

USPEH

ISSN 1855-5020

ČASOPIS GOSPODARSKE ZBORNICE
DOLENJSKE IN BELE KRAJINE

WWW.GZDBK.SI

INTERVJU

**PREDSEDNIK UPRAVE
KOLPE, D. D., METLIKA
MIRJAN KULOVEC**

V SREDIŠČU

TRETJA SKUPŠČINA GZDBK

POGLEJ

ČLOVEŠTVO JE NA KRIŽIŠČU



NAPOVEDNIK DOGODKOV POMLAD 2009

MAR.	DOGODEK	IZVAJALEC	TRAJANJE ŠTEVILO UR	KOTIZACIJA ZA ČLANE GZDBK	ZA DRUGE
17. 3.	CARINSKE POENOSTAVITVE IN BREZPAPIRNO CARINSKO POSLOVANJE	CARINSKA UPRAVA REPUBLIKE SLOVENIJE	3	Brezplačno. Samo za člane GZDBK!	/
18. 3.	ZBOR ČLANOV SEKCIJE ZA KAKOVOST IN INOVATIVNOST S PREDAVANJEM SPREMEMBE STANDARDOV ISO 9001:2008	Sekcija za kakovost in inovativnost pri GZDBK	3	Brezplačno.	/
19. 3.	PRISTOPI ZA IZBOLJŠANJE VARNOSTNE KULTURE V PODJETJU – DELOVIŠČE "OPAŽUJEM – NAPREDUJEM"	Zdravko Bučar Revoz	3	Brezplačno.	120 €
24. 3.	POSVET ZAVODA ZA ZAPOSLOVANJE Z DELODAJALCI	Irena Juvan in Antonija Pezdirc, ZRSZ	2	Brezplačno.	25 €
26. 3.	DELO Z LJUDMI S PROBLEMATIČNIM VEDENJEM	Irena Korošec	4	60 €	110 €
26. 3.	2. POSVET DOLENJSKIH IN BELOKRANJSKIH INFORMATIKOV: E-POSLOVANJE – PRISPEVEK H KONKURENČNOSTI	Sekcija za informatiko pri GZDBK v sodelovanju s FIŠ	5	Brezplačno.	Brezplačno.
31. 3.	VODENJE IN MOTIVACIJA – 1. DAN	Dani Polajnar, Glotta Nova, d. o. o.	2 dni po 6h		
APR.	DOGODEK	IZVAJALEC	TRAJANJE ŠTEVILO UR	KOTIZACIJA ZA ČLANE GZDBK	ZA DRUGE
1.4.	VODENJE IN MOTIVACIJA – 2. DAN	Dani Polajnar, Glotta Nova, d. o. o.	2 dni po 6h		
2. 4.	POSTOPKI PRIDOBIVANJA DELOVNIH DOVOLJENJ V NEMČIJI IN AVSTRIJI	Maša Repež Center za konkurenčnost pri GZS	3	Brezplačno.	120 €
7. 4.	POTNI NALOGI	Jana Galič, davčna svetovalka	3,5	70 €	110 €
8. 4.	LOGISTIKA IN SLEDLJIVOST BLAGA*	Branko Šafarič in Matjaž Martini GS1 Slovenija	5	150 €	225 €"
10. 4.	PRIDOBITEV GRADBENIH DOVOLJENJ IN ZAVAROVANJE GRADBENIH POSLOV	Mateja Lenčič Šepetavc in Peter Stopar UE Novo mesto, ter Tadej Avsec, Zavarovalnica Tilia, d. d.	3	Brezplačno.	50 €"
15. 4.	BRANJE IN ANALIZA BILANC II	Branko Mayr	3,5	90 €	120 €
16. 4.	ZBOR SEKCIJE ZA RAVNANJE S ČLOVEŠKIMI VIRI IN PREDAVANJE	Sekcija za ravnanje s človeškimi viri pri GZDBK	2	Brezplačno. Samo za člane GZDBK!	
17. 4.	UČINKOVITO DAJANJE IN SPREJEMANJE USTREZNE IN NEUSTREZNE KRITIKE	Irena Korošec	4	60 €	110 €"
21. 4.	VLOGA SVETOVALNEGA INŽENIRINGA V INVESTICIJSKIH PROCESIH	Vekoslav Korošec, ZING in ZISP pri GZS	2	Brezplačno.	50 €"
22. 4.	1. POSVET SEKCIJE ZA OKOLJE IN ENERGIJO: OKOLJU PRIJAZNO – USPEŠNO PODJETJE	Sekcija za okolje in energijo pri GZDBK	5	Brezplačno.	
23. 4.	PREDSTAVITEV SID BANKE (FINANCIRANJE IN ZAVAROVANJE)	Sibil Svitan, Aleša Korenčič, Drago Kreš	3	Brezplačno.	
MAJ	DOGODEK	IZVAJALEC	TRAJANJE ŠTEVILO UR	KOTIZACIJA ZA ČLANE GZDBK	ZA DRUGE
7. 5.	NAJPOGOSTEJŠE NAPAKE PRI OBDAVČITVI PLAČ IN DRUGIH DOHODKOV IZ ZAPOSLOTITVE, AVTORSKIH HONORARJEV ...	Jana Galič, davčna svetovalka	3,5	70 €	120 €"
14. 5.	UČINKOVITO UPRAVLJANJE ODNOSOV S STRANKAMI (CRM)	Franja Ridzi, Amitas, d. o. o.	3,5	50 €	120 €
29. 5.	PSIHIČNE PREFERENCE IN NJIHOV VPLIV NA USPEŠNO MEDOSEBNO SODELOVANJE**	Jasmina Ridzi, Amitas, d. o. o.	7	150 €	300 €"
JUN.	DOGODEK	IZVAJALEC	TRAJANJE ŠTEVILO UR	KOTIZACIJA ZA ČLANE GZDBK	ZA DRUGE
4.6.	RAČUNALNIŠTVO V OBLAKU – PRILOŽNOSTI IN IZZIVI	Uroš Mesojevec, T-media, d. o. o.	3,5	Brezplačno.	120 €
5.6.	GOVORICE V POSLOVNEM OKOLJU	Irena Korošec	4	60 €	110 €
9.6.	MENEDŽERSKO ORODJE ZA VODENJE LJUDI - SITUACIJSKO VODENJE	Franja Ridzi, Amitas, d. o. o.	3,5	50 €	120 €"
12.6.	PRODAJA REŠITEV	Jasmina Ridzi, Amitas, d. o. o.	7	120 €	250 €

Napoved dogodkov izkazuje stanje na dan 4. 3. 2009. Pridržujemo si pravico do sprememb in dopolnitve. V ceno kotizacije ni vračunan 20 % DDV. Pri brezplačnih dogodkih za vse udeležence imajo pri zasedbi razpoložljivih mest prednost člani GZDBK. Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest. V kolikor se udeležba pri plačljivih dogodkih ne odjavi pravočasno, zaračunamo kotizacijo v celoti. Več o dogodkih v Koledarju dogodkov na www.gzdbk.si. Če želite, da vas obveščamo o naših dogodkih, nam to sporočite na elektronski naslov info@gzdbk.si.

* Kotizacija za člane GZDBK in GS1 Slovenija je 150 € + 20 % DDV za enega udeleženca – prijave udeležbe in kotizacijo prejema GS1 Slovenija! Pri kotizaciji za tretjega udeleženca iz istega podjetja se upošteva 30-odstotni popust.

** AKTIVNOST UDELEŽENCEV PRED PRIHODOM NA DELAVNICO: Vsak udeleženec predhodno opravi test psihičnih preferenc prek spleta in ga prinese s seboj na delavnico. Uporabniško ime in geslo za reševanje testa prejmete na vaš elektronski naslov po plačilu kotizacije.



GREMO NAPREJ!



MAREC09

NAPOVEDNIK	2
UVODNIK	3
POGLED	4
MNENJA	5
V SREDIŠČU: TRETJA SKUPŠČINA	6-8
UPRAVNI ODBOR OSREDNJI DEL TRETJE RAZVOJNE OSI	9
INTERVJU: PREDSEDNIK UPRAVE KOLPE, D. D. METLIKA MIRJAN KULOVEC	10-12
SEKCIJE / POSVET	14-15
POSVET PODPORA R&R	16
PROJEKT PO POTEH DEDIŠČINE	17
OBVEZNO BRANJE A.T.A. ZVEZEK	18

IZDAJATELJ:

Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine
Novi trg 11, 8000 Novo mesto
info@gzdbk.si
www.gzdbk.si

ODGOVORNI UREDNIK:

Franci Bratkovič (franci.bratkovic@gzdbk.si)

UREDNIŠKI ODBOR:

Nataša Štajdohar Derganc, Boris Bukovec, Peter Geršič,
Stane Gorenc, Slobodan Jovič, Tomaž Kordiš

LEKTORIRANJE:

Nina Štampohar

Oglašni niso lektorirani. Uredniški odbor se je odločil, da ob imenu in priimku opušča akademske naslove.

OBLIKOVANJE IN PRODUKCIJA:

Solos, d. o. o.

FOTOGRAFIJA:

Arhiv GZDBK, Istockphoto, Foto Bobo

NAKLADA:

1500 izvodov. Glasilo prejemajo člani Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine in je brezplačno.

Uredništvo si pridržuje pravico, da po potrebi skrajša ali slogovno predela članke.

ISSN 1855-5020



KONEC FEBRUARJA SMO USPEŠNO IZPELJALI TRETJO SKUPŠČINO GOSPODARSKE ZBORNICE DOLENJSKE IN BELE KRAJINE, KI BI JO LAHKO POIMENOVALI TUDI VRH REGIJSKEGA GOSPODARSTVA. DOSLEJ NAJVEČJA UDELEŽBA ČLANOV JE ZGOVORNO SPOROČILO, DA JE ZBORNICA DINAMIČNO UMEŠČENA V PROSTOR IN JE POMEMBEN REGIJSKI PARTNER, KOT JE IZJAVIL DOSEDANJI IN HKRATI NOVI PREDSEDNIK ZBORNICE JOŽE COLARIČ. SEDANJE ZAOSTRENE GOSPODARSKE RAZMERE SO POSTALE MOČAN POVEZOVALNI ELEMENT GOSPODARSTVENIKOV IN TOVRSTNA SREČANJA PRIMEREN PROSTOR ZA IZMENJAVO MNENJ. LE Z ENOTNOSTJO IN PRAVIMI INFORMACIJAMI BOMO LAHKO IZ SEDANJE KRIZE IZŠLI KOT ZMAGOVALCI. SEVEDA TO NI DOVOLJ. POTREBNI BODO ŠE ŠTEVILNI PRODAJNI NAPORI IN PRIZADEVANJA ZA PLAČILO PROIZVEDENIH IZDELKOV ALI OPRAVLJENIH STORITEV.

