobraževanje sofinancira **JAPTI**.

## Možnosti ugodnega financiranja mikro, malih in srednjih podjetij

**SID – slovenska izvozna in razvojna banka, d.d.**, posebno pozornost posveča financiranju malih in srednje velikih podjetij (v nadaljevanju MSP), saj so pomemben dejavnik pri spodbujanju gospodarske rasti, uvajanju delovnih mest in pogosto gonilo gospodarskega napredka. Financiranje poteka preko bank posrednic (poslovnih bank, s katerimi SID banka sodeluje). Seznam bank posrednic je na voljo na spletnih straneh banke SID. Posojila so praviloma dolgoročna.

Nameni, za katere je mogoče pridobiti refinancirano posojilo:

- financiranje internacionalizacije MSP,
- dolgoročni viri za spodbudo vlaganj MSP v okoljevarstvene naložbe, raziskave, razvoj in inovacije,
- prevzem tveganj iz naslova financiranja vlaganj v raziskave in razvoj MSP,
- od novembra 2008 pa tudi za financiranje rednega poslovanja (obratnega kapitala) MSP.

Poudariti velja, da je posojilo mogoče pridobiti le ob izpolnjevanju kriterijev, ki jih predpisuje SID banka in zavarovanju kredita skladno z zahtevami poslovne banke posrednice.

**Slovenski podjetniški sklad** je 24. aprila 2009 objavil Javni razpis za garancije sklada za bančne kredite s subvencijo obrestne mere (P1b) (Uradni list RS, št. 32/2009), v katerem razpisuje dodatna sredstva za odobravanje garancij in znižanje obrestnih mer.

Namen javnega razpisa je spodbujanje MSP za izvedbo potrebnih aktivnosti za konkurenčno uveljavljanje na trgu, izboljšanje tržnega položaja, širitev dejavnosti in izboljšanje financiranja obratnih sredstev v težjih gospodarskih razmerah.

Največji možni **znesek posojila** je 1.5 mio EUR, od tega je lahko za namene financiranja obratnih sredstev le 200.000 EUR. **Garancija**, ki jo za MSP zagotovi Slovenski podjetniški sklad je 80% glavnice posojila za nakup nove tehnološke opreme in v primeru novega podjetja. V vseh ostalih primerih se odobri garancija v višini 60% glavnice. **Obrestna mera** posojil pridobljenih na javnem razpisu je 6 mesečni EURIBOR + 0,5%. Pomembna ugodnost tovrstnih posojil je tudi **možnost moratorija** za odplačevanje glavnice posojila, če ga odobri banka. Moratorij za financiranje operacij z ali brez financiranja obratnih sredstev je do dve leti. V primeru financiranja le obratnih sredstev pa je največ šest mesecev.

Pogoj za pridobitev posojila pri banki SID ali Slovenskem podjetniškem skladu je, da se podjetje lahko razvrsti v MSP skladno z določili Priloge 1 [Uredbe Komisije \(ES\) št. 800/2008](#), ki je bila objavljena v Uradnem listu Evropske unije št. L 214/38.

Kategorijo MSP sestavljajo podjetja, ki imajo manj kot 250 zaposlenih ter letni promet, ki ne presega 50 milijonov EUR in/ali letno bilančno vsoto, ki ne presega 43 milijonov EUR.

Podatki za določanje števila zaposlenih ter finančni zneski in referenčna obdobja se izračunajo iz podatkov, navezanih na zadnje potrjeno računovodsko obdobje in se izražajo na letni osnovi, za obdobje zadnjih dveh zaporednih let.

Priloga 1 opredeljuje tudi pojem partnerskih in povezanih podjetij. V primeru partnerskih in povezanih podjetij se kriterij za izpolnjevanje pogoja MSP določi na osnovi konsolidiranih zaključnih računov podjetja ali konsolidiranih zaključnih računov podjetja, v katerega je podjetje vključeno v konsolidacijo, če ti obstajajo. To pomeni, da mikro, malo ali srednje podjetje, ki je del poslovne skupine ne more kandidirati za ugodna posojila, če poslovna skupina preseže število zaposlenih, promet in/ali bilančno vsoto, določeno v Prilogi 1 in se ne more uvrstiti med MSP.

## Indija, dežela priložnosti

**Za uspeh na velikem indijskem trgu, ki šteje dobro milijardo ljudi, je poleg primerne cene in lokalnega predstavnika najpomembnejši visoko kakovosten izdelek z dodano vrednostjo, ki je lokalni proizvajalci nimajo.**

Indija je po številu prebivalstva druga, po površini sedma, po obsegu BDP pa dvanajsta največja država na svetu. Temelj gospodarstva sta številna in cenena delovna sila ter prostrano ozemlje, zato je najpomembnejša dejavnost kmetijstvo, ki zaposluje polovico aktivnega prebivalstva. V zadnjih letih se hitro razvijata tudi računalniški in telekomunikacijski sektor. Močno razvite so še industrije tekstila, jekla, avtomobilov in nakita. Predvsem storitveni sektor je glavni vir gospodarske rasti, ki je znašala v zadnjih letih v povprečju 5 odstotkov na leto, saj ustvarja več kot polovico indijske proizvodnje z manj kot tretjino celotne delovne sile.

