



Február 2009
Číslo 2 / Ročník II.
www.basopk.sk

prešporský PODNIKATEĽ

Mesačník Bratislavskej regionálnej komory SOPK



CK TAKE OFF sa špecializuje na pobytové zájazdy v Egypte a Tunisku. Štandardne s odletom z Bratislavy, Košíc a tohtoročnou novinkou je odlet z Popradu. Mimo hlavného produktu vám na akúkoľvek cestovateľskú požiadavku "ušijú" ponuku na mieru. Neveríte? Pozrite si katalóg CK TAKE OFF leto 2009, resp. navštívte www.takeoff.sk.

Editoriál

Vážení čitatelia,
o pár dní máme za sebou prvé dva mesiace z roka. Krátky čas, ale stačí aby sme sa v aktuálnej situácii zorientovali a reagovali na ňu.

Denne sme konfrontovaní s názormi rôznych expertov, ktorých krivky predpovedí vývoja súčasnej svetovej krízy, a našej účasti v nej, sa značne odlišujú. Sledujeme opatrenia vlády, ako aj opatrenia iných krajín, či Európskej komisie. Je dobré, že aj takýmto spôsobom sa dajú tieto opatrenia „odkukať“, avšak vybrať najúčinnnejšie, s prihliadnutím na vnútorné špecifiká našej ekonomiky, nie je jednoduché.

Jednou z najdôležitejších vecí v podnikaní sú finančné toky. Môžeme len uvítať snahu vlády a bankového sektora, vo vzájomnej spolupráci s využitím záruk od Slovenskej záručnej a rozvojovej banky, oživiť úverový trh hlavne pre malých a stredných podnikateľov. Avšak aj tak sa jedným z najúčinnnejších a zároveň najjednoduchších opatrení javí skrátenie doby „vratky“ DPH, teda opatrenie, ktoré rýchlejšie roztočí tie finančné zdroje, ktoré na finančnom trhu už reálne pôsobia. Ide o veľmi účinné a adresné opatrenie pre všetkých tých, ktorí svoje podnikateľské a obchodné aktivity aj napriek zložitejšej situácii na trhu úspešne realizujú.

Juraj Majtán

riaditeľ Bratislavskej regionálnej komory SOPK

- ALAS - v súlade s prírodou** strana 2
EBC*L - lahôdka vo vzdelávaní strana 3
REGIONFEMME strana 4

Chcete sa pozrieť na historickú Bratislavu? V jednom zábere mať panorámu hradu a aj siluetu starého mesta? Na to musíte prejsť k nám, na druhú stranu Dunaja, hovorí starosta Petržalky Doc. RNDr. Milan Ftáčnik, CSc.

KEDYSI VRAJ NOCLAHÁREŇ. A DNES?



Petržalka sa vo svojich moderných dejinách formovala ako pomerne kozmopolitné osídlenie. Myslíte si, že už je v srdciach jej podnikateľov aj dostatočný „petržalský“ patriotizmus?

- Myslím, že áno a určite sa bude ešte umocňovať. Z prieskumov, ktoré robili odborníci medzi obyvateľmi totiž jednoznačne vyplynulo, že väčšina obyvateľov Petržalky má pozitívny vzťah k svojej mestskej časti.

Toto je naozaj dobrá správa pretože kedysi bola vnímaná ako betónová džungľa, do ktorej sa chodilo spať a každý sa usiloval čím skôr z nej utiecť. Keďže dnes prevažuje pozitívny vzťah, logicky, ľudia sú tu čoraz viac spokojnejší. Myslím, že takto to vnímajú aj naši podnikatelia, navyše, pre nich je tu zaujímavá aj obrovská koncentrácia obyvateľstva. Ved' už len tento fakt je úžasnou podnikateľskou príležitosťou.

Inou je otázka, v akých priestoroch podnikateľ, aké sú tu na potenciálne aktivity príležitosti, aké sú ďalšie možnosti?

- Petržalka má vybudovanú štruktúru panelákov s terasami a nebytovými priestormi, ktoré slúžia občianskej vybavenosti a rozvoju podnikateľských aktivít. Ukazuje sa, aspoň z

môjho pohľadu, že týchto priestorov je nedostatok. Lebo, ak sa na nás obracajú podnikatelia s novými aktivitami, tak im často musíme odpovedať, žiaľ, na prenájom nemáme nič volhé. Ďalšie takéto priestory sú pod domami, ktoré spravuje bytové družstvo.

Pridunajská časť Petržalky sa stala mimoriadne aktívnou a atraktívnou mestskou zónou. Dokonca už aj za diaľničným pásom je nebytový podnikateľský ruch.

- Časť Petržalky na dotyku s Dunajom už má mestský, celobratislavský charakter a aktivity investorov smerujú ďalej. Čomu sa bránime, to je zahusťovanie vnútra sídlisk. Ďalšie bytové a iné aktivity tlačíme do okrajových častí. A vnútro

(Pokračovanie na strane 3)

Vydávané v spolupráci s

synergia myšlienok
progressLetter®

V súlade s prírodou

Názov ALAS sa u nás udomácnil v roku 1992, kedy vznikla ALAS – štrkové a betónové závody, s.r.o. Bratislava. Od tých čias firma mohutnela, vytvorila si rad prevádzok a pracovísk, kvalitou sa prezentuje nielen pri budovaní výrobných závodov, dopravných a pozemných stavieb, ale napríklad aj obchodných centier. - Čo je však vašou prevažujúcou činnosťou, pýtame sa generálneho riaditeľa ALAS SLOVAKIA, s.r.o Ing. Jána Foltýna.