Omeniti velja še pomen socialnega dialoga. V negotovih in težavnih časih je treba veliko več pozornosti nameniti notranjemu komuniciranju in korektni komunikaciji z zaposlenimi. Pravočasne in točne informacije lahko razrešijo marsikateri zaplet. Vsi skupaj si moramo prizadevati za vzpostavitev in ohranjanje medsebojnega zaupanja

Dejstvo je, da je regijsko gospodarstvo izrazito izvozno usmerjeno, kar pomeni, da bo treba še bolj kot v preteklosti okrepiti aktivnosti na tujih trgih. Kot podporo tovrstnim prodajnim aktivnostim načrtujemo nekaj novosti. Prvi med njimi bodo kratki izobraževalni programi tujih jezikov. Izobraževanja bodo prilagojena posameznim vsakdanjim situacijam (telefonski razgovor, predstavitev podjetja ...). S tem želimo spodbuditi predvsem podjetja, ki so v preteklosti že razmišljala, da bi razširila svoj trg, a potrebujejo nekaj več poguma in samozavesti.

Pri načrtovanju ostalih novih zborničnih aktivnosti smo izhajali iz dosedanjih izkušenj in izraženih pričakovanj članov. Z organizacijo številnih izobraževanj, posvetov in srečanj si prizadevamo za izmenjavo dobrih praks in za posredovanje pravih informacij, ki jih zaposleni potrebujejo pri vsakdanjem delu. Nenazadnje so srečanja priložnost za spoznavanje podjetij, ki delujejo v naši okolici, in o tem, s čim se ukvarjajo, o čemer žal pogosto ne vemo zadosti. Boljše medsebojno poznavanje ustvarja večje zaupanje in daje prostor številnim skupnim projektom. To pa je že področje, ki smo ga zapisali v našem poslanstvu, in sicer, da ustvarjamo poslovne priložnosti za jutri.

Veliko časa in prostora namenjamo področju infrastrukture. V tem trenutku predvsem cestam. Natančneje manjkajočemu avtocestnemu odseku in začetku izgradnje tretje razvojne osi. Predvsem varnost in pretočnost sta razloga, zakaj si tako močno prizadevamo za sodobne cestne povezave. Zahtevnost in velikost projektov zahtevata prizadevanja širšega okolja, tako gospodarstva kakor tudi lokalnih skupnosti, države. Dosedanja srečanja z župani in s poslanci so pokazala pripravljenost in voljo po sodelovanju in skupnem prizadevanju, kadar imamo postavljene jasne cilje.

Bratkovič
FRANCI BRATKOVIČ



ČLOVEŠTVO JE NA KRIŽIŠČU



FOTO: BARBARA REVA/FINANCE

SOCIOLOGINJA **SPOMENKA HRIBAR** JE ŽENSKA Z IZJEMNO MORALNO AVTORITETO, KI SE ARGUMENTIRANO, HITRO IN ZELO KRITIČNO ODZIVA NA DRUŽBENA ODPSTOPANJA. HKRATI JE ZELO TOPLA SOGOVORNICA, KI JE KLJUB OBILICI DELA PRIJAZNO SPREJELA POVABILO NA POGOVOR ZA USPEH.

Problemi sveta so problemi duha, sem prebrala v enem od vaših intervjujev; kako danes ocenjujete stanje duha v Sloveniji?

Človek na Zemlji ni predmet med predmeti, ampak je duhovno bitje: ima srce, da (so)čustvuje; razum, da analizira stvari, in um, da ustvarja novo; predvsem, da poimenuje stvari z imeni – zato je materni jezik bistvenega pomena za vsakega človeka. Kot duhovno bitje je človek v duhovnem odnosu do samega sebe, do sočloveka in sveta v celoti, tudi do skrivnosti, ki je pod vsakim odnosom. Če pogledamo, kako se današnji človek obnaša, vidimo, da predvsem teži k temu, da bi bil Gospodar nad seboj, nad sočlovekom in nad naravo. Sebe ne dojema na avtentičen način; do sebe se ne obnaša skromno kot do končnega bitja, ampak hoče vedno več; ni spravljen sam s seboj. Do sočloveka se obnaša enako nestrpno kot do sebe in ga hoče »priliciti« sebi samemu; sočlovek mu ni bližnji, temveč predmet za uresničitev svojih ciljev. Ne prizna mu izvirne pravice, da je drugi res drugi, drugačen glede mišljenja, prepričanja, vere ... Skratka, ni spravljen s sočlovekom. In kako se obnaša do sveta in do Zemlje? Ne kot obdarjeni, ne kot hvaležni sprejemalec, ampak kot izkoriščevalec: spreminja njeno podobo, preusmerja reke, spreminja podnebje ... Skratka, ni spravljen z naravo, z Zemljo kot tako. Vse te tri dimenzije naše nespravljenosti so današnji način

našega bivanja – in so vprašanja sprave, kakor jo pojmem. Vse to se nam vrača kot bumerang; najznačilnejši in najbolj ogrožajoči bumerang je Zemlja, ki nam grozi z doslej nedojemljivimi vremenskimi posledicami. Če torej hočemo v bistvu spremeniti svoje življenje, moramo spremeniti sedanjo paradigmo našega bivanja v paradigmo sprave na vseh treh ravneh. Sicer bomo uničili sebe, življenje in morda ves planet. V tem smislu je danes človeštvo na križišču lastnega bivanja; gre torej za našo bistveno duhovno spremembo.

Glede na zgoraj rečeno je razvidno, da Slovenci povsem delimo duhovno stanje, kakršno vlada (predvsem) v razvitem svetu: nezadovoljni smo sami s seboj, s soljudmi in Zemlja nam je še vedno predvsem skladišče dobrin, ki jih izkoriščamo (kakor tudi sami sebe in soljudi) do norosti. Pred našimi očmi (in z našim delovanjem) onesnažujemo vso naravo, voda je vedno bolj oporečna in vedno manj je je itd. Med sabo smo sprti, agresivni do drugega, do sebe smo prezahtevni in predvsem premalo skromni kot smrtna bitja ...

Kako vidite krizo in kako bi po vašem mnenju lahko to obrnili v priložnost?

Reševanje krize – ki je posledica zgoraj opisane neavtentične paradigme našega življenja – bi moralo (in menim, da bo) potekati na več ravneh. Prva je praktična: reševati finančno in gospodarsko krizo, tako da bomo preživeli, se pravi, da moramo z gospodarskimi ukrepi ohraniti čim več delovnih mest in odpirati nove, in to pogumno, ustvarjalno. Najslabše bi bilo, če bi se na krizo odzivali z zapiranjem gospodarskega prostora in z zmanjševanjem sredstev za ustvarjalnost. To bi bilo pogubno. Na daljši rok in v splošnem gre, kot sem že rekla, za spremenjeno paradigmo našega življenja. To žal ni odvisno le od naše volje, temveč od splošnega uvida v problem. Prav v

tem smislu je lahko kriza priložnost za osveščanje, priložnost za bistven zasuk našega odnosa do sveta.

Kakšen je vaš komentar na dejstvo, da je v politiki in gospodarstvu delež žensk na vodilnih mestih majhen in posledično je seveda majhen tudi na odločitve.

No, najslabše bi bilo, če bi neko vodilno mesto zasedala ženska samo zato, ker je ženskega spola! V tem smislu velja za ženske in moške enako merilo: strokovnost in etičnost, poštenost, sočutnost, ravnanje po svoji vesti. Dejstvo pa je, da je že dolgo naš svet »svet moških«. Kar je razumljivo: če je temeljna paradigma sveta biti Gospodar nad Zemljo, sočlovekom in nad sabo, potem gre za moč, ki se veže predvsem na moški princip. Ob tem je bistveno okrnjen naš svet, kajti izvorno je sestavljen iz dveh (s)polov, moškega in ženskega principa, kar pomeni tudi dvoje različnih občutij, svojevrstnega razumevanja sveta in reakcij nanj. Če gospodarijo predvsem moški, nekaj bistveno manjka, neka dimenzija odnosa do sebe, sočloveka in sveta. Kako doseči ravnovesje med obema (s)poloma? Začela bi najprej pri ženskah: same se umikamo iz družbenega in političnega življenja, in bolj ko je stiska velika, bolj se zapiramo znotraj družin in skrbimo za njihovo preživetje. Problem je tudi v tem, da smo ženske nekako introvertirale, ponotranjile svojo »manjvrednost« in nimamo dovolj samozaupanja in samospoštovanja; znano je, da tudi ženske raje volijo na vodilne položaje moške kakor ženske ... Tudi sicer s svoje strani »programiramo« moške, kakšni naj bodo: močni, suvereni ... Če gledamo z distanco, lahko ugotovimo, da tudi moškim ni lahko vzdrževati tako vlogo, v katero jih »vsajamo« me same. Do spremembe bo prišlo – po mojem mnenju – predvsem in najprej na strani žensk: da se bomo »spravile« same s sabo, postale suverene, a še vedno žensko čustvujoče, rahločutne ... ■

FINANČNA IN KASNEJE GOSPODARSKA KRIZA STA ZAJELI SVET; POSLEDICE SO NEKATERE GOSPODARSKE VEJE ČUTILE PREJ, DRUGE KASNEJE, POPOLNOMA OBŠLA VERJETNO NE BO NOBENE BRANŽE. VENDAR PA JE KRIZA LAHKO TUDI PRILOŽNOST. KAKO NA TO VPRAŠANJE GLEDAJO NAŠI SOGOVORNIKI?



ANTON KAMBIČ,
KAMBIČ, D. O. O.,
SEMIČ

Kriza se sicer odraža tudi na področju naše branže, vendar v našem podjetju k sreči ne čutimo večjih vplivov. Imamo 22 zaposlenih in 3 kooperante, proizvajamo laboratorijsko opremo za kupce, ki so razpršeni po različnih trgih. Približno 40 % naših izdelkov, ki jih sami načrtujemo, proizvajamo in prodajamo, gre v izvoz. Imamo 25-letno tradicijo in smo ves čas postopno rasli. Sodelujemo s fakulteto za elektrotehniko in strojno fakulteto ter s farmacevti in v tem krogu razvijamo našo dejavnost. Dejstvo, da nismo vezani na velike zunanje sisteme oz. da se zanašamo predvsem nase, se je izkazalo kot pravo. Veliko damo na znanje, na izobraževanje. Kljub temu da smo se ves čas obnašali racionalno, je vendarle obdobje krize tudi priložnost za dodatno preverjanje izkoristka delovnega časa, organizacije itd. Menim, da je nujno temeljito zavedanje krize, ki tudi Slovenije ni obšla, saj se le tako družba začne odgovorneje obnašati. Zato je kar prav, da tudi prek medijev dobivamo sporočila o situaciji, ki ni lahka.



