



**OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA ŠKOFJA LOKA**

TISKOVINA
Poština plačana pri pošti
4220 Škofja Loka

*i*NFORMATOR

OOZ Škofja Loka, Spodnji trg 2, 4220 Škofja Loka T 04/50 60 200 F 04/ 50 60 202 W www.ooz-skofjaloka.si E ooz.sk.loka@siol.net

OBVESTILA OBRTNIKOM IN PODJETNIKOM

november, 2022



19. DECEMBRSKI KONCERT

Si želite sproščene uživanja v dobri glasbi in družbi? Potem ste člani OOZ Škofja Loka (aktivni in upokojeni) vabljeni, da se nam pridružite na uvodnem dogodku v skrivnostne praznične dni, ki jih prinaša mesec december.

Vabljeni v petek, 2. decembra 2022, ob 19.30 uri v cerkev Sv. Jurija v Stari Loki.

Z nami bodo člani KPZ MYSTERIUM iz Kranja.

Komorni pevski zbor Mysterium deluje od jeseni 2005. Leta 2017 je umetniško vodenje zbora prevzel zborovodja Lovro Frelj. Poleg delovanja zbora društvo organizira tudi izobraževalne delavnice in že tradicionalne Poletne delavnice vokalne glasbe za ljubitelje petja. Poleg rednih projektov se z veseljem udeležuje dobrodelnih koncertov ter navezuje stike z drugimi pevskimi zbori po Sloveniji in v tujini. Zbor sodeluje z instrumentalisti v različnih zasedbah ter mladimi slovenskimi skladatelji. Pripravlja tematske celovečerne koncerte, ki so poslušljivi širši zborovski publiki. Uspešno se udeležuje različnih tekmovanj, tako doma kot v tujini.

Prijave sprejemamo do četrтка, 1. decembra 2022:

- po telefonu (04 50 60 200),
- po e-pošti (ooz.sk.loka@siol.net) ali
- preko **E-PRIJAVNICE!**

Po zaključku koncerta bo sledilo druženje v prostorih bližnje Osnovne šole Ivana Groharja, Podlubnik 1.



Program tokratnega koncerta vam bo prav gotovo ponovno nudil obilo glasbenih užitkov, zato vljudno vabljeni!

Podarite zaklad
rokodelstva iz
spletnega kataloga

2

Vabila na dogodke

2

SAZOR! OZS ostro
proti plačevanju
nadomestil za
fotokopiranje

5

Možnosti oglaševanja
v glasilih OOZ

6

Aktualne novice s področja obrti in podjetništva lahko spremljate:

- na naši spletni strani,
- FB: www.facebook.com/OOZSkofjaLoka/ in
- na valovih Radia Sora vsak ponedeljek ob 11.30 uri - oddaja **Obrtno-podjetniški utrip**.

PODARITE ZAKLAD ROKODELSTVA IZ SPLETNEGA KATALOGA

Že razmišljate o praznikih in pozornostih, ki jih boste letos namenili svojim bližnjim, zaposlenim in poslovnim partnerjem? Vabimo, da izberete unikatni rokodelski izdelek izpod pridnih rok naših rokodelskih mojstric in mojstrov.

Za vas smo pripravili spletni katalog, kjer vam predstavljamo in ponujamo izbor lokalnih rokodelskih izdelkov, ki so primerni tako za osebno kot tudi poslovno izkazovanje pozornosti. Izbrani izdelki so unikatni in ročno izdelani. O možnostih opremljanja izdelka z osebno noto (kratkim sporočilom ali logotipom podjetja) se dogovorite s ponudnikom, pri katerem boste izdelke naročili. Vsi kontakti so navedeni ob posameznem izdelku.

Spletni katalog vam je na voljo na spletni strani OOZ Škofja Loka!

Že vnaprej se vam zahvaljujemo, da z nakupom podpirate rokodelstvo.



Spletni katalog je nastal v okviru projekta Roko-delci, ki ga sofinancirata Evropska unija iz Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja in Republika Slovenija v okviru Programa razvoja podeželja 2014-2020. Organ upravljanja, določen za izvajanje Programa razvoja podeželja RS za obdobje 2014-2020, je Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano. Za vsebino je odgovorna OOZ Škofja Loka.



VABILA NA DOGODKE

WEBINAR



PAYMENT LINKS - ONLINE PRODAJA BREZ SPLETNE TRGOVINE

sreda, 23. november 2022 ob 17.00

☎ 04 50 60 200

🌐 www.ooz-skofjaloka.si



Imate samo par izdelkov, ki jih želite prodajati online, pa ne vidite smisla v izdelavi celotne spletne trgovine? Skupaj z nami spoznajte novo orodje podjetja Stripe, največjega globalnega procesorja kreditnih kartic in konkurenčen produkt podjetja PayPal. Na delavnico bomo skupaj vzpostavili Payment link in vam omogočili, da boste začeli prodajati že isti dan!

Kdaj in kje: sreda, 23. november 2022, ob 17.00, preko spleta.