## Priložnosti za sodelovanje je veliko

Kot pravi **Ante Milevoj**, vodja področja na Gospodarski zbornici Slovenije, slovenska podjetja vse bolj spoznavajo priložnosti, ki jih ponuja indijski trg. »V času globalnega poslovanja je kar nekaj slovenskih podjetij, ki ne bi smela spregledati trga z več kot milijardo ljudmi,« dodaja. Priložnosti na indijskem trgu so v proizvodih avtomobilske, orodjarske in jeklarske ter tekstilne industrije, infrastrukturnih projektih, prenosu tehnologije in postavitvi lokalne proizvodnje, ajurvedi, turizmu, IT, farmaciji ... »Če je na indijskem trgu prisotnih kar nekaj slovenskih podjetij, pa je za zdaj slovenski trg indijski poslovni skupnosti še razmeroma neznan. Tisti pa, ki spoznajo, vidijo, da v Sloveniji in na drugih trgih v regiji obstajajo tudi poslovne priložnosti za indijska podjetja.«

## Nasveti poznavalcev

In kako se lotiti vstopa na indijski trg? »Najprej preverite, ali ste na tem trgu konkurenčni: kakovost mora biti boljša od indijske, cena pa tudi ne sme biti bistveno višja; treba je računati s cenami, ki znašajo polovico naših evropskih. Če izpolnjujete ta kriterija, je treba najti še lokalnega predstavnika, brez katerega se nima smisla spuščati v posel,« svetuje **Mihajlo Ceraj Cerić**, direktor področja farmacije v družbi Infotehna, ki je pred tremi leti vstopila na indijski trg in ima v Bombaju svoje predstavništvo. **France Kuhar** iz Iskraemeca, ki je na indijskem trgu skupaj s tamkajšnjim partnerjem že od leta 1996, pa dodaja: »Podjetje se mora vstopa lotiti zelo premišljeno, natančno pregledati zakonodajo, narediti tržne analize, pridobiti stike ...« Prepričan je, da je za dolgoročno prisotnost in resnejši tržni delež nujno treba imeti proizvodnjo v Indiji.

Veliko poslovnežev vidi v Indiji svojo priložnost, saj je trenutno to še vedno trg, ki kljub krizi raste, pravi France Kuhar. S spremembo zakonodaje so sicer omogočili, da je uvoz konkurenčnejši, zato je konkurenca tujih proizvajalcev na tem trgu čedalje večja.

V Indiji so poslovni odnosi na veliko bolj osebni ravni kot v Evropi, komunikacija je razmeroma hitra, niso pa vedno natančni, pogosto se zgodi, da ne spoštujejo dogovorov, tudi plačilna disciplina ni najboljše. »Pri sklepanju poslov se mi zdi nujno vključiti indijske odvetnike, pravnike, sicer se posel verjetno ne bo zaključil v okviru dogovora. Vsekakor je treba biti zelo pazljiv pri opredeljevanju vseh možnih podrobnosti,« dodaja France Kuhar.

## Brez lokalnega predstavnika ne gre

Ante Milevoj priporoča, da je za začetek na tem trgu smiselno odpreti lokalno predstavništvo, ki je najcenejše, postopek njegove ustanovitve pa je povezan tudi z najmanj birokracije. Seveda pod pogojem, da slovensko podjetje skozenj sledi predvsem svojim prodajnim oziroma nabavnim tokovom. Če ima tudi

drugačne interese, denimo lokalno proizvodnjo, potem je treba ustanoviti družbo z omejeno odgovornostjo.

»Na indijski trg smo se podali povsem sami, brez pomoči države ali kakršnihkoli institucij, a kaj kmalu ugotovili, da brez lokalnega predstavnika, ki dobro pozna ljudi, ne bomo uspeli,« pravi Ceraj Cerić. V Indiji se namreč kljub temu, da je država ogromna, med seboj vsi poznajo, zato je ključno, da ima podjetje tam referenco. Sprva so se srečevali z indijskimi predstavniki v Evropi, nato pa so za predstavnike farmacevtske industrije v Bombaju organizirali dva seminarja in pozneje našli lokalne partnerje, ki so nase prevzeli primarne stike s kupci. Ko so slednji izrazili zanimanje, so v Indijo odšli na pogovore in pogajanja sami. Zaradi trženjskih dejavnosti Infotehno v Indiji kar dobro poznajo, poleg tega pa se potencialni kupci med seboj pogovarjajo, zato informacije zelo dobro krožijo. »Ker prodajamo projekte, v katerih je programska oprema le del storitve, drugo je namreč svetovanje, smo s količino sklenjenih pogodb zadovoljni – toliko bolj, ker se nam obetajo novi posli,« dodaja sogovornik.

### **Četrty največji farmacevtski trg po obsegu**

V Infotehni se ukvarjajo z informacijskimi tehnologijami, največ njihovih aplikacij pa je namenjenih generičnim farmacevtskim podjetjem, katerih koncentracija je v Indiji zelo visoka. Ta država je po obsegu četrty, po vrednosti pa trinajsty največji farmacevtski trg na svetu. »Tamkajšnja farmacevtska industrija raste z več desetmestnimi stopnjami, v letu 2006 je denimo trg zrasel za vrtoglavih 80 odstotkov; priložnosti torej so in tudi še bodo,« poudarja Ceraj Cerić. In dodaja, da sodelovanje z Indijo olajšuje tudi dejstvo, da je eden izmed uradnih jezikov angleščina, hkrati pa je njihova zakonodaja na področju varstva intelektualne lastnine urejena bolj, kot pa denimo na Kitajskem.

