



**Biro BONUS** d.o.o.



# B O N U S

**ČASOPIS RAČUNOVODSKEGA PODJETJA BIRO BONUS D.O.O.**

## Ljubljana

Koprska ulica 92  
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

**številka 2  
september  
2010**

[bonus@biro-bonus.si](mailto:bonus@biro-bonus.si)  
[www.biro-bonus.si](http://www.biro-bonus.si)



**BREZPLAČEN IZVOD**

## IZ VSEBINE:

### **DRUŽINSKA PODJETJA**

Nosilna tema jesenske številke časopisa so družinska podjetja. Razmišljamo o njihovi vlogi, pomenu in nalogah v sodobni družbi. Predstavljamo vam tudi tri uspešna družinska podjetja, s katerimi sodelujemo.

### **RAZVOJ ELEKTRONSKEGA RAČUNOVODSTVA**

O razvoju računovodenja v zadnjih desetletjih v današnji številki razmišlja Marija Tomc Muc.

### **INVENTURA**

Predstavljamo izvedbo inventure osnovnih sredstev s pomočjo čitalca za črtnekode.

### **LASTNA RABA**

Dajanje proizvodov in storitev v reklamne namene ...  
Pogostitev poslovnih partnerjev ...  
Brezplačno razdeljevanje blaga ...  
Kaj od tega je lastna raba in kaj normalni poslovni dogodki.  
O tem z vidika obdavčitve piše Danica Grčar.

### **OBDAVČITEV NAJEMNIN**

O obdavčitvi najemnin, ko fizična oseba daje premoženje v najem pravni, piše Katja Petkovič.

### **ČLOVEŠKI KAPITAL**

Človeški kapital je premoženje podjetja, ki ga ne znamo in ne moremo izmeriti. O tem razmišlja Snežana Bjelošević.

### **KOMUNICIRANJE**

Bernarda Kozinc nadaljuje svoj prispevek o uspešnem komuniciranju na delovnem mestu.

## UTRINKI S POTEPANJA PO KRASU



*Na turistični kmetiji  
so s pršutom potešili našo lakoto.*



*sprehod v Štanjelu*



*priložnost za pogovor*

*Zaposleni iz Biro Bonusa in prijatelji  
smo se spomladi družili, krepili  
medsebojne odnose in se zabavali na  
nepozabnem potepanju po Krasu.*



*še skupinska slika za na konec*

**Obiščite nas na naši spletni strani [www.biro-bonus.si](http://www.biro-bonus.si) ali pa nas pokličite po telefonu.**

Spoštovani,

ko smo se v podjetju Biro Bonus pred slabima dvema letoma odločili, da bomo začeli izdajati interni časopis Bonus, smo imeli željo in vizijo, da bo le-ta most med nami in vami, podjetniki, našimi strankami, poslovnimi partnerji in z vsemi ostalimi, ki si želijo partnerskega sodelovanja. Z veseljem ugotavljamo, da smo imeli prav. Vse več podjetnikov želi sodelovati v njem s svojimi članki, predstavitevijo svoje dejavnosti, svojimi razmišljanji in idejami. Veseli in ponosni smo, da je tako, in pričakujemo vaše sodelovanje tudi v prihodnje.

Graditev neformalnih partnerskih odnosov in sodelovanje, zaupanje in medsebojna pomoč – v divjem kapitalizmu dostikrat prezrte vrline – so po mojem mnenju edine, ki lahko dolgoročno preživijo, če želimo ohraniti kolikor toliko znošno družbo, opevano socialno državo in človeka vredno življenje. Samovšečno smo zahodnjaki proglasili svoj sistem za demokratičen, human, trkamo se po prsih, kako spoštujemo človekove pravice, kako močno imamo razvito socialo ... Pa je res tako? Kaj je tako človeka vrednega v življenju družinskih partnerjev, ki drug drugega vidijo samo zgodaj zjutraj in zvečer, ko se utrujeni in izžeti vrnejo domov in je vse, kar zmorejo, samo še zlekniti se na sedežno in... »Bog ne daj, da bi crknu televizor«?! Kaj je tako humanega v življenju matere, ki jokajočega in zaspanega otroka ob nečloveških jutranjih urah pušča v vrtcih, raznih varstvih ... Ob zgodbah malih ljudi, ki že mesece niso prejeli plač, podjetnikov, ki jim naročniki ne plačujejo že zdavnaj opravljenih storitev ali dobavljenih proizvodov in ne vidijo več izhoda, pa tako in tako zbledi privid urejene, pravne in socialne družbe ... Priznajmo, sodoben način življenja se nam zdi udoben, navajeni smo živeti v njem z vsemi prednostmi, ki jih prinaša... Poleti klima, pozimi ogrevanje ... sploh še znamo živeti z naravo?

Vedno več analitikov in ekonomskih mislecev ugotavlja, da se je takemu načinu razmišljanja in vprašljive etike podredilo tudi sodobno računovodstvo. Računovodske metode namreč uspešnost merijo samo po denarju in dobičku. Računovodsko je najbolj uspešno tisto podjetje, ki ustvari največji dobiček. Prispevki ostalih akterjev poslovnih procesov, delavcev, financerjev, družbe ..., se še vedno obravnavajo kot strošek. Sodobna uspešnost se meri v denarju. Dokler so »sodobni sužnji«, ki jo pomagajo ustvarjati, da-



Marija Tomc Muc

leč stran, na drugem koncu sveta, dokler ekološka katastrofa ne zadene potoka poleg naše hiše, nam je malo mar, kako do tega dobička pride ... Kakorkoli in kadarkoli se bo končala sedanja kriza, vedno bolj sem prepričana, da imajo prav tisti, ki trdijo, da dolgoročne stabilnosti brez reform etičnih in moralnih vrednot zahodnega sveta ne bo.

Protiutež divjemu kapitalizmu so v naši družbi velikokrat ravno družinska podjetja. V osnovi so zgrajena na drugačnih temeljih in z upoštevanjem drugačnih vrednot. V številki časopisa, ki je pred vami, jim posvečamo posebno pozornost.

Računovodsko podjetje Biro Bonus je vedno stremelo k temu, da bi bilo več kot samo zapisovalec poslovnih dogodkov, knjigovodski in računovodski servis. K temu bomo zavezani tudi v prihodnje. Poleg strokovnosti želimo stremeti tudi k etičnemu ravnanju, k prijaznim medsebojnim odnosom, k partnerskemu sodelovanju. Zahvaljujemo se vam za vaš prispevek k temu in nam vsem skupaj želimo dolgoročno in prijazno sodelovanje.

Marija Tomc Muc

**Zaupajte računovodskemu podjetju Biro BONUS –  
ker je vaše premoženje preveč dragoceno,  
da bi ga zaupali komerkoli.**

## DRUŽINSKA PODJETJA

Ekonomski in družbeni analitiki se večinoma strinjajo, da so korenine naših tranzicijskih težav ter »tajkunskih« in podobnih škandalov med drugim tudi v sistemu lastninskega preoblikovanja podjetij, skozi katerega smo šli v zgodnjih devetdesetih letih. Nekdanja družbena lastnina je bila preko certifikatov razdeljena državljanom. Na ta način smo skorajda čez noč vsi postali delničarji, podjetja pa so dobila zelo razdrobljeno in številno lastništvo.



Delež posameznega lastnika je bil veliko premajhen, da bi kot posameznik resnično začutil odgovornost in slast lastništva. Namesto pravih lastnikov, katerih glavna skrb bi bila dolgoročna rast podjetja, kar je po definiciji primarni cilj lastnikov, smo dobili kar nekaj uspešnih špekulantov in močne menedžerje. Glavni cilj tako majhnih posameznikov kakor tudi velikih in uspešnih hiš, ki so zbirale ter tako in drugače služile s certifikati, pa je bil hiter špekulativni zaslužek. Posameznik je imel namreč v podjetju veliko premajhen delež in zato mu je bilo malo mar za dolgoročno rast podjetja, njegov cilj je bil kratkoročen zaslužek. Naš kapitalizem je tako pričel rasti kot kapitalizem finančnih špekulantov.



Kot protiutež so rasla družinska podjetja. Zgrajena z lastnim kapitalom in lastnim delom posameznikov. To so tisti lastniki, katerih primarni cilj je dolgoročna rast podjetja. Družinska podjetja so bila in še bolj bodo tisti zdravi temelj gospodarstva, ki bo deželo potegnil iz krize

in pomenil dolgoročen razvoj, zdravo konkurenco in pravo podjetniško okolje. Seveda ni trdnih pravil in na eni in drugi strani so možne takšne in drugačne izjeme, toda strinjamo se lahko, da so metode upravljanja lastnika, katerega cilj je dolgoročna rast podjetja, prav gotovo drugačne od metod nekoga, ki želi samo kratkoročno in hitro zaslužiti. Vlaganja v ljudi, tehnologijo in znanje so za prvega naložba, za drugega pa strošek. Zadovoljstvo zaposlenih, kupcev, vlagateljev in dobaviteljev so za prvega ključni, za drugega pa povsem nepomembni...

Začetni kapital družinskih podjetij je praviloma majhen in zato taka podjetja velikokrat potrebujejo več generacij, da nekatera med njimi postanejo velike mednarodne korporacije. Zaradi političnih razmer je bila pri nas veriga po drugi svetovni vojni pretrgana in družinska podjetja so v devetdesetih letih začela rasti skoraj povsem na novo. Marsikatera so imela temelje tudi v obrtništvu.

Družinska podjetja pa so ne samo ekonomski, temveč tudi socialni in psihološki faktor družbe. Pomenijo lahko novo kvaliteto ali pa novo obremenitev družine. Vzdrževanju kvalitetnih družinskih odnosov in kvalitetnega družinskega življenja pa današnji čas, naglica in neizprosne zahteve, ki jih prinaša, tako in tako niso naklonjeni. V družinskih podjetjih, kjer je v iste probleme in odločitve, dostikrat nasprotno narave, vpetih več članov družine, je to še bolj izpostavljeno. Poleg tega je socialna varnost družine, ki je odvisna samo od enega podjetja, lahko šibkejša, kot če bi bili eksistencialno odvisni od več podjetij. Družina mora zato poskrbeti, da ostane tudi in predvsem družina, osnovna celica družbe, ki kvalitetno eksistira tudi izven meja svojega podjetja.