Program:

- **Uvod**
 - Za koga je Stripe payment links (v nadaljevanju SPL) primeren
 - Razlogi PROTI odpiranju svoje spletne trgovine
 - SPL kot alternativa pridobivanju statusa trgovca na Amazon
 - Najboljši primeri uporabe
- **Prvi del: Stripe payment links**

- Odpiranje računa
- Kreiranje artikla
- Kreiranje linka
- Implementacija linka na gumb
- **Drugi del: Kako postaviti učinkovito produktno stran**
 - Nujna in zaželena podatkovna »oprema« opisa produkta
 - Kreativen ali informativen opis produkta
 - Grafično gradivo – kako hitro in enostavno do dobrega izgleda
 - Osnovna šablona za postavitev pristajalne strani s produktom
- **Tretji del: vprašanja in odgovori**

Delavnica je namenjena: vsem, ki bi želeli na internetu prodajati izdelke, pa (še) ne bi investirali v »pravo« spletno trgovino.

POMEMBNO! Za uporabo Payment links je potrebno imeti registrirano podjetje ali s.p.!

Predavatelj:

Blaž Branc je ustanovitelj in CEO podjetja Baltazar consulting, blagovnih znamk Pionir in NewcompanyX, ter co-founder IoT/LoRa startupa Rebond. Sodeloval je s številnimi domačimi in tujimi organizacijami, kot so Austrian Airlines, Hewlett-Packard, Samsung, Toshiba, Astellas Pharma, Atlantic Grupa, Court of Moravia, Mimovrste, Simobil, Studio Moderna, Talum, Lesnina, Gorenje, Združenje Manager, Intesa Sanpaolo, Merkur, Generali, HSE, Helios idr. Od leta 2007 izvaja consulting, predavanja in treninge s področja (start-up) podjetništva, digitalizacije, inovativnega marketinga in prodaje.

Kotizacija: BREZPLAČNO!

Prijave: Obvezna je **predhodna prijava** najkasneje **do srede, 23. 11. 2022, do 12. ure.**

Na vaš elektronski naslov, ki ga boste navedli ob prijavi, vam bomo dan pred delavnico posredovali povezavo do spletne delavnice.

Dodatne informacije:

OOZ Škofja Loka, 04 50 60 200, ooz.sk.loka@siol.net

Delavnica se izvaja v okviru **projekta Roko-delci**, ki ga sofinancirata Evropska unija iz Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja in Republika Slovenija v okviru Programa razvoja podeželja 2014-2020. Organ upravljanja, določen za izvajanje Programa razvoja podeželja RS za obdobje 2014-2020, je Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano. Za vsebino je odgovorna OOZ Škofja Loka.



Regionalna razvojna agencija Gorenjske, BSC Kranj vas v sodelovanju z Zavodom RS za zaposlovanje, Območno službo Kranj, GZS Regionalno zbornico Gorenjske ter Območno obrtno-podjetniško zbornico Kranj vabi na regijski dogodek za delodajalce

KADROVSKI IZZIVI

Kako pridobiti in obdržati dober kader?

v četrtek, 1. decembra 2022, ob 13. uri,
v prostorih Kovačnice, coworking centra in podjetniškega inkubatorja Kranj
Poštna ulica 4, Kranj, staro mestno jedro.

Regionalna razvojna agencija Gorenjske, BSC Kranj vas v sodelovanju z Zavodom RS za zaposlovanje, OS Kranj, GZS Regionalna zbornica Gorenjska ter Območno obrtno podjetniška zbornica Kranj vabi na regijski dogodek »**KADROVSKI IZZIVI - Kako pridobiti in obdržati dober kader?**«, ki bo v četrtek, **1. decembra 2022, s pričetkom ob 13. uri, v prostorih Kovačnice**, coworking centra in podjetniškega inkubatorja Kranj, v starem mestnem jedru Kranja, Poštna ulica 4.

Na aktualno tematiko kadrovske problematike bomo tokrat pogledali iz različnih vidikov. V prvem delu posveta se bomo seznanili s projekti in aktivnostmi, ki se izvajajo v naši regiji ter z ukrepi in subvencijami, ki so trenutno na voljo delodajalcem (delovni preizkus, usposabljanje na delovnem mestu, subvencije za mlade in zelena delovna mesta, vračilo dela prispevkov, davčne olajšave ob zaposlitvi ter delna oprostitev plačila prispevkov). V tem delu bomo lahko prisluhnili tudi pozitivni izkušnji koriščenja ukrepov Aktivne politike zaposlovanja s strani delodajalca in zaposlene osebe.

Svojo izkušnjo soočenja s kadrovskimi izzivi bodo tokrat z nami delili:

- **Marko Lotrič**, generalni direktor in ustanovitelj mednarodno uveljavljene skupine LOTRIČ Metrology ter predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Škofja Loka,
- **Matjaž Čemažar**, predsednik uprave Domel Holding d. d ter
- **Martin Jezeršek**, direktor družinskega podjetja Jezeršek gostinstvo d.o.o..

Regijski posvet bomo zaokrožili s **predavanjem prof. dr. Mateja Tuška**, športnega psihologa z naslovom »**Opolnomočenje kadrov – kako obdržati dober kader**«.

Dogodek je brezplačen.

Potrebna je predhodna potrditev udeležbe do torka, 29. 11. 2022, oziroma do zapolnitve mest na povezavi https://www.gzs.si/oz_gorenjska/dogodki?ID=5193.