### **Vrhunski strokovnjaki, nizke plače**

Po besedah Ceraj Cerića je v Indiji ogromno vrhunsko usposobljenih strokovnjakov, ki delajo za dvakrat nižjo plačo kot zahodnjaki. Povprečna plača kvalificiranega zaposlenega z univerzitetno izobrazbo je po nekaterih podatkih 900 dolarjev bruto. Gre za izjemno kakovosten in tudi zelo poceni kader, naše plače so v primerjavi z njihovimi astronomske.

Poslovni odnosi v Indiji mnogo bolj kot pri nas temeljijo na poznanstvih in osebnih stikih. V Indiji je hierarhija mnogo bolj izražena kot v Evropi, in če nimate dostopa do lastnika podjetja ali tistih na vrhu uprave, se lahko kar obrišete pod nosom – posel je namreč brez njih praktično nemogoče skleniti, opozarja Ceraj Cerić. Pogajanja so sicer zahtevnejša kot pri nas, so pa potem, ko se projekt začne, izredno ljubeznivi in veliko gostoljubnejši, kot pa je to značilno za naše kraje. Niste namreč le njihov poslovni partner, ampak tudi gost.

### **Od kod prihajaš, pri poslu ni pomembno**

Kako je biti slovenski podjetnik v Indiji? »Zelo zanimivo. Prav nič ni podobno sklepanju poslov v Evropi. Dobra stran je, da nimajo nikakršnih predsodkov do tega, da prihajamo iz male države. Tako ali tako večina ljudi, s katerimi imamo stik, evropske geografije ne pozna preveč dobro: treba jim je razložiti, da smo na jugu Evrope, nekje blizu Italije ...« pojasnjuje Ceraj Cerić. »Če jim povemo, da nas je v vsej državi le dva milijona, pa skorajda ne morejo verjeti, saj ima pri njih vsako malo večje mesto vsaj pet milijonov prebivalcev, v Bombaju jih je celo 18. Zgodilo se nam je celo, da smo se s podjetjem že o vsem dogovorili in podpisali pogodbo, pa so nas šele potem vprašali, od kod sploh prihajamo,« zaključuje sogovornik.

#### **Pet priporočil pri poslovanju z Indijci**

**1. Dolgotrajno prebijanje ledu.** Čeprav so Indijci do tujcev zelo prijazni, odprti, vedoželjni in radovedni, pa so po naravi precej nezaupljivi, zato traja precej časa, da si pridobimo njihovo zaupanje. Najprimernejši način za otoplitev odnosov je darilo, ki ga prinesete od doma, namenjeno pa naj bo ženi ali otrokom poslovnega partnerja, ne pa njemu samemu.

**2. Bodite pozorni na »indijsko angleščino«.** Pri pogovorih je treba upoštevati, da je »indijska angleščina« drugačna zaradi naglasa, ritma govorenja in uporabe arhaičnih izrazov. Ključni predmet pogovora je zato priporočljivo večkrat izpostaviti, da ugotovimo, ali so sogovorniki razumeli bistvo pogovora.

**3. Indijci so vraževerni.** Zvezde in položaj planetov določajo srečne dneve, na katere se je treba ozirati pri sprejemanju pomembnih življenjskih odločitev ali pri poslovnih dogovorih. Priporočljivo je, da termin poslovnega sestanka določite mesece vnaprej in ga potrdite pred prihodom v državo. Nič nenavadnega ni, če se dogovorjeni termin in kraj srečanja spremenita v zadnjem hipu.

**4. Poslovni bonton.** Na poslovnih sestankih je rokovanje med moškimi običajno, z žensko pa le, če mu ta ponudi roko. Indijci se med sabo pozdravljajo z »namaste« (sklenjeni dlani prislone na prsi in rahel priklon). Pri uradnem predstavljanju je običaj, da navedemo tudi svoj poklic in izobrazbo. Enako velja za predstavitve na vizitkah. Vizitke si izmenjamo pozorno in vedno z desno roko.

**5. Za sklepanje poslov in pogajanja si vzemite čas.** Poslovne večerje niso v navadi, pač pa so priljubljena spoznavna večerna družabna srečanja za širši krog ljudi. Pogajanja so običajno sproščena, osebni odnos poskušajo vzpostaviti s pogovori o potovanju, družini, s postrežbo, nato sledi beseda o poslu. Dober odnos in občutek o poslovnem partnerju imata ob verodostojnosti in zaupanju pomembno vlogo pri izpeljavi posla. Nestrinjanja Indijci ne pokažejo neposredno, temveč s predlogom, da bi se o obravnavani stvari pogovorili pozneje.

#### Uporabne povezave

Confederacija indijske industrije (CII)	<a href="http://www.ciionline.org">www.ciionline.org</a>
Ministrstvo za trgovino in industrijo	<a href="http://commerce.nic.in/">http://commerce.nic.in/</a>
Indijska organizacija za promocijo trgovine	<a href="http://www.indiatradepromotion.org">www.indiatradepromotion.org</a>
Indijske rumene strani	<a href="http://www.indianyellowpages.com">www.indianyellowpages.com</a>
BusinessOnlineIndia	<a href="http://www.businessonlineindia.com/">www.businessonlineindia.com/</a>
Federacija indijskih zbornic trgovine in industrije (FICCI)	<a href="http://www.ficci.com">www.ficci.com</a>
Federacija indijskih izvoznih organizacij (FIEO)	<a href="http://www.fieo.com">www.fieo.com</a>
Federacija indijskih mikro, malih in srednjih podjetij (FISME)	<a href="http://www.fisme.org">www.fisme.org</a>
Nacionalni center za trgovinske informacije	<a href="http://www.ncti-india.com">www.ncti-india.com</a>