Verjetno bi se tudi družba morala zavedati pomena zdravih temeljev zdravega konkurenčnega ekonomskega sistema, ki raste ravno preko takih podjetij in jim večkrat tako in drugače stopiti naproti. Le tako bomo lahko zgradili bolj zdrav in človeški kapitalizem.

V veliko veselje in čast nam je, da vam na naslednjih straneh lahko predstavimo nekaj družinskih podjetij in projektov.

Marija Tomc Muc

### KOVINSKA GALANTERIJA MAGOVAC NBM

Mnoga družinska podjetja imajo globoke in zdrave temelje v obrtništvu preteklega sistema. Eno takih je tudi podjetje Magovac NBM iz Metlike, uspešno družinsko podjetje z več desetletno tradicijo. Ustanovitelj podjetja, Nikola Magovac, se rad spominja težkih, pionirskih časov razvijanja podjetništva na naših tleh v obdobju, ki podjetniški pobudi ni bilo naklonjeno. V svojem pripovedovanju predstavlja ne samo vrhunske proizvode, ki jih proizvajajo v njegovem podjetju in so v mnogo čem edinstveni na svetu, njegova pripoved je velikokrat tudi učna ura polpretekle zgodovine.



Družinsko tradicijo danes nadaljuje njegova hči Biserka. O podjetju povesta: »Podjetje Kovinska galanterija »NBM«, s.p. Magovac, je družinsko podjetje z dolgoletno tradicijo na področju kovinske dejavnosti, ki jo želimo v bodoče še razvijati v smeri posodobitve tehnologije in razvoja novih izdelkov, kajti možnosti so res raznolike in obsežne. Naš slogan »Stopimo v svet preoblikovanja« v marsičem opiše našo dejavnost.

Posebej smo specializirani za hladno preoblikovanje pločevine. Predvsem nas odlikujejo rezultati, ki smo jih dosegli na področju globokega vleka nerjaveče – rostfrei pločevine. Glavni produkti naše proizvodnje so sestavni deli visoko kakovostnih obtočnih črpalk (prekatne puše, prekatne stene, plašči rotorjev različnih dimenzij...), ki so večinoma namenjeni izvozu. Poleg teh specifičnih proizvodov pa izdelujemo tudi druge splošno uporabne izdelke, kot so sifoni za pomivalna korita.«



Pred dvema letoma so imeli otvoritev novih, sodobnih poslovnih prostorov in takrat so izpostavili svojo zavezo k odličnosti in doseganju dobrih rezultatov. Ob tej priložnosti je bilo posebej poudarjeno, da podjetje deluje kot pospeševalec podjetništva v občini Metlika.

»Tehnologija je zelo zahtevna in edinstvena v Sloveniji, celo v Evropi je le nekaj podobnih proizvajalcev. Smo strateški dobavitelji našim kupcem in tesno sodelujemo z njihovimi razvojnimi oddelki, saj so naši izdelki unikatni in vitalnega pomena. Podjetja, ki se ukvarjajo s predelavo nerjavne pločevine, jo segrevaajo v vakumskih komorah. Naša prednost pa je, da so izdelki iz hladno predelane pločevine boljše kakovosti, ker se ne pregrevaajo. So bolj prožni, obstojnejši in vizualno lepši, porabimo pa tudi manj električne energije, odpadkov skoraj ni, kar pomeni izdelavo. Proizvodnja je ekološko neoporečna in v skladu z vsemi veljavnimi predpisi, za kar imamo urejeno tudi dokumentacijo.« V podjetju se zavedajo tudi pomena ekologije: »Vsekakor je bolje, da v okolje ne pride nobena tehnologija, kakor da pride umazana in ekološko sporna.«

V podjetju vedo, da je za kvalitetno podjetje ključnega pomena dobro delovno vzdušje med zaposlenimi. »Trudimo se za kvalitetne delovne pogoje in stimulativnost ter prijateljski odnos. V duhu takšne pozitivne poslovne naravnosti nenehno stremimo k še večji ambicioznosti, usmerjenosti v izboljšave, tako pri proizvodih, kakor tudi zaposlenih.« Ob tem gospa Biserka še doda: »Stremimo k odličnosti odnosov v sozvočju z uspešnim delom ter upoštevanjem dobrih poslovnih praks.«



Razvojno naravnost podjetja potrjuje predvsem trg. So pa v podjetju upravičeno ponosni tudi na številna priznanja in plakete, ki so jih prejeli, med drugim so bili kar dvakrat nagrajeni tudi na obrtnem sejmu v Celju in sicer z zlatim in srebrnim cehom za inovacije.

V pogovoru seveda ne moremo mimo aktualnih razmer v gospodarstvu ter ekonomske in finančne krize. Gospod Nikola in gospa Biserka

se strinjata: »Seveda tudi mi občutimo krizo, saj je kriza pojav, ki prizadene vsakega. Toda premagujemo jo z vestnim delom, odgovornostjo, kakovostjo, sledimo svojemu kazalcu in ne izgublamo prijema.«

Ob vrhunski tehnologiji, naročilih iz najzahtevnejših svetovnih trgov, ob ekipi zaposlenih, v katere v podjetju skrbno vlagajo, v družinsko podjetje počasi stopajo tudi trije sinovi, oziroma vnuki, ki so rasli in še vedno zorijo vpeti v probleme in skrbi družinske tradicije. Gospod Nikola se nanje ozira s ponosom, pa tudi s pričakovanjem.

Ob koncu pogovora gospa Biserka še enkrat izpostavi svoje iskreno prepričanje, da uspešno podjetje potrebuje veliko osebnega angažiranja, odgovornosti in poštenega odnosa vseh, ki v njem delujejo in ki z njim sodelujejo in povzame: »Na samosvoji način povezujemo veliko vztrajnost, delavnost in nesebično pripadnost poslu in družinskemu podjetju v celoto, ki obrodi sadove.

Želimo, da naš slogan »VSTOPITE V SVET PREOBLIKOVANJA« resnično odraža svoj namen tudi v prihodnje, ter da skupaj z nami čim več dobronamernih partnerjev »vstopi v naš svet«

Tak pristop gotovo terja tudi veliko osebnosti in gospa Biserka jo med drugim jemlje tudi v svoji ljubezni do literature. Na že omenjeni otvoritvi novih poslovnih prostorov so tako na pano zapisali pesem Toneta Pavčka Popotnik. »S to pesmijo je po mojem mnenju povedan ves smisel življenja in dela, je velika umetniška stvaritev, ki ji ni potrebno ničesar dodati ali odvzeti« še zaključuje gospa Biserka.

Tone Pavček:

#### POPOTNIK

Ko hodiš, pojdi zmeraj do konca.  
Spomladi do rožne cvetice,  
poleti do zrele pšenice,  
jeseni do polne police,  
pozimi do snežne kraljice,  
v knjigi do zadnje vrstice,  
v življenju do prave resnice,  
a v sebi – do rdečice  
čez eno in drugo lice.

A če ne prideš ne prvič, ne drugič  
do krova in pravega kova  
poskusi  
vnovič  
in zopet  
in znova.

### ERUDIO, poslovno izobraževalno skupina iz Ljubljane

ERUDIO izhaja iz latinske besede in pomeni znanje, veščine. Znanje in veščine so tisto, kar od leta 2008 tudi povezuje zavode EURO ŠOLA Ljubljana, ZARIS in IRC in od leta 2010 še VISOKO POSLOVNO ŠOLO ERUDIO, da delujejo v poslovno izobraževalni skupini ERUDIO ter ustvarjajo pogoje, kjer se mladi in odrasli udeleženci izobražujejo na enem mestu in tam pridobivajo nova, sodobna in aktualna znanja. Celotna poslovna skupina ERUDIO domuje v veliki, svetli in prenovljeni poslovni stavbi na Litostrojski cesti 40 v Ljubljani, ki ima odličen dostop z obvoznice, velik lasten parkirni prostor, v bližini pa tudi postajo mestnega prometa in še postajališče potniškega vlaka.



ERUDIO je poslovna skupina (PS), ki jo sestavljajo izobraževalno, svetovalni in razvojni zavodi:

**EURO ŠOLA** Ljubljana, **ZARIS**, Zavod **IRC** in **VISOKA POSLOVNA ŠOLA ERUDIO** ter sooblikujejo kvalitetno, sodobno in **največje izobraževalno središče v osrednji Sloveniji**.



V PS ERUDIO se letno izobražuje več kot 1800 **odraslih in mladih**.

Za mlade je posebej zanimiva **redna** Gimnazija EURO ŠOLA Ljubljana (znana kot EURO GIMNAZIJA).

S prenovno srednješolskih in višješolskih programov, kjer je zasnovana izobraževalnih in študijskih programov modularna, si lahko

udeleženci izobraževanja znotraj PS ERUDIO izberejo različne module in tako pridobijo želeni naziv.

Mnogi udeleženci izobraževanja so že **uspešno zaključili poklicno, srednjo šolo, gimnazijo in višjo šolo**.

Po **maturi** ali **diplomi** na višji šoli, se lahko sedaj odločajo tudi za nadaljevanje študija na **VISOKI POSLOVNI ŠOLI ERUDIO, ki prvič odpira vrata to jesen**.

Uspešen zaključek izobraževanja v poslovni skupini ERUDIO pomeni številne nove možnosti za zaposlitev.



**EURO ŠOLA** Ljubljana, Zavod **IRC** in **Zaris** imajo **visoke standarde kakovosti** in zaradi tega uživajo velik ugled – tako pri udeležencih izobraževanja kot tudi pri podjetjih, s katerimi sodelujejo že dlje časa. V slovenskem prostoru so nepogrešljivi že več kot desetletje, EURO ŠOLA Ljubljana že skoraj dve desetletji. Zaradi tega njihovi strokovni kadri predstavljajo pomemben strokovni prispevek v celotnem nacionalnem izobraževalnem prostoru, kakor tudi v podjetjih.

Vse te in **še višje standarde** je prevzela in si postavila tudi VISOKA POSLOVNA ŠOLA ERUDIO.