- Je to ťažba a spracovanie kameniva pre všetkých spotrebiteľov a teda nielen pre stavebníkov. Významnou časťou nášho výrobného programu je tiež produkcia transportbetónu. A keďže svojich zákazníkov uspokojujeme komplexne, dokážeme im dodávky našej produkcie doručiť do každého nimi určeného miesta. Disponujeme preto dostatočným počtom vyklápacích a špeciálnych vozidiel na prepravu kameniva a betónových zmesí.

Z hľadiska predaja produkcie je záujmovým územím našej spoločnosti predovšetkým Bratislava a okolie, ako aj oblasť bratislavského a trnavského kraja. Práve tu máme rozmiestnené ťažobné a spracovateľské prevádzky.

Iba kvôli predstavivosti, o akých objemoch ťažby kameňa vlastne hovoríme?

- Na Slovensku sme spoločnosť s najväčšou ťažbou stavebného kameňa. V minulom roku sme ho vyťažili a upravili 4 milióny ton. V produkcii transportbetónu patríme k najväčším, v minulom roku sme ho vyprodukovali viac ako 220 tisíc m³.

Celkovo sa na Slovensku ťaží ... ?

- Za rok sa spotrebuje 5 ton kameniva na jedného obyvateľa!

Uvedomme si, že Európsky priemysel kameniva je najväčším neenergetickým ťažiariským sektorom v EÚ. Jeho ročná produkcia je 3,5 miliardy ton! A keďže ide o surovinu, ktorá je nenahraditeľná, pre stavby a infraštruktúru je aj strategická, podmieňajúca nielen ekonomický rozvoj, ale aj uspokojovanie potrieb obyvateľstva.

Priemysel kameniva predstavuje vyše 30 000 ťažobných plôch po celej Európe. Väčšinu firiem, ktoré operujú v tomto odvetví, tvoria malé a stredné podniky. Priemerná ročná ťažba predstavuje 7 ton na jedného občana EÚ. O 2 tony viac ako na samotnom Slovensku.

To je teda poriadny zásah do prírody

- Áno, ťažba má dopady aj na životné prostredie. ALAS SLOVAKIA však pri svojej činnosti dbá na princíp „v súlade s prírodou“, čiže negatívne vplyvy na životné prostredie maximálne eliminujeme. Či už ide o zachovanie pôvodného rázu krajiny, o zásobníky podzemných vôd alebo aj o kultúrne bohatstvo regiónu.

Ekológii napomáha aj tlak na ekonomiku produkcie. Konkrétne na efektívitu prepravy

vyťažených materiálov. Je neehospodárne (a teda aj neekologické) prepravovať ich na veľké vzdialenosti. Aj preto je medzinárodný export a import kameniva zanedbateľný.

Koncepcia firemných investícií spoločnosti ALAS SLOVAKIA, s.r.o. každoročne počíta s nemalými finančnými prostriedkami na ochranu životného prostredia. Všetky novoinštalované technológie na našich výrobných zariadeniach umožňujú komplexne využívať



nerastné bohatstvo a zároveň eliminovať vplyvy na životné prostredie. Je to dané napr. vysokou účinnosťou odprašovacích zariadení na zachytávanie emisií TZL s účinnosťou 99,5 %, ktoré máme nainštalované na našich strediskách. Naša ročná produkcia odpraškov

v kameňolomoch spoločnosti je cca 3300 ton, ktoré v predchádzajúcich obdobiach išli do ovzdušia. Odprašky pre nás nie sú odpad, celú ich produkciu umiestňujeme na

trhu stavebných materiálov. Životné prostredie teda nezaťažujeme ani tvorbou ich skládok.

Vysokoučinné textilné rukávové filtre máme nainštalované aj v našich betonárskych strediskách. Tie eliminujú emisie z cementárskych a popolčekových zásobníkových síl.

Vzhľadom na komplexnosť znižovania vplyvov našej ťažby na všetky zložky životného

prostredia nemôžeme zabudnúť ani na pranie štrkopieskov. Ide o činnosť, ktorá je väčšinou spojená s podzemnou vodou, pretože ložiská štrkopieskov sú uložené aj pod hladinou spodnej vody.

Samotná ťažba sa preto zväčša uskutočňuje plávajúcimi ťažobnými strojmi. V procese triedenia vyťaženého štrkopiesku sa tá istá voda, z ktorej sa štrkopiesok vyťažil, používa aj na odplavenie najmenších pevných nerozpustných zložiek. To preto, aby sa zabezpečila vysoká kvalita jednotlivých frakcií vyťaženého štrkopiesku.

Voda sa tu síce nespotrebuje, nás však po použití zaujíma hlavne jej kvalita. Pevnými nerozpustnými časticami znečistená voda preto prebieha očistou v sedimentačných nádržiach. Sedimenty, ktoré vzniknú po praní štrkopieskov sú pre nás, tak, ako aj odprašky, využitelnou surovinou a teda tovarom, ktorý s úspechom predávame. V minulom roku bola predaná celoročná produkcia, približne 40 tisíc ton.

Na „kameninovom“ trhu však nepôsobíte len vy. Aj konkurencia chráni naše spoločné prostredie?

- Práve to je otázka! Príklad, na Žitnom ostrove, ktorý je zákonom chránenou vodohospodárskou oblasťou, pribúda firmami ťažiacimi tam štrk, ako maku. Zákonné povinnosti ťažiarov však asi nie všetci dodržiavajú. Ono byť pri ťažbe ekologický, nie je vôbec lacné a dovoliť si to môže len ekonomicky efektívna a úspešná firma.