SONJA GOLE,
ADRIA MOBIL, D. O. O.,
NOVO MESTO

Aktualna gospodarska situacija – z resnim in zahtevnim mikro- in makroekonomskim okoljem – je z vidika poslovanja velik izziv. Zahteva hitro prilagajanje ter optimizacijo vseh procesov v podjetju za doseganje kar najboljših poslovnih rezultatov v situaciji, ko je časa malo, dela ogromno, možnosti financiranja projektov in poslovnih aktivnosti pa omejeno. V obdobju gospodarske konjunktore smo veliko vlagali v razvoj in kakovost novih izdelkov, pozicioniranje blagovne znamke, krepitve odnosov znotraj poslovno-prodajne mreže, vrednote timskega dela ter ustrezno motiviranje zaposlenih za uresničevanje strokovne in osebne rasti. Tako smo razvijali kakovostne, pozitivne odnose z vsemi deležniki našega podjetja, ki nam danes pomenijo dragocen »kapital« za soočanje z izzivi, ki jih kriza prinaša. Zavedamo se namreč, da je v tej situaciji še bolj kot prej treba s timskim in kakovostnim delom upravičiti zaupanje naših kupcev; to bo ključno ne le za prebroditev krize, temveč tudi za ohranitev in utrditev konkurenčnega položaja podjetja na naših ključnih trgih.



EDMUND PAL,
SEP, D. O. O.,
MOKRONOG

Naša dejavnost – proizvodnja delov za čiščenje stekla – je v drugem nivoju verige vgradnih sklopov za avtomobile. Glede na to, da je prodaja avtomobilov padla za 30 %, se to odraža tudi v našem podjetju, sicer smo se z izredno situacijo srečali že lani jeseni. V Mokronogu, kjer imamo 120 zaposlenih, v našem podjetju v Republiki Srbski pa 60, delo poteka redno, vendar pa nismo podaljševali pogodb za določen čas, ki smo jih imeli od 15 do 20 %. Ker delamo v zelo racionalni branži, nimamo več rezerv za prihranke, intenzivno iščemo nadomestne trge, ki nam bodo pomagali prebroditi čas krize. Kljub težki situaciji krizo vidimo tudi kot priložnost. Predvidevam, da bomo – kot priznано kakovostno podjetje – po stabilizaciji razmer dobili večji tržni delež, saj bodo v krizi usahnila nekakovostna podjetja, ki so do sedaj živodarila. V krizi sta dobrodošla tudi spoznanje in zavedanje, da ni tako preprosto in samoumevno delati, služiti in obstati, kot se je to zdelo v času blaginje.



MARTA RAČEVIČ,
ARHITEKTON, D. O. O.,
NOVO MESTO

Kriza se začena kazati tudi pri našem delu. Za celo družbo na globalni ravni prihaja obdobje zategovanja pasu; sicer je človeštvo to krizo tako rekoč potrebovalo. Potrošnja je prerasla vse razumne meje, take in drugačne dobrine so ljudje metali stran, pehanje za bogastvom je bilo v ospredju ... Seveda je obdobje padanja rezultatov neprijetno, mora pa biti zato poučno. Moja generacija je začela iz nič in nenehno napredovala, kar je bilo seveda razveseljivo in spodbudno; kaže, da bodo prihodnje generacije spet morale začeti bolj pri dnu in zastaviti kakovostno rast.

Upam, da na področju našega dela prinaša kriza nove poglede naročnikov – da načrti in gradbena dokumentacija ne bodo le nujno zlo, ampak pomemben vsebinski del priprav na gradnjo. Skrb za energetska varčnost nas lahko popelje nazaj k sonaravnemu bivanju, ki ga pri nas že dolgo vključujemo v načrte in za katerega je bilo v naši družbi premalo posluha. Osveščenost, znanje in kultura bivanja morajo pridobiti na veljavi – in to mora biti ena od učnih ur krize.

DINAMIČNO UMEŠČENI V PROSTOR

PO PRVIH DVEH LETIH DELOVANJA SE GZDBK LAHKO PREDSTAVI Z ZGOVORNIMI ŠTEVILKAMI: KAR 70 % ZAPOSLENIH NA DOLENJSKEM IN V BELI KRAJINI ZAPOSLUJEJO ČLANI GZDBK; SKUPNO USTVARIJO 80 % PRIHODKOV IN KAR 90 % DOBIČKA. TE ŠTEVILKE SO KOT VIZITKA GZDBK, KI JE BILA USTANOVLJENA KOT PRVA SAMOSTOJNA REGIJSKA GOSPODARSKA ZBORNICA V SLOVENIJI.



JOŽE COLARIČ, PRESEDNIK GZDBK:

Pri oceni minulega mandata moram najprej reči, da je bila zelo pomembna odločitev za osamosvojitve oz. dejstvo, da smo prvi v Sloveniji ustanovili regijsko zbornico. V dveh letih smo uspeli zagotoviti lep nabor vsebin in tudi rezultatov. Precej pozornosti smo namenili infrastrukturi; to je vsebina, ki bo tudi v novem mandatu deležna naše intenzivne pozornosti – tako južni del 3. razvojne osi kot tudi osrednji del te in dokončanje avtoceste na območju Trebnjega. Naša naloga je povezovanje gospodarstva te regije in prizadevali si bomo, da bo gospodarstvo Dolenjske in Bele krajine iz kriznih razmer izšlo čim močnejše.

V svojem prvem mandatu je izpolnila načrtane naloge in se dinamično umestila v prostor. »Naš pogled pa je že usmerjen v prihodnost. Tudi v teh negotovih časih mora naše gospodarstvo vlagati v razvoj, iskati nove trge in si prizadevati, da za prodano dobi tudi plačilo. Pomembna naloga je skrb za sodelovanje in medsebojno zaupanje med socialnimi partnerji. Še si bomo prizadevali za čim prejšnje dokončanje avtoceste na območju od Trebnjega proti Novemu mestu in za čim hitrejšo realizacijo 3. razvojne osi na južnem in osrednjem delu, saj so cestne povezave za naše gospodarstvo vitalnega pomena,« je dejal predsednik GZDBK **Jože Colarič**.

Oba – predsednik Jože Colarič in direktor Franci Bratkovič – sta poudarila, kako pomembna je možnost izražanja pogledov naših gospodarstvenikov skozi zbornično delovanje – skozi telesa zbornice, še zlasti skozi sekcije.

Pobude in predlogi članstva so skupaj z izkušnjami minulega obdobja vključeni v program dela GZDBK. Ta temelji še zlasti na zastopanju interesov gospodarstva te regije tako do lokalne skupnosti kot do države in raznih ustanov ter na delovanju sekcij, ki skrbijo za strokovna srečanja, izobraževanja pa tudi za svetovanje in pomoč članom. »Da bodo člani dobili na svoja vprašanja odgovore, ne izgovore!« je na skupščini dejal Franci Bratkovič.

Ob številnih dejavnostih in dogodkih, ki

jih je organizirala GZDBK, so za člane zelo pomembna tudi izobraževanja. Razveseljivi so podatki, da je bilo organiziranih 50 različnih izobraževanj s skupno 1121 udeleženci oz. slušatelji. Kar 20 izobraževanj je bilo brezplačnih. Ob tem je pomemben projekt, imenovan POT – pomagajmo odkrivati talente, prek katerega želi GZDBK zagotoviti strokovnjake za naše gospodarstvo, predvsem na področju deficitarnih poklicev. Izobraževanju, analizam, svetovanju, pomoči in povezovanju članstva bo tudi v prihodnje namenjene veliko pozornosti. Finančno gledano je zbornica minulo leto zaključila uspešno. Prejeta sredstva, to so sredstva iz članarin, izdajanja javnih listin in sponzorstev, so zadoščala za sprotno delo. ■



ALEŠ BRATOŽ,
PRESEDNIK UPRAVE REVOZA
IN NOVI ČLAN UO GZDBK:

Kot je pokazala današnja skupščina, je GZDBK dober servis gospodarstvu te regije. Revoz je njen član pol leta, včlanili smo se, ker smo menili, da smo na eni strani lahko s svojim izkušnjami zanimivi za marsikoga v tem prostoru, na drugi strani pa seveda, da tudi mi lahko marsikaj pridobimo. Izmenjava mnenj, izkušenj, pogledov in predvsem povezovanje je vedno dobrodošlo.



FRANC PANJAN,
PRESEDNIK UPRAVE
BEGRADA IN ČLAN UO GZDBK:

GZDBK je veliko naredila in vsa zahvala gre vodstvu in zaposlenim. Zelo cenimo to, da je Bela krajina, ki je bila vedno na robu, dobila v sklopu GZDBK svoje mesto, hvaležni smo tudi za prizadevanja glede cestne povezave. GZDBK ima velik ugled, saj predstavlja za državo zelo pomemben del gospodarstva, in čas bi bil, da se nekaj tega, kar smo dali državi, začne vračati v naš prostor.

UDELEŽBA NA 3. SKUPŠČINI GOSPODARSKE ZBORNICE DOLENJSKE IN BELE KRAJINE JE BILA NAJŠTEVILČNEJŠA DOSLEJ, SAJ SE JE UDELEŽILO 74 ČLANOV. VSI PREDLAGANI SKLEPI SO BILI SOGLASNO SPREJETI. ČLANI ZBORNICE SO MED DRUGIM SPREJELI LETNO POROČILO ZA LETO 2008 Z MNENJEM NADZORNEGA ODBORA TER PROGRAM DELA IN FINANČNI NAČRT ZA LETO 2009. POMEMBNE SO BILE VOLITVE NOVIH ORGANOV ZBORNICE, SAJ SE DOSEDANJIM V MESECU APRILU IZTEČE DVELETNI MANDAT. VSI NOVI PREDSTAVNIKI NASTOPIJO NOV, TOKRAT ŠTIRILETNI MANDAT 24. 4.2009.

ZA PREDSEDNIKA GOSPODARSKE ZBORNICE DOLENJSKE IN BELE KRAJINE JE BIL VNOVIČ IZVOLJEN **JOŽE COLARIČ**.





**NATAŠA DERGANČ
ŠTAJDOHAR,**
DIREKTORICA POSLOVNE
ENOTE PROBANKE:

GZDBK je že v prvih dveh letih, torej v zelo kratkem času, uspela vzpostaviti delovanje, ki nudi članom zares veliko. To je ugotovila in potrdila tudi skupščina. Odmevno je delo sekcij, kot pomembno pridobitev pa vidim tudi revijo Uspeh. Vodstvu in zaposlenim veljajo vse čestitke.