Vse **zavode** povezujejo **skupne vrednote** in standardi odličnosti, ki so sprejeti v središču odličnosti znotraj PS, kot so: najboljši predavatelji iz stroke in prakse, nenehno izboljševanje ponudbe programov, uporaba sodobnih metod poučevanja, tudi izobraževanje na daljavo, tesno sodelovanje s podjetji, zavodi za zaposlovanje in drugimi šolami pri razvoju stroke in programov.

PS ERUDIO uspešno širi ponudbo izobraževalnih programov, v tesnem sodelovanju z delodajalci;

z združitvijo "pod eno streho" so pridobili tudi tesno povezanost, saj delujejo na isti lokaciji.

Zaposleni v PS ERUDIO so strokovnjaki na različnih področjih, zato ne preseneča, da so zaposleni sodelujoči in tudi vodilni pri projektih prenove srednješolskih in višješolskih programov.

**Sprotno vrednotenje** izobraževalnega dela v vseh treh zavodih in VISOKI POSLOVNI ŠOLI ERUDIO, je ključ do kakovosti, zato vsi trije zavodi **z notranjim sistemom evalvacij in zunanjimi ocenjevalci spremljajo kakovost izvajanja** izobraževalnih programov ter **zadovoljstvo udeležencev**, upoštevajo ocene in nova spoznanja ter jih

prenašajo v izobraževalno in študijsko delo.

Skupni namen je ponuditi aktualno znanje na ustrezen način, s katerim so vsi udeleženci spodbujeni k lastni aktivnosti, saj le skozi proces lastne aktivnosti pridobi vsak posameznik kompetence, ki jih potrebuje za uspešno delo.

Znotraj središča za odličnost, je posebna skrb namenjena tudi praktičnemu izobraževanju in usposabljanju udeležencev, saj ravno skozi "learning by doing" lahko pridobijo največ takoj uporabnega znanja, kar je zanimivo tudi za podjetja.



Številne **kakovostne posebnosti** v izobraževalnem in študijskem procesu kot je **individualni pristop** in **obravnavna, svetovanje in pomoč udeležencem**, vzpodbude in **motivacija**, omogočajo **velik odstotek uspešnih in zadovoljnih udeležencev**.

Posamezni zavodi so znani po številnih programih, tako da lahko vsak udeleženec zadovolji svoje potrebe.

V **EURO ŠOLI** se lahko učijo **tuje jezike** (splošni in poslovni jezik), **slovenščino** – (tujci) in **računalništvo** ter **pridobijo spričevala na poklicnih šolah** (administrator, trgovec, frizer, prekvalifikacije in zaključni izpit), na **srednjih šolah** (turistični, gostinski, ekonomski tehnik, opravijo, maturitetni tečaj, priprave na maturo ter prekvalifikacije in poklicno maturo), na **gimnaziji za mladino in odrasle** – maturo; na višji šoli pa **diplomo višje šole** v programih (gostinstvo in turizem, ekonomist ter varstvo okolja in komunala).

Pomembne so tudi različne možnosti **prekvalifikacij** in delo v e- učilnicah.

**ZARIS** omogoča izobraževanje za nekatere **poklice** (elektrikar-energetik in elektronik, predšolska vzgoja), izobraževanje v **srednjih šolah** (ekonomski tehnik, elektrotehnik – elektronik in energetik, priprave na maturo) ter v **višjih šolah** (gradbeništvo, gostinstvo in turizem ter ekonomist), prav tako pa izvaja tudi različne **prekvalifikacije**.

Na **Zavodu IRC** imajo velik izbor programov **višjih šol** (organizator socialne mreže, poslovni sekretar, logistično inženirstvo, varstvo okolja in komunala, mehatronika, poslovni sekretar ter ekonomist), kjer je poleg klasične oblike, omogočeno tudi **izobraževanje na daljavo**.

**VISOKA POSLOVNA ŠOLA ERUDIO** daje študentom vsa potrebna znanja in veščine za uspešno realizacijo njihove osebne in poslovne poti v študijskem programu »Podjetništvo in mednarodno poslovanje«

Tako je vsakemu udeležencu izobraževanja v poslovni skupini ERUDIO, ki želi in potrebuje, omogočeno horizontalno izobraževanje in vertikalno napredovanje **do visokošolske diplome**.

PS ERUDIO **izvaja študij na daljavo** v Postojni, Trebnjem, Radovljici, Murski Soboti in Vrhniki, odpira pa še nova študijska središča na daljavo. Z novim načinom in obliko izobraževanja na daljavo razširja možnosti prebivalcem Slovenije, da se izobražujejo v zelenem programu.

Izvajanje izobraževanja in **oblikovanje specifičnih izobraževalnih programov za podjetja**, brezposelne in druge ciljne skupine, je pogosta praksa, saj lahko le v tovrstnih programih udeleženci pridobivajo znanja za specifična podjetniška okolja.

**Ciljno raziskovanje potreb** po znanju in iz tega izhajajoč **razvoj ciljno naravnanih izobraževalnih programov**, postaja vse bolj pomemben element strokovnega dela članic PS ERUDIO. Ob tem je nujno vedno tesnejše sodelovanje s podjetji in strokovnjaki v njih, ki imajo bogato teoretično in praktično zalogo znanj in strokovnih kompetenc in jih v izobraževalnem procesu lahko prenašajo na udeležence izobraževanja v PS ERUDIO.

S tem pridobiva izobraževanje višjo vrednost in kakovost, udeleženci pa pomemben nivo uporabnih znanj.

**ERUDIO** poslovna skupina

**VISOKA POSLOVNA ŠOLA ERUDIO**, tel.: 01/548 37 66, referat@vps.erudio.si, www.vps.erudio

**Zavod IRC**, tel.: 01/548 37 60, info@zavod-irc.si, www.zavod-irc.si

**ZARIS**, tel.: 01/500 86 80, info@zaris.si, www.zaris.si

**EURO ŠOLA**, tel.: 01/515 27 71, izobrazevanje@eurosola.si, gimnazija@eurosola.si, www.eurosola.si

Ljubljana

### HUMOR

#### KOLO

*Janezek zadnji dan pouka prinese iz šole domov odlično spričevalo.*

*»Mami, za tako lepo spričevalo mi morata kupiti kolo!«*

*»Janezek, spričevalo je res lepo, toda kolo... Ne vem, če bo očka za to. Vprašala ga bova, ko se vrne iz službe.«*

*»Mami, če mi ne kupiš kolesa se pa hočem zvečer igrati s teboj mami-co in očka! Sama izberi, kaj ti je ljubše.«*

*Ko se je Janezov oče vrnil domov, mu je žena povedala za otrokov ultimatum. Oče nekaj časa premišljuje, potem pa reče:*

*»Veš kaj, kolo stane danes petsto evrov. Ceneje bo, če se gresta zvečer igrat očka in mami, pa bova prihranila denar.«*

*Zvečer se je Janezek odpravil v spalnico, oče pa si je pripravil ležišče v dnevni sobi na kavču. Janezek se vleže vznak na posteljo, obe roki namesti pod glavo, nekaj časa gleda v strop, nato pa zavpije:*

*»Stara, jutri bova mulcu kupila kolo!«*

## **DRUŽINSKO PODJETJE ROTAL**

Podjetje ROTAL je bilo ustanovljeno 1972. leta. Takrat je bila glavna panoga podjetja izdelava platišč za kmetijske stroje.

Proizvodnja platišč je tistega časa veljala kot nekaj posebnega, saj ni bilo mogoče ne doma niti v tujini kupiti univerzalnega stroja za različne dimenzije platišč. Kupci le-teh so bile mnoge tovarne, kot so Panonija iz Murske Sobotice, Agrostroj iz Ljubljane, Gorenje iz Mute in SIP iz Šempetra. Trg prodaje je segal tudi na celotno ozemlje nekdanje Jugoslavije.



V letih 1991 in 1992, ko je nastopila jugoslovanska kriza, je podjetje v nekaj mesecih izgubilo vsa naročila v Sloveniji in tudi v Jugoslaviji. A vendar je ustanovitelj Jože Vrtačnik hitro reagiral in v dobrem letu obrat preusmeril v proizvodnjo obnovljenih avto plaščev.

Obnova avto plašča je zahteven tehnološki proces, kjer stara izrabljena guma, dobi novo dodano vrednost. Postopek obnove gume poteka od izbora najkvalitetnejše gume do brušenja, nanosa kavčuka po tekalni in bočni površini, vse do vulkaniziranja v posebni preši s kalupom, ki ustvari obliko in profil gume.

Glavni kupci so posamezni vulkanizerji, kmetijske zadruga in različne tehnične trgovine po celi Sloveniji. Obnovljeni avto-plašči se izredno dobro oprijemajo cestišča in so namenjeni za različne snežne razmere.



Zadovoljni kupci se zaradi dobre kvalitete in ugodne cene čedalje bolj odločajo za nakup obnovljenih gum. Poleg tega je obnovljena guma tudi ekološko bolj sprejemljiva.

Z vso verjetnostjo lahko trdimo, da je podjetje ROTAL edino slovensko podjetje, ki obnavlja avto plašče za osebne avtomobile. Pridobljeno imajo tudi homologacijo evropske skupnosti ECE-R-108, ki je pogoj za prodajo obnovljenih gum v državah EU. Cilj podjetja je razširiti mrežo prodaje po celotni Sloveniji in uvedbo novega sistema obnove kamionskih gum.



S tako proizvodnjo podjetje uresničuje ekološko naravnost, kjer že izrabljena guma dobi novo vrednost.