Čo je za tím?

- Predovšetkým vedomosť čo treba robiť, aby ťažba štrkopieskov negatívne neovplyvnila využiteľné množstvo podzemných vôd. No a, pochopiteľne, potom to aj dodržiavať.

Ťažobné spoločnosti musia mať spracovaný havarijný plán na zamedzenie neovládateľného úniku nebezpečných látok a postup pri zaobchádzaní s nebezpečnými odpadmi. Musia mať povolenie nielen na odber vody používanej pri úprave vyťažených štrkopieskov, ale aj na vypúšťanie takto použitých vôd do podzemných vôd Žitného ostrova. Za takéto povolenia musia platiť ťažobné poplatky.

Podľa §79 vodného zákona takáto povinnosť vzniká vtedy, ak odobraté množstvo vody presahuje 15 000 m³ za rok alebo 1 250 m³ mesačne. Výšku poplatku určuje nariadenie vlády SR č. 755/2004 Z. z. v znení nariadenia vlády SR č. 367/2008 Z. z., a to 0,0996 EUR za 1 m³ vody. Vypúšťaná voda musí spĺňať zákonom stanovené požiadavky na kvalitu povrchových vôd. Poplatky za jej odber by sa mali platiť a mali by byť významným príjmom Environmentálneho fondu. Naša spoločnosť si zákon ctí a dodržiava ho. Či tak robia všetci, čo tam ťažia, je otázka. To už je otázka pre kontrolné orgány štátu.

Naše prevádzky sú certifikované notifikovanými osobami v rámci legislatívy SR a kvalita výroby je kontrolovaná vnútropodnikovým laboratóriom a v spolupráci s akreditovanými laboratóriami.

V. Mikunda

**Živí nás kameň,
ale naše srdce bije
v harmónii s prostredím,
v ktorom pracujeme a žijeme.**

(Kedysi vraj noč'aháreň. A dnes? – pokračovanie zo str. 1)

chceme ďalej kultivovať. Máme ešte jednu obrovskú výzvu. Ako riešiť pás, ktorý je už 30 rokov rezervovaný na metro?

Vyzerá to tak, že už sme blízko k tomu, aby tu začal fungovať nosný dopravný systém na báze koľajovej dopravy. A ostatné územie môžeme zhodnotiť. Unikátne je tým, že je úplne prázdne. Využijeme to, že sa tiahne okolo Chorvátskeho ramena, a okrem zástavby tam urobíme zeleň, relaxačné zóny ...!

Aké nové príležitosti môžete poskytnúť svojim podnikateľom? Do čoho by sa mohli dnes a v najbližšej budúcnosti zapojiť?

- Napríklad, reštauračných zariadení máme veľa, ale chýbajú nám hotely. Máme jeden jediný. Predpokladám, že sa to zmení, pretože viem už o troch ďalších investičných zámeroch.

Obrovská príležitosť sú chýbajúce športoviská, ale tie nevnímam len ako súkromnú investíciu. Ponuky na vybudovanie športových hál a ľadových plôch sú pomerne časté. Podnikatelia žiadajú len priestor kam ich postaviť.

Uvažujeme o školských dvoroch a s niektorými podnikateľmi sme našli aj zhodu. Na školskom dvore vybudujú športové zariadenie. Počas vyučovania ho budú využívať žiaci a po vyučovaní sa využije na športové aktivity organizovanej mládeže a, povedzme aj, dospelých, ktorí si to však už budú platiť, pretože podnikateľ chce svoj zámer aj ekonomicky zhodnotiť. Vieme si tu predstaviť aj nejaké verejno-súkromné partnerstvo. My dáme pozemok, podnikateľ dá peniaze na výstavbu haly a režim prevádzky si dohodneme.

Veľký športový komplex vzniká v Petržalke pri čističke odpadových vôd, v súvislosti s multifunkčnou športovou halou, s novou plavárňou ... Tam bude potrebné rozvinúť aktivity typu občerstvenie, parkovanie, a ďalšie služby...

Máme investorov, ktorí na južnej strane Petržalky chcú postaviť úplne novú a samostatnú časť, s pracovným názvom Južné mesto ... Toto otvára v podstate až netušené podnikateľské príležitosti v ďalších doplnkových službách.

V čom spočíva najväčšia výhoda podnikania v Petržalke?

- Máme výhody, ale máme aj nejaké mínusy. Výhodou je koncentrovaný priestor, veľká hustota obyvateľstva, relatívne dobre vybudovaná infraštruktúra ... a nevýhodou, určite parkovanie.

A problémy?

- Spôčívajú v príliš tesnom kontakte podnikateľskej sféry a bytov. Lebo väčšina prevádzok je pod bytovými domami. Ak niekomu predĺžime dobu prevádzky, môžeme naraziť na obyvateľov, ktorým sa to nepáči. Kvôli hluku, kvôli opilcom... Riešime také prípady, ale nie je to pravidlom. Väčšina podnikateľov dokáže dodržať podmienky a poriadok aj po 22. hodine.

Špecifickým a už dlhodobým petržalským problémom je odpad. Konkrétne, niektorí podnikatelia odhadzujú odpad zo svojho podnikania do kontajnerov, ktoré im vôbec nepatria a teda riešia si to na úkor obyvateľov. Prítom každý podnikateľ sa k náležitému vyriešeniu svojho odpadu zaviazal zmluvou. Nehovoriac aj o zákone, o všeobecne záväznom nariadení ...

Kedže máme takéto signály, v jednej časti mesta sme pokusne zriadili inšpektorov verejného poriadku a veríme, že aj takto odhalíme tých, ktorí to zneužívajú.