## K A Ž I P O T P O G L O B A L N E M T R G U

**Vir in informacije:** [www.japti.si](http://www.japti.si), 19.5.2009

### Vabilo podjetjem, ki sodelujejo s Kanado

Na Vrhu EU-Kanada, ki je potekal 6. maja 2009 v Pragi, sta Evropska unija in Kanada napovedali začetek pogajanj za sklenitev novega gospodarskega in prostotrgovinskega sporazuma med EU in Kanado. Ministrstvo za gospodarstvo vabi vse gospodarske subjekte, neprofitne organizacije in vse ostale, ki poslujejo s Kanado, naj sporočijo:

1. obseg in raven poslovnega in drugega sodelovanja s Kanado,
2. trgovinske, netrgovinske, administrativne in druge ovire / težave, s katerimi se soočajo na kanadskem trgu,
3. področja, sektorje, vsebine, ki bi morali biti predmet pogajanj oz. bi jih morali pri pogajanjih upoštevati.

Podatki bodo uporabljeni za celovito pripravo na pogajanja med EU in Kanado.

**Dodatne informacije:** Podrobnejše informacije so na voljo v dokumentu, ki je dostopen na spletnem naslovu: [www.japti.si/resources/files/doc/new/objave/Zacetek%20pogajanj%20o%20FTA%20EU-Kanada.doc](http://www.japti.si/resources/files/doc/new/objave/Zacetek%20pogajanj%20o%20FTA%20EU-Kanada.doc).

**Rok:** Prispevke zbirajo **do 15.6.2009**.

## **Brezplačne vstopnice za obiskovalce sejma European Automotive Components Expo 2009, Stuttgart**

**Datum:** 16. - 18. junij 2009

**Kraj:** Stuttgart, Nemčija

Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) organizira skupinski sejmski nastop na sejmu European Automotive Components EXPO'09 Stuttgart, Nemčija. Kot organizator skupinskega nastopa slovenskih podjetij na sejmu imamo na voljo še nekaj vstopnic za enkratno prost vstop na sejmišče.

European Automotive Components Expo je mednarodna razstava OEM, Tier 1 in 2 dobaviteljev avtomobilski industriji z glavnim poudarkom na novi generaciji elektronike ter novih tehnologij in materialov. Razstava udeležencem omogoča neizmerne priložnosti sodelovanja z novimi dobavitelji iz vsega sveta. Razstavo tradicionalno obišče okrog 12.000 obiskovalcev iz preko 15 držav.

V kolikor bi želeli omenjeni sejem obiskati, nam preko elektronske pošte, na naslov: [mojca.inkret@japti.si](mailto:mojca.inkret@japti.si), sporočite naslednje podatke:

Naziv podjetja:

Kontaktna oseba:

Ulica in hišna številka:

Poštna številka in kraj:

Podjetjem, ki bodo poslala vse zahtevane podatke, bomo poslali po 2 vstopnici.

**Število vstopnic je omejeno.**

## Kako danes pametno oglaševati

### Ko se trženjski in komunikacijski proračun zmanjšata, postanejo podrobnosti bolj pomembne

Optimizirati sredstva za oglaševanje in izbrati tiste medijske kanale, kjer lahko dosežemo svojo ciljno skupino najučinkoviteje, je preprost napotek naročnikom, kako v krizi pametno izbirati medijske poti.

Tako pravi trženjski poznavalec in finalist prvega izbora za marketinškega direktorja leta Gregor Bulc. Ob tem je dodal: "To pomeni, da morajo tržniki narediti domačo nalogo, pogledati zunaj običajnih okvirjev delovanja, vložiti dodatni napor in doseči maksimalen izkoristek glede na vložena sredstva. Velikokrat to pomeni alternativne, inovativne pristope in veliko več dela. Če samo pogledamo podatke, vidimo, da se v našem prostoru še veliko premalo izkorišča splet, socialne mreže, viralno trženje, iskalni marketing. Prav tako je podcenjeno upravljanje odnosov s strankami, redkokatera kampanja dejansko postane 'družbena tema', kjer oglaševanje generirajo porabniki sami."

Tudi Gregor Cuzak, direktor podjetja Itivi in dober poznavalec trženjskega komuniciranja, pravi, da je odgovor na vprašanje, kako v času krize izbirati medije, enostaven. "Če ne veste, zakaj oglašujete, potem ne oglašujte. Kriza zahteva odgovore na vprašanja, ki so bila sicer postavljena tudi v času gospodarske konjunktуре, a se z njimi takrat večini ni dalo ukvarjati. Izbira medijskega kanala je podrejena odgovoru na vprašanje, zakaj oglašujete," je poudaril.

### Upravljanje okleščenega proračuna

V krizi le redkokatero podjetje ne zmanjša svojega trženjskega in komunikacijskega proračuna. Pri upravljanju okleščenega proračuna za komuniciranje je po besedah Gregorja Bulca najbolj pomembno, da jasno vemo, katera je naša ciljna skupina in kaj je naš fokus. "Da pravilno prepoznamo spremembe v vedenju naših potrošnikov, kaj počne konkurenca, da skratka razumemo spremembe, ki jih prinaša recesija. Na podlagi teh dejstev pripravimo trženjsko taktiko, kjer želimo na eni strani prehiteti konkurenco, dodatno optimizirati trženjske proračune in povečati izkoristek. Če zdaj trženje govori o tem, da mora izkoristiti alternativne cenejše kanale za komuniciranje, da bo doseglo z manj denarja več, se mi samo od sebe poraja vprašanje, zakaj tega ni storilo že pred nastopom recesije."