## **HUMOR**

### **CENA DELA**

*Pred nebeškimi vrati stojijo trije gradbeniki: Nemeč, Italijan in Slovenec in čakajo na sprejem v nebesa. Sveti Peter jim odpre in reče:*

*»Preden vas spustim v nebesa bi imel rad na novo zgrajen vhod v nebesa, zato vas prosim, da mi izdelate ponudbo.«*

*Nemeč si ogleda vhod v nebesa in reče: »Za šestdeset tisočakov bi ga lahko izdelal.«*

*»Kako pa si prišel do te cene?« ga vpraša Sveti Peter.*

*»Dvajset tisočakov zame, dvajset za davek in dvajset za material.«*

*Italijan reče: »Jaz ga lahko izdelam za devetdeset tisočakov.«*

*»Zakaj pa toliko?« ga vpraša Peter.*

*»Trideset tisoč zame, trideset za material in trideset za davek.«*

*Nato se oglasi Slovenec: »Jaz ga izdelam za tristo tisočakov.«*

*»Kaj? Tristo tisočakov?« se čudi Peter.*

*»Ja, bodi tiho in pridi za menoj, da ti bom razložil« mu tiho reče Slovenec. »No, čisto enostavno: sto tisočakov je zame, sto zate, štirideset tisoč za Italijana, da bo tiho in šestdeset tisočakov za Nemeča, ki bo vse to naredil.«*

## POPIS OSNOVNIH SREDSTEV



Zavezanec z izvedbo inventure osnovnih sredstev ugotavlja dejansko stanje svojega premoženja in obveznosti, ki izvirajo iz njega. Slednje vpliva na samo bilanco stanja ter izkaz poslovnega izida, zato je zelo pomembno, da je opravljen v skladu s predpisi. Inventura OS je učinkovita le, če je zasnovana na načelih resničnosti, razdelitve nalog, kontroliranja izvajanja poslov, sprotnosti razvidov, usklajenosti stanja v poslovnih knjigah in dejanskega stanja, ločenosti knjigovodenja od izvajanja poslov, strokovnosti, neodvisnosti in gospodarnosti.

Klasičen popis osnovnih sredstev »na roke« je namreč zelo zamuden, izjemno drag in ne zagotavlja optimalnega obvladovanja osnovnih sredstev, ki ga predvidevajo in zahtevajo pravni predpisi. Za zagotovitev in izvajanje teh načel smo v našem podjetju, Info-kod d.o.o., pripravili različne rešitve z uporabo tehnologije črtne kode (popis osnovnih sredstev, inventura, prejem in izdaja blaga iz skladišča).

Lokacija	Naziv	VSI	OBI
0001	Poslovni ...	1	1
0002	Recepcija	0	0
0003	Zacasno ...	0	0
0004	Serversk...	0	0
0005	Tajnistvo	1	1
0006	Klet	0	0
0007	Ucilnica 1	0	0
0008	Ucilnica 2	0	0
0009	Ucilnica 3	0	0
0010	Ucilnica 4	0	0
0011	Ucilnica 5	0	0

Za natančen, hiter in finančno optimalen, predvsem pa verodostojen popis osnovnih sredstev predlagamo uporabo ročnega terminala z vgrajenim čitalcem črtne kode, programsko opremo za vodenje osnovnih sredstev (po finančnih kategorijah, po različnih lokacijah etc.) ter programsko opremo za prenos podatkov. V ročnem terminalu se hranijo vsi podatki, ki jih popisna komisija potrebuje pri svojem delu, ob tem pa je prenos podatkov (synchronizacija na drug računalnik) avtomatski tako, da se podatki obdelajo na stacionarnem računalniku v okviru programa za vodenje osnovnih sredstev. Vsak sistem za popis osnovnih sredstev je namreč povezan s programom za evidenco osnovnih sredstev.

Podatke vnašamo v terminal na dva načina: ročno s tipkovnico ali z laserskim čitalnikom črtne kode. Da bi lahko uporabljali drug način, moramo seveda vsa osnovna sredstva predhodno označiti s črtnimi kodami. Sredstva se označujejo s poliestrskimi nalepkami zelo odpornimi na zunanje vplive. Z ustrežno opremo črtne kode lahko natisnete sami, če nimate ustrezne opreme vam jih lahko natisnemo tudi mi.

Pomembno je poudariti, da tovrstni terminali omogočajo hranjenje izredno velikega števila podatkov in različne nastavitve (npr. hramba podatkov o zadnji inventuri, hramba podatkov o lokacijah in osnovnih

sredstvih etc.). Da bi na najboljši možni način izkoristili vse zmogljivosti terminala smo v Info-kodu razvili napreden program za popis osnovnih sredstev. Vnos podatkov s pomočjo črtnih kod je hiter in brez napak, ki jih sicer lahko naredimo pri ročnem vnosu. Vse funkcije programa pa so obenem zelo enostavne za uporabo. Zaradi enostavnosti uporabe in številnih možnosti, ki jih ponujata tako terminal kot tudi program, je inventura OS bistveno hitrejša in bolj natančna.

Za uporabnika je prednost popisa osnovnih sredstev s tehnologijo črtne kode v ekonomični, enostavni in preprosti uporabi ter hitrem ugotavljanju razkoraka med dejanskim in knjigovodskim stanjem sredstev v samem podjetju.

S črtno kodo lahko torej uporabnik doseže visoko stopnjo točnosti in s tem verodostojno obvladovanje osnovnih sredstev, ki ga predvidevajo in zahtevajo pravni predpisi.

Vas zanima, kako poslovati s tehnologijo črtne kode? Podjetje Info-kod d.o.o. je pravi naslov za vas. Za več informacij si pogledajte našo spletno stran <http://www.info-kod.si>, pokličite nas na 01 256 24 99 ali nam pišite na [info@info-kod.si](mailto:info@info-kod.si)

## HUMOR

### APARAT

**Babica Štefka je dolga leta kuhala žganje in za to davčni upravi vsako leto plačevala tudi velike davkatve. Nenadoma pa davkov ni več plačevala in v davčnem uradu so sklenili, da pošljejo davčnega inšpektorja k njej na dom, da se pozanima, zakaj davkov ne plačuje več.**

**»Jaz žganja ne kuham več!« je pojasnila babica.**

**»Toda, kot vidim, imate aparate še vedno tam!«**

**»No, potem pa jaz od vas zahtevam otroške dodatke!«**

**»Otroške dodatke? Saj vendar nimate otrok!«**

**»Aparat za delanje otrok imam pa še vedno!«**

## ELEKTRONSKO BREZPAPIRNO RAČUNOVODSTVO

### 1. del

**Odločili smo se, da vam v naslednjih številkah časopisa predstavimo razvoj in delovanje brezpapirnega računovodstva na poljuden, vsakemu razumljiv način. V nadaljevanju opisujemo razvoj računovodenja od klasičnega računovodskega servisa pa vse do vse bolj priljubljenega elektronskega računovodstva.**

Razvoj in delovanje brezpapirnega računovodstva pa bomo opisali v naslednji številki.



Marija Tomc Muc

#### 1. UVOD

»...Nič več ne bo tako, kot je bilo prej...« ... slavne besede, na katere pomislimo in jih izrečemo ob marsikateri priložnosti. Kdo ve, če so nanje pomislili tudi tisti računovodje, ki so prvi odvrgli zaprašene registre, ročna knjiženja in neskončna usklajevanja in prešli na računalniško obvladovanje podatkov. Nedvomno bi jih smeli izreči, kajti računalniška obdelava podatkov in integracija informacijskega procesa je sistem računovodenja ter s tem tudi organizacijo računovodskih služb v podjetjih spremenila do korenin. Gore registrov in prašnih papirjev so zamenjali monitorji, skenerji in računalniki, uradnika, ki knjižijo in usklajuje že zdavnaj minule poslovne dogodke, pa je nasledil strokovnjak, ki oblikuje ažurne informacije in soočloča o poslovnih potezih podjetja.

Razvoj informacijske tehnologije se je v zadnjih letih in desetletjih zavrtil z vrtoglavo hitrostjo. Strojna in programska oprema postajata vse bolj zmogljivi, hitri, zanesljivi in kar je še posebej pomembno, cenejši. To pa pomeni, da si prednosti integriranih informacijskih sistemov, ki so se jih do nedavnega lahko posluževala samo velika podjetja, sedaj lahko privoščijo tudi majhni.

V podjetju Biro BONUS smo združili tehnologijo, naše strokovno znanje, inovativnost in nenazadnje tudi pogum ter skupaj s partnerji razvili sistem elektronskega in brezpapirnega računovodstva, za katerega verjamemo in želimo, da bi lahko postal eden izmed modelov delovanja zunanjih računovodstev v prihodnosti.

#### 2. PREGLED RAZVOJA OD KLASIČNEGA RAČUNOVODSKEGA SERVISA, PREKO ELEKTRONSKEGA RAČUNOVODSTVA DO SODOBNEGA BREZPAPIRNEGA POSLOVANJA IN PRIMERJAVE MED SISTEMI

##### KLASIČNO ZUNANJE RAČUNOVODSTVO

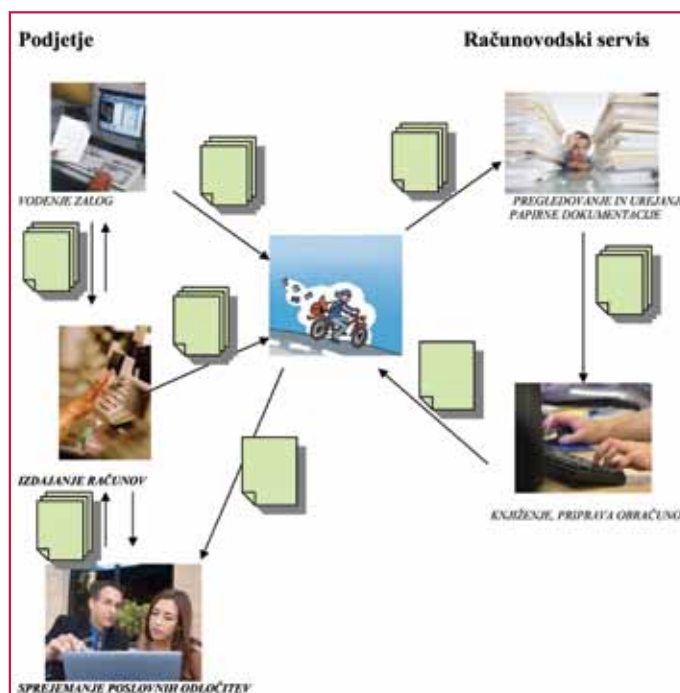
Vsi poznamo model klasičnega računovodskega servisa. Dokumenti nastajajo na sedežu stranke, v njihovih informacijskih sistemih. Stranka izdaja račune, plačuje obveznosti in vodi svoje zaloge blaga in materiala po vrsti in količini. Periodično dokumente prinaša v zunanji računovodski servis, kjer jih še enkrat pregledajo, sortirajo in vnesejo v informacijski sistem računovodskega podjetja.