Povedzme, že inšpektori niekoho odhalia. Čo bude nasledovať?

- Sankcia. V zmysle zákona. Budeme nekompromisní.

A aký je váš osobný vzťah k podnikateľom?

- Povedal by som, že cítim akýsi osobný dlh voči nim. Napriek tomu, že jednotlivo som s nimi neustále, ako s komunitou sme spolu ešte nehovorili. Túto podližnosť chcem odstrániť. Lebo nielen ja mám predstavy, aj podnikatelia majú svoje očakávania a preto odštartujem aj túto formu spolupráce. Nielen ja, ale celá samospráva si totiž uvedomujeme, že podnikatelia k Petržalke patria a pomáhajú ju ťahať dopredu!

Vladimír Mikunda

EBC*L – Moderné štúdium podnikovej ekonomiky

AKCIOVÁ CENA pre prvých 15 účastníkov!

Člen SOPK 470 € bez DPH
Nečlen SOPK 530 € bez DPH

Máte záujem o štúdium podnikovej ekonomie, ale ekonomiu ste nikdy neštudovali?

Využite medzinárodný certifikovaný vzdelávací program **European Business Competence* Licence**, ktorý ponúka systematické vzdelávanie v oblasti podnikovej ekonomiky.

EBC*L je certifikovaný vzdelávací systém ekonomických znalostí vytvorený zo vzdelávacích a tréningových kurzov mnohých prestížnych európskych univerzít.

Študuje sa v národnom jazyku, ale certifikát je akreditovaný aj MŠ SR a má medzinárodnú platnosť.

EBC*L nie je o ekonomickej teórii, ale o pochopení vzťahov, súvislostí a bežne používaných termínov v podnikovej ekonomii.

Jedinečnou výhodou certifikačného systému EBC*L je medzinárodná porovnateľnosť a uznateľnosť skúšok. Ak niekto urobil skúšku a získal certifikát EBC*L vo Viedni, Bratislave, Berlíne, alebo na inom mieste, je to dôkazom toho, že disponuje požadovanou znalosťou z podnikovej ekonomiky.

EBC*L je:

- **určený** pre rôzne cieľové skupiny, ktoré chcú získať **profesionálne a praktické znalosti** z podnikovej ekonomiky, ktorí zastávajú rôzne pozície, ale nemajú dostatočné ekonomické znalosti. Sú to majitelia a manažéri veľkých a stredných podnikov, tí, ktorí by si svoje technické, prírodovedné, humanitné, ale aj ekonomické vzdelanie chceli rozšíriť o vedomosti z reálnej podnikovej ekonomiky.

- **ideálnym prostriedkom** pre všetkých členov projektových tímov v podnikoch na pochopenie ekonomických súvislostí **pri riadení projektov**.

- vhodný **pre začínajúcich podnikateľov**, ktorí získajú **klúčové znalosti v oblasti obchodného manažmentu** potrebné pre bezproblémový chod firmy a presadenie sa v globálnej konkurencii.

V neposlednom rade je EBC*L vhodný pre zamestnancov v štátnej a verejnej správe a v samospráve.

Flexibilné študijné metódy a dištančná/kombinovaná forma štúdia s 2 dvojhodinovými alebo 4 jednodňovými sústredzeniami umožňujú minimálne zásahy do pracovného času absolventov EBC*L.

Kontakt :

Mgr. Daniela Bestrová
tel.: 02 4829 1297, mobil:
0911 732 537, e-mail:
daniela.bestrova@sopk.sk

Cenník

(cena vrátane certifikátu)

Člen SOPK 530 € bez DPH
Nečlen SOPK 590 € bez DPH

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

ZACHOVAJTE DYNAMIKU PODNIKANIA UPEVNÍTE SI ZDRAVIE!

V závere minulého roka sme sa rozprávali s primárom psychologického oddelenia Nemocnice MO, a.s. PhDr. Evou Heftyovou, PHD. o tom, ako naši podnikatelia využívajú služby psychologov, s akými starosťami ich navštevujú ...

V čase rozhovoru boli reči o kríze iba rečami, jej konkrétne prejavy prišli neskôr. A tak je na mieste otázka, odrazila sa na psychickej odolnosti slovenských podnikateľov a manažérov?

- Zatiaľ sme v psychologickú starostlivosť nezaznamenali zvýšenú návštevnosť podnikateľov v súvislosti s hospodárskou krízou, navštevujú nás, ako aj predtým, so svojimi obvyklými problémami.

- Môže sa to však zmeniť. Podnikateľ je „chorý“ zo stagnácie, „rybou vo vode“ je vtedy, ak je všetko, i jeho okolie, dynamické a v procese. Ak sa veci nehýbu, ak stagnujú, ak zostávajú dlhšie stáť na rovnakej úrovni, napríklad, nereaguje ekonomicko-hospodárska legislatíva, výstupné firemné ukazovatele sú dlhodobo rovnaké, nemení sa sortiment, obchod prestáva fungovať..., tak toto môže byť pre podnikateľa ďaleko stresujúcejšie ako bežný život žiadajúci invenciu, neustále novšie a novšie postupy, prístupy a reakcie.

Každý podnikateľ musí byť tvorivý človek, veď zmysel slova podnikateľ je tvoriť, vyhľadávať možnosti, cesty, smery ... a práve na tomto všetkom môže byť založená podnikateľova odolnosť voči krízovým situáciám.

Správ o začiatkoch krízových stavov podnikov nám začína pribúdať. Takže, čo očakávate?