ROBERT JUDEŽ,
DIREKTOR PODJETJA
KONVIKT:

Odločitev za samostojno zbornico je bila vsekakor pravilna. Tudi moja pričakovanja, ki sem jih imel ob včlanitvi v GZDBK, so v prvem mandatu zbornice izpolnjena. Za naprej bi si želeli, da bi bilo med člani zbornice tudi več poslovnih povezav; da bi bila vzpostavljena neke vrste notranja borza ponudb in povpraševanja.



**NA KONCU SO PRISOTNI POTRDILI ŠE PREDLOG VIŠINE
ČLANARIN ZA LETO 2009, KI OSTAJAJO ENAKE KOT 2007
IN 2008, IN SICER:**

MIKRO ČLANI (DO VKLJUČNO 10 ZAPOSLENIH) 300 € (25 € NA MESEC),
MAJHNI ČLANI (OD 11 DO VKLJUČNO 50 ZAPOSLENIH) 600 € (50 € NA MESEC),
SREDNJI ČLANI (OD 51 DO VKLJUČNO 150 ZAPOSLENIH) 1200 € (100 € NA MESEC),
VEČJI ČLANI (OD 151 DO VKLJUČNO 250 ZAPOSLENIH) 2400 € (200 € NA MESEC),
VELIKI ČLANI (OD 251 DO VKLJUČNO 450 ZAPOSLENIH) 3000 € (250 € NA MESEC),
ZELO VELIKI ČLANI (OD 451 DO VKLJUČNO 1000 ZAPOSLENIH) 6000 € (500 € NA MESEC),
NAJVEČJI ČLANI (1001 IN VEČ ZAPOSLENIH) 24 000 € (2000 € NA MESEC).

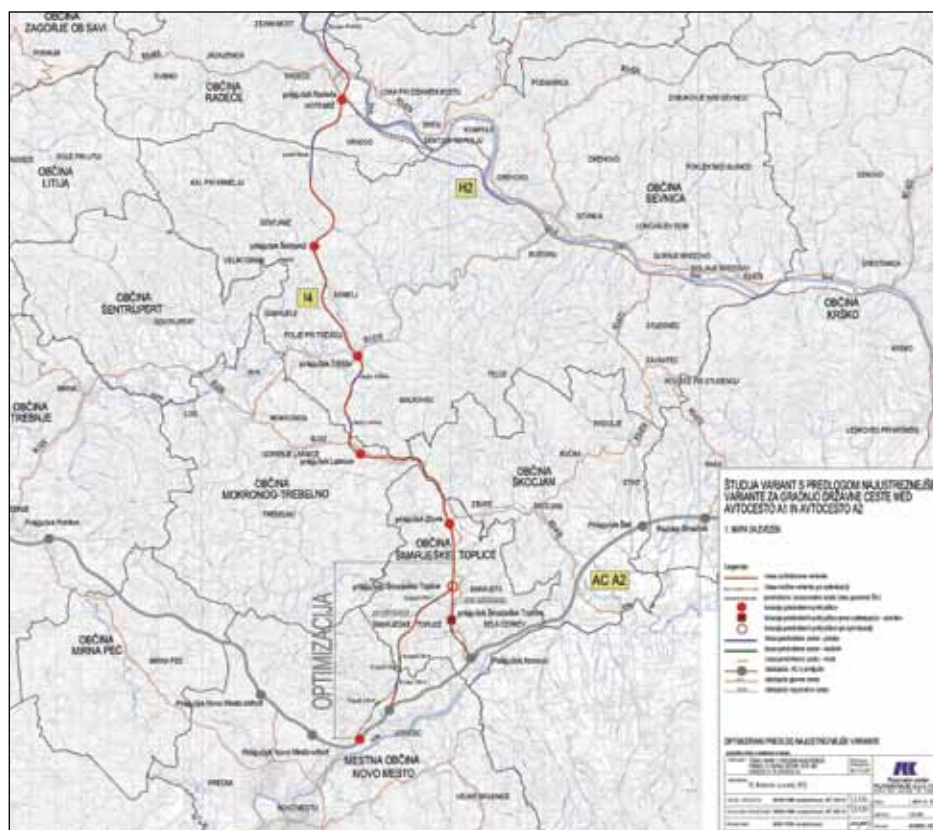
**NOVI ČLANI NADZORNEGA
ODBORA:**

1. **FRANC FRELIH,**
PLASTA, ŠENTRUPERT
2. **ANDREJ KAVŠEK,**
ZAVAROVALNICA TILIA,
NOVO MESTO
3. **JOŽE PAPEŽ,**
TERMOTEHNIKA, NOVO MESTO

**V UPRAVNI ODBOR
SO BILI IZVOLJENI:**

1. **VLADIMIR BAHČ,**
TPV, NOVO MESTO
2. **FRANC BERLAN,**
KOVINOTEHNA MKI,
NOVO MESTO
3. **STANISLAV BLATNIK,**
NOVOLINE COMMERCE
NOVO MESTO
4. **JOŽE BOBIČ,**
MIZARSTVO BOBIČ,
NOVO MESTO
5. **ALEŠ BRATOŽ,**
REVOZ, NOVO MESTO
6. **JOŽE COLARIČ,**
KRKA, NOVO MESTO
7. **TATJANA FINK,**
TRIMO, TREBNJE
8. **BRUNO GRIČAR,**
TOM, MOKRONOG
9. **SONJA GOLE,**
ADRIA MOBIL, NOVO MESTO
10. **BRANE KASTELEC,**
TERME KRKA, NOVO MESTO
11. **ROBERTO KOČMAN,**
BETI, METLIKA
12. **ANTON KONDA,**
KEKO – OPREMA, ŽUŽEMBERK
13. **IVAN KRALJ,**
AREX, ŠENTJERNEJ
14. **MIRJAN KULOVEC,**
KOLPA, METLIKA
15. **FRANC PANJAN,**
BEGRAD, NOVO MESTO
16. **MARJAN PEZDIRC,**
CGP, NOVO MESTO
17. **MATJAŽ STRMEC,**
DANFOSS COMPRESSORS,
ČRNOMELJ

PREDLAGAMO ZAHODNEJŠI POTEK TRASE



»Del 3. razvojne osi južno od Save ocenjujemo na približno 427 milijonov evrov, severno od Save je investicija ocenjena na 670 milijonov evrov,« je povedal Ročenovič. Predstavil je nove rešitve na območju Laškega in Rimskih Toplic, kjer se cesta pomakne izven središč in tako zadosti zahtevam civilne iniciative in hkrati omogoča večjo oz. hitrejšo pretočnost. Po predstavljeni varianti je razdalja med Novim mestom in Celjem 65 km, pri vožnji med 80 in 100 km na uro, ki jo bo omogočala cesta, bo ta pot tudi časovno občutno krajša od današnje.

Osrednja pozornost je bila seveda namenjena poteku ceste na našem dolenjskem območju, za katerega so na zadnji predlog poteka trase naši gospodarstveniki podali že precej pripomb in sugestij. Te so bile sicer v precejšnji meri upoštevane, ne pa v celoti. Prisotni so se strinjali, da je velik del predlagane trase sprejemljiv, dopolnitev trase pa je nujna od Zbur oz. priključka v okolici Lanknic,

od koder naj poteka trasa proti zahodnemu priključku za Novo mesto ali proti Mirni Peči. Ta varianta bi bila za osrednji del 3. razvojne osi optimalna, zato so se prisotni strinjali, da je nujno vztrajati na taki rešitvi. »Pred našo zbornico so velika pričakovanja tako občin oz. prebivalcev kot gospodarstva. Cesta mora prinesiti našim krajem boljšo kakovost bivanja in hkrati večjo in hitrejšo pretočnost prometa. Zato se moramo zavzeti za traso, ki bo našemu okolju najmanj škodovala, ki bo zavarovala občutljiva turistična območja in ki bo najhitrejša,« je na seji poudaril predsednik **Jože Colarič**. Popravljen oz. predstavljena trasa se sicer izogne občutljivemu območju Šmarjeških Toplic, vendar zahteva predstavljena rešitev dva viadukta in tunel. Varianta, ki jo predlagajo člani UO GZDBK, predvideva cenejšo in tudi sicer sprejemljivejšo izvedbo. Ta je bila že vrisana v enem od prejšnjih predlogov, vendar je bila – po besedah Ročenoviča – označena s črko

OSREDNJI DEL TRETJE RAZVOJNE OSI JE BIL VNOVIČ NA DNEVNEM REDU UPRAVNEGA ODBORA GZDBK. **MILIVOJ ROČENOVIČ** IZ BPI MARIBOR, KI PRIPRAVLJA STROKOVNE PODLAGE ZA RAZLIČICE POTEKA TRETJE RAZVOJNE OSI, JE NA SEJI UO GZDBK PREDSTAVIL PO NJIHOVEM MNENJU OPTIMIZIRAN POTEK TRASE. TA JE, GLEDE NA PREDHODNI PREDLOG, DALJŠA ZA 2,8 KILOMETRA, KAR NEKOLIKO PODRAŽI IZVEDBO.

D, kar pomeni nesprejemljiva izvedba. »Vsaj 15 faktorjev vpliva na sprejemljivost določene trase; zato smo obdelali kar 650 kilometrov različnih variant, usklajevali posamezna območja v mejah od 50 do 40 km, načrtovali priključke, ki so v tem primeru precej goste postavljeni ...,« je pojasnjeval Ročenovič. Ne glede na ta pojasnila so bili člani OU GZDBK enotni, da se je treba aktivno zavzeti za traso, ki bo našemu območju prinesla najboljšo možno cestno povezavo oz. rešitev. Prisotni so bili zadovoljni s t. i. drevesno razvejanim predlogom cest, ki bodo povezovala kraje ob tretji razvojni osi in ki rešujejo tudi pomembno povezavo Zasavja z Novim mestom. Ob vsem tem vendarle ostaja ključno vprašanje kraka od priključka Lanknice do Novega mesta oziroma Mirne Peči, kar je za naše območje optimalna rešitev in je zato nujno poiskati pot do uresničitve tega predloga. Tak je tudi sklep Upravnega odbora GZDBK. ■

A portrait of Mirjan Kulovec, a middle-aged man with a mustache, wearing a dark suit, white shirt, and blue striped tie. He is smiling and has his arms crossed. A gold watch is visible on his left wrist.

VEDNO SMO SE ZANAŠALI LE NASE

MIRJAN KULOVEC,
PREDSEDNIK UPRAVE
KOLPE, D. D., METLIKA

SPRAŠEVALA: LIDIJA JEŽ

Pred nedavnim ste prejeli najprestižnejšo nagrado slovenskim gospodarstvenikom, ki jo podeljuje GZS – letos že enainštiridesetič. Verjetno je na to ponosna ne le Kolpa, ampak kar cela občina Metlika in tudi širše.

