



**BIROBONUS**



POŠTNINA PLAČANA PRI POŠTI  
8101 NOVO MESTO

# BONUS

Časopis računovodskega podjetja Biro BONUS d.o.o.

## IZ VSEBINE:

- **MLADI PODJETNIKI**
- **KAKO USTANOVITI PODJETJE**
- **KAJ MORAMO VEDETI,  
ČE SE PODAMO NA POT PODJETNIŠTVA**
- **AKTUALNE INFORMACIJE**

DECEMBER 2012

### LJUBLJANA

Leskoškova 9e  
T: 01-24-44-400  
F: 01-24-44-410

### PE NOVO MESTO

Kočevarjeva ulica 1  
T: 07-39-30-960  
F: 07-39-30-970

bonus@biro-bonus.si  
www.biro-bonus.si

**BREZPLAČEN IZVOD**

## IZLET V BELO KRAJINO

Za začetek smo si ogledali del zbirk Belokranjskega muzeja



V vinski kleti večkratnega vinarja leta Slovenije Jožeta Prusa



Osnovna šola Brihtna glava na Radovici



In končno – belokranjski jagenjček



Še zaključni turnir v fuzbalu



## LEPO JE V NAŠI DOMOVINI BITI MLAD...?



»Pa je vendar sreča biti mlad, biti mlad, poln dobrih nad...« je zapisal eden naših mladih, zgodaj preminulih pesnikov, Karel Destovnik Kajuh. Pesem govori o mladosti v ekstremno težkih, vojnih časih... V časih, ki se z ničemer ne morejo primerjati s težavami, za katere mislimo, da nas hromijo danes. Pa je vendar, po njegovih besedah, tudi takrat bilo »sreča biti mlad«...

»A ne pozabi, mladi smo, v srečo mi verjamemo...« smo se skupaj z Agropopom drli v osemdesetih. Res je, da je takrat propadala stara država, skupaj z vrednotami, ki so nam jih poskušali privzgojiti v socialističnih šolah. Pa je vendar bilo lepo biti mlad. Na obzorju je bila nova država, nov sistem... Kljub propadanju podjetij je bilo v devetdesetih služb na pretek, poslovne priložnosti pa so rasle kot gobe po dežju. Za stanovanje si v povprečju moral delati dobri dve leti, danes devet (če seveda sploh imaš službo in povprečno slovensko plačo).

»Ali veš, kaj je bila najboljša stvar v socializmu?«

»Ne bi vedel...«

»To, da smo bili takrat mladi...«

Šala, ki skriva veliko resnice in razloži marsikatero »jugonostalgijo« ali nostalgijo za socializmom. Res je, da nas večina še stacionarnih telefonov ni imela, mobiteli pa so bili stvar znanstvene fantastike... Res je, da je bilo kupiti avto podvig, saj si na svoj »primerek« čakal tudi po več mesecev. In bil ves srečen, da si ga dobil... Še na misel ti ni prišlo, da bi reklamiral, da »žmigavec ne dela in da se leva vrata ne zapirajo v redu...« Važno je bilo samo to, da je bila nova stoenka čudovite banana rumene barve in da bodo sosedge od zavisti obmolknili, ko jo bomo parkirali na dvorišču... (no, ta prioriteta se v vseh teh letih ni spremenila...) Res je, da ni bilo pralnih praškov, čokolade, kave... Toda bili smo mladi...

Kako pa je danes?

Mlada generacija danes na svojih plečih nosi velik del krize in ne pozna pojma socialna država. Od mlade generacije se danes in v bodoče pričakuje, da bo zagotavljala dostojne pokojnine starejši generaciji, od katere pa je podedovala

propadla podjetja, dolgove, obubožano državo... Med mladimi je največ brezposelnih, največ zaposlenih za določen čas, največ takih, ki delajo za minimalno plačo. Medgeneracijska solidarnost danes v Sloveniji zgloda tako, da se starejša generacija bori za svoje pokojnine tudi zato, da lahko pomaga vnukom, ki nimajo služb. Narobe svet. Po raziskavi Inštituta dr. Trstenjaka, ki jo je vodil dr. Jože Ramovš, je medgeneracijska solidarnost pri nas danes na visoki ravni znotraj posameznih družin, na ravni celotne družbe pa se bije neizprosen medgeneracijski boj...

Armada brezposelnih mladih Evropejcev (čez pet milijonov) je danes grožnja, morda večja od česarkoli drugega... Če mladi ne bodo imeli kaj početi, potem se moramo resno bati vsi. Ne samo starejši za svoje pokojnine, tudi srednja generacija za svoje privilegije. Tudi za tisti največji privilegij, ki ga večina Evrope uživa od druge svetovne vojne dalje, za socialni in tudi siceršnji mir... Humanist in mislec Emmanuel Kant je nekoč zapisal, »...da se ima vsaka generacija pravico upreti, da je to njena naravna pravica, če jo generacija pred njo zadržuje.«

Mladi danes premorejo veliko znanja, energije... So drugačni, v naših očeh najbrž enako »razvajeni«, kot smo bili mi »razvajeni« v očeh generacije naših staršev in oni v očeh prejšnjih generacij... Samo želimo si lahko, da se bodo znali in zmogli prebiti, da bodo našli svoj prostor pod soncem in svoje priložnosti.

Veliko mladih danes želi stopiti na pot podjetništva. V tokratni številki časopisa jim želimo stopiti naproti. S tem namenom podajamo nekaj informacij o tem, kako ustanoviti podjetje in prikazujemo podjetniške poti nekaterih naših strank, mladih podjetnikov, ki so iz nič naredili uspešna in rastoča podjetja.

Generacija naših otrok nam namreč z drugimi besedami in na drugačen način, pa vendar z enako pravico in z enakim žarom poje isto Balaševičevo pesem, kot smo jo peli mi:

»u nama je sudbina budućih dana  
I neki se možda i plaše za nju,...  
...A kažem vam, šta dobro znam.  
Računajte na nas!«

Marija Tomc Muc, direktorica

Ne hitite, ne drvite v divjo jago, na profite  
LE ZAKAJ?

Za dva groša fantazije je zadosti bogatije,  
da resnica bo, kar sen je, če zaljubiš se v življenje

F. Milčinski Ježek

Kolektiv Biro BONUS vam želi, da bi se v 2013  
čim večkrat ZALJUBILI V ŽIVLJENJE...

# SE ŽELITE PODATI NA POT PODJETNIŠTVA?

V času gospodarske krize in vedno večje brezposelnosti postaja samozaposlitev privlačna možnost za marsikoga. O samozaposlitvi razmišljajo tako tisti, ki so iz različnih razlogov izgubili doseganje zaposlitve in iščejo nove priložnosti, kot tudi veliko mladih, ki šele stopajo na svojo karierno pot.

Biti »na svoji zemlji sam svoj gospod« je od nekdanj zvenelo privlačno, vendar pa ta pot skriva tudi veliko nevarnosti in pasti. V pomoč vsem tistim, ki začenjate svojo pot, podajamo v nadaljevanju nekaj osnovnih informacij in odpiramo nekaj vprašanj, na katerem morate odgovoriti, preden se podate na pot podjetništva.



## IDEJA

Edini cilj ustanovitve podjetja ne sme in ne more biti samozaposlitev za vsako ceno. Za uspešno podjetje je danes, bolj kot kadarkoli prej, pomembna dobra poslovna ideja. Vedeti morate, kaj želite doseči, s katerimi sredstvi, če imate za to dovolj znanj in izkušenj, kako boste svoja znanja nadgrajevali... Zavedati se morate, da ima po pravilu 80 -20 samo 20 % vseh idej možnost, da se uspešno uresniči... Z dobro pripravljeno strategijo boste svoji ideji omogočili, da bo med njimi ...