Dodatne informacije: franja.qabrovsek.schmidt@bsc-kranj.si.

Urad Republike Slovenije za intelektualno lastnino vas vljudno vabi na

Predstavitev novega enotnega patentnega sistema

Kdaj: **četrtek, 1. december 2022, ob 8.30**

Kje: **Gospodarska zbornica Slovenije, Dimičeva ulica 13, Ljubljana**

Dogodek bo potekal v slovenskem in angleškem jeziku s tolmačenjem.

Udeležba je brezplačna. Število mest je omejeno, zato se čim prej prijavite.

prijava:



Enotni patentni sistem uvaja enostavnejšo in stroškovno učinkovitejšo pot do patentnega varstva in reševanja sporov v Evropi. O enotnem patentu kot prelomnici za inovacije v Evropi bo govoril tudi predsednik Evropskega patentnega urada Antonio Campinos.

Na dogodku bodo strokovnjaki iz Evropskega patentnega urada zainteresirani javnosti predstavili nov enotni patentni sistem, ki bo predvidoma začel veljati aprila prihodnje leto.

Dogodek bo potekal v slovenskem in angleškem jeziku s tolmačenjem.

Program in prijave: <https://www.gov.si/.../2022-12-01-predstavitev-novega.../>

»Poti zaposlovanja invalidov in dobre prakse delodajalcev«

petek, 2. 12. 2022

spletno srečanje

Javni štipendijski, razvojni, invalidski in preživninski sklad pred mednarodnim dnevom invalidov, ki ga sicer obeležujemo 3. decembra, tudi letos pripravlja **spletno srečanje**, ki bo potekalo **v petek, 2. decembra 2022, med 9. in 12. uro**.

Predstavljene bodo vloga Zavoda RS za zaposlovanje, URI Soča in sklada na področju spodbujanja zaposlovanja invalidov. Z gosti bomo odstirali poti zaposlovanja invalidov in besedo dali primerom dobrih praks enakovrednega vključevanja invalidov v delovno okolje, ki s svojimi dejanji gradijo vključujočo kulturo in spodbujajo raznolikost na delovnem mestu. Pravica do dela je namreč ena temeljnih človekovih pravic in svoboščin. Slovenija je podpisnica mednarodne Konvencije o pravicah invalidov, ta pa varuje in invalidom zagotavlja polno in enakopravno uživanje vseh človekovih pravic in temeljnih svoboščin ter spoštovanje njihovega prirojenega dostojanstva, države podpisnice pa priznavajo pravico do dela enako kot drugim, spodbujajo zaposlovanje in ohranjanje zaposlitve invalidov.

S tovrstnim srečanjem želi sklad osvetliti vloge različnih akterjev, ki lahko prispevajo k uresničevanju zaveze, ki jo je Slovenija podala s podpisom konvencije. Poleg ozaveščanja o enakovrednem vključevanju invalidov v delovno okolje je namen srečanja predstaviti tudi ključna orodja in akterje pri spodbujanju zaposlovanja invalidov, jih še trdneje povezati v sodelovanju in kritičnem pogledu, kje so še priložnosti za izboljšave.

Predvsem pa invalidom in delodajalcem predstaviti možnosti, ki so jim na voljo, ter pokazati pot do vključujočih delovnih okolij in delovnih okolij, ki spodbujajo raznolikost v svoji sredini.

Prijava na dogodek: <https://www.1ka.si/a/4c152068>

OZS OSTRO PROTI PLAČEVANJU NADOMESTIL ZA FOTOKOPIRANJE (avtor: Jure Dermastja, OZS)

Na Obrtno-podjetniški zbornici Sloveniji ponovno opažamo povečan obseg vprašanj, ki se nanašajo na poziv SAZOR k sklenitvi licenčne pogodbe. Iz izkušenj lahko potrdimo, da SAZOR na vsake nekaj mesecev pošlje novo »tranšo« pozivov.

Kot že rečeno pred časom, OZS ostro nasprotuje obveznosti plačevanja nadomestila za fotokopiranje avtorskih del, ki izhajajo iz Skupnega sporazuma o fotokopiranju avtorskih del preko obsega iz 50. člena Zakona o avtorski in sorodnih pravicah pri opravljanju gospodarske dejavnosti (v nadaljevanju: »ZASP«). Prispevek na to temo je bil že objavljen, najdete ga tudi na spletni strani OZS Škofja Loka

Skupni sporazum kot zavezanca določa **podjetje, ki ima v posesti multifunkcijsko napravo in je ustanovljeno kot družba ali s.p. ter ima vsaj enega zaposlenega**. Iz zapisanega izhaja, da samo dejstvo, da podjetje avtorskih del ne fotokopira, ni relevantno. Relevantno je zgolj dejstvo posedovanja multifunkcijske naprave. **Skladnost predpisa z zakonskimi določbami je po mnenju OZS yprašljiva**, dejstvo pa je, da Slovenija v tem pogledu ni popoln unikum. Že samo v neposredni bližini Slovenije je moč najti v bistvenem enak sporazum. Namen takega predpisa je seveda zaščita avtorja in domneva, da podjetja pri sporočanju podatkov niso poštena in ne sporočajo, ali fotokopirajo avtorska dela ali ne. Zato je besedilo predpisa zajelo vse, ki posedujejo multifunkcijsko napravo, ne glede na vsebino fotokopiranja, je pa hkrati določil relativno nizko nadomestilo.

