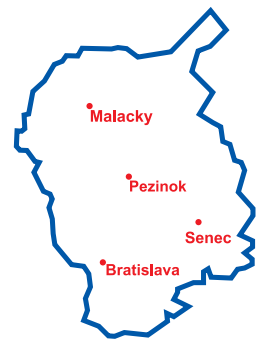


Október 2008
Číslo 2 / Ročník I.
www.basopk.sk

prešporský PODNIKATEĽ

Mesačník Bratislavskej regionálnej komory SOPK



Pomôžu nám skúsenosti Bazilejského regiónu presadiť zámer odštartovania cezhraničnej spolupráce na širokom masovom základe? Sme pripravení premeniť aj platformu spolupráce? A to z politickej na podnikateľskú? Viac na strane 2.

Editoriál

Vážení čitatelia, hovorí sa, že ten, kto nepozná svoju minulosť, nemá ani budúcnosť! Ak je to tak, budúcnosť našej komory je zaručená.

Oddávna tu žili rôzni remeselníci, fabrikanti, statkári i rôzne cechy a keďže tu pôsobili aj prvé obchodné komory, bolo by hazardom nevyužiť tradíciu. Preto sa obchodné komory regiónu rozhodli založiť „The 1850 Club of Chambers“, volnú platformu pokračovania tých obchodných komôr, ktoré tu boli zriadené kráľovským výnosom už v roku 1850. Za motívom ich zrodu môžeme vidieť prozreteľnosť, ale môžeme ho súdiť aj vtedajšími očami. Tie tiež vnímali podnikateľské potreby, mali cit pre obchod a aj podnikanie. Včera, tak ako dnes, sa vznik komory považoval za prospešný, členstvo v nej sa stalo vecou cti a prestíže.

Nová doba prináša nové problémy a my na ne musíme reagovať. Spoločné korene nám však dávajú, okrem pocitu spolupatričnosti, aj širšie možnosti na vzájomnú výmenu skúseností a cezhraničnú spoluprácu. Práve ona sa stáva v európskom priestore nevyhnutnou na presadenie sa a zvyšovanie konkurencieschopnosti jednotlivých regiónov bez ohľadu na hranice. Je tiež platformou na skvalitnenie a rozšírenie služieb pre súčasných podnikateľov, s využitím potenciálu inovácií nielen našej, ale aj partnerských komôr.

Urobíme všetko, aby sme získané skúsenosti pretavili do nových a kvalitnejších služieb pre vás, podnikateľov.

Juraj Majtán

riaditeľ Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Snímka The 1850 Club of Chambers na strane 3

Čo prinesie zákon o odbornom vzdelávaní?

strana 3

Európska chemická legislatíva REACH

strana 5

Medzinárodný seminár

Euro a firmy – príprava a skutočnosť

23. október 2008, Konferenčná sála budovy Kerametal

Viac: www.basopk.sk

Každé tri a pol minúty zomrie v EÚ jeden človek z dôvodu pracovného úrazu. Ročne teda zbytočne umiera 8 900 ľudí!

NEPODCEŇUJME BOZP !

Štefánia Haburajová, autorizovaný bezpečnostný technik
(viac na www.hasicka.sk, prípadne s.haburajova@gmail.com)



Porovnajme sa v BOZP s inými krajinami.

- Moja skúsenosť hovorí, že vážnejšie sa s ňou zaoberajú v zahraničí (poznám pomery v nemeckých a rakúskych firmách). U nás zase skôr na západe ako na východe republiky. Konkrétne údaje o úrazovosti to potvrdzujú.

Ako si to vysvetľujete?

- Iná kultúra, iná pracovná morálka a iné vzťahy. V západnej Európe vyvíjajú tlak na podnikateľov nielen inšpektoráty práce, ale aj poisťovne, ktoré poistili danú firmu. Ved' prečo by mali nieť finančnú ťarchu poistenia ak si niečo nesplnil zamestnávateľ alebo zamestnanec? Nech sa vyčíslí skutočná miera zavinenia! A nech sú finančne spoluúčastní len skutoční vinníci! Verte, veľmi rýchlo by sme si na to zvykli a aj úrazov by sme mali menej.

Škoda, na Slovensku som sa s tým stretla iba raz. Pred cca štyrmi rokmi som vyplňala pre poisťovňu tlačivo aj o dodržaní BOZP. Naše poisťovne to stále nežiadajú, bez ohľadu na to,

či ide o úraz v stavebnej, strojárskvej ... firme, či ide o administratívu, o veľkú, či malú firmu. A pritom si uvedomme, že úrazovosť, napríklad, v stavebníctve je v slovenských firmách 3 a viackrát vyššia ako v nadnárodných.

Existujú dva potenciálne zdroje pracovných úrazov. Prvý, zamestnávateľ nesplní, čo mu ukladá zákon a druhý, že porušovateľom je zamestnanec. Čo je pre nás väčší problém?

- Nedisciplinovanosť zamestnancov. Niekedy ide o zdanlivé maličkosti, napríklad o pracovnú obuv. V jednej reštaurácii si ju zamestnankyňa

(Pokračovanie na strane 3)

Vydávané v spolupráci s

synergia myšlienok
progressLetter®

ČO JE TO CENTROPE?

Ide o stredoeurópsky región pozostávajúci z ôsmich regiónov štyroch susediacich krajín, v ktorých žije 6,5 milióna obyvateľov. Zo strany SR do Centrope spadajú nielen bratislavský a trnavský kraj, ale samostatne aj mestá Bratislava a Trnava.

Našu spoluprácu v Centrope sme odštartovali v roku 2003. Tohtoročná konferencia v Bratislave si predsavzala, že ju zintenzívni a postaví na maximálne masovú a predovšetkým pragmatickú základňu. Lebo, ako naznačujú doterajšie skúsenosti, akýkoľvek úžitok z kooperácie si musíme zaslúžiť. Predovšetkým svojou vlastnou aktivitou a iniciatívou. Uroveň



zapojenia sa a konkrétnej kooperácie medzi členmi iniciatívy a relevantnými subjektmi je na slovenskej, českej i maďarskej strane stále nižšia ako na rakúskej strane. Skoda, pri zapojení do iniciatívy sme sa totiž zaviazali k rovnocennej participácii na spolupráci. Presne v duchu motívu, zosobňujúceho zmysel projektu Centrope – Rastieme spolu. Spolu zrastáme.