## ZAČETNI KAPITAL

Čeprav nekatere pravne oblike organiziranosti ne zahtevajo vloge začetnega kapitala, to ne pomeni, da zagon podjetja ne bo predstavljal začetne investicije. Kakšna bo, je bolj kot od pravne oblike vašega podjetja odvisno od tega, kakšna bo vaša dejavnost, kakšna osnovna sredstva potrebujete, kako boste financirali zaloge ...

## USTANOVITI S.P. ALI D.O.O.?

	S.P.	D.O.O.
Osebna odgovornost	Da - z vsem svojim premoženjem	Ne (samo z osnovnim kapitalom)
OSNOVNI KAPITAL	Ni potreben	7500 €
Ustanovitveni stroški	Ne	Praviloma ne
Obdavčitev „dobička“	Lestvica	18 % - 15 %
Vodenje poslovnih knjig	Da, razen, če je pavšalna obdavčitev (članek na 11.strani)	da
Razpolaganje z gotovino	Prosto	Omejeno

## ALI NAJ SE REGISTRIRAM ZA DDV?

Da bi lahko sprejeli odločitev o tem, ali naj se identificiramo za DDV ali ne, moramo odgovoriti najmanj na naslednja vprašanja:

- Koliko prometa pričakujem?
- Kdo so moji kupci?
- Kdo so moji dobavitelji?
- Kaj je moja dejavnost?

Ne glede na odgovore, se moramo obvezno identificirati za namene DDV, če izpolnujemo enega od naslednjih kriterijev:

- Davčni zavezanci, ki so presegli 25.000 € obdavčljivega prometa (v obravnavi je predlog, ki naj bi prag obvezne registracije dvignil na 50.000 €).
- Davčni zavezanci kmetje z več kot 7.500 € katastrskega dohodka.
- Pridobitelji blaga iz drugih držav članic, ki so pridobili za več kot 10.000 € blaga.
- Davčni zavezanci, ki opravljajo oziroma prejemajo storitve (razen izjem) iz tujine.
- V nekaterih primerih tujci.

V nekaterih primerih pa se posamezniku plača tudi prostovoljna identifikacija za DDV. V tem primeru mora v sistemu ostati najmanj pet let.

Poglejmo nekaj primerov:

- Podjetje v glavnem posluje z davčnimi zavezanci z slovensko ID številko, praviloma se v tem primeru podjetju plača prostovoljna identifikacija.
- Podjetje je v glavnem izvoznik ali opravlja dobave blaga (in storitev) v EU – prave oprostitev. Tudi v tem primeru se praviloma plača prostovoljna identifikacija.
- Podjetje v glavnem posluje s končnimi potrošniki (fizičnimi osebami brez ID številke) in mora zaračunavati 20 % DDV. V tem primeru se prostovoljna identifikacija praviloma ne plača.

Podjetje v glavnem posluje s končnimi potrošniki (fizičnimi osebami brez ID številke) in uporablja 8,5 % davčno stopnjo. V nekaterih primerih, predvsem ko imamo velik delež vstopnih stroškov, obdavčenih z višjo davčno stopnjo, bi se tudi v tem primeru plačala prostovoljna identifikacija.

## S POSLOVNIMI PARTNERJI UČIMO DRUG DRUGEGA



Ana Petančič, Versi, d.o.o.

Začeti nekaj novega je vedno izziv, začeti z novim in nepreizkušenim načinom poslovanja že na začetku človekove poslovne poti, pa je prav gotovo tudi pogum. Pogum, ki ga je uspešno zbrala mlada podjetnica Ana Petančič, lastnica podjetja Versi d.o.o.. Po dveh letih uspešnega poslovanja se lahko na prehojeno pot zazre z zadovoljstvom in ugotovi, da je pot do uspeha trnova, odločilno pa je, ali to počneš s srcem.

Ana Petančič je pionirka na področju franšizne prodaje mobilnih telefonov, saj je prva v Sloveniji stopila v Si.mobilov franšizni sistem.

Danes se Ana lahko ponosno in upravičeno pohvali. *»Z našo franšizno trgovino smo postavili vzor za vse naslednike. Izkazalo se je, da sem se odločila prav, da nisem oklevala in sem takoj pograbila priložnost, ko se je Si.mobil odločil razširiti svoje poslovanje in poleg svojih centrov ter pooblaščenih prodajnih mest odprl še franšize.«* Prvo so postavili na noge v Novem mestu, aprila 2010.

Ana se spominja: *»Pred vstopom v franšizni sistem in podjetništvo sem bila šest let zaposlena v Si.mobilu, in sicer v oddelku za marketing in tržno komuniciranje. Že od nekdaj pa je v meni tlela želja, da bi nekoč stopila na samostojno pot. Ravno v času razpisa za franšize drugega največjega mobilnega operaterja pri nas, sem bila na polovici porodniškega dopusta, vendar sem se kljub temu odločila zgrabiti priložnost. Glede na to, da sem si v prejšnjih letih že nabrala precej izkušenj, sicer na področju marketinga in glede na to, da sta mi podjetje Si.mobil in blagovna znamka zelo pri srcu, odločitev ni bila težka. Prav tako, mi ob strani vedno stoji partner Matej, s katerim skupaj ustvarjava franšizno zgodbo.«*

*»Zelo moram pohvaliti odnos Si.mobila, ki mi še vedno daje vso potrebno pomoč in podporo. Glede na to, da sem bila prva franšizojemalka, so se zelo zavzeli za uspešno graditev našega odnosa. Komunikacija še vedno teče na dnevni bazi in je zelo intenzivna, obe strani se učimo ena od druge in si dajemo povratne informacije.«*

Ana daje velik pomen dobrim odnosom s svojo prodajno ekipo v trgovini in izobraževanju le te. *»SI.mobil nam nudi veliko izobraževanj glede njihovih produktov in storitev, sama pa namenim veliko časa izpopolnjevanju samega prodajnega procesa in osebni rasti mojih zaposlenih. Zavedam se, da so zaposleni moje največje bogastvo, zato se vedno znova trudim, da jih motiviram, presenečam in jim stojim ob strani. Le zadovoljni zaposleni, bodo lahko naše stranke obravnavali z veliko mero navdušenja in jim nudili enkratno izkušnjo, ter jim pričarali zadovoljen nasmeh na obrazu.«*



Rozmanova ulica 14, 8000 Novo mesto

Mlada podjetnica se veseli novih izzivov in izkušenj, meni pa, da je sedaj pravi čas za inovativnost malih družinskih podjetij, ki vedno gledajo v prihodnost in iščejo nove poti do uspeha v danih razmerah.



**BIROBONUS**

Računovodsko podjetje

**zanesljivo in  
varno do cilja**

## POMEMBNO JE, DA SI ZNAMO POSTAVITI VISOKE CILJE, DA ZNAMO SANJATI.



Uroš Vene, Avene, d.o.o.

Uroš Vene je fant, ki človeka preseneti in osvoji. Z živim pogledom, nasmehom in pozitivno energijo. Zato najbrž ni presenetljivo, da je svojo poslovno priložnost našel v trženju vinskih vitrin. Ob steklenici vrhunskega vina, ki je primerno ohlajeno, človek preprosto ne more biti slabe volje...

Uroš vsekakor ni človek, ki bi čakal, da uspeh pride k njemu. Njegova poslovna pot je zanimiva in zavidal bi mu jo marsikakšen starejši in uveljavljen podjetnik.