Izjava za podjetja

Zaradi navedenega in pa dejstva, da smo s strani MGRT prejeli potrditev našega razmišljanja, smo pripravili izjavo, ki jo podjetja lahko naslovite na SAZOR. Se je pa pri tem seveda treba zavedati, da ni nujno, da bo SAZOR takšno izjavo upošteval oz. kolikor nam je znano, je v praksi ne upošteva. Ne glede na vse zapisano pa vam zagotovo **ne svetujemo, da poziv SAZOR ignorirate** oz. da zavrnete podpis pogodbe, če avtorska dela v podjetju dejansko fotokopirate. Torej **izjava pride v poštev zgolj za podjetja, ki avtorskih del, ki izhajajo iz Skupnega sporazuma o fotokopiranju avtorskih del, ne fotokopirajo preko obsega iz 50. člena ZASP**.

Primer izjave za podjetje najdete na spletni strani OZS in OZS Škofja Loka.

Na OZS se še vedno aktivno trudimo in si prizadevamo za to, da se skupni sporazum spremeni na način, da se izjava, ki smo jo pripravili, tudi upošteva in se podjetij, ki avtorskih del ne fotokopirajo, ne obremenjuje s plačilom tega nadomestila SAZOR. Drži pa, da SAZOR zaenkrat zavrača spremembo skupnega sporazuma. Zato predlagam, da pozorno spremljate naše nadaljnje objave na to temo, ker bomo vsakršno spremembo oz. zaznane sodno prakso objavili oz. člane o tem obvestili.

ČEZMEJNA PRODAJA NA TUJIH SEJMIH IN STOJNICAH (avtorica: Zdenka Bedekovič, OZS)

Vse bolj pogosta in uveljavljena je čezmejna oblika prodaje na tujih sejmiščih in tržnicah. Tovrstna oblika prodaje je priljubljena tako pri novoustanovljenih podjetjih, kot podjetjih, ki že poslujejo s tujino. Novoustanovljena podjetja ter podjetja, ki so že prisotna na tujih trgih nenehno iščejo nove tržne niše in priložnosti za prodajo svojih izdelkov in storitev. Ena od najbolj pogostih načinov so vsekakor predstavitev oziroma promocija podjetij na tujih sejmskih predstavitev. To je tudi ena od najbolj pogostih oblik iskanja novih trgov, kjer lahko podjetje ali podjetnik predstavlja svoje izdelke in storitve ter obenem prodaja svoje izdelke. S tem pa si omogoča tudi večjo prepoznavnost svoje blagovne znamke na tujih trgih.

Priljubljena oblika prodaje naših podjetij in podjetnikov pa so seveda tudi tuje tržnice v državah, na katere meji Slovenija. Veliko podjetij in podjetnikov pa se ne omejuje na sosednje države, ampak iščejo tržne niše tudi drugod po Evropi. Vsi pa imajo skupni cilj, in sicer prodreti s svojimi izdelki na trge, kjer še niso prisotni oziroma prepoznani.

Prodaja na tujih tržnicah, še posebej v Avstriji, se je uveljavila že pred leti. Mnogim podjetnikom še posebej tistim, ki živijo v obmejnih pasovih, pa je prav prodaja izdelkov na avstrijskih tržnicah odprla okno v svet. Na teh so tudi naši podjetniki kot rečeno prisotni že vrsto let, saj so

njihove blagovne znamke iskane, glede na kakovost izdelkov, ki jih ponujajo.

Vse več je takih podjetij in podjetnikov, ki se prvič podajajo na pot tovrstne prodaje z namenom prodreti na tuj trg ter se približati tujim kupcem. Poleg ustreznega dovoljenja, ki ga je potrebno pridobiti v državi prodaje, kot je Avstrija, so davčne obveznosti države prioriteta pred začetkom prodaje na stojnicah.

Glede na to, da se večinoma prodaja na tržnicah vrši fizičnim osebam, je potrebno predhodno pridobiti **informacijo o davčni obveznosti v državi prodaje**, ko gre za prodajo končnim kupcem. Prav tako je potrebno preveriti tudi, **ali bo podjetje potrebovalo davčno blagajno ali ne**. Vse je odvisno od prisotnosti podjetja na avstrijski tržnici ali gre za občasno prodajo ali redno prodajo, kot tudi področja, kjer se bo prodaja izvrševala.

Pred nami so božični in novoletni sejmi, s tem pa tudi nove priložnosti za mnoga podjetja in podjetnike, ki še niso stopili na pot prodaje na tujih sejmiščih in tržnicah. Previdnost vsekakor ni odveč še posebej za tiste, ki se bodo prvič pojavili na tujih stojnicah.

Več informacij o poslovanju na tujih trgih dobite tudi na naši zbornici v Škofji Loki.