Sistem je v svojem bistvu podoben sistemu uvajanja klasičnih informacijskih sistemov v velika podjetja, ko je imel vsak oddelek v podjetju svoj, njemu prilagojen informacijski sistem in je prihajalo do velikega števila ročnih vnosov, množice usklajevanj in podvajanj opravil.

Pomanjkljivosti takega sistema so se kazale predvsem v:

- počasnosti pridobivanja informacij,
- podvajanju opravil,
- povečanju možnosti človeške napake zaradi večkratnih prepisovanj,

- dragemu vzdrževanju več informacijskih sistemov,
- povečanemu številu prenosov med posameznimi oddelki, oziroma med računovodskim servisom in podjetjem,
- potrebi po kopiranju dokumentov, saj jih potrebuje več oddelkov v podjetju, oziroma tako računovodski servis, kakor tudi stranka,
- zmedu zaradi različnih šifrantov.



Slika 1: Shema klasičnega računovodstva

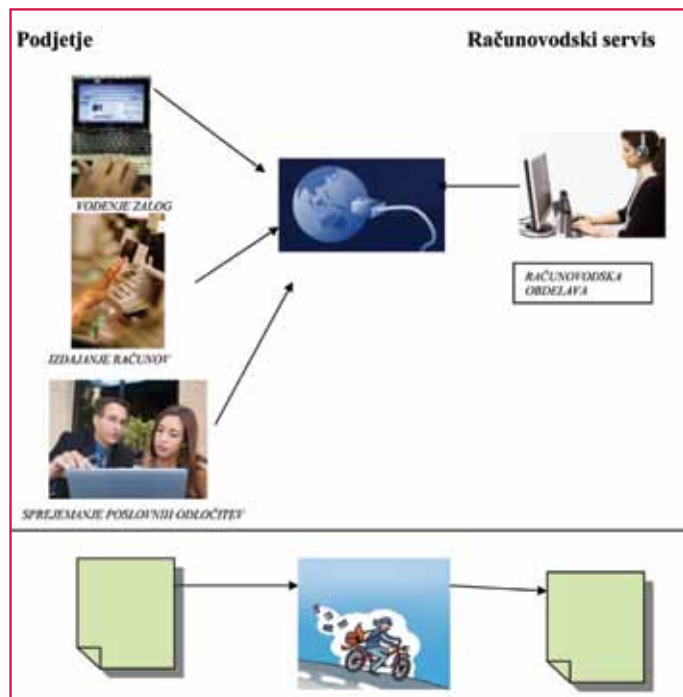
##### ELEKTRONSKO RAČUNOVODSTVO

Velika podjetja so se zaradi tega že pred več kot desetletjem odločila za uvajanje integriranih informacijskih sistemov, ki s seboj prinašajo številne prednosti:

- podatki se hranijo na enem mestu,
- vnosi so enkratni,
- šifranti so poenoteni,
- poveča se ažurnost,
- povezovanje z okolji postane enostavnejše,
- minimizira se možnost napak,
- arhiviranje se opravi na enem mestu,
- večji je pregled nad poslovanjem,
- lažji in boljši je nadzor nad opravljenim delom,
- sistem je cenejši,
- sistem prinaša krajevno in časovno neodvisnost.

V podjetju Biro Bonus smo zato že pred leti iskali rešitve, ki bi izrabljale prednosti integriranih informacijskih sistemov omogočale tudi malim podjetjem. Nasproti nam je šel hiter tehnološki razvoj na področju informacijske in komunikacijske tehnologije, ki je bistveno pocenil tako vrhunsko programsko opremo kot tudi tehnologijo. Oboje je tako postalo dostopno tudi manjšim podjetjem.

Naš odgovor na razvoj integriranih informacijskih sistemov v velikih sistemih je bil razvoj elektronskega računovodstva, pri katerem podjetje in računovodski servis v smislu informacijskega sistema postaneta eno podjetje. Povezana sta on-line, vsi vnosi se opravijo samo enkrat, pri čemer se zmanjšata obseg opravil in napak, informacije pa so na drugi strani podjetniku dostopne takoj, ažurno in takrat in tam, kjer jih potrebuje.



Slika 2: Shema elektronskega računovodstva

Elektronsko računovodstvo razumemo torej kot sistem, kjer računovodja v oddaljenem računovodskem servisu in stranka v svojem podjetju delujeta na skupnih bazah. Vse, kar potrebujeta, je internetna povezava. Stranka v informacijskem sistemu obvladuje materialne procese, ki bi jih tako ali tako morala obvladovati. Vodi svoje materialne evidence o zalogah, kadrih, izdaja račune in podobno. Na drugi strani, na nekem oddaljenem računalniku, je računovodja. V trenutku, ko stranka izda račun, je le-ta v sistemu in računovodja bi ga lahko začel obdelovati. Od nivoja znanja, pripravljenosti in predvsem od nivoja zaupanja je odvisno, kako daleč deluje stranka v informacijskem sistemu. Lahko je njeno področje samo izdajanje računov in vodenje materialnih evidenc, lahko pa gre tudi korak, morda celo več korakov dalje. Stranka lahko tudi sama vnaša prejete blagovne račune za material ali blago, lahko tudi stroškovne račune. V nekaterih, bolj izjemnih primerih, pa lahko stranka vnaša tudi več; transakcijske račune, lahko celo izdeluje plače, DDV... Vse to je stvar znanja, zaupanja, dogovora in seveda predvsem strogega razmejevanja odgovornosti in pristojnosti. Kajti ne glede na to, kdo podatek vnese v sistem in celo kdo ga poknjiži, da bi sistem funkcioniral, mora biti odgovornost za celotne računovodske izkaze na eni osebi, na računovodji.

Sistem elektronskega računovodstva je torej močno posegel tudi v pogodbeno razmerje med računovodskim servisom in stranko:

1. V prvi vrsti je potrebno strogo in nedvoumno definirati opravila – fizični vnos dokumenta v sistem še ne pomeni njegove strokovne obdelave. Stranka lahko sama torej opravi prvi del posla in dokument vnese v sistem, toda le-tega mora potem pregledati, obdelati in poknjižiti strokovnjak, računovodja.

2. Zaradi racionalizacije poslovnih procesov je sistem vsekakor cenejši tako za servis kot za naročnika, vendar po mojem mnenju zahteva nov pristop h kalkulaciji računovodske storitve – »proizvod« računovodje namreč ni knjižba, čeprav je osnova za obračun velikokrat število vknjižb, proizvod računovodje je informacija, število knjižb pa je lahko samo eno izmed meril kompleksnosti informacije.

3. Ločiti je treba odgovornosti, pri čemer je za pravilno obravnavanje določenega poslovnega dogodka še vedno odgovoren računovodja.

4. Definirati je potrebno pristojnosti delovanja v računalniškem programu, torej katere nastavitve sme spreminjati stranka, katere računovodja in katere samo sistemski skrbnik. Korak k temu mora omogočati računalniški program z možnostjo stopenjskega definiranja pristojnosti delovanja. V praksi to pomeni, da morajo biti določene stvari za stranko preprosto zablokirane.

5. V pogodbeni razmerja je treba vnesti tudi vprašanje varovanja, shranjevanja, zaupnosti podatkov.

6. V praksi se pojavlja tudi vprašanje, kaj je tisto, kar je računovodski servis dolžan predati stranki, ki odhaja. Menimo, da vsekakor podatke in obračune, ne pa tudi računalniških nastavitvev.

7. Čeprav stranka lahko v vsakem trenutku dostopa do zelenih informacij in obračunov, je treba jasno definirati, kdaj to lahko stori in katere obračune si lahko pregleduje sama, katere pa naj ji še vedno posreduje računovodja. Pojavlja se namreč lahko tudi situacija, ko je stranka uporabila informacije iz nekega poročila, pa poslovni dogodki pred tem še niso bili ustrezno strokovno obdelani.

Slika 2 nazorno prikazuje še eno oviro in odprto vprašanje, na katerega smo naleteli v sistemu elektronskega računovodstva. Obdelava informacij v takem sistemu namreč poteka po dveh poteh. Na eni strani se informacije izmenjujejo po elektronskih poteh, ažurno, hitro in on-line. Toda za strokovno in vestno obdelavo take informacije računovodja še vedno potrebuje dokument v svoji fizični, papirni, oziroma materializirani obliki. To je vsekakor cokla hitrega in učinkovitega poslovanja, saj mora stranka papir ali fizično prinesiti v računovodski servis ali pa ga poslati na način navadne pošte. Tak sistem je neučinkovit vsaj v dveh točkah:

- Računovodja ima na svojem računalniku on-line informacijo o poslovnem dogodku, ki pa je ne more obdelati ter upoštevati v poslovnih in drugih poročilih, dokler nima na razpolago verodostojne knjigovodske listine, ki bi poslovni dogodek potrjevala;

- Stranka potrebuje listine pri svojem vsakodnevnem poslovanju, zato jih kopira za svoj priročen arhiv, medtem ko originalne listine dostavlja v računovodski servis. Na eni strani to povzroča dodatno delo in zato zmanjšuje ažurnost in hitrost, na drugi strani pa povečuje porabo papirja in tonerjev, kar povečuje stroške in je hkrati tudi ekološko neprijazno.

V podjetju smo tako že v letu 2007 pristopili k izgradnji sistema brez-papirnega elektronskega računovodstva, pri katerem poleg elektronskega izmenjave informacij, datotek in podatkov, med seboj po elektronskih poteh izmenjujemo tudi elektronsko podpisane, verificirane in časovno žigosane dokumente. Razvoj in delovanje brez-papirnega računovodstva pa bomo opisali v naslednji številki časopisa.