- Nemyslím si, že by sa zásadne mal zvýšiť počet psychicky zlyhávajúcich

podnikateľov. Podnikatelia, už tým, že začínajú podnikáť, idú do väčšieho rizika ako zamestnanci, pretože idú do niečoho čo nie je zabehané, ustálené, jasne zafinancované. Môžeme teda predpokladať, že do podnikania sa púšťajú osoby, ktoré majú vyššiu odolnosť na záťaž a tiež vyššiu tendenciu ísť do rizika. Majú tiež väčší zmysel pre sebariadenie a sebarealizáciu.

Ak je podnikanie už „rozbehnuté“, znamená to, že podnikateľ dokáže sám seba tvorivo uplatňovať. A to napriek tomu, že nemá zaistené (žiadnou pracovnou zmluvou), že bude trvať dobu určitú alebo stále, dobu neurčitú.

Úspešnosť podnikania, samozrejme, závisí aj od vonkajších okolností, ale z psychologického hľadiska v podstatnej miere závisí od osobnosti podnikateľa. Pre vhodné konštituovaného podnikateľa (tendencia ísť do rizika, odolnosť voči záťaži, zmysel pre zodpovednosť, schopnosť riadiť sám seba, pozitívny postoj k sebe, primerané sebavedomie, schopnosť spoľahnúť sa na seba, samostatnosť, nezávislosť, flexibilné prispôbenie...) sa každá prekážka

stáva výzvou pre ďalšie zmeny, pre ďalšie rozvíjanie svojich daností a uplatňovanie svojich schopností.

Samozrejme, nie každý podnikateľ je takto kvalitne disponovaný.

Zásadne však platí, **čím viac som schopný ísť podľa seba, čím menej som ovplyvnilný a závislý na vonkajších okolnostiach, čím som flexibilnejší v prispôbovaní sa zmeneným podmienkam, tým som odolnejší voči krízam, tým mám väčšiu šancu prežiť ako podnikateľ.**

Môže si podnikateľ nasadiť aj nejakú samoliečbu, aby zvládol situáciu vo svojej firme ak by sa mu začala trochu otriasať?

Samoliečba spočíva v ujasnení si svojho podnikateľského zámeru, vo vytvorení si prehľadu o doterajšom fungovaní, o ujasnení si možností, ktoré v danej situácii mám, v hľadaní nových vylepšení, nového sortimentu, v hľadaní prechodných racionalizačných opatrení, t.j. ľudovo povedané, **urobiť si inventúru v podniku, vo firme, ale aj sám v sebe**, pomocou nasledujúcich a podobných otázok. **„Čo som ochotný zmeniť, čoho som ochotný vzdať sa, čo je pre mňa nevyhnutné a podstatné, čo je mojím cieľom, o čo mi ide?“** a pod.

Je dobré si tiež uvedomiť, že **ja, podnikateľ, som tu dôležitý, ja som ten, ktorý tu rozhoduje a organizuje, ja môžem situáciu zmeniť tak, aby som bol v danej situácii a za daných podmienok spokojný najviac ako je to možné!**



creating the future

Programm zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit SLOWAKEI - ÖSTERREICH 2007-2013
Program cezhraničnej spolupráce SLOVENSKÁ REPUBLIKA - RAKÚSKO 2007-2013

PODPORA PODNIKANIA ŽIEN

REGIONFEMME – ženy – vzdelanie – podnikanie je názov nového projektu cezhraničnej spolupráce, ktorý začína realizovať Bratislavská regionálna komora SOPK spoločne s partnerskými organizáciami – Platformou Žena v hospodárstve pri Hospodárskej komore Viedeň a Združením žien v podnikaní.

Na základe veľmi dobrej spolupráce pri organizovaní spoločných podujatí pre podnikateľky a manažérky a vychádzajúc z potrieb pracujúcich žien sme do projektu zaradili niekoľko zaujímavých aktivít, ktoré sa budú konať v priebehu nasledujúcich štyroch rokov. **Ekonomicky aktívnym ženám ponúkame účasť na nasledujúcich podujatiach:**

- cyklus seminárov s rakúskymi a slovenskými lektormi na zvýšenie manažérskych schopností a zručností, zameraný špeciálne na ženy, ako aj na praktické informácie o cezhraničnom poskytovaní služieb a predaji tovaru, založení pobočky alebo firmy v Rakúsku,

- stretnutia s rakúskymi podnikateľkami, na ktorých si účastníčky budú vymieňať skúsenosti pri podnikaní a nadväzovať nové kontakty, sa budú striedavo konať v Bratislave a vo Viedni,

- jazykový kurz nemčiny pre začiatočnice a pokročilé,

- poradenstvo slovenským podnikateľkám v slovenčine na Hospodárskej komore Viedeň pri začiatkoch podnikania v Rakúsku.

Všetky služby budú v rámci projektu poskytované podnikateľkám a manažérkam

bezplatne. Nie je potrebná znalosť nemčiny, učebné texty budú preložené do slovenčiny a na všetkých podujatiach bude prítomná tlmočnica.

Informácie o pripravovaných aktivitách projektu na podporu podnikania žien budú uverejňované v časopise, pracovný názov ktorého je „Biznis a ja“ ako aj na dvojjazyčnej internetovej stránke projektu, kde si budú môcť podnikateľky vymieňať informácie a hľadať partnerky na spoluprácu. Aj na stránkach tohto časopisu budeme informovať podnikateľky a manažérky o pripravovaných podujatiach a uverejňovať pozvánky.