Najin pogovor začneva s kratkim opisom njegove življenjske in poslovne poti. »Vedno sem si želel narediti nekaj iz nič. Želel sem si, da bi ustanovil svoje podjetje in se samostojno preizkusil v poslovnem svetu. Imel sem sicer veliko prodajnega znanja, vendar pa premalo znanja o tem, kako ustanoviti podjetje, kako se organizirati, kako voditi ljudi, jih motivirati... Prve izkušnje sem pridobil kot komercialist v družinskem podjetju, ki se ukvarja z oblikovanjem in prodajo pletenin, pot sem nadaljeval v podjetju GA, kjer sem v zelo kratkem času napredoval v direktorja in solastnika dveh podružnic trgovin GA Gospodinjski aparati: v Celju in v Zagrebu. Pred dvema letoma pa sem začel spoznavati vinske vitrine in se pripravljati na njihovo prodajo. V letu 2011 sem dobil zastopstvo za prvo znamko vinskih vitrin, od leta 2012 pa imam pet zastopstev za vinske vitrine. Svoje poslovanje sem začel širiti tudi na Srbijo.«



Ozreva se tudi v prihodnost: »V letu 2013 načrtujem širitev poslovanja na teritorijo ex Jugoslavije in Grčije.«

Seveda pa ni šlo vedno lahko, življenje je tudi za Uroša skrivalo vzpone in padce: »Naredil sem srednjo tehnično šolo, potem pa sem se vsega ostalega v življenju učil sam. Skozi izkušnje, na raznih delavnicah... Ko sem bil na razpotju svoje kariere in življenjskih odločitev, sem se odločil študirati predvsem literaturo s področja osebnega razvoja, saj sem in še vedno trdno verjamem, da s tem, ko gradiš sebe, gradiš tudi svoj uspeh. Dobil sem samozavest in se odločil odseliti od doma. Pustil sem službo v družinskem podjetju in začel na svoje. Vendar mi je že na začetku spodletelo in spoznal sem, da odpreti in voditi svoje podjetje sploh ni lahko. Zato sem se začasno zaposlil kot natakter v enem od ljubljanskih lokalov. Potem pa je prišla mimo prava priložnost in znal sem jo izkoristiti. Moja prva priložnost in odskočna deska je bila zaposlitev v podjetju GA.«

Uroš je verjame, da ima vsak od nas možnost najti v sebi poslovni uspeh. »Nihče ni boljši ali slabši, izkušnje so na cesti na voljo vsem... Vztrajni in odločni jih nabirajo bolje. Prepričan sem, da so izkušnje najpomembnejše. Ob problemih lahko obupamo, lahko pa so nam nova izkušnja in nam dajejo priložnost, da jih rešujemo... Ko opazimo, da se dogaja nekaj, kar ni dobro za nas, moramo ugotoviti, kako urediti poslovanje, da se tako početje ne ponavlja. Primer: Spoznamo, da kupci ne plačujejo redno, s posebnim popustom motiviramo kupca, da plača na rok.«

In kaj Uroš, ki ima za svoja leta zavidljivo veliko izkušenj, svetuje tistim mladim, ki šele stopajo na svojo karierno pot. »Menim, da je za vsakega mladega podjetnika pomembno, da si napiše cilje, da si oriše pot do teh ciljev. Ko spoznavam podjetnike okoli sebe, opažam, da je velika razlika med tistimi, ki vedo, kam želijo priti, in tistimi, ki živijo le za danes brez dobre strategije.«

In kakšen je pogled mladega podjetnika na gospodarsko in finančno krizo? »Zadnja leta se govori da smo v recesiji in da je težko poslovati. Jaz mislim, da je recesija nekaj najboljšega, kar se mi je dogodilo.«



*Naučil sem si postavljati cilje in jih tudi dosežati in sedaj to učim tudi svoje sodelavce. Na probleme ne gledam več površinsko, ampak znam poiskati razloge, zakaj do njih pride. Formula 200 x 200, ki sem jo spoznal na eni izmed delavnic za osebnostno rast, je zelo pomembna in na tak princip sem tudi prišel na idejo za posel in službo, ki jo opravljam. Formula govori o tem, da moramo izkoristiti poznanstva z ljudmi (sodelavci, prijatelji, znanci ... – poznamo jih vsaj 200 in vsak od njih vsaj 200), ki nam lahko v določenem trenutku pomagajo na poti do našega cilja.*

*200 x 200 = 40.000 ljudi, ki nam lahko pomagajo doseči cilj!!!*

*Težava je v tem, ker si veliko ljudi ne upa želeti, sanjati in potem sanj tudi*

*ne morejo doseči. Veliko ljudi, kot jaz na začetku, ne ve, kako cilj doseči, po kateri poti iti in kje začeti.*

*Mislim, da sem uspešen in tudi srečen obenem. Sreča v življenju je najpomembnejša. Denar ni tisti, ki prinese srečo. Najbolj pomembni so mi rezultati, ki jih dosegam in to, da pri delu uživam. Ko se konec tedna, meseca, leta ozrem nazaj in pregledam, kaj mi je uspelo, sem resnično zadovoljen.«*



## POSLOVNA IDEJA BI MORALA NA ZAČETKU PREŽIVETI BREZ VEČJIH POMOČI

Informacijska tehnologija je vsekakor tista panoga, v katerih mladi in tudi malo starejši lahko najdejo svoje priložnosti in uresničujejo svoje znanje in ambicije. Eden tistih, ki na področju informacijske tehnologije že vrsto let žanjejo priznanja in uspehe je tudi Mihael Krošl, ustanovitelj in lastnik podjetja iNPR.

Pogovor sva začela s predstavitvijo podjetja. »Podjetje iNPR, Napredne informacijske in organizacijske rešitve, Mihael Krošl s.p. je bilo ustanovljeno leta 2010. V letih 2010 do 2012 je podjetje iNPR izvedlo niz uspešnih projektov na področju informatizacije proizvodnih podjetij na področju Slovenije in Hrvaške. Na svojih razvojnih projektih in na projektih prenove in informatizacije proizvodnje za svoje stranke podjetje iNPR združuje strokovnjake, ki sodelujejo že vrsto let. Prav v sodelovanju vrhunskih strokovnjakov, ki niso nujno zaposleni v istem podjetju,

*podjetje iNPR vidi pravi način delovanja v nestabilnih poslovnih pogojih sedanosti in bližnje prihodnosti. Nekaj pomembnejših strank podjetja iNPR: Alstom Hrvatska d.o.o., Podgorje d.o.o., Rasco d.o.o., GEP Štalekar d.o.o.«*

*konkurenco – enostavno rečeno, na spremembe se zmorejo dosledno odzivati hitreje in bolje obveščeno.«*