Využijeme skúsenosti Bazilejského regiónu?

Kto najviac získa cezhraničnou spoluprácou?

Primárne predovšetkým samosprávne subjekty na komunálnej a regionálnej úrovni. Koordinovanou politikou zapájania sa do rozvojových projektov sa aktivizuje aj podnikateľská sféra a rôzne miestne inštitúcie. A keďže všetci sa aktivizujú v mene občana, on bude konečným príjemcom úžitku z týchto aktivít. V našom prípade obyvatelia bratislavského a trnavského kraja.

Pri rozvoji ktorých oblastí si môžu byť regióny štyroch krajín vzájomne najviac nápomocné a inšpirujúce? Predovšetkým v oblastiach pracovného trhu, v hospodárstve, v službe investorom, vo vede a výskume, v regionálnom rozvoji a doprave, v kultúre a v cestovnom ruchu.

-vmi-
snímky
Juraj Vrábek

Päťročná iniciatíva CENTROPE zatiaľ nepriniesla prevratné výsledky, ale zdá sa, že ich objavenie treba už len odštartovať. Aj toto bolo cieľom ...

CENTROPE KONFERENCIA 2008

... ktorá sa podujala iniciovať širšiu a intenzívnejšiu spoluprácu všetkých úrovní regionálnych štruktúr – od regionálnych vlád, cez samosprávu, regionálne hospodárske a spoločenské inštitúcie, až po samotných podnikateľov.

Čo získal región touto konferenciou, aké perspektívy sa mu otvárajú, sme sa opýtali riaditeľa Bratislavskej regionálnej komory SOPK Ing. Juraja Majtána.

- V prvom rade bola pred odbornou verejnosťou zdôraznená myšlienka nevyhnutnosti širšej a komplexnejšej spolupráce v prirodzene homogénnom regióne bez ohľadu na štátne hranice a iné bariéry, ktoré v takomto priestore bezpochyby existujú. Excelentné prezentácie dlhoročných skúseností našich hostí z regiónu Bazilej – Horné Porýnie to konštatovali bez zbytočného prikrášľovania. Preukázali priamy vplyv spolupráce nielen na rozvoj hospodárstva, komplexnej infraštruktúry, turistického

ruchu, vzdelávania a kultúry, ale aj na zvyšovanie kvality života obyvateľov regiónu a na zvyšovanie konkurencieschopnosti regiónu v európskom meradle. Toto všetko je predsa aj našim prirodzeným cieľom.

Aj keď sa predstavené modely spolupráce nedajú presne skopirovať, skúsenosti s ich projektovaním, manažovaním a vyhodnocovaním dopadov sa dajú využiť. Odborníci na medziregionálny rozvoj totiž vedia, že región CENTROPE má nesmierny potenciál rozvoja.

Aby sa mu darilo, musíme získať podporu aj u laickej verejnosti, vysvetliť jej výhody spolupráce a prínosy pre obyvateľov regiónu. Takto sa vytvorí tlak na všetkých, ktorí sú z

profesionálneho hľadiska povinní sa takýmto iniciatívam venovať.

Čo podujatím získal jeho organizátor, Bratislavska regionálna komora SOPK?

- Sme jednou z inštitúcií regiónu, ktorá už dlhodobo využíva nadštandardné vzťahy s našimi kolegami z obchodných komôr vo všetkých spomenutých regiónoch. Dobré vzťahy, spoločné projekty, vzájomná výmena skúseností, aj to je návod ako postupovať ďalej. Navyše obchodné komory môžu byť na základe svojich kontaktov na samosprávu a podnikateľov ideálnym sprostredkovateľom dialógu projektovania vhodných zámerov hospodárskeho života regiónu CENTROPE.

Sami to však nedokážeme! Preto aj touto formou vyzývame kompetentných, ako aj záujemcov o širšiu spoluprácu, hľadať najvhodnejší model komunikácie všetkých zainteresovaných strán pri analýze potrieb a možností rozvoja regiónu CENTROPE.



Ustanovujúce stretnutie klubu obchodných komôr, založených v roku 1850, sa konalo na hospodárskej komore Viedeň v Rakúsku.

(Nepodceňujme BOZP! – pokračovanie zo strany 1)

neobula napriek tomu, že ju dostala. Chodila vo vlastných botaskách, šmykla sa a zlomila si bedrový kĺb. A tak prišla o percentá odškodnenia. Ak by sa jej stal rovnaký úraz v predpísanej pracovnej obuvi, neprišla by o nič.

Sú pracovné úrazy, pri ktorých je inšpektorátom konštatované nula percentné zavinenie tak zo strany zamestnávateľa, ako aj zamestnanca. Pravdu povediac sa však zamestnávateľ veľmi ťažko vyvíja z pracovného úrazu. Lebo každá nedisciplinovanosť zamestnanca je aj jeho nedisciplinovanosťou. On má povinnosť a aj nástroje zamedziť nedisciplinovanosti, vrátane neumožnenia prístupu na pracovisko nepoučeného, resp. neochotného BOZP akceptovať.

Sú však porušenia, pri ktorých sa až rozum zastavuje. V jednej drevárskej firme bol skoro každý týždeň požiar. Dôvod? Drevári píllili a prj tom fajčili. Nedobre zadusené nedopalky odsávali spolu s pilinami.

Šialené, že? Ale tento prípad mal aj inú príčinnú súvislosť. Slabú priebežnú kontrolu, abnormálne vzdialenú oficiálnu fajčiareň...

Prax ukazuje, že ani bezpečnostný technik nie je vždy garantom dodržiavania pravidiel.

- Mnohí investori si privedú aj nezávislého. Napriek tomu, že dodávateľ svojho má. Asi preto, že interný veľakrát neodolá tlaku kolegov a ustúpi v mene „vyšších“ cieľov.

V praxi badať návrat k minulosti, k zamestnávaniu bezpečnostných technikov na interný pracovný pomer. Nesvedčí to o zvyšovaní pozornosti otázkam BOZP?