"Priložnost znajo izkoristiti tisti, ki vedo, kaj počnejo," pravi Gregor Cuzak. Ko se proračun zmanjša, postanejo podrobnosti bolj pomembne, vendar je tudi časa za odločitve na voljo manj, je opozoril. "Zmagovalci so tisti, ki znajo postaviti prioritete. Če je bilo prej na voljo deset komunikacijskih možnosti in je zdaj denarja le še za štiri, je morda najbolje to, da izbereš le dve ter nato v ti aktivnosti vložiš dvakrat več denarja. Tveganje s tem sicer naraste, a znanje je tisto, ki ga zmanjšuje. Sreča pa menda sledi pogumnim."

### Boj za oglaševalce

Med mediji se v času krize vname hud boj za oglaševalce oziroma oglaševalske prihodke, kar prinaša pasti tako za medije kot za oglaševalce. Prvi na primer ponujajo ogromne popuste in se ne menijo za to, da bodo cene pozneje težko dvignili na normalno raven. Na druge pa preži nevarnost, da bodo medije izbirali predvsem na podlagi cene oziroma privlačnih popustov, ne pa na podlagi meril o tem, s katerimi mediji najbolje dosežejo ciljno skupino.

Cuzak ob tem pravi, da mora oglaševalec kljub povečani moči, če seveda ima denar, krmariti med kratkoročnimi in dolgoročnimi interesi. "Kratkoročno nekoga v pogajanjih priviješ do konca, a če bi s tem osiromašil ponudbo kakovostnih medijev na trgu, potem je lahko dolgoročna škoda slaba popotnica za prihodnost," je opozoril.

Podobno meni tudi Bulc, ki pravi, da, če oglaševalci oziroma mediji svojo strategijo vodijo na podlagi zniževanja cen, je to samo kratkoročna rešitev, ki ne prinaša dodane vrednosti. "V teh spremenjenih okoliščinah bosta do izraza prišla predvsem znanje in iznajdljivost. Merljivost rezultatov oglaševanja je argument za prepričati oglaševalca, dobre kreativne rešitve in ponudba pa za potrošnika. Energijo je treba usmeriti tako na kratkoročne 'win-win' rešitve za oglaševalca kot tudi za medij ter ponujati pomoč in dodano vrednost, ki jo lahko dolgoročno kapitaliziramo."

### **Kako se izogniti pastem**

Na vprašanje, kako se je pastem, ki v krizi prežijo na medije in oglaševalce, mogoče izogniti, je Gregor Bulc odgovoril, da morajo agencije in mediji nujno spremeniti svoje vedenje do naročnikov in biti bolj prilagodljivi, odzivni, proaktivni. "Prevetriti morajo svoje poslovne modele in začeti iskati nove rešitve, alternativne prijeme, dodatne storitve. Delovati morajo res v korist naročnika tudi dolgoročneje, pa tudi, če to pomeni več dela, več npora za manjši kratkoročni zaslužek. Skratka odgovor se skriva v pravem partnerstvu, kjer tako naročnik, agencija oziroma medij drug drugemu pomagajo prebroditi zdajšnje razmere. Ne pozabimo tudi dejstva, da je vsaka kriza priložnost in da je prav v krizi mogoče s pravim pristopom povečevati tržne deleže - ampak to velja samo za zmagovalce."

Gregor Cuzak pa je vprašal, zakaj bi se pastem sploh izogibali. "Po mojem mnenju to niso pasti, ampak izzivi, nekakšen filter med sposobnimi in manj sposobnimi, med dobrimi in manj dobrimi. Ob tem je pomembno zavedanje dveh reči, ki izhajata iz prejšnjih kriz. Prvič, nekatere izmed največjih zgodb o uspehu so se rodile v času kriz. In drugič, tako kot se lahko spreminjamo ljudje, se lahko spreminjajo tudi podjetja. Kriza nekatere prekali," je sklenil.

#### **Dejstvo**

#### **Priložnosti v krizi**

Na vprašanje, kakšne priložnosti kriza prinaša oglaševalcem in medijskim agencijam, sogovornika odgovarjata:

- **Gregor Cuzak:** "Oglaševalci se v času krize zavedamo tega, da je gotovina kraljica, oziroma drugače povedano, pogajalska moč tistega, ki denar ima, se močno poveča. Vseeno menim, da je to povečano moč treba ustrezno uravnotežiti s tem, da se z mediji razvijajo dolgoročni odnosi. Kriza je tudi za nas priložnost za to, da s svojo podporo pomagamo tistim medijem, ki po našem mnenju delajo dobro. Kaj pa je dobro, no, to pa je eno najtežjih vprašanj, zlasti če smo v času, ko se zdi, da smo v igri z ničelnim izidom, torej ko nekateri dobijo na račun drugih, ki izgubijo."
- **Gregor Bulc:** "Dejstvo je, da se trenutno obseg oglaševanja zmanjšuje. Priložnost za agencije vidim predvsem v tem, da še bolj tesno sodelujejo z naročnikom, so bolj proaktivne, proaktivno ponujajo rešitve in optimizacijo sredstev, tudi na račun kratkoročnega zaslužka. Agencija se mora predvsem vživeti v realno poslovno problematiko naročnika in skupaj z njim pripraviti ukrepe oziroma rešitve. Vsaka agencija se mora zavedati, da je njen obstoj zelo odvisen od obstoja njenega naročnika."