In kakšna je bila vaša strokovna in podjetniška pot? »Po doseženi

**iNPR**  
Napredne informacijske in organizacijske rešitve

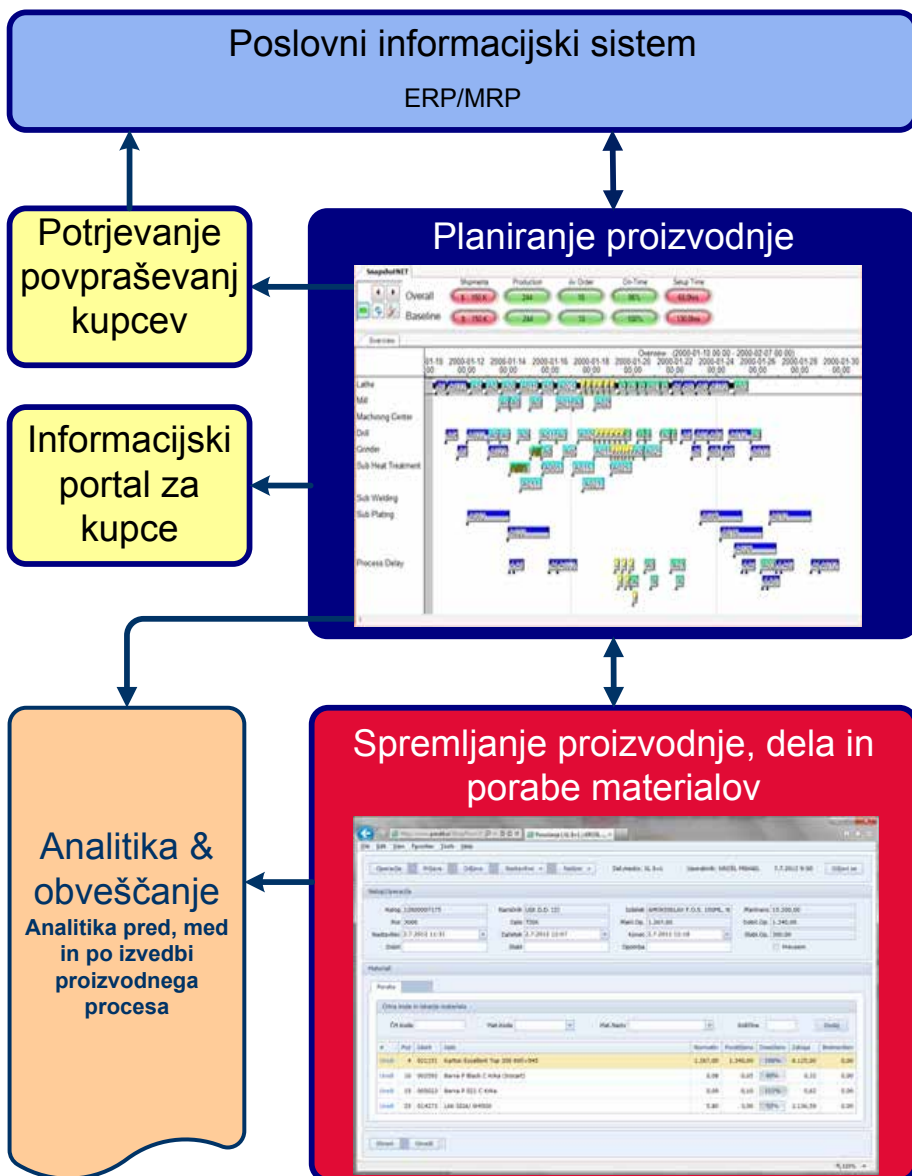
Našeta podjetja so precej različna. Se da na kratko pojasniti vaše delo z njimi? »V teh tovarnah vsak dan skoraj neprestano nekdo sprejema odločitve – kaj izdelovati naslednje. Te odločitve imajo močan vpliv na zadovoljstvo njihovih strank in na njihovo dobičkonosnost. Proizvodna podjetja, ki uporabljajo naše rešitve, imajo skoraj nepravilno prednost pred

*formalni izobrazbi sem magister informacijsko upravljaljskih ved, ekspert za prenovo in informatizacijo planiranja proizvodnih podjetij. Celotno delovno dobo se ukvarjam z informacijsko podporo podjetjem, predvsem s sistemi MRP/ERP, APS, SCM in MES. Na začetku kariere sem delal v proizvodnem podjetju, kjer sem bil odgovoren za planiranje, vodenje*

in spremljanje proizvodnje, pri čemer sem spoznaval potrebe uporabnikov v povezavi s sodobnimi informacijskimi rešitvami. Kariero sem nadaljeval z razvojem programske opreme, uvajanjem rešitev, vodenjem projektov, svetovanjem in prodajo rešitev. Leta 2002 sem začel intenzivno sodelo-

nejših strokovnjakov za sisteme APS iz partnerske mreže Preactor, in glavnim direktorjem mednarodnega podjetja Lean Scheduling International LLC (LSI). Leta 2010 sem ustanovil podjetje iNPR Mihael Krošl s.p. (iNPR), podjetje za napredne organizacijske in informacijske rešitve, s sedežem

začetku podjetniške poti morajo začeti pri oblikovanju in prečiščevanju poslovne ideje, ki bi morala nekaj začetnih let preživeti brez večjih subvencij, patentne zaščite, monopolnega položaja. Vse te pomoči bi morale biti prej kot ne privilegiji, zgolj malo bolj pogost kot zadetek na lotu»



Kako pa Mihael ocenjuje poslovno okolje za mlade podjetnike? »Podjetniški duh marsikateremu pripadniku danes aktivne populacije žal ni bil 'položen v zibelko', marsikateri podjetnik tudi nima zaledja, ki bi mu omogočalo prestopiti neprestane turbulence poslovnega okolja. Tudi najboljši podjetniki in najboljše ideje lahko pridejo v situacijo, ko brez razumevanja javne in zasebne poslovne okolice ne zmorejo naprej. In če ne zmorejo naprej, kdo bo naslednji generaciji posredoval podjetniški duh?

V naši okolici kljub zaostrenim razmeram podjetniki lahko računajo na nekaj tolerance in pomoči, če uspejo vzpostaviti dobro razmerje na primer z izbranim računovodskim podjetjem in okoljem, kot je podjetniški inkubator.«

vati v partnerski mreži angleškega podjetja Preactor International ltd. V tem času sem sodeloval na večini projektov prenove in informatizacije v regiji, ki so vključevali orodja za podporo planiranja Preactor. Konec preteklega desetletja sem po uspešnem začetnem sodelovanju vzpostavil tesno poslovno sodelovanje z Mikom Lidellom s Floride, enim najizkuš-

v novomeškem podjetniškem inkubatorju Podbreznik. iNPR že od same ustanovitve deluje v poslovni povezavi s podjetjem LSI. Od leta 2010 poleg izvajanja del za stranke iNPR vodim evropske operacije podjetja LSI.«

In kje vidi uveljavljen podjetnik pasti za mlade, ki šele stopajo na pot? »Posameznik ali skupine na



## KAKO USTANOVITI PODJETJE?



Alenka Staver

Mogoče v vas kot posamezniku že tli tiha želja, zamisel, prava podjetniška ideja. Tisti bolj podjetni jo boste verjetno želeli uresničiti v resničnem življenju. Kako torej ustanoviti podjetje, preko katerega bo vaša podjetniška ideja zaživela v poslovnem svetu?

Če ste oseba, ki ima rada izzive, ste dober organizator, pripravljeni tvegati, delavni in vztrajni, znate opaziti in izkoristiti priložnost, ste ciljno usmerjeni in osredotočeni na uspeh, imate dobre komunikacijske sposobnosti, potrebno tehnično pa tudi poslovno znanje, predvsem pa ste ustvarjalni in predani, imate precej potenciala za to, da boste v podjetništvu uspeli. Vsak posameznik ima drugačne karakterne lastnosti, znanja in spretnosti, zato so večšine, kot so vodenje ljudi, timsko delo, prodaja, motiviranje sodelavcev, pogajalske veščine ipd. zelo dobrodošle pri posamezniku, ki želi biti uspešen podjetnik.

Prvi korak je osebna odločitev, da želimo ustvariti lastno podjetje, ter seveda prava ideja. Izbire glede tega, kako bomo to idejo uresničevali v poslovnem svetu, je več. Najpogostejši obliki poslovanja na trgu sta družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.) in samostojni podjetnik (s.p.). Druge pogoste oblike gospodarskih družb so še družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) ter delniška družba (d.d.).

Kako formalno odpreti podjetje?

Z obiskom notarja ali (**spletne**) **VEM točke**. Namen točk VEM (vse na enem mestu) je podjetnikom omogočiti, da

na enem mestu in hkrati uredijo vse formalnosti, potrebne za ustanovitev družbe z omejeno odgovornostjo. Točka VEM družbenikom pripravi ali pomaga pripraviti vse listine, ki jih je treba priložiti predlogu za vpis ustanovitve družbe v sodni register, in ta predlog v imenu družbenikov tudi vloži.