- Dajme tomu čas a uvidíme podľa výsledkov. Pre zamestnávateľov je interný pracovný pomer bezpečnostného technika asi naozaj účelnejší a aj efektívnejší. Dnes totiž zodpovedá za menej zamestnancov.

Skúsme si ešte povedať, čo podnikatelia stále nerobia, resp. robia nesprávne, či neodborne?

- Predovšetkým si musia uvedomiť, že otázky BOZP, protipožiarienej ochrany ... nie sú nejakým subjektívnym názorom človeka s bezpečnostným certifikátom. Ale že ide o riešenie ktoré vypracúvajú odborné školení špecialisti.

Uvedomiť si treba aj to, že na haváriu, požiar, potopu ... sa pripravujeme preventívne. Najväčšia chyba býva v tom, že niektorí „všetko vedia“, dopredu sa neporadia a cestu k odborníkovi hľadajú až keď im hrozí kontrola, resp. riešenie následkov. Avšak my sme tu predovšetkým na eliminovanie potenciálnych príčin. Naším cieľom je garantovať kultúru účinnej prevencie.

Vzdelávanie v odborných školách otvára príležitosti aj podnikateľom

ČO PRINESIE NOVÝ ZÁKON?

V minulom čísle sme poukázali na havarijný stav v strednom odbornom školstve. Najkritickejší stav má región v odboroch strojárstva, elektrotechniky a stavebníctva. Aké riešenia a východiská z tejto situácie vidí riaditeľ Strednej odbornej školy strojárskej Ing. Zdenek Rada?

- Prvý krok, zrovnoprávnenie škôl, spravil už nový školský zákon. V ďalšom pomôže zákon o odbornom vzdelávaní, východiská a zámyery ktorého nedávno zamestnávateľom predstavil minister školstva.

Čo je v ňom nové?

- Má šancu dosiahnuť novú kvalitu prípravy. Vzdelávanie budúcich pracovných síl už nebude len záležitosťou štátu, samosprávy, ale aj podnikateľov. Tí ho budú môcť priamo ovplyvňovať. Po stránke obsahu vzdelávania, kvality materiálneho i pedagogického zabezpečenia výučby, ale aj finančnou podporou študentov.

Novinkou je aj to, že táto podpora vzdelávania už nepôjde na úkor podnikateľského zisku, podnikateľ si ju bude môcť odpočítať z daní.

Naozaj je táto cesta pre našich podnikateľov prínosná? Ved' mnohí si personálne doplnenie doteraz riešili, napríklad, lacnou pracovnou silou z východnej Európy.

- To bola minulosť, dnes to už nie je také jednoduché. Aj tento prameň kvalifikovanej pracovnej sily totiž vysychá. A pri „dovoze“ nekvalifikovanej pracovnej sily spoza hraníc vám rastú náklady. Musíte riešiť nielen ubytovanie, ale aj preškolenie...

Podnikateľ investuje do odborného školstva, do konkrétnych ľudí, aká je však istota, že na konci mu ich nezlanári konkurencia?

- Môže s nimi uzavrieť učňovskú zmluvu. Zaviazajú si ich k odpracovaniu istého počtu rokov. Ak to absolvent nedodrží, musí vrátiť všetky benefity, ktoré počas štúdií prijal.

Takéto zaväzovanie si študentov nie je na Slovensku novinkou. Veľké firmy, majúce dostatok zdrojov, ho praktizujú už dávno. Niektoré prispeli počas štúdia na jedného žiaka až 130 tisíc korunami. Schválením zákona sa to však umožní všetkým zamestnávateľom. Personálnu stabilizáciu si budú môcť dovoliť už aj menšie firmy, cechy, či dokonca živnostníci, potrebujúci len jedného, či dvoch zamestnancov.

BIZNIS NEMÁ POHLAVIE

Naznačuje konateľ spoločnosti Optocon Technologies JUDr. Oľga Liseková pri odpovedi na otázku ako sa žije ženám v slovenskom biznise, v čom to majú ľahšie, v čom naopak?

- Nevieť. Nikdy som si takúto otázku nepoložila a ani okolnosti ma nenútili aby som sa nad ňou zamyslela. V biznise nepozeráte cez priezor pohľavia, v biznise ste len partner. Posudzujete predsa meritum vecí, riešenie ... a nie pohlavie nositeľa nápadu, či riešenia. Veď ani ocenenie za úspech, či strata pri neúspechu nemajú pohlavie.

Okrem biznisu sme však aj v zajatí kultúry a tradícií.

- Pochopiteľne, viažu nás spoločenské rituály, ale biznis ich pragmaticky vytláča medzi podnikateľsky nie až také podstatné. Ak sa ku mne partner, kolega a podnikateľ nespráva ako na bále, to neznamená, že sa tak nevie správať! V danej chvíli sa aj on správa pragmaticky. Rieši to, kvôli čomu sme sa vôbec stretli.

Takže, akú pragmatickú výbavu musí mať súčasný slovenský podnikateľ?

- Predovšetkým pevné nervy lebo súčasný biznis, to je prúd problémov očakávajúcich riešenie. V biznise žiadny deň sa nepodobá na druhý a ak pracujete s ľuďmi, tak je to ešte pestrejšie.

Pre nás podnikateľov má slovo „problém“ aj logické pokračovanie. Riešenie! Ak ho nenájdete, tak ste skončili. Nachádzať východiská z problémov je pre podnikateľa najzavazujúcejšie.

A aké kvality má slovenské podnikateľské prostredie?

- Myslím, že je už na mimoriadne dobrej úrovni. Nehodnotím to z pohľadu legislatívnych podmienok, skôr mi ide o premenu v myslení. Na začiatku formovalo naše prostredie skôr elán a odvaha, hop alebo trop. Dnes omnoho viac skutočná znalosť vecí, trhu, na základe



Viem si vypočúť názory iných, ale vážim si názory len niektorých!