## Stiki s strankami se obrestujejo

### Podatki kažejo, da pridobitev novega kupca stane od pet- do desetkrat več, kot znašajo stroški za ohranitev starega kupca

Podjetja v času recesije pogosto znižujejo stroške oglaševanja, sredstva pa prenašajo v stroškovno učinkovitejše in merljive oblike komuniciranja, kot je neposredno trženje.

Podatki kažejo, da pridobitev novega kupca stane od pet- do desetkrat več, kot znašajo stroški za ohranitev starega kupca. Medtem ko prodajno usmerjena podjetja med dvema nakupoma le redko stopijo v stik s stranko (princip "buy and die"), se h kupcem usmerjena podjetja trudijo vzdrževati redne stike s svojimi strankami tudi med posameznimi nakupi. Tako pravi Maja Golob, direktorica agencije za neposredno trženje Spago, ki je med drugim odgovorna za snovanje in izvedbo aktivnosti na področju upravljanja odnosov s kupci (CRM) za blagovno znamko Renault v regiji. Po njenih besedah se vzdrževanje rednih stikov s strankami med posameznimi nakupi še posebej obrestuje v času recesije, ko si kupci zastavijo jasne prioritete in zmanjšujejo izdatke za vse vrste dobrin.

Podjetja, ki aktivno upravljajo baze podatkov o svojih strankah, so v času recesije v prednosti, saj lažje in učinkoviteje vzpostavijo dialog s svojimi strankami. V podjetju Renault Nissan se zavedajo, da kakovostnejša, kot je baza podatkov, boljši so rezultati komunikacijskih aktivnosti. Poznavanje sprožilcev in nakupnega vedenja strank je tako osnova za segmentacijo strank in oblikovanje ustrezne ponudbe, je pravi Golobova.

"Kakovostne odnose s strankami je mogoče vzpostaviti le, če si z njimi v stalnem stiku. Priložnosti za stik je v življenjskem ciklu stranke veliko, pomembno pri tem pa je, da vsak stik izkoristimo za pridobitev in osvežitev podatkov o njej. Kakovostnejša, kot je baza podatkov o kupcih, manj bo zavržene pošte, nižji bodo stroški in komunikacija bo bolj učinkovita, predvsem pa bo boljši končni izkupiček akcije," je poudarila.

Ob tem je opozorila, da mora biti vsak stik s stranko pazljivo načrtovan. "Najprej oblikujemo strategijo dialoga, v kateri se natančno začrtajo dinamika, frekvenca in vsebina stikov s strankami. Vemo namreč, da so v določenem času življenjskega cikla stranke bolj dojemljive za nakup, in ta trenutek želimo izkoristiti."

Pomemben dejavnik je tudi izbira komunikacijskih orodij. Za dražje ali kompleksnejše izdelke, na primer avtomobile, stranke potrebujejo več razlage, zato komuniciramo v več korakih in z različnimi orodji, sporočila pa med seboj dopolnjujemo in nadgrajujemo. Usklajenost časovnega načrta, sporočil in medijev precej poveča odzivnost.

"V nasprotju z oglaševalskimi akcijami, pri katerih nikoli natančno ne veš, kateri del vložnega denarja je pripomogel k rezultatu, je v neposrednem trženju mogoče meriti vse: število vzpostavljenih stikov, število povpraševanj in število nakupov," prednosti neposrednega trženja opisuje Maja Golob. Kot pravi, nas pri tem zanima, kakšen je učinek akcije glede na vložena sredstva, strošek na pridobljeni stik, stopnja pretvorbe kontaktov v kupce, strošek na prodano vozilo. "Rezultate spremljamo po akcijah, segmentih strank, različnih ponudbah in kreativnih rešitvah. Meriti je mogoče vse," je poudarila.

K uspehu akcije v veliki meri pripomore tesno sodelovanje med naročnikom in agencijo. Le na podlagi kakovostnih izhodišč, še bolj pa povratnih informacij in rezultatov, lahko komunikacijo nenehno nadgrajujemo in s tem povečujemo učinkovitost komuniciranja. To pa je tudi ena od največjih prednosti neposrednega trženja, saj podjetju omogoča, da za vložena sredstva dobi največ, poudarja Golobova.

"V prihodnosti si lahko obetamo še intenzivnejše aktivnosti neposrednega trženja, saj podjetja želijo učinkovito komunikacijo, s katero gradijo oziroma utrjujejo blagovno znamko in odnose s strankami,

hkrati pa generirajo merljiv odziv v obliki kontaktov, povpraševanj ali prodaje. Dolgoročno bodo uspešna tista podjetja, ki bodo znala prisluhniti svojim kupcem in ohranjati dvosmerni dialog z njimi," končuje direktorica agencije Spago.