V KATERIH PRIMERIH INVALIDI NIMAJO POSEBNEGA VARSTVA PRED ODPOVEDJO POGODBE O ZAPOSILTVI (avtorica: Staša Prikmaier, OZS)

V skladu z 116. členom Zakona o delovnih razmerjih (ZDR-1) lahko delodajalec odpove pogodbo o zaposlitvi invalidu in sicer zaradi nezmožnosti za opravljanje dela pod pogoji iz pogodbe o zaposlitvi zaradi invalidnosti in v primeru poslovnega razloga v primerih in pod pogoji, določenimi s predpisi, ki urejajo pokojninsko in invalidsko zavarovanje, oziroma s predpisi, ki urejajo zaposlitveno rehabilitacijo in zaposlovanje invalidov.

Ob upoštevanju določbe 102. člena Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju lahko delodajalec zavarovancu, kateremu so z dokončno odločbo priznane pravice na podlagi invalidnosti II. ali III. kategorije in ima sklenjeno pogodbo o zaposlitvi za nedoločen čas na območju Republike Slovenije, odpove pogodbo o zaposlitvi za nedoločen čas brez ponudbe nove pogodbe o zaposlitvi v skladu s predpisi o delovnih razmerjih le v primeru, če mu zaradi ugotovljene invalidnosti II. ali III. kategorije ali iz poslovnega razloga utemeljeno ne more zagotoviti pravice do premestitve na drugo delovno mesto brez ali po končani poklicni rehabilitaciji oziroma pravice do dela s krajšim delovnim časom od polnega.

Delodajalec lahko skladno s predpisi Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju odpove pogodbo o zaposlitvi, če invalid brez opravičljivih razlogov:

- ne nastopi poklicne rehabilitacije ali je ne konča v določenem roku,
 - ne izpolnjuje obveznosti, določene v pogodbi o poklicni rehabilitaciji,
 - ne nastopi dela na drugem delovnem mestu, določenim v skladu z določbo prejšnjega člena tega zakona,
 - ne prične z delom s krajšim delovnim časom od polnega.
- Posebno varstvo pred odpovedjo pogodbe o zaposlitvi invalidu prav tako ne velja, kadar delovno razmerje preneha v naslednjih primerih in sicer:
- zaradi prenehanja delodajalca;
 - na podlagi redne odpovedi iz razloga nesposobnosti, krivdnega razloga ali neuspešno opravljenega poskusnega dela;
 - na podlagi izredne odpovedi, ki je podana zaradi razlogov na strani delavca.

MOŽNOST OGLAŠEVANJA V GLASILIH OOO ŠKOFJA LOKA

Izkoristite priložnost in oglašujte v glasilih OOO Škofja Loka!

Pri tem naj vas spomnimo, da naše glasilo Informator izide vsak mesec (v e-obliki), glasilo Loška obrt pa dvakrat na leto, praviloma v juniju in decembru, v celoti v barvni izvedbi, v nakladi 1.000 izvodov. **NASLEDNJA ŠTEVILA LOŠKE OBRTI IZIDE PREDVIDOMA 20. DECEMBRA!**

Loška obrt – izid junij in december; v celoti barvna izvedba; naklada: 1.000 izvodov

zunanja stran – A4	390,00 EUR + DDV
notranja stran – A4	310,00 EUR + DDV
½ strani A4	250,00 EUR + DDV
¼ strani A4	150,00 EUR + DDV

Informator – izid vsak mesec; izhaja le v e-obliki

cela stran – A4	190,00 EUR + DDV
½ strani A4	140,00 EUR + DDV
¼ strani A4	65,00 EUR + DDV

Člani so upravičeni do 50% popusta pri oglaševanju v Loški obrti in do 70% popusta pri oglaševanju v Informatorju.

Za člana se smatra poslovni subjekt, ki je včlanjen v OOO Škofja Loka in ima poravnano članarino.

Cenik velja od 9.11.2022 naprej!

Dodatne informacije dobite po telefonu 04 50 60 200 ali na ouz.sk.loka@siol.net.



ZAKON O VARSTVU POTROŠNIKOV – Najava webinarja!

O bistvenih novostih, ki jih prinaša nov Zakon o varstvu potrošnikov, smo že pisali v oktobrski številki Informatorja. Da boste poslovanje pravočasno prilagodili (še posebej pogoje poslovanja in druge pravne dokumente) ter se pripravili na nove obveznosti, bomo OOO Gorenjske pripravile skupen webinar. O terminu vas bomo seveda pravočasno obvestili!

Bodite pozorni: vedno nova in vse več lažnih sporočil

Finančna uprava RS davčne zavezance ponovno opozarja, da so sporočila o preplačanih davkih lažna in poskus prevare.

Vsak dan so lažna sporočila novih oblik in vse bolj dodelana tako, da so vizualno vse bolj podobna pravi celostni grafični podobi Finančne uprave. Vse zavezance FURS ponovno poziva, naj bodo skrajno previdni. Gre za prevaro in lažna sporočila.

Kaj lahko naredite?

Sporočila izbrišite in nikamor ne vpisujte in ne sporočajte nobenih podatkov.

Svoje podatke glede stanja plačil in obveznosti na Finančni upravi lahko v vsakem trenutku preverite v eDavkih.

Lahko se z vprašanji obrnete na naš klicni center na številko **08 200 1001 (za fizične osebe) in 08 200 1003 (pravne osebe)**.