Na snímke s obchodno-technickým riaditeľom Š. Hušekom.

toho kalkulácie a pragmatické očakávania. Kedysi bolo viac tých, ktorí chceli okamžitý zisk, dnes prevažujú zámery na stálosť príjmov. Hoci aj po kvapkách. Hurá systém, založený na očakávaní rýchlo a hneď, s nadmerným rizikom krachu, je už prekonaný. Dnes kraluje stabilita.

Avšak toto je len pohľad z vonka. Z vnútra sa za ním skrýva sústavná snaha

Fluktuácia?

V niektorých firmách sa k nej stavajú laxne. Majú neustálu výmenu pracovníkov.

Ja sa snažím o stabilitu svojho tímu.

učiť sa, vzdelávať sa, nachádzať a preberať dobré skúsenosti a názory, snaha pragmaticky sa vyvíjať!

Ste konateľkou úspešnej firmy, ktorá je na trhu profesionálnou autoritou. A hoci ste začínali od nuly, dnes vlastnité priemyslové vzory. Nie ste tak trochu dôkazom „amerického sna“ po slovensky?

- Život ma prinútil vnímať ho menej poeticky. V podnikateľských začiatkoch som sa tiež pustila viacerými smermi. Mala som aj cestovnú kanceláriu, ale veľmi rýchlo som pochopila, že nejde naraz sedieť na dvoch koňoch. Ak chcete robiť zodpovedne, musíte to robiť naplno. Preto obdivujem tých, ktorí sú konateľmi aj v „desiatich“ firmách. Naozaj neviem ako to dokázať, ja by som to nezvládla. Dokázala by som to iba nerobiť! Lebo robiť, to sa nedá!

Byť na čele! Dá sa tam byť stále? Čo musí podnikateľ prekonávať aby nezaspal na vavrínoch a aby to vôbec zvládol.

- Univerzálny recept nemám. Mám len univerzálny cieľ. Hlavný ťah a všetko úsilie orientovať na kvalitu. Preto sa musíte obklopiť ľuďmi, ktorí to menia rovnako, ktorí majú schopnosť vnímať vývoj technológií, vývoj potrieb trhu, nachádzať riešenia ako efektívne spájať jeho potreby s našimi riešeniami. Napríklad, jeden môj spoločník je absolútnou technologickou špičkou na trhu vláknovej optiky, druhý je zase výborný organizátor!

Další pohľad, že tak sama, ako aj moji najbližší kolegovia, všetci musíme byť neustále aj v dobrej fyzickej a duševnej kondícii. Čo z toho ak vedomostne budeme vedieť čo máme robiť, ale fyzicky alebo duševne to už nezvládneme?

V tejto veci je naozaj veľa ďalších premenných. Vzťahy so spoločníkmi, vzťahy v rodine, v práci dokázať povedať aj dosť, na dnes stačí! Čiže vedieť vypnúť a aj oddychovať.

KLIENTOVI DÁVAM AJ NIEČO NAVYŠE

Pezinčan Martin Šušol začínal ako živnostník, finančný poradca. Aj keď svoj základný biznis zmenil na realitné maklérsstvo, skúsenosti z poradenstva ponúka svojim klientom ako pridanú hodnotu.

A čo vaša aktivita v komore?

- Zatiaľ je to akési jednostranné. Komora je aktívna, ja menej. Dostávam ponuky, info o rôznych aktivitách, ja si ich prečítam a na tom končím. Mnohé info sú atraktívnymi ponukami, sú to príležitosti spojené s cezhraničnou spolupracou a ... asi aj to ma odrádza. Rovno povedané, moja angličtina je ešte slabá, v nej sa musím najskôr zdokonaľiť.

Potrebuje byť mladý podnikateľ členom SOPK?

- Členstvo mi môže len pomôcť, nemá žiadne negatívum. Máte možnosť získavať akékoľvek profesijné informácie, máte šancu zoznamovať sa len s profesijne úspešnými ľuďmi! Môžete od nich čerpať skúsenosti, spoločne prichádzať na nové podnikateľské nápady, dozvedať sa o podnikateľských príležitostiach... A keďže „mladá platforma“ je zložená



len z mladých ľudí, spoločných „mladých“ znakov a črt je tam viac. Napríklad aj „mladé“ nezdar, ale aj „mladé“ nápady a cesty ako z nich von.

V základnom biznise ste úspešný?

- Myslím, že áno. Hoci vždy je dôležité, čo kto považuje za meradlo úspechu. Dnes tu máme nielen boom realitného trhu, ale aj nárast počtu realitných kancelárií. A tak úspechom je aj udržanie sa v konkurencii.

Hodnota vášho úspechu je tiež zrkadlom ako sa svojmu biznisu venujete. Beriete ho len ako zamestnanie? Ako náplň pracovnej doby alebo ...? Ak aj niečo viac, potom máte nádej, že presne „to navyše“ dávate aj trhu a aj svojim klientom. Mojou pridanou

hodnotou pre klienta môže byť napr. poradenstvo správy rodinných financií, servis zariadenia bytu, či poradenstvo na prerábanie bytov ...

Nové pravidlá európskej chemickej legislatívy REACH

DOVOZ, VÝROBA A POUŽITIE CHEMICKÝCH LÁTOK

REACH znamená povinnú registráciu všetkých chemických látok na trhu EÚ, hodnotenie látok, pričom väčšina povinností prechádza na plecia súkromného sektora a autorizáciu pre veľmi nebezpečné látky (látky vzbudzujúce vážne obavy).

Pokiaľ chce firma bez problémov pokračovať v dovoze alebo výrobe chemických látok aj po novembri 2008, musí ich predregistrovať. Ide aj o chemické látky obsiahnuté v prípravkoch, či výrobkoch s cieľným uvoľňovaním chemikálií.

Ak sme doposiaľ rozdeľovali firmy na "chemické" a ostatné, dnes sa REACH týka takmer každej. Napríklad strojárne, stavebné či potravinárske firmy môžu dovážať prípravky sami a v tom prípade sú dovozcami. Pokiaľ je dovoz do EÚ vyšší ako 1 tona ročne, je potrebné látky obsiahnuté v týchto prípravkoch zaregistrovať. Ak ich dováža iná firma, je potrebné preveriť, či plní povinnosti nariadenia REACH. Výrobcom z krajín mimo EÚ nemôžu látky registrovať sami, ale len prostredníctvom tzv. výhradného zástupcu, ktorý je fyzickou či právnickou osobou v rámci Európskeho spoločenstva.