Prejel sem ogromno čestitk in zelo sem jih bil vesel; veselje so z menoj podelili zaposleni v Kolpi in, kot pravite, tudi širše. Sicer jemljem nagrado GZS kot priznanje celotnemu mojemu delu v Kolpi, v kateri sem zaposlen že trideset let. Bil sem na različnih vodstvenih in vodilnih delovnih mestih: delal sem kot tehnolog, saj sem po osnovnem poklicu strojnik, nato sem bil vodja razvoja, kasneje tudi tehnični direktor in od leta 1996 sem glavni direktor. Nagrade so vedno podeljena za nazaj – za dosežke, ki so že za nami – in vedno so nagrade tudi velika obveza za naprej. Glede na trenutno globalno krizo, ki se je dotaknila tudi nas, je ta obveza še toliko težja, priznanje pa ob tem le prinaša dodatna spodbudo in zagon.

V teh za gospodarstvo negotovih časih je verjetno pogled naprej zelo previden. Toda Kolpa se je v svoji zgodovini že srečevala s kriznimi obdobji in vedno jih je uspešno prebrodila. Kako je vaše podjetje raslo in se razvijalo?

V Kolpi smo imeli več padcev in vzponov, z razpadom Jugoslavije smo se prvič znašli v zelo resnih težavah, saj smo imeli do takrat 80 odstotkov domačega trga in le 20 odstotkov izvoza. Ni bilo lahko, toda prebrodili smo krizo – se usmerili v izdelke višjega cenovnega razreda, pospešili lastni razvoj, dograjevali lastno znanje in vnovič uspeli – tokrat v zelo močni konkurenci na zahtevnih tujih trgih, kjer se je treba vedno znova dokazovati.

Sicer je bila Kolpa nekaj časa v nekdanji Jugoslaviji edina tovarna kopalniške opreme. Razvoj te branže v svetu in domače ambicije so od nas zahtevale, da smo se pospešeno razvijali in rasli. Kot pomemben uspeh Kolpe, in tudi moj osebni uspeh, je bil razvoj naše prve masažne kadi (takrat je bila to le vodna masaža), ki smo jo leta 1983 prvič pokazali na beograjskem sejmu pohištva. Do takrat so bile znane predvsem ameriške masažne kadi, ki smo jih občudovali na sejmih po svetu. Povedati moram, da sem imel prosto pot na različne svetovne sejme

in veliko podporo pri razvoju izdelkov. Omenjena kad je bil prvi dosežek, ki je pomenil prelomnico tako za Kolpo kot za domači trg sploh. Ta je takrat štel 20 milijonov ljudi. Cena naše prve masažne kadi je bila sicer astronomska, saj je stala toliko kot takratni fiat 126, toda kupce smo kljub temu imeli. Prvo masažno kad smo prodali znanemu kranjskemu poslovnežu. Kasneje smo jih prodali ne le posameznikom – še zlasti v Beogradu jih je bilo kar veliko –, ampak tudi v različne terme, predvsem slovenske, in kot vem, nekatere od teh kadi še vedno delujejo, so še vedno aktualne.

Poleg kopalniške opreme in pohištva ste razvili pomemben izdelek kerrock, s katerim ste precej konkurenčni tudi na tržiščih v ZDA.

Trenutno so naši ameriški kupci, tako kot cele ZDA, v krču, toda upamo, da je to le prehodno. Sicer kerrock izvažamo na vse trge, kamor izvažamo naš program Kolpa San: v Evropo, Rusijo in na bližnji vzhod; naše programe prodajamo v 35 državah. Kerrock je sodoben material in ima celo boljše lastnosti od podobnega materiala podjetja Dupoint, ki je imel svoj izdelek zaščiten do leta 1991. Po preteku zaščite smo predstavili naš kerrock na pohištvenem sejmu v Kölnu in poželi veliko pohval. Kerrock ima široko uporabno vrednost, zato je uporaben na letališčih, v restavracijah, hotelih, zdraviliščih, bolnišnicah, laboratorijih, velikih javnih prostorih, bankah, kuhinjah, kopalnicah, za galanterijo itd. ... Omogoča rezanje, brušenje, lepljenje. Je odporen proti udarcem oziroma poškodbam, mogoče ga je izdelati v videzu kamna ali gladke plošče, v različnih barvah in je izjemno praktičen ter enostaven za čiščenje oziroma vzdrževanje – in še bi lahko našteval. V ZDA je veliko povpraševanje po kerrocku tudi zato, ker je večina tamkajšnjih stanovanjskih hiš lesenih in keramika za kopalnice zato ni primerna; material, kot je kerrock, je za obloge lesa optimalen. Povedati moram, da za kerrock dajemo kar desetletno garancijo, kar je zagotovo zgovoren podatek glede kakovosti!

Zaradi tako izjemnih lastnosti je torej iskan tudi v zdravstvu oz. povsod, kjer je nujna popolna higiena.

Do sedaj smo opremili že kar nekaj bolnišnic, nov klinični center v Splitu,

bolnišnico v Mostarju, precej smo delali za bolnišnico v Murski Soboti in seveda za novomeško bolnišnico. Opremili smo bolnišnico v Moskvi, če omenim le nekaj zadnjih projektov. Sicer pa še razvijamo nove materiale in se povezujemo s proizvajalci medicinskih komponent, da bi v prihodnje lahko ponudili “na ključ” t. i. čiste prostore, kot so različni laboratoriji, operacijske dvorane itd.

Tudi na področju kopalniške opreme vedno iščete nove poti, višjo dodano vrednost; nekateri vaši izdelki so že skoraj del znanstvene fantastike – mislim na sisteme, ki pomagajo dosegati ravnovesje v telesu ipd.

V svetu se stalno ponavljajo ne le novi trendi v oblikovanju, ampak tudi v vsebini, v repertoarju. Uveljavlja se nanotehnologija, ki ji tudi mi sledimo. Podoba kopalnic se zelo spreminja, vse bolj je poudarjeno, da je kopalnica predvsem intimni prostor za sproščanje in uživanje. Temu prispevajo razni masažni sistemi in še korak naprej – biomagnetna kopalna kad, možnost domače kromo- ali aromaterapije in podobno, kar omenjate v vašem vprašanju. Za dobro počutje duha in telesa je pomembno marsikaj – od različnih barv, intenzivnosti svetlobe, posebnih zvokov itd. Študije svetlobe, barv, zvokov, vonja ... postajajo del raziskovanj pri načrtovanju novih proizvodov za opremo kopalnic z višjo dodano vrednostjo. Te ni mogoče doseči le z močnimi propagandnimi prijemi, ampak le z dejanskimi rezultati in kakovostjo. Zato vključujemo v Kolpine proizvode tudi izsledke omenjenih raziskav, ki prinašajo novo kakovost. Razvoj je šel skokovito naprej in pozitivni učinki, ki so za marsikoga še vedno “znanstvena fantastika”, so zelo konkretno dokazljivi in merljivi.

Vsi ti izdelki nastajajo na različnih lokacijah, ne le v Metliki, kjer je sedež podjetja.

Kolpa, ki je delniška družba, ima sedež podjetja v Metliki. Tu je tudi proizvodnja, v Novem mestu imamo komercialo – na teh dveh lokacijah nas je 400 zaposlenih; v Sloveniji – s podjetjem Hrast v Šentlovrencu in Lipo v Kostanjevici – nas je skupaj 530. Poleg tega imamo proizvodnjo na Hrvaškem v Radatovičih s 60 zaposlenimi, 80 je naših delavcev v Srbiji. V Moskvi imamo montažno službo

z osmimi zaposlenimi, v tujini še nekaj predstavništev oziroma naših prodajnih podjetij.

Še lani ste na novo zaposlovali, letos ste morali zaradi recesije vpeljati skrajšan delovnik. Kot pravite, so se naročila zmanjšala tako rekoč čez noč.

Kriza je globalna, torej se dotika vseh naših trgov – in seveda čutimo posledice. Še lani poleti smo imeli toliko naročil, da smo zaposlili 35 novih delavcev, potem se je obseg naročil naglo in kar občutno zmanjšal! Lani smo samo za Španijo imeli dve pošiljki na mesec, sedaj iz Španije (pa ne le od tam) prihajajo naročila, pri katerih lahko rečem, da manjka ena ničla. Če je bilo prej naročilo za 100 določenih izdelkov, je sedaj le za 10! Že kar nekaj časa nazaj smo iz ZDA dobili namig, da prihaja kriza, toda nismo pričakovali, da bo tako »zares«. Večina gospodarstva je bila vezanega na dolar; težave v ZDA so posledično »vrgle svet iz tečajev«. Kako globoka je ta kriza, bo mogoče več vedeti po objavi poslovnih rezultatov lanskega leta. Vsekakor je kriza prizadela svet, koliko pa je v to vpet posamezen sklad, banka, razne ustanove ... in kdo je za kaj kriv, bodo pokazala šele poslovna poročila. Šele po tem ko bodo številke in vpletenost posameznih akterjev bolj jasne, bo mogoče iskati prave poti iz krize. Ob mojem zadnjem obisku v Nemčiji sem dobil vtis, da se bo ta kmalu pobrala, da so bili ukrepi njihove vlade učinkoviti. Generalno mislim, da bomo posledice čutili kar dve do tri leta.

Nihče ne bi smel zapraviti ene dobre krize – je znana misel, ki nas uči, da je kriza vedno tudi priložnost. Kje vi vidite to priložnost?

Vsekakor so to prevetritev organizacije, temeljitejša racionalizacija, nove odločitve za programe z več znanja in z višjo dodano vrednostjo. Vsi smo v istem čolnu – dobavitelji, mi proizvajalci in kupci, zato se moramo v teh časih še bolj povezovati, negovati naše odnose in si, da tako rečem, stati ob strani. Za nas vse je to velik preizkus in skupno ga bomo lažje zmogli. Lahko rečem, da imamo s poslovnimi partnerji zelo dobre odnose, tako kot imamo zelo dobre odnose v našem prostoru – v Metliki in širše. Sicer smo morali nekatere donacije zmanjšati oz. ukiniti,



toda ta čas so v ospredju plače zaposlenih, plačilo dobaviteljem, poravnave obveznosti in predvsem skrb za to, da bomo obstali in da bomo v dokaj dobri kondiciji prebrodili krizo.

Lani ste zaključili precejšnjo investicijo – salon, ki je požel veliko občudovanja. Ali vas ta naložba zelo bremeni?