Finančna uprava sproti sledi novim sporočilom, o stanju tudi obvešča SIGOV-CERT, ki sproti blokira oziroma odstranjuje lažne spletne strani, ki jih zlonamerno ustvarjajo nepridipravi.

From: Davčna Slovenije >
To: [redacted]
Today at 01:05

Vaša zahteva za samodejno vračilo davka je bila odobrena.

Davki

Sprejeto: [redacted]

Obveščamo vas, da je bila vaša zahteva za samodejno vračilo davka odobrena.

Za davčno obdobje od 8. avgusta 2022 do 15. novembra 2022. Ste upravičeni do nakazila 296,81 € kot vračila davka o strani FINANČNE UPRAVE REPUBLIKE SLOVENIJE.

Do svojega vračila lahko dostopate in ga dvignete prek našega portala eService, za dostop pa uporabite svoje začetno geslo.

Začetno geslo: 299244

Zaradi zagotavljanja varnosti naših uporabnikov vas prosimo, da skenirate to QR kodo, da lahko dostopate do našega portala eService.



SCAN ME

Zaradi vaše varnosti bo vaše začetno geslo poteklo v 48 urah. Za novoga se morate ogledati na enem od naših davčnih uradov.

S spoštovanjem, Finančna uprava RS



- **Decembrski koncert:** petek, 2. december, ob 19.30 uri v cerkvi v Stari Loki, nastopajoči: Mysterium iz Kranja.
- **Prednovoletno srečanje upokojenih obrtnikov:** sobota, 3. december, ob 13. uri v gostilni Pr' Starman v Stari Loki.
- **Ogled gledališke igrice in srečanje otrok z Božičkom:** petek, 9. december in sobota, 10. december, na Loškem odru v Škofji Loki.
- Webinar: **Paket sprememb davčne zakonodaje:** torek, 10. januar 2023, ob 10. uri
- Webinar: **Davčni obračun za leto 2022:** torek, 24. januar 2023, ob 9. uri

FINANČNE OBVEZNOSTI

ČLANARINA ZA OZS IN OZŠ ŠKOFJA LOKA: OZS mesečne račune za članarino pošilja skupaj z revijo Obrtnik podjetnik. **Podatke o plačani/neplačani članarini dobite na naši zbornici.**

MINIMALNA PLAČA ZA ZAPOSLENE: 1. 1. 2021 – 31. 12. 2022: 1.074,43 EUR

NAJNIŽJA OSNOVA ZA OBRAČUN PRISPEVKOV ZA SOCIALNO VARNOST ZA OSEBE V DELOVNEM RAZMERJU: Za izplačila od 1. 3. 2022 do 28. 2. 2023 znaša najnižja osnova 1.181,75 EUR.

PAVŠALNI PRISPEVKI ZA ZAVEZANCE, KI OPRAVLJAJO DEJAVNOST KOT POSTRANSKI POKLIC:

- prispevek za pokoj. in invalidsko zavarovanje: 41,04 EUR (velja od 1. 4. 2022 dalje)
- prispevek za zdravstveno zavarovanje: 40,00 EUR (velja od 1. 1. 2022 dalje)

STA novica: Mesec: Minimalna plača se bo zvišala januarja v enem koraku

Ljubljana, 18. novembra (STA) - Minimalna plača se bo zvišala vsaj skladno z zakonsko določenim minimumom, in to v januarju v enem koraku, je danes (18. 11. 2022) po seji ESS napovedal minister za delo Luka Mesec. Sindikati in delodajalci glede višine dviga ostajajo vsaksebi, minister pa napoveduje, da bo upošteval oba partnerja. Kolikšen bo dvig, naj bi bilo okvirno znano v začetku decembra.

Pri zvišanju minimalne plače bosta upoštevana dva kriterija - tako minimalni življenjski stroški kot letna stopnja inflacije v decembru, ki bo znana 15. januarja, je na novinarski konferenci po seji Ekonomsko-socialnega sveta (ESS) v Ljubljani dejal minister za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti Mesec. Povedal je, da sta sindikalna in delodajalska stran precej narazen, kar se tiče višine zvišanja, je pa zatrdil, da bo pri določitvi višine upošteval oba preostala socialna partnerja.

Višina bo določena v januarju, in to v enem koraku. Medtem ko so minimalni življenjski stroški že izračunani, pa še ni znano, kakšna bo prihodnje leto ureditev glede dohodnine, tudi višina inflacije, ki se upošteva, bo znana 15. januarja. Kljub temu minister pričakuje, da bo lahko okviren znesek minimalne plače sporočil v začetku decembra.

7 NAČINOV ZA ZAGOTAVLJANJE ZVESTOBE STRANK (avtorica: Maruša Petrovič, Mladi podjetnik)

Zvestoba strank je ključna sestavina vsakega uspešnega podjetja. To je lepilo, ki stranke drži pri vaši blagovni znamki in jih spodbuja, da vam ostanejo zveste.

1. Zagotavljanje obljubljenega

Zagotavljanje obljubljenega strankam je ključ do zagotavljanja njihove zvestobe. Z nudenjem obljubljenih storitev ali izdelkov lahko podjetja poskrbijo za to, da se stranke vedno znova vračajo. Ključnega pomena je, da ugotovite, kaj vaša stranka pri vas najbolj ceni, in se osredotočite na dosledno zagotavljanje le-tega. Tako boste ostali pred konkurenco in ohranili bazo zvestih strank.