Danica Grčar

### NEPOSLOVNA RABA BLAGA IN STORITEV

*Jesenski dnevi so navadno čas, ko se začnemo med drugim tudi spraševati, kako bomo obdarili poslovne partnerje in zaposlene za novo leto, če bomo ali smo kaj donirali in podobno. V nadaljevanju zato podajamo nekaj informacij o obdavčitvi neposlovne rabe blaga in storitev, kar v praksi pomeni, da ste nekomu nekaj podarili...*

#### 1. Splošno

ZDDV-1 ne obdavčuje samo dobave blaga in storitev, za katere davčni zavezanec prejme plačilo, ampak obdavčuje tudi druge oblike uporabe blaga in storitev.

**Davčni zavezanec lahko blago, ki ga je nabavil in od njega odbijal vstopni DDV:**

- uporabi v zasebne namene sebi ali zaposlenih,
- brezplačno odtuji,
- uporabi za druge namene, ne za opravljanje dejavnosti,

**Tudi takšna poraba se šteje za dobavo blaga, davčna obveznost nastane v obdobju, v katerem je bila taka dobava opravljena.**

**Davčna osnova** je nabavna vrednost blaga, povečana za uvozne dajatve in ostale stroške nabave, seveda brez DDV.

Če pa je blago proizvedeno v lastni režiji, pa je davčna osnova lastna cena blaga na dan njegove uporabe.

Kadar je davčni zavezanec pri nabavi takega blaga uveljavljal le delni odbitek DDV, od takšne porabe blaga obračuna DDV sorazmerno znesku, ki si ga je ob nabavi priznal kot vstopni DDV.

A) Raba blaga za zasebne namene

**Če davčni zavezanec uporabi blago, od katerega je pri nabavi odbil DDV, za zasebne namene ali tako nabavljeno blago uporabljajo zaposleni za lastno rabo, mora ob takšni uporabi blaga obračunati DDV.**

Tako se od nastanitev v počitniških enotah, ki so v Sloveniji, obračuna 8,5 % DDV, od počitniških enot (nepremičnin) v tujini pa se DDV ne

obračunava, ker je za to vrsto obdavčitve pomembno, kje se nahaja nepremičnina.

*Torej nastanitev v Čateških Toplicah je obdavčena po stopnji 8,5 %, nastanitev v Poreču pa z DDV ni obdavčena po slovenski zakonodaji, temveč bi morala biti po hrvaški. (kar na Hrvaškem tudi že kontrolirajo).*

Kadar se zaračuna nastanitev v premični enoti (počitniški prikolicici), pa se obračuna 8,5% DDV in ni pomembno, kje ta premična enota stoji, saj je kraj storitve tam, kjer ima davčni zavezanec svoj sedež.

B) Brezplačno dajanje blaga

Tudi tovrstna poraba blaga je obdavčena z DDV, če je bil ob nabavi le- tega odbit DDV, razen v naslednjih primerih:

- brezplačno dajanje poslovnih vzorcev v razumnih količinah potencialnim kupcem pod pogojem da jih ni mogoče prodajati,
- dajanje daril manjših vrednosti v okviru opravljanja dejavnosti, kadar ta vrednost ne preseže 20 eur neto in se dajejo le občasno ter različnim osebam.

Davčni zavezanec lahko brezplačno daje blago za **reklamiranje, reprezentanco ali druge namene.**

#### REKLAMIRANJE

Je vsaka oblika oglaševanja in razdeljevanja reklamnega blaga na javnih mestih, prireditvah in z javnimi mediji.

Med reklamno blago uvrščamo:

- poslovne vzorce,
- prospekte, kataloge in podobno,
- proizvode, ki imajo uporabno vrednost in na katerih je odtisnjen logotip podjetja ali kak drug reklamni napis,

**Poslovni vzorci** – se pogosto delijo na javnih mestih ali prireditvah (degustacijah), ali se kako drugače porabljajo pri predstavitev.

Pri brezplačnem dajanju poslovnih vzorcev se ne obračuna DDV;

- če so ti dani kupcem ali bodočim kupcem v razumnih količinah,
- če so dani v takšni obliki, da jih ni mogoče prodajati,

Davčni zavezanec pa je dolžan v svojih aktih opredeliti razumne količine takšnih vzorcev ter voditi evidence o vrstah poslovnih vzorcev ter komu in kdaj so bili brezplačno dani.

*Pri poslovnih vzorcih je pomembno, da jih ni mogoče prodajati, kar pomeni najmanj, da imajo napis »Ni za nadaljnjo prodajo.« Poslovni vzorci so na primer vzorci krem ali šamponov, ki jih dobimo v ženskih časopisih ...*

**Prospekti, katalogi in podobno** – so reklamna sporočila, ki vsebujejo slike, tehnične podatke itd, če se dajejo brezplačno, jih obravnavamo kot druga darila.

Od daril manjših vrednosti se ne plačuje DDV

- če se dajejo le občasno in
- se ne dajejo istim osebam

Razen če pri tem ne nastane nasprotna dobava blaga, kar pa pomeni plačilo v naravi, to pa ni več brezplačna dobava.

Tudi za dokazovanje porabe daril brez obračunanega DDV je potrebno voditi evidence o vrstah daril ter komu in kdaj so bila brezplačno dana.

**Uporabni predmeti z logotipom** – se pogosto pojavljajo kot blago za reklamiranje, kot npr:

- prehrabeni proizvodi
- oblačila
- predmeti splošne rabe

*Če gre za javno prireditev in je davčni zavezanec takšne predmete z logotipom, ki jih bo razdeljeval obiskovalcem, opredelil v svojih aktih, se to šteje kot oglaševanje na javnem mestu.*

Kadar pa se tak predmet uporabi kot sredstvo za delo v podjetju, se DDV ne obračuna, saj tu ne gre za zasebno rabo, davčni zavezanec lahko odbija vstopni DDV tako kot pri nabavi drugih sredstev za delo.

#### REPREZENTANCA

Med stroške reprezentance, od katerih se ne sme odbijati DDV, se štejejo le stroški pogostitve na poslovnih srečanjih – stroški storitev. Darila, dana poslovnim partnerjem pa se obravnavajo drugače – če davčni zavezanec:

- nabavi darila manjših vrednosti (do 20eur), si prizna odbitek DDV in pri podaritvi ne obračuna DDV,
- nabavi darilo večjih vrednosti in takrat ne ve, da bo blago uporabil kot darilo, si prizna

vstopni DDV, ko pa ga podari poslovnemu partnerju, pa obračuna DDV od nabavne vrednosti,

- ob nabavi daril večjih vrednosti ve, da jih bo uporabil v reprezentančne namene, ob nabavi ne odbije vstopni DDV in ga ob podaritvi tudi ne obračuna,

Kadar pa davčni zavezanec izdela darila za poslovne partnerje, ob podaritvi obračuna DDV od njihove lastne cene, če gre za večjo vrednost.

**NENAMENSKA PORABA BLAGA** – sem sodijo tudi primanjkljaji in odpisi, obravnavata jih 7. čl. ZDDV-1 in 17. člen P-ZDDV-1.

**Primanjkljaji, ki niso zavezani obračunu DDV:**

a) Tatvina in višja sila

Od primanjkljajev, ki so posledica tatvine, se DDV ne obračuna, če ima davčni zavezanec policijski zapisnik.

DDV se ne obračuna tudi od primanjkljajev zaradi višje sile oz. dogodkov, ki jih davčni zavezanec ne more opredeliti ali se jim izogniti.

**b) Primanjkljaji, povezani z izdelavo in predelavo** – neobdavčeni so primanjkljaji, ki so nelo-

čljivo povezani s proizvodnjo in predelavo blaga opredeljeni tako v proizvodnji kot storitveni dejavnosti, kar določamo z normativi.

Kadar pa njihov obseg presega normative, je potrebno obračunati DDV.

**c) Primanjkljaji in uničenje pri skladiščenju in prevozu blaga**

Kadar proizvodu poteče rok trajanja, je neu-

poraben in zato nima tržne vrednosti, pri odpisu takega blaga se DDV obračuna od davčne osnove nič, zato znaša obračunani DDV nič.

Po 17. členu PZDDV-1 so neobdavčeni primanjkljaji in uničenje zaradi krala blaga neločljivo povezani s skladiščenjem in prevozom blaga v dejanskem obsegu, ki pa ne sme biti večji od običajnega, ki ga določi strokovno združenje.

## NAJEMNINA oz. oddajanje premoženja v najem

Pri družinskih podjetjih je zelo pogost primer, da družinski člani za potrebe svojega podjetja uporabljajo del svojega premoženja, ki ga imajo v lasti kot fizične osebe. Je del vaše garaže v bistvu skladišče vašega podjetja? Uporabljate prostor v stanovanjski hiši kot pisarno? Imate lope, senike, drvarnice, ki niso to, temveč v njih skladiščite material? Obračunajte najemnino. Prvič, ker je tako prav s stališča dohodninskih zakonov in stališča slovenskih računovodskih standardov, in drugič, ni zanemarljivo, ker je najemnina bistveno manj obdavčena kot dobiček oziroma dohodek podjetnika ...

V nadaljevanju predstavljamo nekaj informacij o obdavčitvi in obračunu najemnine.

Podjetja se pri svojem poslovanju srečujejo tudi s stroški, ki so povezani z najemom poslovnih prostorov ali opreme za opravljanje svoje dejavnosti.

*Za najemnino se šteje vsako oddajanje premoženja v najem na podlagi pogodbe ali na drugi pravni podlagi, s katerimi najemodajalec prepusti najemniku določeno premoženje v uporabo ali mu prepusti pravico do uporabe premoženja, najemnik pa mu je za to dolžan plačati najemnino ali drugo nadomestilo, kot tudi drugi primeri uporabe premoženja.*

*Najemno razmerje je lahko sklenjeno med pravnimi osebami in fizičnimi osebami.*

Kadar sta najemnik in najemodajalec pravni osebi takšna najemnina po 44. členu Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1) sodi med oproščene dejavnosti. ZDDV-1 pa v svojem 45. členu tudi določa, da se lahko davčni zavezanec z najemnikom dogovori, da se bo DDV obračunaval po predpisani stopnji (20 %), vendar sta tako najemodajalec kot najemnik dolžna posredovati skupno izjavo pristojnemu davčnemu organu.

Kadar je najemno razmerje sklenjeno med dvema fizičnima osebama, je najemodajalec sam dolžan napovedati dohodke iz naslova najemnin najkasneje do 15. januarja za preteklo leto na pristojni davčni urad.