Salon smo nujno potrebovali, sicer je to tudi naš izobraževalni center, v katerem potekajo številna usposabljanja, seminarji, konference. Naša praksa je seznanjati z novostmi v svetu in v Kolpi posamezne ciljne skupine – od arhitektov do prodajalcev, monterjev ... Letos prvič potekajo izobraževanja v Metliki v našem novem salonu; prej je bilo to v Novem mestu, odzivi so odlični. Salon je kot izkaznica – našim poslovnim partnerjem, še zlasti našim domačim in tujim kupcem, lahko na enem mestu in na ustrezen način predstavimo Kolpine izdelke. In imamo se s čim predstaviti in tudi pohvaliti. Sicer ta salon ni bila edina Kolpina investicija

v zadnjem času; poteka jih več, tudi investicije v nove tehnologije, pri čemer ne smemo zamujati oziroma moramo v korak s časom. Vse, kar ima Kolpa, smo zgradili oziroma dosegli sami, brez pomoči od zunaj, brez donacij, brez nepovratnih sredstev. Na nekaj razpisih smo sicer kandidirali, toda bili smo žal neuspešni; tako smo se morali vedno znova zanesti le nase.

Med zelo odmevne dogodke sodi prireditev Kolpa na Kolpi, na kateri sodelujejo vaši poslovni partnerji in zaposleni.

Lani smo ta dogodek organizirali še enajstič in s čolni po Kolpi popeljali kar 630 naših poslovnih partnerjev. Dopolodne je namreč namenjeno mednarodnemu delu; torej poslovnim partnerjem, popoldne se nam na pikniku pridružijo zaposleni v Kolpi. To je zelo lep dogodek, ki je sicer finančno močan zalogaj, toda upam, da ga bomo ponovili tudi letos. Torej zadnji vikend v avgustu bo Kolpa že dvanajestič na Kolpi. ■

SOLOS

REALIZACIJA GRAFIČNIH IDEJ

Realiziramo grafične ideje. Oblikujemo, svetujemo, kako izbrati najboljše poti za doseg cilja, pripravljamo za tisk in tiskamo - offset ali digitalno.

Združevanje vseh storitev v eno ponudbo predstavlja veliko prednost - prihranek pri času in denarju.

Solos d.o.o., Dunajska 114, Ljubljana,
tel: 01 530 46 70, www.solos.si

NEPREMIČNINE
KVADRAT

V družbi **Kvadrat nepremičnine** smo del svoje dejavnosti specializirali za gospodarske nepremičnine. V svoji ponudbi imamo več zemljišč in objektov, primernih za proizvodnjo in storitve.

Za podjetja izdelamo tudi analizo primernosti nepremičnin in lokacij.

KVADRAT NEPREMIČNINE d. o. o.
Rozmanova ul. 34, Novo mesto
Gsm: 040 777 004
www.kvadrat-nepremicnine.si

Poslovna srečanja na Otočcu

Hoteli Otočec so že vrsto let poznani po odlični izvedbi poslovnih srečanj, seminarjev, izobraževanj in kongresov. Mirno in sproščujoče okolje, odmaknjeno od mestnega vrveža, sodobno opremljeni prostori ter prijazno osebje so zagotovilo za uspešno izvedbo poslovnega dogodka.

Poslovno-prireditveni prostori:

- **Hotel Grad Otočec*****:** pravšniji za pomembnejša poslovna in protokolarna srečanja, sprejemi: Viteška soba (do 12 oseb), Lovska soba (14 oseb), Grajska restavracija (50 oseb), Kraljevski apartma (do 10 oseb), brezžična spletna povezava
- **Hotel Šport****:** dvorana Optimus - **NOVO** (do 140 oseb), Konferenčna dvorana (30 do 200 oseb)
- **Športnorekreacijski center Otočec:** večje prireditve, kongresi

Poslovna kosila: Restavracija Tango, Grad Otočec.

Organizacija družabnih srečanj: pikniki, športne prireditve (teniški ali golf turnirji), team-building programi, srednjeveške gostije na Gradu Struga, program po želji naročnika.



TERME KRKA

hoteli otočec

Hoteli Otočec, tel.: 07/ 38 48 600, booking.otocec@terme-krka.si,
www.terme-krka.si



LIDIJA JEŽ

PRVI DAN RAČUNOVODSKIH SERVISOV

SREČANJE S PRIHODNOSTJO

V duhu slogana prvega dneva Sekcije računovodskih servisov »Računovodski servis prihodnosti« so spregovorili uvodni govorniki – direktor GZDBK **Franci Bratkovič** in predsednica sekcije **Tatjana Adlešič**. »Danes imamo srečanje s prihodnostjo,« je dejala, saj bodo nove tehnologije vplivale na računovodsko delo. To pa ne želi biti le zapisovalec minulih dogodkov, saj na osnovi izkazanih podatkov lahko vpliva na sprejemanje optimalnih odločitev. Dodala je tudi, da so računovodske informacije osnova za izračun bonitet podjetja itd. Ker se pristojnosti, hkrati pa seveda odgovornosti računovodij in računovodskih servisov povečujejo, si bo Sekcija računovodskih servisov prizadevala za kakovostno izobraževanje članov in za dvigovanje ugleda in razumevanje pomena računovodskega dela.

O teh vsebinah je slikovito spregovoril **Ivan Simič** in s primeri iz sveta ter iz lastnih izkušenj opozoril, na kaj morajo biti računovodje še zlasti pozorni. Naštel je več pokazateljev, ki opozarjajo na t. i. missing traderje in orisal več primerov tuje sodne prakse. »Včasih je bolje stranko zavrniti, kot prevzeti tveganje,« je še opozoril.

Tema **Roberte Delišimunovič** in **Draga Avblja** z DURS-a so bili e-davki. Predstavila sta poti do odgovorov na najpogostejša vprašanja in hkrati povabila računovodje, da se pravočasno pozanimajo in prepričajo, kako urediti posamezna vprašanja, da ne bi prihajalo do napak. DURS ima več oblik komunikacij, ki naj jih računovodje pogosteje uporabljajo. Prisotne sta seznanila z vrsto novostmi tako v vsebinskem kot tudi v tehničnem smislu.

V nadaljevanju je predsednik ZRS **Aleksander Štefanec** govoril o odgovornosti in pristojnosti računovodskih servisov, zanimivi so bili seveda primeri dobrih praks iz Hypo banke, Mikrografije, Krke in Biro bonusa. Beseda je tekla tudi o zavarovanju odgovornosti računovodij – temo je predstavil **Tadej Avsec** iz Tilie. ■



TATJANA ADLEŠIČ, PRESEDNICA SEKCIJE:

Lahko rečem, da sem zares zadovoljna. Imeli smo vrhunske sogovornike ob temah, ki so za naše delo pomembne in potrebne. Verjamem, da se nam je vsem danes porodilo veliko novih idej. Le z znanjem in inovativnostjo bomo ostali odlični med najodličnejšimi. Veseli me, da so bili z nami predstavniki DURS-a, banke, zavarovalnice ter da smo slišali iz prakse nekaj odličnih primerov. Zadovoljna sem, ker so se odpirale nove vsebine, na katerih želimo delati v prihodnje, saj naša stroka sega na mnoga področja.



MARICA BOŽINOVIČ:

Od kar imam svoj računovodski servis, se udeležujem izobraževanj, zato lahko rečem, da je tokratno srečanje na visoki ravni, zelo kakovostno pripravljeno in z izbranimi, življenjskimi in zelo aktualnimi vsebinami. Pohvala gre tudi organizatorjem za dostopnost, saj so podobni seminarji ponavadi zelo dragi.



GORAZD PRIMIC:

Prvi dan računovodskih servisov se je izkazal kot potrebna oblika izobraževanja in druženja hkrati. Pomeni naš skupen korak naprej. Dobro je srečati kolege in izmenjati mnenja. Vsebine so bile zanimive, o e-poslovanju in novostih z DURS-a bi bilo dobro slišati že malo prej. Bo pa to koristna informacija za v prihodnje.



DRAGO BUČAR:

Naše delo je včasih tudi med računovodji preozko gledano. Srečanje, kot je današnje, lahko pripomore k temu, da se računovodje zavedo, koliko prostora je v našem poklicu za razvoj in inovativnost. Primeri dobrih praks odpirajo prostor razmišljanja, kar je zelo dragoceno. GZS je lani naš Biro bonus vključil med pet najboljših računovodskih servisov v Sloveniji in danes smo predstavili naše pristope.

FRANCI BRATKOVIČ

SREČANJE KONSTRUKTIVEN SOCIALNI DIALOG

GOSPODARSKA ZBORNICA DOLENJSKE IN BELE KRAJINE JE 18. 2. 2009 ORGANIZIRALA SREČANJE, POIMENOвано KONSTRUKTIVEN SOCIALNI DIALOG.

Na srečanju so bili poleg predstavnikov Zavoda za zaposlovanje, sindikatov, Društva za kadrovske dejavnosti Dolenjske in Bele krajine ter Sekcije za ravnanje s človeškimi viri pri Gospodarski zbornici Dolenjske in Bele krajine tudi predsedniki uprav največjih podjetij v regiji (Krka, Revoz, Danfoss Compressors, Adria Mobil in Kolpa), ki so nas v preteklosti razveseljevali z dobrimi poslovnimi rezultati, danes pa se nekatera izmed naštetih srečujejo z znatnim padcem naročil. Na tokratnem srečanju predstavniki podjetij, ki se s težavami soočajo že dlje časa, niso bili prisotni.

Namen srečanja je bil izmenjati izkušnje in poglede v zdajšnjih zaostrenih gospodarskih razmerah in ohraniti oziroma vzpostaviti zaupanje med socialnimi partnerji.

Znano je, da se del podjetij v regiji srečuje z manjšimi naročili. Najbolj so prizadete tiste panoge, ki so v preteklosti premalo vlagale v razvoj lastne blagovne znamke in razvoj lastnih izdelkov. Ker je regijsko gospodarstvo izrazito izvozno usmerjeno, je dodatna težava pri poslovanju valutno tveganje, saj so na mnogih tujih tržiščih soočeni z devalvacijo domače valute.

Zaposleni se zavedajo gospodarske krize in dejstva, da je treba narejeno prodati in dobiti plačano ter da se bo za enake rezultate treba bolj potruditi. Od delodajalcev si želijo korekten odnos, jasne predstavitve razmer in načrtovanih ukrepov. Delodajalci opažajo, da je zavzetost za delo višja. Sindikati v podjetjih in v regiji so se izkazali za konstruktivne in razumejo tržne razmere.

Delodajalci so pokazali veliko pripravljenosti za ohranitev delovnih mest, seveda je treba upoštevati, da hitre spremembe v svetu zahtevajo tudi hitro prilagajanje delovne sile. Treba se je nenehno izobraževati, dopolnjevati svoje znanje in ga širiti. Prekvalifikacija in prerazporeditev nista kazni, sta nujnost.

Rešitve iz sedanje gospodarske situacije so predvsem v iskanju novih trgov, povečanju prodaje na tuje trge in v vlaganju naporov, da za narejeno dobimo plačilo. Dani so bili številni predlogi in pobude za izboljšanje pogojev poslovanja, ki jih bomo poslali ustreznim ustanovam.