## D O D A T E K

**Vir in informacije:** Podjetnik, Maj 2009, [www.podjetnik.si](http://www.podjetnik.si), Avtor: Nives Pahor

### Premalo ambicij za evropska sredstva

**Že res, da so razpisi zapleteni in birokratski, a še večja težava so nizke ambicije podjetij, strah in pomanjkanje dolgoročne vizije.**

Sloveniji je v obdobju od 2007 do 2013 v strukturnih skladih in kohezijskem skladu namenjenih skoraj pet milijard evrov. Gre za tako imenovana decentralizirana sredstva, za katera pripravlja razpise naša država. Poleg teh sredstev pa Evropska unija ponuja še nemajhen znesek centraliziranih sredstev, za katera morajo zainteresirani kandidirati neposredno v Bruslju. A kljub vsem silnim milijardam vseskozi ugotavljamo, da denarja ne izkoristimo.

**Mateja Rudolf**, direktorica svetovalnega podjetja RR & Co. Knowledge Centre, ugotavlja, da celo pri decentraliziranih sredstvih dosegamo zelo slab izkoristek. Velik del krivde gre po njenem mnenju pripisati slabi pripravljenosti države in državnega aparata, ki je zadeve bistveno bolj zapletel, kot to zahteva Evropska komisija. A to zdaj težko spreminjajo. Država je namreč znotraj svojega finančnega programa, ki ga je dobila potrjenega v Bruslju, jasno določila prioritete, način dodeljevanja sredstev, merila ocenjevanja projektov in podobno. Zdaj se mora zapisanega držati.

### Črpanje denarja uredite kot proces

Mateja Rudolf pojasnjuje, da lahko mala in srednja podjetja pridobijo evropska nepovratna sredstva za štiri namene: za investicije v **raziskave in razvoj**, za **investicije v opremo in proizvodne zmogljivosti**, za **zaposlovanje** in za **izobraževanje**.

Seveda se je treba pri tem zavedati, opozarja sogovornica, da nepovratni denar ni brezplačen denar. Plačate ga s tem, ko državi ponudite tisto, kar jo zanima. To pa so povečevanje delovnih mest, dodane vrednosti na zaposlenega, izvoza ... »Zato morate na tovrstne razpise vedno pogledati z vidika, kaj lahko ponudite v zameno,« priporoča Rudolfova.

»Uspešna in prodorna podjetja bi morala imeti razvito absorpcijsko sposobnost za sistematično pridobivanje nepovratnih sredstev. To pomeni, da črpanje evropskih sredstev vgradijo kot proces v podjetje in se s tem stalno ukvarjajo.« Podjetja bi se po mnenju sogovornice morala najprej vprašati, ali sploh izpolnjujejo osnovne pogoje, ki omogočajo normalno prijavo, torej, ali imajo natančen opis podjetja, ali imajo izdelano in zapisano strategijo in vizijo, ali imajo ustrezno urejeno kadrovsko, organizacijsko strukturo, ali imajo popisane reference, tržne analize ... Ko ima podjetje vse to pripravljeno, mora razviti procese, ki omogočajo neprestano spremljanje razvojnih idej in njihovo sprotno ocenjevanje glede možnosti pridobivanja nepovratnih sredstev za njeno realizacijo. »Če imate stvari tako urejene, potem sama prijava na razpise ni nič groznega,« meni Rudolfova.

Rezultat vsega tega napora pa je, da začnete po nekaj letih nepretrgano dobivati nepovratna sredstva v podjetje. V podjetju RR & CO. na primer v zadnjih petih letih približno 15 odstotkov stroškov poslovanja pokrivajo iz nepovratnih sredstev.

## Problemi podjetij pri razpisih

Podjetja naredijo pri prijavljanju na razpise vrsto napak. Pri domačih razpisih se pojavijo težave večinoma na administrativni ravni. Precej napak je zaradi nepopolnih vlog, ker so premalo natančna pri pripravi prijave. Večje težave se pojavijo pri mednarodnih razpisih. Na slednjih namreč zahtevajo bolj vsebinske opise, veliko manj pa stvari ocenjujejo na podlagi formalnosti. Ocenjevalca morate predvsem prepričati o mednarodnem potencialu projekta. Tu je zelo pomembno mednarodno partnerstvo in evropska razsežnost projekta, kar pomeni, da mora biti predlagana rešitev zanimiva najmanj na evropski, če ne že na svetovni ravni.

Kot ugotavlja Rudolfova, so naša podjetja premalo ambiciozna, nimajo zares prodornih idej in se ukvarjajo s kratkoročnimi projekti. Le malo se jih odloča za razvoj, ki bo trajal nekaj let in bo prinesel večje rezultate. Ta neambicioznost je na razpisih velika težava, ki zmanjšuje mednarodno konkurenčnost naših projektov.

Velika ovira pri malih in srednjih podjetjih je, da nimajo pri sebi specialistov z določenih področij in nimajo lastnih služb, ki bi bile sposobne pripraviti projektno dokumentacijo. Mešajo se funkcije, stalno zmanjkuje časa in preprosto se nihče ne ukvarja s takšnimi prijavi na razpise, tudi če bi znal. Po mnenju Mateje Rudolf bi bilo zato bolje, da bi podjetja, zlasti tista brez izkušenj pri pridobivanju nepovratnih evropskih sredstev, uporabila strokovno pomoč svetovalcev. To velja zlasti pri centraliziranih razpisih, na katere je treba kandidirati v Bruslju. Pri decentraliziranih razpisih so stvari vseeno malce lažje tudi za mala podjetja.