Predregistráciou sa získa čas

Pokiaľ výroba alebo dovoz jednotlivej látky presiahne 1000 ton ročne, je potrebné vykonať registráciu do novembra 2010. Tento termín platí aj pre látky karcinogénne, mutagénne a reprodukčne toxické. Pri rozsahu 100 až 1000 ton je čas do júna 2013 a pri objemoch od 1 do 100 ton ročne je registrácia povinná najneskôr do júna 2018.

Tieto oddialené lehoty však platia len pre látky, ktoré výrobca či dovozca predregistroval. Pokiaľ sa tak nestane, je povinnosť registrácie neodkladná!

PERLIČKA

Svet spasí matriarchát

Britské The Times, uverejnili názor istej psychologičky, ktorá zo svetovej finančnej krízy jednoznačne viní mužov. V súčasnom svete je vraj príliš veľa agresívneho individualizmu a príliš málo ženskosti. Prečo je také malé zastúpenie žien v manažérskych top postoch? Vraj preto lebo by sa museli rozlúčiť s mnohými črtami svojej osobnosti.

Autori štúdie ako dôkaz uverejnili údaje, podľa ktorých vo Veľkej Británii niesla najnižšie finančné straty banka, v ktorej mali ženy najrýchlejší kariérny postup – Lloyds TSB.

Pochopiteľne, že na takúto „nehoráznosť“ okamžite zareagovali mužskí zástupcovia finančných kruhov, pričom jeden z nich sa nechal počuť, „nič by sa nezmenilo ak by aj všetky kormidlá držali ženské ruky“. Chyby vraj naozaj boli, ale nech sa mu nikto nesnaží povedať, že ženy by sa boli zriekli donedávajúcich kolosálnych ziskov, na ktoré si všetci už už siahali. A že kto tvrdí iné, má zostúpiť z oblakov na zem.

Je známe, že pri aktivizácii mozgových procesov hrá u mužov dôležitú rolu testosterón. Pri jeho zvýšenej hladine sa muž ľahšie a ochotnejšie poddáva rizikám. Práve preto by sa vraj mali finančné teórie, pojednávajúce o prijímaní rozhodnutia v napätých situáciách, doplniť o objektívny aspekt hormonálnych zmien.

Za predregistráciu sa poplatok neplatí, je dobrovoľná.

Predregistráciou chemických látok firmy získajú prístup do systému oznamovania údajov (SIEF = Fórum pre výmenu informácií) a nákladov spojených s registráciou látky.

Predregistrovať sa dajú iba tzv. zavedené látky. Uvedené sú v zoznamoch existujúcich látok na európskom trhu.

Z registrácie sú vyňaté napríklad liečivá, rádioaktívne látky, odpady atď. Podľa definície je chemickou látkou "chemický prvok a jeho zlúčeniny v prírodnom stave alebo získané akýmkoľvek výrobným postupom". To znamená, že mnohé zmesné chemické látky, doteraz považované napríklad za odpad, sú v zmysle legislatívy REACH fakticky tiež chemickými látkami. Vtedy ak sa používajú na ďalšiu výrobu alebo spracovanie a nie sú predmetom zneškodnenia. V takom prípade sa na ne tiež vzťahuje povinnosť registrácie.

Použitie veľmi nebezpečných látok bude obmedzené, s cieľom využitia alternatív tam, kde je to možné a ekonomicky i technicky vykonateľné. Tento proces sa nazýva autorizácia. Autorizovať je nutné výrobu, dovoz i použitie nebezpečných látok. Prvý zoznam, u ktorých je autorizácia povinná, bude zverejnený v decembri tohto roka.

Legislatíva REACH po prvýkrát zavádza kategóriu tzv. "následných užívateľov". Ide o akúkoľvek fyzickú alebo právnickú osobu so sídlom v Spoločenstve, iná ako výrobca alebo dovozca, ktorá používa látku ako takú, alebo v prípravku počas svojich priemyselných alebo odborných činností.

Distribútor alebo spotrebiteľ nie je následným užívateľom.

Následný užívateľ má tiež povinnosti pri nakladaní s chemickými látkami. Je to najmä výmena informácií. V tomto zmysle sa Karta bezpečnostných údajov (KBÚ) látky, resp. prípravku, stáva základným dokumentom, ktorý musí obsahovať aktuálne, správne a úplné informácie. KBÚ musí byť v štátnom jazyku. Neplnenie týchto povinností je prísne postihované.

Každý podnik by mal urýchlene vyhodnotiť svoje postavenie v rámci novej chemickej legislatívy, určiť priority a postup, pričom na samotnú predregistráciu ostáva už len málo času. V prípade, že látka nebola predregistrovaná, je potrebné prijať opatrenia a nájsť alternatívne zdroje dodávok.

Dr. Martin Murín,
špecialista na chemickú legislatívu



PRÁVNA PORADŇA

Ako máme postupovať v súvislosti s prijatím eura pri premene vkladov do imania a menovitej hodnoty základných imaní v spoločnosti s ručením obmedzeným?

Premenu vkladov upravuje zákon č. 659/2007 Z. z. o zavedení meny euro v SR v § 10 -12 (generálny zákon) a vyhláška MS SR č. 246/2008 Z. z. o pravidlách a postupoch pri premene menovitej hodnoty vkladov do imania a menovitej hodnoty základných imaní zo slovenskej meny na eurá.