Točke VEM poskrbijo, da bodo oddani predlogi popolni, saj se največkrat zgodi, da so predlogi za vpis nepopolni, ker jim niso priložene listine, ki bi jim morale biti priložene, ali ker je vsebina teh listin neustrezna. Vse potrebne listine, katere je potrebno priložiti predlogu za vpis, se v sistemu e-VEM avtomatično izdelajo (kreirajo) in so na voljo na vseh VEM točkah.

V okviru podporne mreže 29 vstopnih točk VEM poleg izvajanja postopkov registracije prejmete tudi celovite podporne storitve (svetovanje in mentorstvo pri ustanavljanju podjetja in v kasnejših fazah poslovanja, informiranje in obveščanje o aktualnih dogodkih in razpisih, pomoč pri iskanju finančnih virov ipd.). VEM točke v splošnem najdete na vseh izpostavah Ajpesa, pa tudi na področnih podjetniških centrih ali regionalnih razvojnih agencijah.

### USTANOVITEV S.P.:

Samostojni podjetnik ni pravna oseba, vendar »podaljšek« fizične osebe. Za ustanovitev ne potrebujete osnovnega kapitala, odgovarjate z vsem svojim premoženjem, dobiček pa je

progresivno obdavčen, saj se vpiše v dohodninsko napoved. Ni ločenosti premoženja, kar pomeni, da kot podjetnik prosto razpolagate s svojim premoženjem.

Za ustanovitev s. p. potrebujete osebno izkaznico in davčno številko. Na točki VEM bodo za vas opravili vpis v poslovni register, za kar boste morali sporočiti ime podjetja, skrajšano ime podjetja, sedež podjetja, svoje osebne podatke (ime, priimek, EMŠO, naslov, davčno številko), podatke o zakonitem zastopniku (ki je pogosto ista oseba kot ustanovitelj) in pa seznam dejavnosti, ki jih boste opravljali (v skladu s Standardno klasifikacijo dejavnosti iz leta 2008 - SKD). Pozneje bodo na točki VEM za vas opravili še vpis v davčni register. Registracija samostojnega podjetnika na točkah VEM je brezplačna, saj odprtje s. p. sofinancira država.

Zaposleni, študentje in upokojenci lahko razmislijo tudi o



ustanovitvi **popoldanske oblike s.p.**, ki za ustanovitelja predstavlja dopolnilno dejavnost. Popoldanski s. p. ni samostojna statusnopravna oblika in kot tak ni urejen v gospodarskopравни zakonodaji. Kar zadeva zakonitost opravljanja dopolnilne dejavnosti, načeloma ni ovir, razen če ste v podjetju, v katerem delate, omejeni s konkurenčno prepovedjo. Postopek ustanovitve je enak kot pri običajnem s.p., vendar pa se statusa v nekaterih točkah razlikujeta, med drugim tudi po višini mesečnih prispevkov za socialno varnost, ki so pri popoldanskem s.p. bistveno nižji.

## USTANOVITEV D.O.O.:

Enoosebno d. o. o. lahko ustanovite pri notarju v obliki notarskega zapisa ali pa se odločite za brezplačno registracijo prek točke VEM, kjer boste morali posredovati svoj EMŠO. Nato boste prek VEM obrazca prejeli akt o ustanovitvi, nakar boste morali vplačati osnovni kapital v višini najmanj 7500 evrov, kar je potrebno storiti še pred vpisom ustanovitve d.o.o. v sodni register oz. pred vložitvijo predloga za ustanovitev podjetja na sodišče. Registracija enoosebne d. o. o. prek sistema VEM je brezplačna.

Del osnovnega kapitala je mogoče vplačati tudi kasneje, vendar je v tem primeru registracija d.o.o. mogoča le pri notarju, kar celotni postopek ustanovitve podjetja nekoliko podraži. Za osnovni kapital velja, da morate družbeniki v vsakem primeru še pred vpisom ustanovitve družbe v sodni register plačati vsaj četrtino osnovnega vložka oziroma skupaj najmanj 7.500 EUR.

## PREOBLIKOVANJE S.P. V D.O.O.:

Postopek preoblikovanja s. p. v d. o. o. ni najpreprostejši in tudi ne najcenejši, zato je priporočljivo dobro premisliti, ali je preoblikovanje res potrebno ali pa bi bilo morda bolje neposredno ustanoviti novo družbo z omejeno odgovornostjo in ob tem obdrža-

ti tudi status s. p. Za preoblikovanje s. p. v d. o. o. sta sicer dve možnosti: prva je, da se podjetje (s. p.) prenese na novo kapitalsko družbo, ki se ustanovi zaradi prenosa podjetnikovega podjetja, druga pa je, da se podjetje prenese na prevzemno kapitalsko družbo, ki je bila ustanovljena že prej. Pri obeh postopkih je priporočljivo sodelovanje z ustreznimi pravnimi in davčnimi strokovnjaki, saj je postopek strokovno zahteven. Stroški postopka preoblikovanja nihajo in so odvisni od velikosti s. p.

## KOMANDITNA DRUŽBA:

Spada med osebne družbe, kjer je vsaj eden od družbenikov (komplementar) odgovoren za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem, medtem ko vsaj eden od družbenikov (komanditist) za obveznosti družbe ne odgovarja. Ustanoviti jo je mogoče pri notarju, pred tem pa se je potrebno dogovoriti, kdo bo opravljal katero izmed omenjenih funkcij. Komanditna družba sodi med tako imenovane osebne družbe, v kateri je najmanj eden od družbenikov odgovoren za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem (t.i. komplementar), medtem ko najmanj eden od družbenikov za obveznosti družbe ne odgovarja (komanditist). Slednji odgovarja samo do višine neplačanega zneska, ki bi ga kot komanditist moral plačati po pogodbi. Pred ustanovitvijo družbe naj se družbenika dogovorita, kdo bo v družbi opravljal funkcijo komplementarja in kdo funkcijo komanditista. Najpogosteje pobudnik ustanovitve take družbe opravlja funkcijo komplementarja. Komanditno družbo ustanovite pri notarju.

Poleg omenjenih oblik podjetij obstajajo tudi druge možnosti, med drugim za opravljanje občasnih del, kjer prihodki ne presegajo minimalne slovenske letne plače v minulem letu, zadostuje le vpis v seznam zavezancev, ki opravljajo **osebno dopolnilno delo**, na upravni enoti. Več o postopku

pridobitve statusa zavezanca za opravljanje osebnega dopolnilnega dela lahko izveste v pravilniku o delih, ki se štejejo za osebno dopolnilno delo, ter o postopku priglasitve teh del. Za opravljanje takega dela ne potrebujete posebne izobrazbe oziroma usposobljenosti, prav tako vam ni treba imeti svojih poslovnih prostorov.

Ko izberete ustrezno pravno-organizacijsko obliko, je čas, da razmislite tudi o izbiri računovodstva, ki vam bo vodilo poslovne knjige. Pri s.p. lahko izbirate med enostavnim in dostavnim knjigovodstvom, dokler ne presežete 3 zaposlenih, letnega prihodka 42.000 € ali povprečne aktivne 25.000 €. Za ostale pravnoorganizacijske oblike je določen sistem dvostavnega računovodstva.

Vsak poslovni subjekt, ki preže 25.000 € prometa v seštevku v zadnjih 12 mesecih, mora postati zavezanec za DDV, kar pomeni, da na svojo storitev zaračuna tudi davek na dodano vrednost. Vsak poslovni subjekt z manjšim seštevkom prometa se lahko v sistem DDV vključi tudi prostovoljno.