Osobitná pozornosť bude venovaná začínajúcim podnikateľkám. Na základe pilotného projektu rakúskeho partnera a jeho skúseností v poradenstve pri začiatkoch podnikania pripravíme obsahovú náplň a koncepciu Akadémie pre začínajúce podnikateľky.

Všetky aktivity projektu majú za cieľ zlepšiť manažérské kompetencie ekonomicky činných žien, poskytnúť im kvalifikované informácie, ktoré budú potrebovať pri rozšírení podnikateľských aktivít do Rakúska a prispieť k rozvoju cezhraničnej spolupráce slovenských a rakúskych firiem v prihraničnom území.

Ing. Anna Kleimannová
Tel: +421 2 4829 1247
e-mail: kleimannova@sopk.sk

NAJVÝHODNEJŠIA ZDRAVOTNÁ STAROSTLIVOSŤ PREVENCIA

Ak chcem ako podnikateľ tvoriť zisk, musím mať zdravú firmu. Zdravá firma, to sú predovšetkým zdraví zamestnanci. A keďže všetko niečo stojí, tak aj do zdravia firmy sa musí investovať, hovorí primár oddelenia preventívnej medicíny a pracovnej zdravotníckej služby (PZS) MUDr. Ronald Hlavatý.

- Verte, naozaj viem o čom hovorím pretože z podnikania mám aj osobné skúsenosti, niekoľko rokov som stál na čele súkromnej firmy. A ako podnikateľ, ktorý túto službu svojim zamestnancom hradí (služba idúca mimo, nad rámec nemocenského poistenia), tak musím mať k nej niekoľko vážnych výhrad.

Napríklad?

- Do roku 2007 boli preventívne prehliadky vo vzťahu k práci povinné pre všetkých zamestnancov. Dnes sú povinné len pre tých, ktorých pracovné riziko je zaradené do tretej a štvrtej kategórie, vrátane špecifických skupín zamestnancov. A viete koľko ich je v rámci SR? 115 tisíc osôb, čo je cca 5 percent zo všetkých zamestnancov v SR.

Štatisticky je ovšem dokázané, že tí, ktorí patria do týchto kategórií rizika prác, vykazujú menej chorôb z povolania. Sú pod neustálou kontrolou, ako u tých, ktorí sú zaradení v „jednoduchších skupinách“. Povedané inak, z tých, ktorí nám z tohto systému prevencií vypadli sa tvorí skupina s najväčším počtom chorôb z povolania.

Lenže, ak to prešlo parlamentom, asi zvíťazil lobing!?

- Podnikatelia si možno povedali – no, chvála Bohu, prelobovali sme, nemusíme toľko platiť ... – ale, a to je horizont možno piatich až desiatich rokov, kedy im práve vďaka tomuto „úspešnému lobingu“ klesnú reálne zisky. Zamestnanci im začnú chorľaviť, budú mať PN-ky a zamestnávateľi zbadajú, že najťažším postihnutím budú následky z dlhodobej jednostrannej a monotónnej

A čo majú teda podnikatelia robiť?

- Všetko je to o peniazoch. Osobne by som volil zlatú strednú cestu. Aby naozaj neboli všetky vyšetrenia pracovno-lekárske vyšetrenia hradené len podnikateľmi. Znamená to nájsť novú formu kooperácie so zdravotnými poisťovňami.

Čo však ešte môžu urobiť podnikatelia je, že oslovia viacero pracovných zdravotníckych služieb, prediskutovať s nimi svoju firmu, svoje pracovné náplne a činnosti a dať si od nich urobiť cenové ponuky a vybrať si len takú PZS, ktorá mi vyhovuje.

Z našej osobnej skutočnosti z týchto rokovanií vieme, že všetci podnikatelia – naši partneri pochopili a dokázali zbadáť prínos, ktorí z takejto zdravotnej prevencie budú mať. Uvedomme si, že už nehovoríme len o lekárskejších prehliadkach, ale aj o úprave pracovných podmienok, režimu práce ..., ktoré podnikatelia zavádzajú po našich odporúčaniach.

Verte, že niekedy sú to naozaj malé zásahy a aj malé investície, ktoré ale odstránia veľké straty. A práve toto by mal byť hlavný prínos PZS – chrániť zdravie preventívnymi prehliadkami a robiť opatrenia na pracoviskách, v technológii a v režime práce tak, aby zamestnanci boli čo najviac uchránení.

Sú však podnikatelia, ktorí participujú nielen na tvorbe zákonov, ale problém nemajú ani s participáciou na zdravotnej prevencii. Sami sa aktivizujú, vo vlastnom záujme a za vlastné peniaze.

- Spolupracuje s nami podnikateľský subjekt, ktorý sám má záujem zlepšiť



skúma na základe objektívnych meraní. A vo finále s konečnou platnosťou rozhodne o priznaní kategórie regionálny úrad verejného zdravotníctva.

Aké sú „TOP“ problémy, s ktorými sa vo svojej praxi stretávate?

- Veľa subjektov nemá v poriadku ani administratívne záležitosti týkajúce sa povolovania prevádzok ... Každý podnikateľ, hoci má prevádzku v prenatých priestoroch, musí mať na svoju prevádzku tzv. rozhodnutie k uvedeniu priestorov do užívania.

Druhý problém sa týka tých, kto robia so škodlivosťami ... Tu treba mať vypracovaný prevádzkový poriadok a vystaviť ho na verejné miesto. Ak sa totiž stane niekomu úraz, tak v tomto poriadku je presne, krok za krokom uvedené ako má kto postupovať, podať a či nepodať poškodenému tekutiny ..., koho o čo žiadať, kam čo hlásiť, volať o pomoc ...