Generálny zákon ukladá za povinnosť každej právnickej osobe, ktorej existujúce vklady do imania znejú na slovenskú menu, vykonať ich premenu, čiže prepočítať ich menovitou hodnotu a po rozhodnutí o spôsobe zaokrúhlenia túto menovitou hodnotu správne zaokrúhliť. Rozhodnutie o premene mohlo byť prijaté najskôr v deň určenia konverzného kurzu avšak účinnosť takéhoto rozhodnutia nastala najskôr v deň prijatia eura. Uskutočnenie tejto premeny sa musí vykonať najneskôr do jedného roka po dni zavedenia eura. Premena menovitej hodnoty vkladov do imania a základného imania sa nepovažuje za zvýšenie ani zníženie ich výšky a nejde o právny úkon, na ktorý by sa vyžadoval osobitný súhlas spoločníkov. O spôsobe premeny rozhoduje štatutárny orgán. Rozhodnutie musí mať písomnú formu a musí obsahovať úradne osvedčené podpisy členov štatutárneho orgánu. Premena menovitej hodnoty vkladov do imania alebo základného imania zo slovenskej meny na eurá

je účinná jej zápisom do obchodného registra. Je zablokované podávanie akýchkoľvek iných zmien do Obchodného registra Slovenskej republiky, pokiaľ odo dňa prijatia eura nebude podaný návrh na premenu menovitej hodnoty základného imania. Informáciu o vykonaní premeny menovitej hodnoty vkladov je štatutárny orgán povinný zaslať jej spoločníkom a to najneskôr do 30 kalendárnych dní po účinnosti tejto premeny.

Pre všetky vklady do imania právnickej osoby sa musí prepočet uskutočniť rovnakým spôsobom a tiež sa musí použiť rovnaký spôsob zaokrúhlenia. Vzájomný pomer veľkosti jednotlivých podielov na základnom imaní sa nesmie podstatne zmeniť. Celkový súčet menovitých hodnôt všetkých vkladov

do imania v eurách sa musí rovnať menovitej hodnote príslušného základného imania. Výsledná menovitá hodnota základného imania, ako aj výsledné menovité hodnoty žiadneho vkladu do imania, vyjadrené v eurách, nesmú byť nižšie ako minimálna výška príslušných vkladov do imania podľa osobitného predpisu (Obchodný zákonník). Vyhláška MS SR v § 1. uvádza spôsoby zaokrúhľovania menovitej hodnoty vkladov spoločníkov buď nahor – prepočet a zaokrúhlenie najviac na šesť desiatinných miest a rozdiely sa vykryjú z nerozdelených ziskov minulých rokov, alebo nadol – prepočet a zaokrúhlenie najmenej na dve desatinné miesta a rozdiely sa prevedú do rezervného fondu.

Daniela Bestrová

Simulta s.r.o.
interpreting translations

**Dynamická stálica na trhu
od roku 1992**

Preklady a tlmočenie

- konferenčné, konzekutívne, simultánne a informatívne tlmočenie
- preklady z/do všetkých jazykov
- súdne overené preklady
- preklady podporované počítačom - SDL, Trados, WordFast, MemoQ, Transit, DejaVu
- spracovanie prekladov vo všetkých dostupných formátoch, vrátane DTP
- odborné jazykové konzultácie
- člen SAPT
- člen medzinárodných združení Eulogia a Eupharia, ELIA

pp07

PODNIKATEĽSKÝ SERVIS

Semináre, workshopy a tréningy pre podnikateľov

4. november 2008

Prechod na euro v mzdovej učtárni a ďalšie legislatívne zmeny od 1. 1. 2009

Lektor: RNDr. J. Mihál, špecialista v odbore

Chemická legislatíva REACH

Lektor: Dr. M. Murín, Dr. M. Muráňová, špecialisti v odbore

5. november 2008

JCD v praxi

Lektor: Ing. P. Harach, Colné riaditeľstvo SR

7. november 2008

„Nešťastie zvané nekompetentnosť“

Lektor: Ing. K. Müller, špecialista v odbore

10. november 2008

Účasť vo verejnom obstarávaní a príprava ponuky do súťaže pri verejnom obstarávaní, tovary

Lektor: Ing. O. Markovičová, Ing. A. Bobřík, špecialisti v odb.

11. november 2008

Aktuálny stav legislatívnych predpisov v SR v oblasti preukazovania zhody stavebných výrobkov

Lektori: Ing. R. Kyška, CSc., TSÚS, Ing. D. Kozáková, TSÚS
Ing.K. Bzovská, MVR SR

13. november 2008

Kaučovanie

Lektor: RNDr. M. Krajčiová, špecialista v odbore

18. november 2008

Motivácia a výkonnosť

Lektor: PhDr. V. Trnková, špecialista v odbore

20. november 2008

BOZP v stavebníctve

Lektor: Ing. M. Melicher, špecialista v odbore

21. november 2008

Strategické riadenie pre TOP management

Lektor: RNDr. M. Krajčiová, špecialista v odbore

26. november 2008

Daň z príjmov PO

Lektor: Ing. M. Makarová, daňový poradca

27. november 2008

Managerske kompetencie

Lektor: RNDr. M. Krajčiová, špecialista v odbore

28. november 2008

Nové trendy v obchodnej korešpondencii

Lektor: Mgr. I. Sorbyová, špecialista v odbore

Zahranické aktivity

13. – 15.11. Podnikateľská misia do Belgicka

Iné aktuálne ponuky

Projekt RATING - nezáv. hodnotenie ekon. zdravia firmy

Vystavovanie ATA karnetov - unifikovaný colný dokument pre tranzit a dočasný dovoz tovarov do tretích krajín bez cla

Osvedčovanie o pôvode tovaru - služby pre zjednodušenie vášho zahraničného obchodu

Viac: www.basopk.sk

tel. 02/48291257 alebo sopkrkbl@sopk.sk

KALENDÁRIUM PODNIKATEĽA

ČO? KEDY? KOMU?