Podala sem vam osnovne informacije in napotke o tem, kako ustanoviti podjetje. Sedaj je vrsta na vas. Upam, da premorete zadostno mero optimizma, poguma in drznosti, še zlasti v teh časih, ko se na vsakem koraku govori o krizi. Naj bo vaša podjetniška ideja vaš protikrizni ukrep in vaša zgodba o uspehu.

Slika:

[http://www.google.si/imgres?um=1&hl=en&tbo=d&authuser=0&biw=1280&bih=661&tbm=isch&tbnid=12eXrC8\\_zIvifM:&imgrefurl=http://t.co/FLaXUfHO&docid=LQQqSktrjCfBAM&imgurl=http://www.finance.si/](http://www.google.si/imgres?um=1&hl=en&tbo=d&authuser=0&biw=1280&bih=661&tbm=isch&tbnid=12eXrC8_zIvifM:&imgrefurl=http://t.co/FLaXUfHO&docid=LQQqSktrjCfBAM&imgurl=http://www.finance.si/)

## PAVŠALNA OBDAVČITEV



Danica Grčar

Sistem pavšalne obdavčitve se začne uporabljati s 1. januarjem 2013. Vstop je prostovoljen in ga bo potrebno prijaviti davčnemu organu skupaj z davčnim obračunom do 31. 3. 2013.

V sistem lahko stopijo **samostojni podjetniki in gospo-**

Primer:

	S.P.	D.O.O.
Obdavčljivi prihodki 2013	40.000 €	40.000 €
Normirani odhodki	28.000 €	28.000 €
Obdavčljivi pavšalni dobiček	12.000 €	12.000 €
Davek 2013	2.400 €	2.040 €

Pri pavšalni obdavčitvi pa je še ena bistvena razlika, in sicer:

- **Samostojnim podjetnikom** ni potrebno oddajati poročila na AJPES in jim zato **ni potrebno voditi poslovnih knjig**. Obdavčitev je dokončna in ne gre v davčno napoved za odmero dohodnine. Tako naj bi bili samostojni podjetniki relativno manj obdavčeni, sistem pa naj bi bil bolj sprejemljiv za tiste, ki se ukvarjajo s storitvami – torej imajo manjše materialne stroške. Še vedno pa ni povsem jasno, kako se bo določala osnova za plačilo prispevkov.
- **Gospodarske družbe** pa morajo še vedno voditi poslovne knjige in oddajati poročila na AJPES, zato bodo še vedno potrebovale računovodske storitve.

Karikatura:

<http://www.google.si/imgres?um=1&hl=en&tbid=KIiFS2J7JrPoCM:&imgrefurl=ht>  
<http://www.finance.si/galerije/891/197>

**garske družbe** (d.o.o., d.n.o...), ki v preteklem letu niso presegle **50.000 € obdavčljivih prihodkov** – ne velja za ostale pravne osebe, kot npr. sindikati, zbornice, društva itd.

Potrebno bo voditi evidenco vseh obdavčljivih prihodkov in jih preko sistema e-davki poročati na DURS za vsako davčno obdobje.

Priznali se bodo normirani stroški v spremenjeni višini 70 %, kar je za samostojne podjetnike že sprejeto, za pravne osebe, pa je predlog še v obdelavi.

Razlika 30 % pa bo obdavčena po naslednjih stopnjah:

- **samostojni podjetniki** - predvidena 20 % cedularna stopnja,
- **gospodarske družbe** - predvidene so naslednje stopnje: ( 17 % - leto 2013, 16 % - leto 2014 in naslednja leta 15 %).

Ni možno koristiti nikakršnih drugih olajšav (investicijske, splošne, vzdrževani člani itd).



## DECEMBRSKO ZAPRAVLJANJE – RAČUNOVODSKI POGLEDI



Sanja Radovičević

Približuje se konec leta in podjetja nekoliko več denarja zapravijo za reprezentanco, darila in pogostitve zaposlenih. Vedno se postavljajo vprašanja, kako je s priznavanjem stroškov in v kolikšni meri so ti stroški v podjetju tudi priznani.

### STROŠKI REPREZENTANCE

Stroški reprezentance so davčno priznani le 50 %, pri tem pa je treba paziti, da so ti stroški povezani le s poslovnimi partnerji in potencialnimi poslovnimi partnerji, od katerih lahko pričakujemo pridobivanje bodočih prihodkov. Ob pogostitvi poslovnih partnerjev se stroški gostinskih storitev v okviru stroškov reprezentance lahko upoštevajo na podlagi računov, izstavljenih za gostinske storitve,

ki skupaj z drugo dokumentacijo verodostojno izkazujejo, da so stroški dejansko nastali v razmerju s poslovnimi partnerji.



There has been a  
hostile corporate  
takeover  
of Christmas.  
Ho ho ho.

Napitnine, ki niso vključene v ceno storitve in izkazane na računu, ali kakršna koli plačila brez računa ne morejo biti upoštevana med stroški reprezentance. Za strošek reprezentance štejejo tudi darila (z logotipom ali brez) ob poslovnih stikih zavezanca s poslovnimi partnerji.

### POGOSTITVE ZAPOSLENIH IN NJIHOVIH DRUŽINSKIH ČLANOV

V primeru, da podjetje organizira pogostitve ob praznovanjih in povabi zaposlene in njihove družinske člane, se v boniteto ne štejejo ugodnosti manjših vrednosti, ki jih delodajalec zagotavlja vsem zaposlenim pod enakimi pogoji. Če znesek **ne presega 13 €** vseh bonitet, danih istemu zaposlenemu v enem mesecu, in se te ugodnosti ne pojavljajo redno ali pogosto, se ta strošek ne vključuje v davčno osnovo zaposlenega, zato delojemalec tudi ne plača dohodnine. Če pa gre za ugodnosti, ki mesečno **presega znesek 13 € na zaposlenega**, pa podjetje obračuna dohodnino, kar predstavlja davčno priznan strošek.

Prvi odstavek 39. čl. Zakona o dohodnini (ZDoh-2) določa, da je boniteta vsaka ugodnost v obliki proizvoda, storitve ali druge ugodnosti v naravi, ki jo delojemalcu ali njegovemu družinskemu članu zagotovi delodajalec ali druga oseba v zvezi z zaposlitvijo. Izjemo predstavljajo darila, ki jih delodajalec podari otroku delojemalca v **mesecu decembru**. Vrednost darila se ne všteva v davčno osnovo delojemalca, če ta ne presega 42 € in velja za darila otrokom do starosti 15 let.

### DARILA POSLOVNIM PARTNERJEM

Kadar podjetje da darilo poslovnemu partnerju oziroma nekemu, ki ni njihov zaposlen, (sem sodijo tudi razne druge ugodnosti v naravi), obdavčitev takšnega darila opredeljuje 105. člen Zakona o dohodnini, ki govori o drugih dohodkih.

V davčno osnovo se ne všteva posamezno darilo, če njegova vrednost ne presega 42 €, oziroma če skupna vrednost vseh daril, prejetih v davčnem letu od istega darovalca, ne presega 84 €.

Karikatura:

[http://www.google.si/imgres?um=1&hl=en&tbo=d&authuser=0&biw=1280&bih=661&tbm=isch&tbnid=-J72gzEX\\_RDDGM](http://www.google.si/imgres?um=1&hl=en&tbo=d&authuser=0&biw=1280&bih=661&tbm=isch&tbnid=-J72gzEX_RDDGM)

## POMEN OBDAROVANJA



Snežana Bjelošević

**December – mesec obdarovanja...** se glasi predvsem iz trgovskih krogov, ki nam ves mesec (ali tudi več) počasi obdarovanje polagajo na duše. In mnoge duši. Pa čeprav naj bi bila darila prijetna stvar ... Za nekatere je obdarovanje nujna potreba, za druge balzam za dušo.