**V primeru, ko je najemodajalec fizična oseba, najemnik pa pravna oseba se tovrstno oddajanje premoženja v najem šteje kot dohodek iz oddajanja premoženja v najem in se obdavči po Zakonu o dohodnini (ZDoh-2).**

Tako so predmet obdavčitve prejeta najemnina in druga nadomestila, za katera se je obvezal najemnik.



Katja Petković

Obratovalni stroški, ki jih za najeto premoženje plačuje najemnik, se ne štejejo za dohodek iz oddajanja premoženja v najem.

**Davčna osnova je tako dosežen dohodek iz oddajanja premoženja v najem, zmanjšanj za 40 % normiranih stroškov ali za dejanske stroške vzdrževanja, ki ohranjajo vrednost premoženja in jih v času najema plačuje najemodajalec sam.**

Normirani stroški se priznajo vsem najemodajalcem (razen pri oddajanju kmetijskega in gozdnega zemljišča ali pri podnajemu) in jih najemnik, ki je plačnik davka, upošteva že pri izračunu in plačilu davčnega odtegljaja (akontacija dohodnine).

Akontacijo dohodnine od najemnin se izračuna in plača po stopnji 25% od davčne osnove:

- od oddajanja nepremičnin, opreme itd. se akontacija dohodnine izračuna, odtegne in plača po stopnji 25 % od davčne osnove, zmanjšane za normirane stroške (osnova 60 %),

- od oddajanja kmetijskega in gozdnega zemljišča pa se akontacija dohodnine izračuna, odtegne in plača po stopnji 25 % od prejetega dohodka (osnova je 100 %).

Oproščeni plačila dohodnine pa so dohodki iz oddajanja premoženja v najem, razen opreme, bivalnikov in prevoznih sredstev. Oproščena so tudi materialna vlaganja (ohranjanje vrednosti gozdarskih in kmetijskih zemljišč), najemnine do 42 evrov za odstopek prostora za izvedbo volitev ali referendumov.

### PRIMER:

1.) Oddajanje poslovnih prostorov v najem

Bruto najemnina	500,00 €
- 40 % normiranih stroškov	200,00 €
<b>Davčna osnova</b>	<b>300,00 €</b>
Dohodnina po stopnji 25 %	75,00 €
<b>Neto izplačilo najemodajalcu</b>	<b>425,00 €</b>

Če še niste prepričani – pogledjmo, kako bi bilo z obdavčitvijo v zgornjem primeru, če najemnina ne bi bila obračunana. Podjetniku bi v tem primeru ostalo 500 € dobička.

Dobiček	500 €
Davek od dobička 20 %	100 €
<b>Čisti dobiček</b>	<b>400 €</b>

Če bi želel podjetnik »priti do svojega denarja«, bi moral narediti izplačilo dobička, ki je ceduralno obdavčeno 20 %.

Čisti dobiček za razdelitev	400 €
Dohodnina 20 %	80 €
<b>Ostane za izplačilo podjetniku</b>	<b>320 €.</b>

Podjetnik je torej v tem primeru plačal 180 € davka in dobil 320 € prejemkov, v prvem primeru pa je plačal 75 € davka in prejel 425 € prejemkov. Najemnina gre seveda še v letno napoved dohodnine, vendar tudi, če je obdavčena po najvišji stopnji, če torej dosegate skupno relativno visoke letne prejemke, je še vedno davčna obremenitev skupaj skoraj 40 % manjša kot v primeru, da se najemnina ne obračuna.

2.) Oddajanje kmetijskega ali gozdarskega zemljišča ali opreme v najem

Bruto najemnina	500,00 €
Dohodnina po stopnji 25%	125,00 €
<b>Neto izplačilo najemodajalcu</b>	<b>375,00 €</b>

Naj bo še tako privlačno – najemnino obračunajte, če ste do nje upravičeni in dejansko del prostorov ali opreme, ki je v lasti fizične osebe, uporabljate v poslovne namene. Obračunajte jo po tržnih vrednostih. Vaši računovodski izkazi bodo tako pravilnejši, davčna obremenitev pa manjša.



Snežana Bjelošević

## ČLOVEŠKI KAPITAL V PODJETJU

Glavni viri ustvarjanja vrednosti v organizacijah oz. podjetjih so se skozi čas spreminjali. Poudarek je bil predvsem na otipljivem premoženju nekega podjetja, ki naj bi predstavljal glavni vir ustvarjanja premoženja v podjetju. Ne dolgo tega se je začelo razmišljati tudi o neotipljivih virih ustvarjanja premoženja, v smislu čedalje večjega razkoraka med tržno in knjigovodsko vrednostjo podjetja. Najširši koncept razkoraka med neotipljivim in otipljivim premoženjem določenega podjetja obravnava področje intelektualnega kapitala, ki pa je povezano s človeškim kapitalom.

### Kaj pravzaprav je to človeški kapital?

Človeški kapital je vir oziroma potencial, ki se skriva v obstoječem znanju in sposobnostih zaposlenih, pri čemer je od načina upravljanja s človeškimi viri oziroma ravnanja z ljudmi pri delu (human resource management) v konkretnem podjetju odvisno, v kolikšni meri je dejansko izkoriščen.

Človeški kapital ni last podjetja, kajti »privezan« je na ljudi, ki lahko ne nazadnje iz podjetja kadarkoli odidejo. Zato je način upravljanja s tem kapitalom, ki ni zajet v nobeni računovodski bilanci, še toliko pomembnejši za konkurenčno sposobnost podjetja.

Znanje in sposobnosti zaposlenih, kot element človeškega kapitala podjetja, namreč postaja najpomembnejši ekonomski vir v

sodobnih pogojih gospodarjenja, o čem so strokovnjaki razpravljali že na številnih konferencah in simpozijih. Neotipljivi kapital namreč postaja vse bolj pomemben dejavnik razvoja in preživetja podjetij, pogosto je celo bolj pomemben dejavnik kot otipljivi, trdi kapital, **saj otipljivi kapital pripoveduje o preteklosti podjetja, medtem ko neotipljivi napoveduje prihodnost.** Neotipljiv je tudi strukturni kapital, ki je vse tisto, kar je v podjetju nastalo že doslej, in sicer s pomočjo človeškega kapitala, in je že prešlo v last podjetja (npr. baze podatkov, izgrajeni odnosi s kupci in dobavitelji, informacijski sistemi, specifična organizacijska kultura, povsem določeni procesi v podjetju, inovacije itd.).

Obstoječi računovodski sistemi, kot rečeno, registrirajo kot vrednost le nekatere elemente strukturnega kapitala (npr. patente, blagovne znamke in druge pravice intelektualne lastnine), medtem ko večji del tudi strukturnega kapitala predstavlja neotipljivo vrednost podjetja (Brigita Bec).

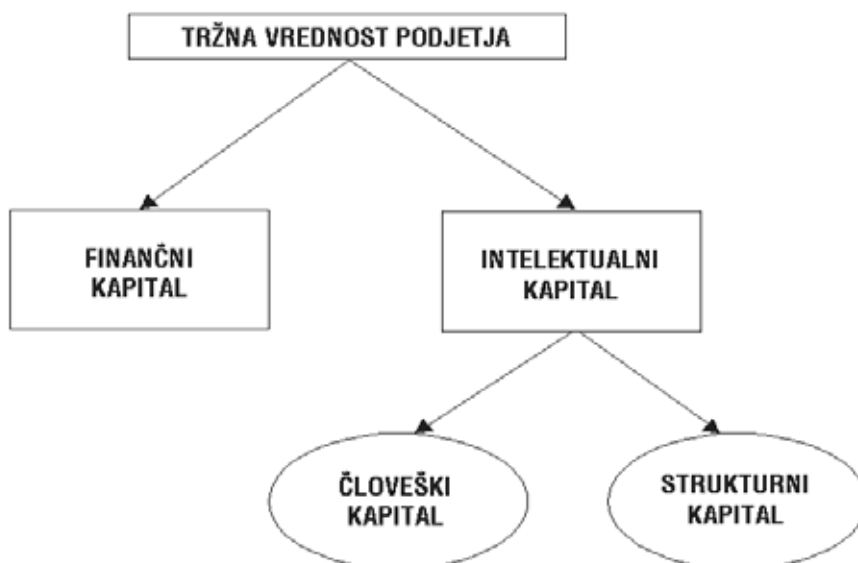
Strukturni kapital predstavlja vse strukture za izvajanje poslovnih procesov, ki so jih razvili zaposleni. Strukturni kapital je v

lasti podjetja in v le tem ostane tudi, če določeni posamezni delavec zapusti podjetje.

Intelektualni kapital sestavljata dva glavna dela, in sicer t. i. **človeški kapital in strukturni kapital**. Edvisson (po D. Pučko, ibidem) v tem smislu postavlja formulo:

$$\begin{aligned} & \text{človeški kapital} \\ & + \text{strukturni kapital} \\ & \text{intelektualni kapital} \end{aligned}$$

Ljudje in njihovo znanje so kapital, ki vsak dan zapusti podjetniška vrata. Družbeno odgovorna in uspešna podjetja skrbijo za pripadnost zaposlenih podjetju in jim tudi omogočajo čim lažje usklajevanje poklicnega in družinskega življenja. Pri soočanju s krizo se morajo vodstva podjetij zavedati pomena človeškega kapitala, ki ga predstavljajo zaposleni. Kriza je izziv za vse zaposlene tako z vidika podjetja kot z vidika njihovega položaja na trgu dela. Čeprav se zdi, da je na kratek rok stroške v podjetju lažje zmanjšati z zmanjšanjem števila zaposlenih kot z odprodajo stroja, se morajo vodstva zavedati, da lahko kupijo nov natanko takšen stroj, človeški kapital odpuščenih delavcev pa lahko



Slika: Shema vrednosti podjetja (prilagojeno po D. Pučko, ibidem).

izgubijo za vedno.

Neizpodbitno je, da so konkurenčna prednost sleherne organizacije predvsem ljudje, ki so izobraževani, usposobljeni in ki so voljni v organizaciji razvijati svoje človeške potenciale in hkrati prispevati k rasti organizacije.