Mnohí zanedbávajú aj to, že síce majú administratívnu prevádzku, ktorá sa však nachádza v blízkosti hlúčnej komunikácie a hladina prekračuje limit 40 decibelov. Na tomto základe si ľudia nemôžu otvoriť okno, sú bez vetrania ... A toto je priamy útok na sústredenost, na nervozitu a celkovú pracovnú pohodu.

Aj pracovných zdravotníckych služieb je na trhu niekoľko. Ako si tú najoptimálnejšiu vyberajú podnikatelia?

- Predovšetkým, tejto činnosti sa netreba báť. To, že je nás niekoľko dáva podnikateľovi príležitosť osloviť viaceré a nechať si od nich dodať ponuky. PZS len navrhuje, o tom, čo sa uvedie do života rozhodne aj tak len podnikateľ.

A podľa čoho sa ešte podnikatelia rozhodujú? Napríklad podľa toho kde sa PZS nachádza, či služby robíme v jednom areáli, ako sa tam zamestnanec dostane a ako rýchlo bude vybavený, či všetky služby poskytujeme priamo my alebo si daný výkon objednávame u tretej osoby ... No a dnes je už úplne samozrejma požiadavka všetku komunikáciu viesť cez e-mail poštu.

Vladimír Mikunda

Zdravý človek je len nevyšetrený pacient

lekárska irónia

záťaže. Už dnes je to obrovský počet prípadov a to ešte len zbadajú čo bude potom?! Skrátka, dosiahnutie súčasného legislatívneho stavu starostlivosti o prevenciu je jednoznačne krátkozrakosť.

Po vojne je každý generál.

- Áno, chybou je keď hasíme až to, čo sme prijali. Ak boli teda podnikatelia, ktorí dovidia ďalej ako len na svoju „špičku nosa“, tak teda sa mali usilovať aby boli už pri príprave tejto legislatívy.

Ale ved' preventívne prehliadky dnes existujú, sú pre všetkých a sú aj zadarmo.

- A videli ste čo za toto „zadarmo“, teda z nemocenského poistenia, dostanete? Z toho nikto a nikdy nebude mať zdravého zamestnanca. To vám garantujem!

sociálne postavenie svojich zamestnancov. On bol aktívny, on nás požiadal aby sme mu v rámci platnej legislatívy dovedejší stav pomohli zlepšiť. Toto je úplne ideálne a azda aj preto sa jedná len o jednu firmu.

A ako sa stanovujú tretia a štvrtá kategória?

- Na to, aby bol zamestnanec zaradený do týchto kategórií tak zamestnávateľ musí najskôr vypracovať návrh na kategorizáciu. Ak sa potom aj nájde tomu zodpovedajúca miera ohrozenia, kategória sa neprizná automaticky. Najskôr sa hľadajú organizačné, technické a iné opatrenia, ktoré by mieru ohrozenia rizika človeka mohli znížiť na minimum a tým by vlastne zaradenie do týchto kategórií neumožňovali.

Nič v tomto procese nie je založené na subjektívnom posudzovaní, všetko sa

PRÁVNÁ PORADŇA

Som podnikateľ zapísaný v Obchodnom registri SR. Kde do zbierky listín mám ukladať zákonom stanovené dokumenty? Môžem ukladať aj listiny v cudzom jazyku a v koľkých kópiách mam listiny doručiť, prípadne aké sú sankcie pri nesplnení povinnosti?

Zbierka listín je vedená príslušným registrovým súdom, ktorým je registrový súd, v obvode ktorého má podnikateľ svoje sídlo (ak nemá sídlo, v obvode ktorého má miesto podnikania, ak nemá ani to, miesto bydliska).

Dokumenty musia byť buď v štátnom jazyku alebo v cudzom jazyku s overeným prekladom do štátneho jazyka, pričom zapísaná fyzická osoba alebo fyzická osoba oprávnená konať v mene zapísanej právnickej osoby je povinná uviesť, o akú

listinu ide a v akom jazyku je vyhotovená.

Zapísaná fyzická osoba, alebo fyzická osoba oprávnená konať v mene zapísanej právnickej osoby, je povinná predložiť registrovému súdu listiny, ktoré sa ukladajú do zbierky listín bez zápisu, v jednom vyhotovení do 30 dní od ich vyhotovenia, ak osobitný predpis neustanovuje inak.

Listiny, ktoré sa prikladajú k návrhu na zápis a ukladajú sa do zbierky listín, sa predkladajú v dvoch vyhotoveniach spolu s návrhom na zápis.

Registrový súd môže uložiť zapísanej fyzickej osobe alebo fyzickej osobe oprávnenej konať v mene zapísanej právnickej osoby pokutu až do výšky 3 310 €.

Daniela Bestrová

PODNIKATELSKÝ SERVIS – FEBRUÁR/MAREC 2009

19. február 2009, Výkonnosť organizácie

Lektor: RNDr. Marta Krajčiová, samostatný konzultant, špecialista v odbore

23. február 2009, REACH - Klasifikácia a označovanie chemických látok a prípravkov, informovanie v obchodnom reťazci, správa kariet bezpečnostných údajov

Lektor: PaedDr. Martin Murín, špecialista, vedúci konzultant

24. február 2009, EVO - Účasť vo verejnom obstarávaní a príprava ponuky do súťaže pri verejnom obstarávaní.

Lektor: Ing. Oľga Markovičová, Ing. Jana Gocká, školiteľka ÚVO

3. marec 2009, - Výrobky a REACH, kandidátsky zoznam a autorizácia, povinnosti výrobcov a dovozcov.