Izročanje in sprejemanje daril je posebne vrste izmenjava med ljudmi, je oblika komunikacije že, od kar je človek na svetu. Z vsakim darilom nekaj **izražamo, sporočamo**. Celo s tem, da ne podarimo ničesar ali da daril nočemo (s tem se komunikaciji izognemo). Z izbiro darila sporočamo, kako dobro poznamo obdarovano osebo, s trudom, ki ga vložimo v samo darilo, koliko nam pomeni.

Umetnost obdarovanja je stara toliko, kot človeštvo. Je način izražanja spoštovanja, zahvale in utrjevanja medsebojnih vezi med poslovnimi partnerji. S pravilno izbranim darilom ob pravem trenutku lahko marsikaj povemo: zahvalimo se za sodelovanje, čestitamo ob posebnih trenutkih, ki so pomembni za našega poslovnega partnerja in tudi za medsebojno sodelovanje. Z darilom sporočamo poslovnemu partnerju, da je pomemben za nas, da sodelovanja ne jemljemo samoumevno, da smo pozorni in si

želimo uspešno skupno pot v prihodnosti.

Tudi poslovna darila so del komunikacije, in sicer poslovne. Obdarovanje sodi med ključne elemente uspešnega komuniciranja in učinkovite poslovne strategije. Največji pomen imajo darila ob sklenitvi posla ali pa ob podpisu pogodbe, in sicer skozi celo leto in ne le ob koncu leta oziroma decembra.

Darilo nosi velik pomen, zato mu namenimo nekaj časa. Samo darilo mora izkazovati pozornost, prijazno gesto, saj z darilom želimo odnos do posameznika še izboljšati, ga postaviti na višji nivo, pri tem pa denarna vrednost darila ne sme biti osrednjega pomena.

Vsako darilo ima skrito moč, ki pa lahko vpliva pozitivno ali negativno na odziv prejemnika darila. Zato je pomemben celovit pristop pri izbiri poslovnih daril: poznavanje navad in želja poslovnih partnerjev, spremljanje njihovega odziva na prejeta darila in vpliv le-teh na poslovne odnose. Ravno tako velja tudi v neposlovnih krogih, saj kot sem že omenila, prava izbira darila da obdarovancu vedeti, da smo se potrudili zanj, kar je osrednjega pomena in ne sama vrednost darila.

Darila skrivajo sporočila o darovalcu, ki jih namenoma ali (pogosto) nenaмерно sporoča, pa poglejmo, kaj pomenijo tista, ki jih nekako najbolj pogosto izbiramo in jih je Dreo razdelil v skupine: (Dreo, 2003, 74-75):

- Hrana in pijača: ceni učinkovitost in konkretnost pri poslu, so odraz pri-

stnih naravnih odnosov in stvarnih pričakovanj darovalca. Delo naj bi obrodilo konkretne sadove.

- Izbrani primerki hrane in pijač: darovalcu je bolj kot količina pomembna kakovost. Upoštevati moramo kulturo in zdravje obdarovanca, da darilo ne žali.

- Rokovniki, svinčniki, denarnice: kažejo na smisel za organiziranost, sistematičnost in natančnost. Podarjajo jih podjetja, ki so načrtno usmerjena k svojim strankam in od njih pričakujejo zvestobo in dolgotrajno sodelovanje na podlagi zaupanja in zanesljivosti.

- Vžigalniki, etuiji, poslovne mape in notesi z emblemom podjetja: kažejo na praktičnost, varčnost in tudi nedomiselnost darovalca.

- Ekskluzivni primerki sodobne umetnosti: pričajo o umetniškem smislu vodstva podjetja, darovalec želi narediti vtis, prisega na izvirnost, unikatnost.

Knjiga ali revija (ali naročnina najo): nosi sporočilo darovalca, da verjame v partnerja in njegove sposobnosti, obdarovancu želi pomagati do informiranosti, odprtosti, sodobnosti in razgledanosti.

- Cvetje nosi v sebi veliko simbolike, zato mora biti izbrano z veliko mero pozornosti in preudarnosti. V Evropi je cvetje modni hit obdarovanja med poslovneži, tudi moškega spola. Šopek je lahko iz materialov, ki ponazarjajo poklic ali hobi obdarovanca.

Ljudje si medsebojno naklonjenost izražamo že praktično celo večnost, lahko bi rekli, da vse odkar človeštvo



sploh obstaja. Ali se je kdo izmed nas kdaj vprašal, kdaj se ljudje med seboj sploh obdarujemo in zakaj? Če bi bili čisto natančni, bi lahko rekli, da se obdarujemo vsak trenutek. S tem mislim predvsem, ko sočloveka ali nekoga bližnjega ali poslovnega partnerja obdarimo s prijaznimi pogledom in/ali besedo, s toplimi nasmehi, tistimi, ki pridejo iz srca.

Ne glede na to, kolikokrat in koga obdarujemo, pa ob tem skoraj vedno naletimo na enako težavo, oziroma oviro. **Kaj podariti?** V prvi vrsti je to odvisno od finančnega stanja, po drugi strani pa ne želimo podariti nekaj, kar bo »kar

nekaj«. Vsak si želi, da bi njegovo darilo pri obdarovancu pustilo pravi vtis, pravo zadovoljstvo. Zato poskrbite, da ne bo vaše darilo le samevalo nekje na polici in služilo na-biranju prahu.

...veselje je v dajanju in ne prejemanju...

Slika:

<http://www.google.si/imgres?um=1&hl=en&tbo=d&authuser=0&biw=1280&bih=661&tbm=isch&tbid=FhSAHL-Lo0lryM:&imgrefurl=http://www.hisadaril.si/magnet-fore-all-i-need-is-lova->

## 13. PLAČA ALI BOŽIČNICA



Katja Petkovič

Bliža se konec leta in čas je, da ponovno spregovorimo o 13. plači ali božičnici.

Kljub recesiji in težavam v podjetjih pa so podjetja, ki poslujejo dobro in bodo zaposlene konec leta nagradila s 13. plačo ali božičnico.

V primeru izplačila 13. plače ali božičnice govorimo o izplačilu, ki *se izplača iz naslova uspešnosti poslovanja družbe oz. podjetja*.

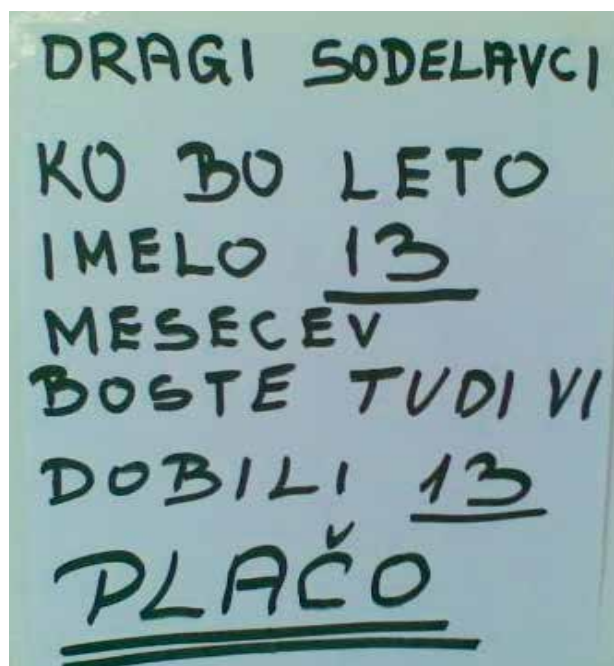
Zakon o delovnih razmerjih (odslej ZDR) določa, da se 13. plača ali božičnica lahko izplača zaposlenim, če je to dogovorjeno v kolektivni pogodbi ali v pogodbi o zaposlitvi.