## Osnovne zahteve na razpisih

Kdor kandidira za tovrstna sredstva, mora s svojo vlogo prepričati komisijo o več stvareh. Najprej mora predvsem prepričati, da ima podjetje jasno, **dolgoročno strategijo**. Podjetje mora že danes razmišljati, kaj bo delalo čez nekaj let, ne kaj bo delalo jutri. Žal je večina podjetij omejena na nekajmesečne projekte. In čeprav se govori, da so to razvojni projekti, gre bolj za profesionalno obrtniške storitve kot pa za razvoj po standardih. Podjetje mora z vlogo prav tako prepričati, da ima **inovativne ideje**, raziskovalno razvojne potenciale in **ljude**, ki projekt lahko izvedejo. Kdor želi resno kandidirati za evropska sredstva, bi torej moral razmišljati o izboljšanju kakovosti svojega kadrovskega potenciala. Seveda vse to ne zadošča, če ocenjevalci ne dobijo zagotovila, da obstaja tudi **komercialni potencial rezultatov na trgu**. Tu imajo mala in srednja podjetja spet težave, saj običajno nimajo narejenih tržnih analiz in zelo slabo poznajo konkurenco. Žalostno je dejstvo, da sploh ne vedo, kje bi lahko te podatke dobili. Delajo po občutku, ne pa na podlagi razvojnih potencialov. To je tudi težava pri prijavi tovrstnih projektov, saj se namreč zahtevajo opis stanja na trgu, stanja konkurence, prikaz korakov za boj proti konkurenci, način uveljavljanja izdelkov, ovrednotenje komercialnih možnosti izdelkov...

Kako do denarjev EU
- <b>Ključno je, da se razpisov lotite sistematično.</b> Sredstev je na voljo razmeroma veliko, a je zanje treba vložiti kar nekaj truda, dela in časa.
- <b>Poznati morate zahteve razpisov.</b> Nepovratna sredstva niso zastonj. Država oziroma EU v zameno zanje nekaj pričakuje. To so običajno zaposlovanje, dodana vrednost, izvoz, ekologija in izboljšanje kakovosti življenja.
- <b>Znebite se predsodkov.</b> Drobnjakarski način razmišljanja omejuje rast. Dokler tega ne spremenite, imate razmeroma malo možnosti, da se uspešno vključite v sisteme za pridobivanje spodbud.
- <b>Postaviti si morate ambiciozne cilje.</b> Države ne zanimajo mali projekti. To niso razsežnosti, s katerimi bi se država ukvarjala, kaj šele EU. Projekt mora biti zanimiv za mednarodni trg.
- <b>Znebite se občutka manjvrednosti glede na podjetja iz drugih držav.</b>
- <b>Pazite na bilanco.</b> Bilanca ni samo to, koliko boste imeli na koncu leta dobička in kako boste na koncu leta plačali čim manj davka. Posvetite se strukturi bilance, stanju, dodani vrednosti ...
- <b>Obvladajte logiko razpisov.</b> Evropski razpisi so strokovno zahtevni, zato bodite zelo natančni pri vsebinskem opisu projekta. Domači razpisi pa so v glavnem administrativno zahtevni. Navadno je seznam papirjev pomembnejši kot sam projekt.

## **Nasveti iz lastnih izkušenj**

Ljubljansko podjetje Data ima za seboj uspešno prijavo za pridobitev evropskih nepovratnih sredstev za vzpostavitev ene od (prvotno mišljenih) 28 točk sistema VEM, vse na enem mestu. Za projekt so prejeli največjo donacijo na razpisu, to je 186 tisoč evrov.

»Z razpisom smo dobili, kar smo pričakovali. Naša ideja se je v celoti uresničila. To je, da bi vsak državljan lahko prišel do podjetja čim lažje, hitreje in ceneje,« pojasnjuje direktor **Aleš Zevnik**.

Zevnik na podlagi svojih izkušenj priporoča podjetjem naslednje:

### **- Zunanja pomoč je priporočljiva.**

A čeprav najameš zunanje svetovalce, moraš biti tudi sam ves čas prisoten pri pripravi razpisa. Navsezadnje prodajaš svojo idejo, vizijo, izkušnje. Zunanja pomoč pa pride prav, ker imajo drugi izkušnje, kako je treba to zapakirati.

### **- Počakati morate, da objavijo primeren razpis za vas.**

Iskanje primernih razpisov lahko vzame precej časa. Hitro se lahko zgodi, da gre kak primeren razpis mimo vas.

### **- Za prijavo na razpise morate imeti resne namene.**

Za seboj morate imeti tudi krog sodelavcev, ki vam pomagajo pri administraciji, poročilih. Pri projektu VEM so v Dati delali štirje zaposleni. Iti na razpis samo, da boste dobili denar, s katerim boste kupili novo pisalno mizo, ni smiselno. Dobljeni denar morate dejansko porabiti za namen, ki je bil v razpisu naveden.

### **- Natančno preglejte razpisno dokumentacijo.**

### **- Evropski razpisi so v glavnem primerni za podjetja z vsaj 15 zaposlenimi.**

Potreben je malo večji aparat za uspeh. Imeti morate določen promet, stroški so visoki. Se pa lahko mikro podjetja povežejo v konzorcije in nastopijo skupaj.

### **- Preverite pri svoji banki, če ima za EU-projekte na voljo ugodnejše kredite.**

Nekatere banke jih imajo, ker je tveganje pri teh projektih manjše.

### **- Pripravite se na vsebinske nesmisle in absurdne zahteve pri decentraliziranih razpisih.**

Teh zahtev večina podjetij ne more izpolniti.