V sedanjih zaostrenih gospodarskih razmerah je še toliko bolj pomembna stalna skrb za zaupanje med socialnimi partnerji. S to mislijo so prisotni zaključili srečanje, ki je upravičilo svoj naslov. ■



IVAN SIMIČ:

Srečanja, kot je to na Otočcu, so za računovodsko stroko potrebna iz več razlogov; med drugim zato, ker mora biti to delo deležno več pozornosti. Računovodsko delo ne sme potekati »preveč sproščeno« ali drugače povedano, biti moramo pozorni na marsikaj, ne le na osnovne dokumente, ki so lahko čisto OK! Zelo zgovoren je lahko že vprašljiv naslov stranke ... Nikoli ni dovolj znanja in seznanjanja s praktičnimi primeri.



ROBERTA DELIŠIMUNOVIČ IN DRAGO AVBELJ Z DURS-A:

Na DURS-u smo bili prijetno presenečeni in zelo veseli vabila na to srečanje. Ponavadi moramo kar sami organizirati srečanja, na katerih informiramo o novostih tako na področju zakonodaje kot o novostih, ki jih pripravljamo na DURS-u. Današnje srečanje je dragoceno tudi za nas, saj ste v zelo močni regiji z veliko aktivnostmi. Vesela sva odziva in velikega interesa uporabnikov s te regije na sistem e-davkov in na ostale novosti, ki sva jih predstavila.

PODPORA RAZISKAVAM IN RAZVOJU



»Država mora postati servis podjetjem, ki se potegujejo za razvojna sredstva. Teh bo odslej več, saj se približujemo sto milijonom. S tem denarjem bomo lahko polovično sofinancirali razvojne projekte in raziskave v velikih podjetjih, v srednjih bo ta delež 60-odstoten in v majhnih tudi do 70-odstoten,« je dejal minister **Gregor Golobič** na posvetu, ki sta ga organizirala Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo skupaj z GZDBK.

Po ministrovih besedah posvet ni bil namenjen le vprašanju, kaj gospodarstveniki lahko pričakujejo od države, ampak tudi vprašanju, kaj morajo zahtevati od države. Gregor Golobič je med drugim zagotovil, da bo ministrstvo poskrbelo za objave osnutkov razpisov. Zainteresirani se bodo lahko temeljito pripravili, saj izkušnje kažejo, da je bilo do sedaj preveč administrativnih ovir oz. da je bilo veliko prosilcev zavrnjenih zaradi formalnih razlogov. Poskrbeli bodo za razumne roke, izogibali se bodo razpisom, za katere je že v naprej jasno, da ne bodo mogli porabiti vsega razpoložljivega denarja. Na drugi strani bo država prevetrila postopke za pridobivanje podpor; tako bo šel denar v prave roke.

Gregor Golobič je skupaj s sodelavkama iz direktorata za tehnologijo pojasnil, kateri razpisi so v pripravi. Temeljiteje so predstavili razpis za podporo raziskovalno-razvojnim dejavnostim v podjetjih in tehnoloških centrih, kjer nastajajo izdelki ali storitve za trg. Lani je bilo za ta razpis namenjenih milijon evrov, letos kar 35 milijonov; razpis naj bi bil objavljen v marcu. Za inovatorje in za tehnološke centre bo na voljo 4,5 milijona evrov.

»Vprašanja in pobude, ki smo jih slišali na današnjem posvetu, nam bodo v pomoč, saj želimo z gospodarstvom doseči partnerski odnos, za kar je nujen dialog. Nekaj vprašanj in pomislekov, ki smo jih slišali danes, smo tudi mi že zaznali kot problem, dobili smo nekaj novih in zelo koristnih pobud. V tako uspešnih regijah, kot sta Dolenjska in Bela krajina, smo pravzaprav pričakovali tako ploden posvet. Pomembna je ugotovitev, da smo na isti strani, da gre za partnerski odnos, da govorimo skupni jezik,« je za posvet ocenil minister Golobič.

NEVENKA KREGAR VELIKONJA, DIREKTORICA PODJETJA EDUCCELL:

Posvet je bil vsekakor zelo koristen in zanimiv. Naše podjetje se ukvarja s tkivnim inženiringom in ima prvo v Sloveniji status Ustanove za tkiva in celice. Smo majhno podjetje – imamo le deset zaposlenih. Moje vprašanje je bilo vezano na avansiranje sredstev. Kot smo slišali ministra, vlada že preučuje to možnost, saj se zaveda, da podjetja vse težje dobivajo posojila in jamstva in da je treba olajšati črpanje sredstev oz. priti podjetjem naproti. Slišano na posvetu me navdaja z optimizmom.

VLADIMIR BAHČ, PRESEDAK UPRAVE TPV:

Posvet pozdravljam, ker lahko pričakujemo, da bomo s pravočasnim in preglednim informiranjem o razpisih za RR projekte veliko pridobili. Napredek lahko pričakujemo, če uskladimo sedanjo zakonsko regulativo z dobro prakso pri odobravanju in koriščenju evropskih sredstev, ki se je izkazala v drugih državah. Razpise bi lahko izpeljali učinkoviteje, če združimo oz. povežemo delo različnih služb in organov, ki danes parcialno rešujejo svoja ozka področja ter ustvarjajo zmedo in nepreglednost pri iskalcih.

BRANE KASTELEC, KRKA – DIREKTOR FINANČNEGA SEKTORJA:

Naše gospodarstvo ima na področju nepovratnih sredstev enkratno priložnost, ki se v prihodnosti ne bo več ponovila. Zato je nujno proces pridobivanja teh sredstev čim bolj približati podjetjem in jim olajšati prijavo projektov. Želimo si več razpisov, poenostavitev razpisnih postopkov in enostavnejše črpanje odobrenih sredstev. Po uspešnem finskem zgledu pričakujemo partnersko sodelovanje med javnimi ustanovami in gospodarstvom v vseh fazah razpisa. Ukrepi, ki jih je predstavil minister Golobič s sodelavci, kažejo na pozitivno spremembo v tej smeri. ■

DA BI SPODBUDILI INOVACIJSKO DEJAVNOST
NA DOLENJSKEM IN V BELI KRAJINI, POVEČALI
KONKURENČNOST GOSPODARSTVA REGIJE TER
OMOGOČILI PREDSTAVITEV INOVACIJSKIH DOSEŽKOV,
KI SO REZULTAT DOMAČEGA ZNANJA,

OBJAVLJAMO

RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJ ZA INOVACIJE GOSPODARSKE ZBORNICE DOLENJSKE IN BELE KRAJINE ZA LETO 2008

V skladu s Pravilnikom o podeljevanju priznanj za inovacije GZDBK imajo do prijave na razpis pravico vse gospodarske družbe, podjetja, samostojni podjetniki posamezniki, samostojni inovatorji ali druge organizacijske oblike z območja Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine.

Besedilo javnega razpisa, prijavni obrazci in ostala dokumentacija so na voljo na spletni strani zbornice
www.gzdbk.si v razdelku novice –
razpis za podelitev priznanj za inovacije GZDBK.

Rok za oddajo prijav je 30. marec 2009.

Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine
Novi trg 11, 8000 Novo mesto
tel. 07/ 33 22 184, www.gzdbk.si, info@gzdbk.si

PROJEKT PO POTEH DEDIŠČINE DOLENJSKE IN BELE KRAJINE



GOSPODARSKA ZBORNICA DOLENJSKE IN BELE KRAJINE JE V SODELOVANJU S PARTNERJI ZAKLJUČILA 12-LETNI PROJEKT PO POTEH DEDIŠČINE DOLENJSKE IN BELE KRAJINE. UČINKI PROJEKTA SO DOBRI, SAJ SE JE V TEM OBDOBJU POVEČALO ŠTEVILO TURISTOV V REGIJI, HKRATI JE PROJEKT POVEZAL KAR 32 PARTNERJEV, KI SO USPEŠNO SODELOVALI.

Začetki projekta Po poteh dediščine Dolenjske in Bele krajine segajo v leto 1996, ko je gospodarska zbornica sprejela povabilo evropskega konzorcija, ki je zagotavljal sredstva iz evropskih skladov za pripravo tovrstnega turističnega izdelka. Koordinacijski odbor se je zavzelo lotil dela in danes sta naravna ter kulturna dediščina naše regije prepoznavni blagovni znamki, ki sta cenjeni v očeh domačih in tujih turistov.

Pri pripravi poti se je odbor opiral na izkušnje domačih turističnih delavcev in lokalnega prebivalstva, tako da so izmed 150 lokacij izbrali 28, ki so jih uvrstili v mrežo poti. Nato so začeli s pripravami lokacij, razvojem infrastrukture, dopolnilnih in marketinških dejavnosti ter z izobraževanjem turističnih ponudnikov. Uradna turistična agencija projekta Kompas Novo mesto meni, da je rezultat odličen. Število turistov, ki v regijo prispejo prek agencije Kompas, se iz leta v leto povečuje za približno 20 odstotkov. Med njimi je ena petina tujih gostov, ki v večini prihajajo iz Italije in Avstrije, v zadnjem letu tudi iz ZDA.

Projekt je edinstven primer partnerskega sodelovanja javnega, zasebnega in nevladnega sektorja, ki je povezal 32 gospodarskih enot ter državne ustanove na nacionalni, regionalni in lokalni ravni. Med njimi je vseh 14 občin Dolenjske in Bele krajine, ki so z ostalimi partnerji dokazale, da so sposobne nastopati skupaj in biti kot take zelo uspešne. Dokaz za to sta dve visoki priznanji projektu in vsem sodelujočim, in sicer nagrada Štefana Smeja za najboljši projekt regionalnega razvoja v Sloveniji za leto 2003 ter nagrada srebrni sejalec na natečaju Slovenske turistične organizacije za najbolj inovativen turistični projekt v letu 2004.

Projektni vodja **Marko Koščak** je ob zaključku izrazil zadovoljstvo, saj povpraševanje po regiji še raste, obiskovalci so navdušeni, sodelujoči partnerji pa so pokazali dober zgled vzornega sodelovanja. Projekt je v turistični prostor Dolenjske in Bele krajine vnesel novost in svežino, saj tovrstnega turističnega izdelka v Sloveniji prej še ni bilo.

Pilotni projekt, kot so ga poimenovali, je torej postavil temelje in infrastrukturo za druge tovrstne projekte in s tem izpolnil svoje poslanstvo, ki se bo nadaljevalo tudi v prihodnje, saj so prav ob zaključku projekta luč sveta ugledale nove Regijske tematske poti.

Da je bil projekt vreden našega zaupanja, je potrdilo tudi gibanje za ohranjanje in uveljavljanje slovenske kulturne in naravne dediščine Naša Slovenija, ki je v dogovoru z Ministrstvom za kulturo letos prvič podelilo priznanja za dosežke pri ohranjanju naše dediščine. Priznanje Naša Slovenija nagraduje prizadevanja

posameznikov, društev in neformalnih civilnih pobud pri ohranjanju in uveljavljanju slovenske kulturne in naravne dediščine, temeljev slovenske narodne prepoznavnosti.

Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine bo tudi v prihodnje podpirala projekte, ki bodo bogatili regijo kot celoto. ■



NE ZMANJŠUJTE ŠTEVILA SLUŽBENIH POTOVANJ – ZNIŽUJTE RAJE NJIHOVE STROŠKE!

- S pomočjo mednarodnih hotelskih rezervacijskih sistemov dosegamo **bistveno ugodnejše cene**, kot jih lahko dobite na recepciji hotela.
- Odličen letalski oddelek vam poišče **najcenejši polet kamorkoli na svetu** – tudi nizkocenovne lete.
- **Obiski** vseh pomembnejših **sejmov**, pri katerih imajo člani **Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine** poseben 3-odstotni **popust**.
- **Organiziramo** prireditve, konference, sejme, srečanja v Sloveniji ali tujini.
- **Team building programi** – da bo vaš kolektiv še boljši in uspešnejši!
- **Rudolfovo splav in Matjažovo domačijo** izkoristite za poslovna srečanja in promocije.

PREVERITE NAŠO KONKURENČNOST!

KOMPAS NOVO MESTO D. O. O.
NOVI TRG 10, NOVO MESTO
www.robinsion-sp.si
e-pošta: kompas.nm@siol.net
tel. 07 39 31 520/524/526

ZVEZEK A. T. A.

Zvezek A. T. A. (angleško A.T.A. Carnet) je mednarodni carinski dokument za brezcarinski začasni uvoz blaga (v drugo državo podpisnico konvencije), ki bo v enem letu vnovič izvoženo v nespremenjeni obliki. Pravno to področje ureja Konvencija o začasnem uvozu oz. instanbulska konvencija (Uradni list RS MP št. 22/2000), v Evropski uniji pa še Carinski zakonik Skupnosti in izvedbena uredba Carinskega zakonika Skupnosti. A. T. A. zvezke izdajajo izključno trgovinske ali gospodarske zbornice, ki so včlanjene v Mednarodno trgovinsko zbornico (ICC) v Parizu.

PREDNOSTI UPORABE ZVEZKA A. T. A.

- poenostavljen prestop državnih mej brez plačila carinskih in drugih dajatev za začasno uvoženo blago;
- en zvezek A. T. A. omogoča, da z istim blagom obiščete neomejeno število držav podpisnic konvencije A. T. A. v okviru enoletnega roka veljavnosti;
- z enim dokumentom uredite vse carinske transakcije: začasni izvoz, tranzit, začasni uvoz, vnovični izvoz in vnovični uvoz;
- zagotovitev jamstev za plačilo carinskih dajatev, če blago iz kakršnega koli razloga ne bi bilo izvoženo v določenem roku.

GLAVNE KATEGORIJE BLAGA, ZA KATERE SE UPORABLJA ZVEZEK A. T. A.

Zvezke A. T. A. lahko uporabljajo tako pravne kot fizične osebe predvsem za začasni uvoz:

- vrednih vzorcev ali reklamnega materiala;
- blaga za predstavitev in uporabo na sejnih in razstavah;
- profesionalne opreme;
- raziskovalne opreme;
- učnega materiala itd.

Zvezki A. T. A. se ne uporabljajo za začasni uvoz pokvarljivega in potrošnega blaga ter blaga, namenjenega za predelavo, oplenjenje ali popravilo.

ZAČASNI IZVOZ PREDMETOV KULTURNE DEDIŠČINE

Za začasni izvoz predmetov kulturne dediščine potrebujete poleg zvezka A. T. A. tudi ustrezno dovoljenje, ki ga izdaja Ministrstvo za kulturo, Maistrova ulica 10, Ljubljana.

PRIDOBITEV A. T. A. ZVEZKA

Postopek za pridobitev zvezka A. T. A.: pri nakupu zvezka A. T. A. dobi vlagatelj poleg obrazca zvezek A. T. A. še vlogo za izdajo A. T. A. zvezka z izjavo o obveznostih vlagatelja ter navodila za izpolnjevanje.

Pravilno izpolnjen zvezek A. T. A., vlogo za izdajo zvezka A. T. A. in potrdilo o plačilu zavarovalne premije oddate v potrditev zbornici.

OMEJITVE PRI IZDAJI A. T. A. ZVEZKA

V določenih primerih je treba za izdajo A. T. A. zvezka pridobiti soglasje zavarovalnice.

- za samostojne podjetnike, mala podjetja in društva za skupno vrednost nad 30.000,00 EUR,
- za srednja, velika podjetja in javna podjetja za skupne vrednosti blaga nad 120.000,00 EUR,
- za fizične osebe za skupne vrednosti blaga nad 5.000,00 EUR.

Posebne omejitve veljajo za izdajo A. T. A. zvezkov za izvoz pravega nakita, ur in žlahtnih kovin. Pri določanju skupne vrednosti blaga se upoštevajo vrednosti blaga iz vseh še veljavnih zvezkov ter

vrednost blaga, za katerega vlagatelj zahteva izdajo novih zvezkov. Pridobitev soglasij zavarovalnice je lahko povezana z dodatnimi zavarovanji oz. drugimi oblikami jamstva. Postopek izdaje zvezka A. T. A. je zato lahko daljši.

KONČANJE ZAČASNEGA UVOZA

Začasni uvoz se praviloma konča z vnovičnim izvozom in uvozom blaga v eni ali več pošiljkah. Rok za vnovični izvoz blaga, uvoženega z zvezkom A. T. A., nikakor ne sme presežati obdobja veljavnosti zvezka A. T. A., ki je vedno eno leto.

ROK VNOVIČNEGA IZVOZA BLAGA

Po konvenciji o začasnem uvozu blaga zvezek A. T. A. velja eno leto. Carinski organi lahko določijo krajši rok za vnovični uvoz (izvoz). Pri vračilu blaga bodite pozorni tudi na roke, ki jih določijo carinski organi posameznih držav. ■

POTRDILO O NEPREFERENCIALNEM POREKLU BLAGA – CERTIFICATE OF ORIGIN

Poreklo pomeni za blago nekaj podobnega kot državljanstvo za ljudi. Določa, iz katere države prihaja prodano oz. kupljeno blago, to pa se dokazuje s potrdilom o nepreferencialnem poreklu blaga. Potrdilo o nepreferencialnem poreklu blaga - Certificate of Origin - ima pomembno vlogo v mednarodnem trgovanju in je sestavni del uvozne in izvozne dokumentacije, ki spremlja blago. Čeprav s tem potrdilom uvoznik v tujini običajno ne pridobi ugodnosti v smislu zmanjšanja oziroma odprave carinskih dajatev, je to skorajda nepogrešljiv dokument za dokazovanje skupnostnega porekla. Lahko je namreč pogoj za uvoz blaga iz določene države.

OSNOVNA KRITERIJA ZA DOLOČITEV POREKLA BLAGA

Kot blago s poreklom iz določene države se šteje, da je v tej državi v celoti pridobljeno ali proizvedeno oz. da je v tej državi opravljena zadnja bistvena gospodarsko upravičena predelava.

IZDAJA OBRAZCA

Potrdilo o poreklu blaga je sestavljeno iz treh izvodov: originala, ki spremlja blago, kopije (za vlagatelja) in zahtevka za izdajo (ostane zbornici).

Potrdilo se izda samo, če so izpolnjeni pogoji in če blago, na katerega se nanaša, ustreza merilom za pridobitev slovenskega oz. skupnostnega porekla. Vložnik mora pravilno izpolnjenemu obrazcu priložiti tudi izvozno fakturo.

Če blago ni pridobljeno v Sloveniji, nima pa tudi statusa skupnostnega blaga (EU):

v tem primeru pridobite potrdilo o poreklu blaga iz tretje države s predložitvijo naslednjih listin: izpolnjenega potrdila o poreklu blaga (Certificate of Origin), v katerem pod rubriko 3 (država porekla) vpišete dejansko državo porekla blaga; originalnega potrdila o poreklu blaga (Certificate of Origin), s katerim je blago prispelo v Slovenijo in ki dokazuje, iz katere tretje države ima blago poreklo; izvozne fakture. ■

ZVEZKE A. T. A. IN POTRDILO O NEPREFERENCIALNEM POREKLU BLAGA

LAHKO DOBITE TUDI PRI NAS.

GOSPODARSKA ZBORNICA DOLENJSKE IN BELE KRAJINE, NOVI TRG 11, NOVO MESTO, VSAK DELOVNIK OD PONEDELJKA DO PETKA MED 8. IN 12. URO.

BONUS
DO 6.000 EUR

Slika je simbolična.



GRANDE PUNTO VAN

FIORINO

DOBLÒ CARGO

SCUDO

DUCATO

Široka paleta gospodarskih vozil Fiat Professional ponuja več, kot pričakujete. Vse modele odlikujejo izjemni Fiatovi motorji, prostornost, vsestranska uporabnost in okretnost v vsaki situaciji.

 **AVTOHIŠA ADRIA**

Vaš prijatelj na cesti

AVTOHIŠA ADRIA

Podbevškova 13, Nm
telefon (07) 39 35 400

CKŽ 137, Krško
telefon (07) 49 05 790

www.fiatprofessional.si



Odkrijte Opel Insignio. Avto leta 2009.



Po mnenju 59 avtomobilističnih novinarjev iz 23 evropskih držav si je v konkurenci 37 avtomobilov Opel Insignia prislužila prestižni naziv "Avto leta 2009".

www.insignia.si



Povprečna poraba goriva: 5,8 - 11,6 l/100 km. Emisije CO₂: 154 - 272 g/km.

Avtohiša Adria
Podbevškova 6a, 8000 Novo Mesto, tel.: 07/ 393 44 75
www.adria-plus.com

Osebni pristop
na daljavo?
Odkrijte še več!
www.bankain.si



PRVA BANKA NA SPLETU

Kaj pričakujete od svoje banke?

Več storitev? Osebnega bančnika? Nagrajevanje zvestobe?

Banka IN vam nudi vse to in še mnogo več. Prek spleta imate dostop do vseh bančnih storitev, posvetujete se s svojim osebnim bančnikom in z njim urejate vaše celotno bančno poslovanje – plačila in prenose, naložbe v vzajmne sklade in vrednostne papirje, zavarovalniške storitve, storitve na osebnem računu in plačilnih karticah, kredite, depozite, varčevanja in lizinge. Nagrajujemo pa tudi vašo zvestobo. Vstopite v prvo pravo banko na spletu, v kateri se vam osebno posvetimo, in odkrijte še več!

 **BANKA KOPER**

Z vami gledamo naprej.

banka 