Na primer, če ste tehnološko podjetje in vsa konkurenčna podjetja ponujajo enake izdelke ali storitve, lahko zagotovite svojo dodano vrednost z odlično tehnično podporo strankam.

Bistvenega pomena je tudi, da nenehno izboljšujete svojo ponudbo, tako da ne le zadovoljite, temveč presežete pričakovanja vaše trenutne baze strank. Pomembno je tudi, da z inovativnimi tržnimi strategijami privabite nove stranke. Bodite na tekočem z marketinškimi trendi v svoji panogi.

2. Hiter odziv na povratne informacije

Hitreje kot se lahko na to odzovete in ukrepate, tem boljši bo vaš poslovni rezultat. Svojim strankam pokažite, da vam je mar za njihovo izkušnjo z vašim izdelkom ali storitvijo. Poleg tega vam bo resno jemanje povratnih informacij strank pomagalo zgodaj prepoznati notranje težave v podjetju in sprejeti prave ukrepe za njihovo čimprejšnje reševanje.

Na ta način boste pridobili zveste stranke in zaupanje potencialnih strank, ki so v preteklosti morda oklevale zaradi slabe obravnave.

3. Individualen pristop

Personalizirana izkušnja je eden od ključnih dejavnikov za zagotavljanje zvestobe strank. Večja verjetnost je, da se bo večina kupcev obrnila na podjetje, ki poudarja pomen individualnega pristopa.

Delo na večkanalnem trženju, nudenje prilagojene podpore, obveščanje strank o statusu njihovega naročila, pošiljanje ustreznih predlogov izdelkov in popustov ter celo pošiljanje ročno napisanih opomb s

ponudbami izdelkov ustvarjajo individualizirano nakupovalno izkušnjo potrošnika.

4. Poenostavitev nakupovalnega procesa

Ena najpomembnejših stvari, ki jih lahko naredi vsako podjetje, da stranke ostanejo zveste podjetju, je čim bolj enostaven nakupovalni postopek.

Vse od razpoložljivosti izdelkov, storitev za stranke in vračil ter zamenjav mora biti urejeno na enostaven način. Zagotavljanje osebne izkušnje od začetka do konca nakupa bo pomagalo zgraditi zaupanje med vami in vašo stranko, kar je v današnjem konkurenčnem tržnem okolju zelo pomembno.

5. Nagrajevanje za zvestobo

Svojim zvestim strankam pokažite hvaležnost tako, da jim podarite nagrado za zvestobo. Lahko jih velikodušno nagradite s popusti ali ekskluzivnimi ponudbami. Poskrbite tudi, da bo vaša blagovna znamka odražala vaš dober odnos do zvestih strank. To bo dolgoročno ustvarilo medsebojno zaupanje.

6. Preseganje pričakovanj

Ko presežete pričakovanja strank, gradite na njihovem zaupanju in zvestobi. Izpolnitev vaše obljube stranki daje občutek varnosti. Poleg tega nudenje dodatne vrednosti, ki presega tisto, kar je bilo prvotno dogovorjeno, kaže, da zadovoljstvo strank jemljete resno. To vam zagotavlja zvestobo strank in dobro reklamo od ust do ust.

Stranke lahko motivirate z manjšimi ponudbami: kuponi, popusti, ugodnosti itd.

Zagotavljanje izrednih storitev za stranke ni več razkošje, ampak že kar osnovna poslovna zahteva. V današnjem svetu, ki deluje brez prestanka, 24 ur na dan, 7 dni v tednu, imajo stranke visoka pričakovanja, ko gre za poslovanje s podjetji. Na pritožbe odgovorite kar se le da hitro.

Prepričajte se tudi, da je vaša ekipa usposobljena za hitro in jasno odzivanje na vprašanja strank. Tako jim namreč lahko zagotovite svojo vrhunsko podporo.

(Vir: Under30ceo)

9 KORISTNIH IDEJ ZA TRŽENJE NA DRUŽBENIH OMREŽJIH (avtorica: Maruša Petrovič, Mladi podjetnik)

Družbena omrežja so neverjetno učinkoviti in cenovno ugoden način za doseg vaših ciljnih strank. Kljub temu ni priporočljivo, da na njih objavljate kratka in direktna sporočila, kot je npr. »kupi me«. Kot vse marketinške strategije tudi vaše trženje na družbenih omrežjih potrebuje predhodni načrt.

Preberite si nekaj idej o načinu objavljanja, da pritegnete pozornost na trgu.

1. Vaše objave in članki v blogu

Če ste na svojem blogu ali drugem spletnem mestu objavili nekaj novega, to delite. Mnogi uporabniki interneta ne poznajo naslova vaše glavne spletne strani, zato so družbeni mediji eden najboljših načinov, da jim omogočite vpogled v nove vsebine na vaši spletni strani. Ne pozabite deliti člankov, ki ste jih napisali za druge ali člankov, v katerih so vas omenjali kot strokovnjaka.

