Združenje poslovnih finančnikov Slovenije
Slovenian Corporate Treasurers Association

SPONZORJI:

Posvet ZPFS (GZS, dvorana A - 17. marec 2010)

VSEBINA:

12.00 - 13.15: Novosti DDV v letu 2010
Rosana Dražnik, Leitner + Leitner d.o.o.

13.15 - 14.00: Kosilo

14.00 - 15.00: Vpliv sprememb računovodskih standardov na bilančno prikazovanje
Andreja Bajuk Mušič, Deloitte revizija d.o.o.

15.00 - 15.15: Elektronski varčevalni račun E-obresti
Tadej Šenk, Volksbank d.d.

15.15 - 16.30: Izboljšanje komunikacije s pomočjo vedenjske analize
Janez Hudovernik

Za člane ZPFS je srečanje brezplačno. V kolikor se boste srečanja udeležili, vas prijazno prosimo, da nam to **sporočite** na elektronski naslov **tajnistvo@zpfs.org.**

PODROBNEJŠA VSEBINA:

1. Predstavitev novosti DDV (Rosana Dražnik, Leitner + Leitner d.o.o.):

- Predstavitev novega pravila za obdavčenje storitev pri mednarodnem poslovanju
- Možnost refundacije DDV plačanega v tujini - možnost davčnega optimiranja
- Obdavčitev gradbenih storitev, dobav nepremičnin in rabljenega blaga po novem - vpliv na finančni tok v družbi
- Problem davčnih utaj na področju DDV in njihov vpliv na poslovanje družb
- Ostale DDV novosti za leto 2010

2. Vpliv sprememb računovodskih standardov na bilančno prikazovanje (Andreja Bajuk Mušič, Deloitte revizija d.o.o.):

- Pomembnejše novosti standardov v 2009 - ali ste upoštevali vse spremembe?
- Predlogi sprememb SRS in MSRP 2010
- Pomanjkljivosti razkritij v računovodskih poročilih

SPONZORJI:

3. Izboljšanje komunikacije s pomočjo vedenjske analize (Janez Hudovernik):

- Boljše poznavanje svojega vedenja (prednosti in slabosti)
- Kako prepoznati druge
- Strategije prilagajanja različnim vedenjskim tipom

O PREDAVATELJIH:

Rosana Dražnik se kot davčna svetovalka v družbi Leitner + Leitner d.o.o. ukvarja z DDV zakonodajo, davčnimi postopki in se pri svojem delu vsakodnevno srečuje s tujimi davčnimi zavezanci in davčnimi strokovnjaki. Je študentka magistrskega študija davčnega prava na Pravni fakulteti v Mariboru. Članke z davčnega področja objavlja doma in v tujini ter je predavateljica doma in v tujini.

Andreja Bajuk Mušič je pooblaščena revizorka v družbi Deloitte revizija d.o.o. Diplomirala je na Ekonomski fakulteti v Ljubljani ter pridobila naziv davčnega svetovalca in pooblaščenega revizorja. Specializirala se je na področju finančnega poslovanja, statusnih sprememb in posebnih revizij. S strokovnimi prispevki na temo računovodstva in revizije sodeluje pri Slovenskem inštitutu za revizijo, predavala je v okviru Združenja članov nadzornih svetov, Združenja bank Slovenije in Zveze računovodij, finančnikov in revizorjev.

Tadej Šenk je zaposlen v podjetju Volksbank d.d.. Njegovo področje dela je nudenje strokovne pomoči predvsem podjetjem s tujim kapitalom, velikim in srednje velikim slovenskim podjetjem ter občinam. Svoje izkušnje je pridobival v Ameriki, kjer je tudi dokončal MBA program.

Združenje poslovnih finančnikov Slovenije
Slovenian Corporate Treasurers Association

SPONZORJI:

Janez Hudovernik je svoje izkušnje v prodaji, marketingu in vodenju začel pridobivati v podjetjih IBM Slovenija d.o.o., in LIP Bled d.d. Svoje izkušnje je nadgradil s podiplomskim študijem na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, študijem menedžmenta na Centru Brdo in številnih usposabljanjih doma ter v tujini. Trenutno dela doktorat na Fakulteti za družbene vede v Kranju. Danes je zaposlen v svetovalnem podjetju Pro Acta, d.o.o. Podjetje Pro Acta d.o.o. je licenčni partner podjetja Human Performance Institute in Persolog GmbH. Poslovne in strokovne izkušnje na področju človekovega doseganja je nabiral pri delu z vrhunskimi prodajalci in menedžerji ter športniki tako v Sloveniji kot tudi v državah Srednje Evrope.
Je nosilec licenc podjetja Human Performance Institute za izvajanje seminarjev na temo Moč polne angažiranosti (Power of Full Engagement), licence za delo z vedenjskimi analizami DISK, kot tudi usposobljeni trener za izvajanje coachinga ter seminarjev po metodi SPIN® za področje ex-yu. Je avtor številnih člankov na temo uspešnosti v prodaji in soavtor knjige (z g. Brianom Tracyjem) Kako zgraditi zmagovalni prodajni tim.