Do 27. 10. 2008 (pondelok) namiesto 25. 10. 2008 (sobota)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za september 2008 pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za III. štvrtrok 2008 pre platiteľov so štvrtročným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za september 2008 pre osoby, ktoré nie sú platiteľmi dane, ale vznikla im povinnosť platiť daň (prípady uvedené v § 69 zákona č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov), a zaplatiť daň za september 2008
- povinnosť podať súhrnný výkaz za III. štvrtrok 2008 pre platiteľa dane, ktorý dodal tovar oslobodený od dane z tuzemska do iného členského štátu osobe, ktorá je identifikovaná pre daň v inom členskom štáte, alebo premiestnil tovar do iného členského štátu na účely svojho podnikania. Povinnosť podať súhrnný výkaz má aj platiteľ DPH, ktorý je prvým odberateľom pri trojstrannom obchode
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu pre prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu za september 2008 (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť daní
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovaríckeho závodu na pestovateľské pálenie ovocia za september 2008 a splatnosť dane
- oznamovacia povinnosť pre držiteľa povolenia na predaj spotrebiteľského balenia liehu v daňovom voľnom obehú za september 2008
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za september 2008 a splatnosť daní

Do 31. 10. 2008 (piatok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za október 2008 (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 500 000 Sk [16 596,96 EUR])
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za október 2008 (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 500 000 Sk [16 596,96 EUR])
- predložiť prehľad o zrazených a odvedených preddavkoch na daň a dani vyberanej podľa § 43 - daň vyberaná zrážkou z príjmov zo závislej činnosti, ktoré platiteľ dane zamestnancom vyplatil, a o daňovom bonuse za III. štvrtrok 2008
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za október 2008 (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 250 000 Sk [8 292 EUR 1/])
- odvod nedoplatku poistného na verejné zdravotné poistenie, vyplývajúceho z ročného zúčtovania poistného za rok 2007 (len ak jeho výška je aspoň 100 Sk [3,32 EUR]);
- zúčtovať nedoplatok alebo preplatok poistného na verejné zdravotné poistenie zamestnancom, za ktorého zamestnávateľ vykonal ročné zúčtovanie poistného za rok 2007 (len ak jeho výška je aspoň 100 Sk [3,32 EUR])
- povinnosť pre poisťovateľa zverejniť výšku poistného na rok 2009 pri povinnom zmluvnom poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla a všeobecné poistné podmienky, ak je poistným obdobím kalendárny rok

Do 7. 11. 2008 (piatok) namiesto 8. 11. 2008 (sobota)

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie za samostatne zárobkovo činnú osobu za október 2008
- odvod poistného na nemocenské poistenie, dôchodkové poistenie, poistenie v nezamestnanosti (dobrovoľné), poistného do rezervného fondu solidarity a príspevkov na starobné dôchodkové sporenie za samostatne zárobkovo činnú osobu za október 2008

Do výplatného termínu

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie plateného zamestnancom a zamestnávateľom za október 2008
- odvod poistného na nemocenské poistenie, dôchodkové poistenie, poistenie v nezamestnanosti, úrazové poistenie, garančné poistenie, poistného do rezervného fondu solidarity a príspevkov na starobné dôchodkové sporenie, ktoré odvádza zamestnávateľ za október 2008

Do 5 dní po dni výplaty

- odvod preddavkov na daň z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti za október 2008

- prevod finančných prostriedkov do sociálneho fondu za november 2008

Do 3 dní po dni vzniku daňovej povinnosti

- podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu (nevzťahuje sa na prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu) a splatnosť daní
- Do 18. 11. 2008 (utorok; pondelok 17. 11. 2008 je štátnym sviatkom - Deň boja za slobodu a demokraciu) namiesto 15. 11. 2008 (sobota)
 - odvod dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb vyberanej zrážkou za október 2008. Zároveň zaslať oznámenie o tejto skutočnosti príslušnému správcovi dane
 - odvod sumy na zabezpečenie dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb platiteľom príjmu za október 2008. Zároveň túto skutočnosť oznámiť príslušnému správcovi dane

Do 19. 11. 2008 (streda)

- vypovedať zmluvu o poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla uzavretú na rok 2008, ak držiteľ vozidla chce od 1. januára 2009 zmeniť poisťovňu

Do 20. 11. 2008 (štvrtok)

- registračná povinnosť pre daň z pridanej hodnoty (DPH) pre zdaniteľnú osobu, ktorá dosiahla za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov obrát 1 500 000 Sk [49 790,88 EUR]
- registračná povinnosť pre DPH pre zdaniteľné osoby, ktoré spoločne podnikajú na základe zmluvy o združení, ak za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov dosiahnu celkový obrát 1 500 000 Sk [49 790,88 EUR].

Do 25. 11. 2008 (utorok)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za október 2008 pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za október 2008 pre osoby, ktoré nie sú platiteľmi dane, ale vznikla im povinnosť platiť daň (prípady uvedené v § 69 zákona č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov), a zaplatiť daň za október 2008
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu pre prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu za október 2008 (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť daní
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovaríckeho závodu na pestovateľské pálenie ovocia za október 2008 a splatnosť dane
- oznamovacia povinnosť pre držiteľa povolenia na predaj spotrebiteľského balenia liehu v daňovom voľnom obehú za október 2008
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za október 2008 a splatnosť daní

Do 1. 12. 2008 (pondelok) namiesto 30. 11. 2008 (nedeľa)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za november 2008 (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 500 000 Sk [16 596,96 EUR])
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za november 2008 (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 500 000 Sk [16 596,96 EUR])
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za november 2008 (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 250 000 Sk [8 292 EUR 1/])

Poznámka:

1/ Vládny návrh zákona, ktorým sa menia a dopĺňajú zákony v pôsobnosti Ministerstva financií SR v súvislosti so zavedením meny euro v SR sa v článku X mení a dopĺňa zákon č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady v znení neskorších predpisov. V jedenástej časti zákona, upravujúcej Daň z motorových vozidiel, sa od 1. januára 2009 suma 250 000 Sk nahrádza sumou uvedenou v eurách prepočítanou konverzným kurzom a zaokrúhlenou na celé eurá tak, aby bola suma v eurách deliteľná dvanástimi.

VOLKSWAGEN FINANČNÉ SLUŽBY

pre automobily Škoda, Seat, Volkswagen a Audi

Každé piate auto v SR sa financuje cez Volkswagen finančné služby!

Spojte sa s lídrom!

Na rozdiel od bežného občana, ktorý si veľakrát počká na akciovú ponuku, podnikateľ sa pre auto rozhoduje hneď ako ho potrebuje.

Čo si musí uvedomiť každý potenciálny kupec, pýtame sa Ing. Bohumila Sáka, manažéra obchodného oddelenia spoločnosti VW finančné služby.