2. Ponovna objava priljubljene vsebine

Ena od težav z blogi je, da se kakovostna vsebina pogosto pomakne na zadnji del strani, da se naredi prostor za novo vsebino. Bralce lahko spomnimo na odlične informacije, ki so še vedno uporabne in so bile že objavljene v preteklosti.

Ena od možnosti je, da preverite svojo analitiko in ugotovite, kateri članki so najbolj priljubljeni. Druga možnost je uporaba kakšnega od tehnoloških vmesnikov, ki bo samodejno delil staro vsebino na družbenih omrežjih. Nekatera orodja ponujajo celo razporejanje, ki vam pomaga ponovno objaviti staro vsebino.

3. Novice in trendi v vaši panogi

Delite informacije »vplivnežev«, strokovnjakov, ki jim ljudje sledijo in jim prisluhnejo. Vplivneži dobro poznajo svojo panogo, ker so na tekočem z dogajanjem in to delijo z drugimi. Skupna raba informacij, ki jih posredujejo drugi, vam ne pokaže le, da ste na tekočem z dogajanjem, ampak vam lahko pomaga pri vzpostavljanju povezave z vplivneži in celo, da se sami uveljavite kot vplivnež. Če imate blog in druge vire, ki jih berete, delite dobre informacije in vire, ki so zanimivi za vaš trg. V primeru, da imate težave pri iskanju dobrih člankov, uporabite kakšno od orodij za opozorila, ki vas bo obvestilo o novicah v povezavi z izbrano vsebino.

4. Drugi viri družbenih medijev

Verjetno ste prisotni na več kot enem omrežju družbenih medijev, zato razmislite o delitvi svojih profilov na drugih spletnih mestih. Na primer, delite svojo Facebook stran ali skupino za oboževalce na Twitterju.

5. Prijava na obvestila

Čeprav ne želite, da se vse vaše objave nanašajo na nakup ali prijavo na nekaj, ne škodi, če občasno objavite informacije o e-poštnem glasilu. Ni treba, da napišete: »Prijavite se na moje novice.« Namesto tega promovirajte vsebino, ki jo ponujate, brezplačno pod pogojem prijave na obveščanje.



6. Stvari, ki jih imate radi

Če vam je všeč knjiga, izdelek ali storitev, ki jo uporabljate in v njej uživate, zakaj je ne bi delili s svojimi sledilci? Uporabite lahko celo pridruženo povezavo ali oglas, če je to v vašem interesu. Ali pa, če ste napisali oceno izdelka, jo delite.

Druge stvari, ki jih lahko delite in so vam všeč, so strategije ali nasveti, ki bi vam lahko pomagali na trgu. Na primer, v primeru da imate domače podjetje, povezano z zdravjem in dobrim počutjem, lahko objavite nasvet za razporeditev časa za vsakodnevno vadbo.

7. Vpogled v vaše življenje

Mnogi vaši sledilci bodo radovedni o vašem dnevu ali sistemih in procesih, ki jih uporabljate. Socialni mediji so odlični način za izmenjavo zakulisnih informacij o vašem podjetju. Razmislite o uporabi fotografij, da pokažete, kako je biti in delati to, kar počnete. Ali še bolje, posnemite kratek video.

8. Motivacija in navdih

Nekateri vplivneži na družbenih omrežjih delijo številne navdihujoče citate. Enako lahko storite tudi vi za svoje sledilce. Lahko preprosto objavite besedilo ali s pomočjo oblikovalnih orodij ustvarite grafiko svojega navdihujočega nasveta ali citata.

9. Zabavna vsebina

Ni pravila, ki pravi, da se s svojo ciljno publiko ne morete malo zabavati. Kadar koli lahko nasmejete svoj trg ali imate močan pozitiven občutek, boste običajno povečali sodelovanje in promet na svojem spletnem mestu.

Socialni mediji so fantastičen način za doseg vaše ciljne publike, vendar lahko traja nekaj časa, da se vzpostavi uspešen način komunikacije. Te ideje vam lahko pomagajo pri načrtovanju. Uporabljate lahko tudi številne digitalne pripomočke, ki so zasnovani posebej za to, da vam prihranijo čas in naredijo vaše objave bolj privlačne, saj jim bodo tako ljudje še raje sledili. (Vir: www.thebalancesmb.com)

OOZ Škofja Loka
Spodnji trg 2
4220 Škofja Loka

T 04/50 60 200
F 04/50 60 202
W www.ooz-skofjaloka.si
E ooz.sk.loka@siol.net

Informator izdaja Območna obrtno-podjetniška zbornica Škofja Loka in je namenjen informiranju obrtnikov in podjetnikov v občinah Škofja Loka, Gorenja vas - Poljane, Žiri in Železniki. Brezplačno ga prejmejo člani OOZ Škofja Loka.

Omejitev odgovornosti: Informacije so bile pridobljene iz virov, za katere avtorji verjamejo, da so verodostojni, vendar ne zagotavljajo njihove natančnosti in popolnosti. OOZ Škofja Loka in avtorji ne prevzemajo nobene odgovornosti za posledice odločitev, ki bi bile sprejete na podlagi mnenj in informacij, podanih v tej publikaciji.

OOZ Škofja Loka glasilo distribuira preko e-pošte na 700 e-naslovov.