Višina nagrade je lahko vnaprej določena ali tudi ne, in je lahko enaka plači ali predstavlja le del plače.

V takšnem primeru gre za izplačilo *prejemka iz zaposlitve* in je po Zakonu o dohodnini obdavčeno kot dohodek iz zaposlitve. To pomeni, da se plačajo vsi prispevki za socialno varnost in akontacija dohodnine.

Skladno z Zakonom o pokojninskem in invalidskem zavarovanju pa se tak prejemek *vštevata tudi v pokojninsko osnovno*.

Kadar pa gre za izplačilo 13. plače ali božičnice, ki je posledica izrednega dogovora na osnovi sklepa posloводства ali dobre volje podjetja, pa se takšno izplačilo šteje kot *drugi prejemek iz delovnega razmerja*. Od takšnega prejemka se plačajo prispevki za socialno varnost in akontacija dohodnine.



Ker gre za drug prejemek iz delovnega razmerja, pa ga ne moremo všteti v pokojninsko osnovno.

Pri izplačilu 13. plače ali božičnice pa naj omenimo še to, da je, *ne glede na vrsto izplačila* (ali gre za prejemek iz zaposlitve ali za drug prejemek), strošek izplačila z vsemi dajatvami skupaj, skladno z Zakonom o davku od dohodka pravnih oseb, *v celoti davčno priznan odhodek*.

Slika:

<http://www.google.si/imgres?um=1&hl=en&tbo=d&authuser=0&biw=1280&bih=661&tbm=isch&tbid=Xy0KriqTQ5M9gM:&imgrefurl=http://www.mojvideo.com/uporabnik/jacko/slika/13-placa>

# SPREMEMBE OLAJŠAVE ZA INVESTIRANJE IN OLAJŠAVE ZA RAZISKAVE IN RAZVOJ (RR)



Kristina Janževič

Pri izračunu davčne obveznosti za leto 2012 nas čaka nekaj sprememb v zvezi z olajšavami za investiranje, olajšavo za raziskave in razvoj, spremeni pa se tudi davčna stopnja od davka od dohodka pravnih oseb.

Prva sprememba je sprememba **investicijske olajšave**.

Sprememba olajšave velja za pravne osebe in samostojne podjetnike. Olajšava za investiranje sedaj znaša 40 % investiranega zneska (prej je olajšava znašala 30 %), brez nominalne omejitve. Prej je za pravne osebe veljala zgornja meja 30.000,00 € ne glede na znesek investiranih sredstev.

Investicijska olajšava se v posameznem letu lahko uveljavlja do velikosti davčne osnove, neizkoriščen znesek pa se lahko prenese v obdobje naslednjih 5 let.

Olajšava se **ne more** koristiti za vlaganja v:

- pohištvo in pisarniško opremo -razen računalniške opreme;
- motorna vozila, razen osebnih avtomobilov na hibridni ali električni pogon, avtobusov na hibridni ali električni pogon in tovornih vozil z motorjem, ki ustreza najmanj emisijskim zahtevam EURO V, in za investicije v avtobuse z motorjem, ki ustreza najmanj emisijskim zahtevam EURO IV. To pomeni, da v letu 2012 in tudi v letu 2013 lahko koristimo davčno olajšavo za investicije v tovorna vozila, ki ustrezajo zahtevam EURO V.
- v stvarne pravice na nepremičninah ter druge podobne pravice - na primer stavbne pravice.

Olajšavo lahko koristimo za tisti del vlaganj, ki smo jih financirali sami. Za del sredstev, za katera smo dobili sredstva od države, Evropske unije ali iz drugih virov kot nepovratna sredstva, olajšave ne moremo koristiti.

Druga sprememba je pri **olajšavah za raziskave in razvoj**.

Olajšava za sredstva, vložena v raziskave in razvoj, se je povečala iz sedanjih 40 % plus regijska olajšava na 100 % za celotno Slovenijo.

V to olajšavo sodijo stroški za notranjo raziskovalno - razvojno dejavnost in vlaganja v zunanjo raziskovalno - razvojno dejavnost. Prvi so stroški nastali pri projektih raziskav in razvoja, ki se izvajajo znotraj podjetja, vključno z nakupom raziskovalno-razvojne opreme, ki se izključno in stalno uporablja pri izvajanju raziskovalne - razvojne dejavnosti. Vlaganja v zunanjo RR dejavnost pa so nakupi storitev, ki jih za zavezanca izvajajo druge osebe, vključno s povezanimi osebami, oziroma druge javne ali zasebne raziskovalne organizacije.

Vlaganja v RR morajo biti dokumentirana s poslovnim načrtom oziroma razvojnim projektom. Da lahko sploh govorimo o RR, mora biti prisoten pomemben element novosti in razreševanja znanstvene oziroma tehnološke nejasnosti.

V naslednjih letih se bo postopno zniževala davčna stopnja davka od dohodka pravnih oseb. Za leto 2012 bo veljala stopnja 18 %, leta 2013 17 %, leta 2014 16 % in leta 2015 15 %.

Ostale olajšave pa ostanejo nespremenjene. Tako lahko še vedno koristimo olajšave za zaposlovanje invalidov, olajšave za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju, olajšave za dodatno pokojninsko zavarovanje, olajšave za izplačan dobiček delavcem, olajšave za donacije in olajšave za izplačila političnim strankam pod enakimi pogoji, kot smo jih upoštevali do sedaj.

Slika:

<http://www.google.si/imgres?um=1&hl=en&sa=N&tbo=d&biw=1280&bih=661&authuser=0&tbnid=TdK4fPsdZcJqcM:&imgrefurl=http://www.poslovnipuls.com/2010/10/13/hrvatska-inozemna-ulaganja>





**BIROBONUS**  
Računovodsko podjetje

***Pridružite se nam v računovodskem podjetju Biro BONUS, kjer vas pričakuje paleta visoko usposobljenih in izkušenih strokovnjakov s široko ponudbo računovodskih, podjetniških in davčnih storitev.***

Naša ponudba zajema:

## **1. RAČUNOVODSTVO**

Računovodstvo je osnovna dejavnost podjetja Biro BONUS, ki ga izvajamo na način:

- elektronskega računovodstva,
- brezpapirnega elektronskega računovodstva,
- klasičnega računovodstva.

## **2. DAVČNO VARSTVO**

V računovodskem podjetju Biro BONUS smo razvili sistem davčnega varstva svojih strank, kar pomeni, da bdimo nad vašimi odločitvami in skrbimo za to, da zaradi nepoznavanja zakonodaje ne bi sprejeli odločitve, ki bi bila za vas davčno neugodna ali bi pomenila kršitve zakonskih obveznosti.

## **3. KADROVSKO SVETOVANJE**

Svetujemo in obračunavamo vse vrste prejemkov iz delovnega razmerja ter pogodbenih razmerij.

## **4. ANALIZIRANJE POSLOVANJA IN PODJETNIŠKO SVETOVANJE**

Sodobni podjetniki potrebujemo več - za nas analize, ki jih predpisujejo državni in statistični organi, že zdavnaj niso več dovolj. Podjetje Biro Bonus vam nudi ažurne analize vašega poslovanja, prilagojene vašim zahtevam, zunanjim in notranjim uporabnikom ter specifičnosti poslovanja.

## **5. IZOBRAŽEVANJE**

Izobraževanje in osebna rast sta naša stalna naloga in skrb. Poleg skrbi za lastno izobraževanje in pridobivanje novih znanj nudimo različne oblike izobraževanj tudi našim strankam.