Razlog za nenaden interes za »človeški dejavnik« v organizacijah ni naključen. V ospredje končno prihaja spoznanje, da konkurenčno prednost sodobnih podjetij

v odnosu na njihove tekmece ne predstavlja le nov izdelek, izpopolnjen tehnološki proces, vrhunska oglaševalska akcija ali razvojna inovacija. Vse zgoraj naštetu je namreč moč razmeroma hitro posnemati, zato ni dovolj, da si dober, boljši. Biti moraš drugačen, težje ali sploh neposnemljiv! Takšno konkurenčno usposobljenost ponuja le en organizacijski vir, zaposleni – človeški kapital.

Ponovno pa je potrebno poudariti, da po

spoznanjih sodobne organizacijske znanosti in menedžerske prakse človeškega kapitala v nobenem primeru ni mogoče optimalno aktivirati v poslovne namene, ne da bi imelo podjetje široko razvit sistem različnih oblik individualne in kolektivne organizacijske participacije zaposlenih, ter tudi, da človeškega znanja nikakor ni mogoče izmeriti, saj vsak posameznik v delovno organizacijo poleg znanja prinese tudi številne izkušnje, lastno razmišljanje in modrost.



Bernarda Kozinc

### MEDOSEBNO KOMUNICIRANJE

V predhodni številki sem predstavila po mojem mnenju osnovni vzrok težav na delu med delovnimi kolegi. Pisala sem o komunikaciji, predvsem o vzrokih za nerazumevanje. Tokrat se bom dotaknila medosebne komunikacije bolj pozorno.

Zapisala sem že, da se v medčloveških odnosih znajdejo različni svetovi, pogledi, zaznavanja... Vsi vztrajno dokazujemo, da je naš način razmišljanja edini pravilen. Pa smo sila začuden, ko naletimo na nezadovoljstvo, konflikte, nerazumevanje, odpore in vse, kar sodi zraven.

Na delovnem mestu nas zabolijo predvsem odpori. Primer sem že opisala nekako takole: Šef želi na vsak način spremeniti svoje zaposlene, hoče zlomiti njihovo upiranje spremembam.... Začarani krog konfliktov zgloda: Šef nikakor ne more razumeti, kako se zaposlenim ne da nič dopovedati, kako ne razumejo, da je treba.... Problem vidi izključno v zaposlenih, in seveda ko problem nastane, ga je potrebno odstraniti, zato jim dopoveduje, da je z njimi nekaj narobe, da se bodo morali spremeniti. Pa predpostavim, da zaposleni sprejmejo šefovo zahtevo, kar bo vse skupaj verjetno samo začasno, saj sami niso resnično spoznali, zakaj bi se bilo potrebno spremeniti. Nauk zgodbe je, da drugi v drugem vidijo problem.

Malo pomislite, kakšna sporočila švigajo ob taki komunikaciji iz ene in druge strani. Sama opažam, da običajno drug drugemu dopovedujejo, naj se spremenijo s pomočjo uporabe obsodb, očitkov, žalitev (temu tudi rečemo napad na

osebnost), s tem da se zatekajo v domneve in posplošitve, vsemu skupaj pa dodajo negacije. In odziv druge strani? Ja, samo dva načina sta: BOJ ali BĚG. Kar pomeni, da bo »udarila nazaj« z vztrajanjem, da je njihov pogled pravilen, tako bo branila sebe, svoj pogled oziroma svoj svet. Ali pa bo utihnila, ker se bo ustrašila posledic, morda si ne bo upala glasno povedati, kaj si misli...Torej izbrala bo beg. Ne pozabimo, da slednji usmerja napetost v ljudi, kjer se kopiči.

Pa preidimo k reševanju problema. Kaj tu običajno srečamo? Zahteve in vsiljevanje rešitve. Nenehno sogovorniku vsiljujemo kaj naj stori, da se bo spremenil. To fazo bi lahko »orisala« takole: »Zate je rešitev enostavna: spremeni svoje navade in začni delati natančno.« Ta nasvet kar razganja od posplošitev. Tako sogovornik ne more razumeti, katere navade imamo v mislih in kaj za nas pomeni »bolj natančno«.

Dostikrat srečamo tudi kaj takega: »Zate bo najbolje, da greš še enkrat k šefu in mu poveš, kaj te moti. Saj je čisto v redu, samo ne smeš mu dati občutka, da je nesposoben, čeprav je res«. No, tule smo dodali še domneve in oceno. Popolnoma človeško, a ne?

Poskušajmo dosedanje komunikacijo nadgraditi. Predlagam, da to storimo z zavedanjem. Premalo ga imamo. Mislim, da celo ne vemo, kaj to je. Kot sogovornik bi morali krepiti svoje zavedanje, kar bomo dosegli, ko izostrimo svojo pozornost. V mislih imam zavestno pozornost, s katero svoje čute usmerjamo v sprejemanje določene pojave v sebi in okolici. Ne pozabimo na motnje (izkušnje, prepovedi, omejitve ...), ki jih bo treba prepoznati in jih konstruktivno povezati z vsebino. Želim povedati, da smo pozorni na samega sebe, na sogovornikova sporočila in sogovornikovo doživljanje.

Ko omenjam sporočila, ne mislim samo na besedna sporočila in nebesedna sporočila. Moramo znati »odviti« tista, ki so zavita, prikrita, omejena z njihovim lastnim zavedanjem. Saj veste, kako pravijo: »Telo govori eno, besede pa drugo«.

Doživela sem, ko je nekdo rekel za nekoga:»

Med nama je kemija« Tu mislim, da gre ravno za pravo mero zavedanja med obema sogovornikoma.

V medosebni komunikaciji pa ne smemo pozabiti na meje. Krepitev le teh je pomembna v medčloveških odnosih. Ob pravem zavedanju naših in sogovornikovih meja, ki zajemajo tiste oblike obnašanja in doživljanja, ki jih posameznik izvaja z lahkoto, spontano, brez tesnobe, se bomo počutili varne. Ko se približamo meji, se poveča vznurjenje, ker se soočimo z neznanim, kar pa spet doživljamo različno. Nekateri na tej točki prav katapultira v izziv, nekaterim povzroči tesnobo.

Bistvo je, da ko smo v stiku s sogovorniki, naše meje odpremo, treba se jih je zavedati in jih po končanem stiku tudi zapreti. Zakaj? Ne želimo si, da po končanem pogovoru ostaja jeza, užaljenost, zamera, kajti mej nismo zaprli, tako ostajajo negativne izkušnje iz preteklosti, ki pa vplivajo na sedanje odločitve, izbire, počutje...

Kako si lahko pomagamo?

Preprosto:

- V trenutkih ko bodo naša čustva (jeza, nestrinjanje, nezadovoljstvo...) zelo močna, je priporočljivo uporabiti priporočilo: »Osvobodite se čustvenih spon.« Otrsite se jih.

- V trenutkih, ko bomo želeli razumeti sogovornika, takrat se poskušajmo živeti v njegov položaj, spremljati ga, tako da stopimo na njegovo stran

- Ko pa želimo dobiti boljši pogled na situacijo in ugotoviti, kaj se dogaja, ter poiskati dejstva, takrat je priporočljivo stopiti na »balkon« in od zgoraj gledati na situacijo.

Vse pogosteje opažam, da se je dobro izogniti sporočilom, kot so:

- »Kaj se pa greš?« Ali »Utihni!« Ali: »O tem nimaš pojma!«

- »Mislim, da tega ne obvladaš.« Ali: »Zdi se mi, da ljudem hudo lažeš.«

In namesto takih stavkov uporabimo bolj učinkovite:

- Užaljena sem, če se z mano tako pogovarjaš.
- Me veseli, da ti je bila moja predstavitev všeč.
- Moti me, če mi z mize vzameš dopise, ne da bi me o tem prej obvestil.
- Rada bi se o tem še enkrat pogovorila.
- Zame je zelo pomembno....
- Tu pa imam pomisleke.
- Imam občutek, da te še nekaj moti...

Pa poglejmo družinsko situacijo, ki je vse prevečkrat zastavljena tako, da sogovornika silimo v ugi banje. Poglejmo:

Žena običajno uporabi sporočila:

»Dragi, ob koncu tedna je veliko za postoriti

okrog hiše.«, »Dragi preveč igraš golf.« Če tako sporočilo malo analiziramo, ugotovimo, da žena ne pove tistega kar želi. »Več časa želim biti s teboj«

Morda bi bilo enostavnejše in učinkovitejše reči: »Dragi, rada bi več časa preživela s teboj. Nedeljska jutra so bila ena redkih, ko sva bila skupaj. Zato me tvoje igranje golfa spravlja v slavo voljo.« Vam je znan tak dogodek? Mislim, da je.

Prav tako pogosto opažam, da posredujemo sporočila, kot bi mehčali ali veste, kako rečejo »kot mačka okrog vrele kaše«. S takimi sporočili damo vedeti, da imamo svoj pogled, da je preveč neprijetno, da bi spregovorili direktno in ne nameravamo biti odkriti. Sprožimo zaskr-

bljenost in obrambnost. Prav gotovo na sogovornika vpliva slabo. Eden od uporabnih stavkov bi lahko bil tak: »Če izhajam iz tega, kar vem, se mi zdi, da bi delo lahko opravil temeljiteje. Ne dvomim, da o tem, kaj se je zgodilo veš več. Kje je šlo drugače od pričakovanega?«

Izogibajmo se poenostavljanju zgodb. Trudimo se oblikovati jasna sporočila. Opuščajmo sklepe, za katere mislimo, da predstavljajo resnico. Zelo nevarno je prepričevati, da je moja resnica prava. Zavedajmo se, da naše sodbe še niso objektivni sklepi, saj so le ocene.

»Z dajanjem nasvetov človeka v stiski ponižujemo, ga delamo nesposobnega in ga spravljammo v sebi podrejen položaj (Žorž, 2006 str.16).«

### **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.

#### **Viri fotografij:**

<http://pinomaj.blog.si/ol.net/files/2008/09/jesen1dq5.jpg>

<http://www.google.si/imgres?imgurl=http://www.minicom.si/slike/izobrazevanje/uvajanje.jpg&imgrefurl=http://www.minicom.si/si/storitve->