- Ako prvé na čo mu má nové auto slúžiť, čo od neho očakáva a teda, akými kvalitami by malo disponovať? Až potom ako sa k danému vozidlu vlastne dostať, ako jeho nadobudnutie financovať, aké doplnkové finančné starosti som ochotný pri jeho prevádzke znášať ...

Tieto odpovede hľadajú spolu s klientom už aj naši poradcovia. Klient sa teda môže rozhodnúť pre štandardné produkty - finančný, či operatívny leasing alebo pre AutoKredit na všetky značky nášho koncernu (Volkswagen, AUDI, SEAT a Škoda), môže tiež požadovať ich úpravu na svoje vlastné podmienky, dokonca môže chcieť vypracovať úplne originálny spôsob financovania.

Máte niekoľko druhov financovania, aké sú ich hlavné rozdiely a teda aj hlavné výhody?

Najdlhšiu tradíciu má u nás **finančný leasing**. Výhodou je, že podnikateľ dokáže auto odpísať v nákladoch v priebehu troch rokov. Navyiac, ak je plátcom DPH, môže si uplatniť nárok na odpočet DPH, pri aute s možným odpočtom DPH, počas celej doby trvania zmluvy. Limitným faktorom leasingu je, že podnikateľ nesmie zmluvu prerušiť počas daných troch rokov a taktiež ju nesmie predčasne ukončiť.

Perspektívnym produktom je **operatívny leasing**. Dostáva sa do popredia, ale ešte nemá to postavenie ako na trhu západnej Európy, kde klienti auto nevnímajú ako majetok, ale len ako nástroj presunu z bodu A do bodu B.

Operatívny leasing je špecifický spôsob financovania, súčasťou ktorého je celá plejáda služieb (servisné prehliadky, sezónne preobutia...), na finančné krytie ktorých už nemusí plánovať žiadne ďalšie zdroje, ani si vytvárať doplnkové finančné rezervy. Operatívny leasing klientovi odfinancuje všetko, čo si na začiatku nadefinuje.

Zaujímavosťou pri ňom je, že auto si môžeme zmluvne zaviazat' na rôzne dlhú dobu, napríklad len na rok, či dva. Toto nejde pri finančnom leasingu pretože tam je stanovená doba minimálne troch rokov priamo zákonom.

Klient si v tomto prípade uplatňuje náklad za prenájom auta, vrátane vopred zadaných služieb, a to v mesačných splátkach.

Dalej tu máme **AutoKredit**. Ide o financovanie prostredníctvom špecifického úveru, pri ktorom dĺžka financovania tiež nie je časovo obmedzená. Je to náš najvyužívanejší finančný produkt.

Získajte originálne produkty, bezpečné a stabilné služby

Pokiaľ financujeme malé úžitkové vozidlo, kategórie N1, výhodou tohto produktu oproti finančnému leasingu je, že klienti - plátcovia DPH si tu môžu uplatniť nárok na odpočet DPH naraz, na začiatku po uzavretí zmluvy.

Čo sa týka tohto typu financovania, klient auto odpisuje v nákladoch počas štyroch rokov.

Aké sú konkurenčné výhody VWFS!

- Sme trhovým lídrom! Máme približne 20 percentný podiel na trhu osobných a úžitkových aut. Spojiť sa s lídrom bolo vždy isté, bezpečné a stabilné.

- Sme priamou súčasťou automobilového koncernu VW Group, biznisu s našimi autami sa rozumieme najlepšie. Ponúkame služby spojené so značkami, nachádzajúcimi sa na špičke automobilového trhu.

- Pre klientov sme absolútne dostupní a stabilní! Na Slovensku sme na 120-tich predajných miestach, pri každom koncernovom dilerovi a na každom predajnom mieste. Máme jedinečné služby, každý klient má u nás komfort.

- Sme tiež v priamom kontakte s importérmi našich značiek, aj takto vychádzame v ústrety individuálnym požiadavkám klientov. Veľakrát spôsobom úplne originálnym a bezkonkurenčným.

- Každé finálne riešenie nastavíme na podmienky daného podnikateľa. Či už ide o dĺžku splácania, o akontáciu a výšku splátok, o poistenie ...

- Garantujeme tiež havarijné i zákonné poistenie cez najstabilnejšie a najväčšie poisťovne na našom trhu. Máme v nich naozaj jedinečné poisťné podmienky.

Financovanie nastavíme na vaše špecifické podmienky

Šlágram sú pridané produktové služby

- Niektorým klientom, v prípade, že sa rozhodnú pre financovanie prostredníctvom našej spoločnosti, ich poskytujeme dokonca zadarmo! Konkrétne hovorím o VWFS asistent, o jedinečnom asistenčno-právnom servise, ktorého držiteľ má od nás okamžitý servis a pomoc nielen pri technických problémoch. Pomôžeme mu počas 365 dní v roku a plných 24 hodín denne, kdekoľvek v rámci celej Európy. Nech sa mu v súvislosti s prevádzkou auta stane čokoľvek a kdekoľvek. Či už je to, nedaj Bože, havária, strata dokladov, jednanie s políciou ... VW asistent je jedinečný produkt a okrem nás ho na Slovensku neposkytuje nikto!

Druhou raritou je poistenie finančnej straty, teda rozdielu, ktorý poisťovňa uhradza klientovi v prípade odcudzenia alebo havárie vozidla. Tu má náš klient komfort v zabezpečení istoty, že keď sa mu s autom stane to najhoršie, totálna škoda, alebo odcudzenie, poisťovňa mu vyplatí plnú hodnotu obstarávacej ceny a klient má možnosť riešiť svoju mobilitu, kúpou nového auta, bez starostí.

Ako budú vaše služby vyzerat' napr. o rok, keď už budeme dávno platiť eurom?

- Určite sa nič nezmení na cene jestvujúcich zmlúv a dohôd, ktoré klienti uzatvorili ešte v korunách. Iba sa prepočítajú oficiálnym konverzným kurzom.

Ďalšie podmienky pri uzatváraní nových zmlúv závisia od ceny peňazí na medzibankovom trhu v tom čase. A to, naozaj, nedokážem ovplyvniť a ani odhadnúť.