Lektor: PaedDr. Martin Murín, špecialista, vedúci konzultant

4. marec 2009, - Pracovné právo po novelizácii

Lektor: Prof. JUDr. Róbert Schronk, PF UK, špecialista v odbore

10. marec 2009, - Koučing

Lektor: PhDr. Viera Trnková, špecialista v odbore

12. marec 2009, - Daňové priznanie PO po prechode na euro

Lektor: Ing. Margita Makarová, daňový poradca

17. marec 2009, - Biznis protokol

Lektor: PhDr. Ľubica Mižičková, špecialista v odbore

18. marec 2009, - Analýzy a zlepšovanie procesov

Lektor: RNDr. Marta Krajčiová, samostatný konzultant, špecialista v odbore

25. marec 2009, REACH - Klasifikácia a označovanie chemických látok a prípravkov, informovanie v obchodnom reťazci, správa kariet bezpečnostných údajov.

Lektor: PaedDr. Martin Murín, špecialista, vedúci konzultant

Zahraničné aktivity

19. marec 2009, Konzultačný deň Slovinsko

24. marec 2009, Konzultačný deň Francúzsko

24. - 26. marec 2009, Podnikateľská misia do oblasti Černigov (Ukrajina)

31. marec 2009, Konzultačný deň Švédsko

14. - 17. apríl 2009, Podnikateľská misia do Kaunasu a Klaipedy (Litva)

Iné aktuálne ponuky

Projekt RATING - nezávislé hodnotenie ekonomického 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 zahraničného obchodu

Bližšie informácie : www.basopk.sk, tel. 02/48291257, sopkrkbl@sopk.sk

Bratislavská regionálna komora SOPK organizuje účasť na výstave CONECO 2009 v dňoch 31. 3. - 4. 4. 2009

Pri tejto príležitosti Vám ponúkame účasť na prezentácii Vašej firmy v spoločnom stánku Bratislavskej regionálnej komory SOPK

za zvýhodnených podmienok - **zľava cca 20%.**

V prípade záujmu o účasť v spoločnom stánku nám to oznámte do **28. 2. 2009.**

Do predmetu správy uveďte CONECO 2009 a požadovaná plocha v m².

Kontakt:

Ing. Miroslav Zimek

tel: 02/48291202

fax: 02/48291260

e-mail: miroslav.zimek@sopk.sk

PERLIČKA

Aj nádcha môže ovplyvniť ...

... kvalitu šoférovania. Výskumníci to preukázali na vzorke 100 vodičov, z ktorých polovica bola zdravá a zvyšná päťdesiatka mala buď nádchu, chrípku alebo bola v strese.

V simulovanom teste reakcie na hrozbu chorí šoféri reagovali ako keby vypili dvojité whisky. Ich reakčný čas spôsobil predĺžovanie brzdných dráh o jeden meter pri rýchlosti 48 kilometrov za hodinu, pri rýchlosti 113 kilometrov za hodinu bola brzdná dráha už dlhšia o 2,3 metra. Vedci preto varujú pred zlým zdravotným stavom za volantom spojeným s užívaním liekov, únavou či dokonca alkoholom.

"Nachladnutí vodiči spôsobujú ročne v Británii okolo 1000 nehôd. Snažte sa vyhýbať šoférovaniu v takomto stave," tvrdí Paula Llewellyn - hovorkyňa spoločnosti, ktorá viedla výskum.

podľa SITA

KALENDÁRIUM PODNIKATEĽA

ČO? KEDY? KOMU?

Do 25. 2. 2009 (streda)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za január 2009 pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za január 2009 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 január 2009
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu pre prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu za január 2009 a splatnosť daní
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za január 2009 a splatnosť dane
- oznamovacia povinnosť predchádzajúceho povolenia na predaj spotrebiteľského balenia liehu v daňovom voľnom obehú za január 2009
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za január 2009 a splatnosť daní

Do 2. 3. 2009 (pondelok) namiesto 28. 2. 2009 (sobota)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za február 2009 (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 16 596,96 eur [500 000 Sk])
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za február 2009 (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eur [500 000 Sk])
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za február 2009 (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur [249 804,79 Sk])

Do 6. 3. 2009 (piatok) namiesto 8. 3. 2009 (nedel'a)

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie za samostatne zárobkovo činnú osobu za február 2009
- 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 február 2009

Do výplatného termínu

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie plateného zamestnancom a zamestnávateľom za február 2009
- 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 február 2009

Do 5 dní po dni výplaty

- odvod preddavkov na daň z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti za február 2009
- prevod finančných prostriedkov do sociálneho fondu za marec 2009

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 spotrebných daní

Do 16. 3. 2009 (pondelok) namiesto 15. 3. 2009 (nedel'a)

- odvod dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb vyberanej zrážkou za február 2009. Zároveň zaslať oznámenie o tejto skutočnosti príslušnému správcovi dane
- odvod sumy na zabezpečenie dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb platiteľom príjmu za február 2009. Zároveň túto skutočnosť oznámiť príslušnému správcovi dane

Do 20. 3. 2009 (piatok)

- registračná povinnosť pre daň z pridanej hodnoty (DPH) pre zdaniteľnú osobu, ktorá dosiahla za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov obrat 35 000 eur [1 054 410 Sk]
- 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 obrat 35 000 eur [1 054 410 Sk]. Do celkového obratu sa započítavajú obraty jednotlivých osôb a obrat z ich spoločného podnikania

Do 25. 3. 2009 (streda)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za február 2009 pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za február 2009 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 február 2009
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu pre prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu za február 2009 a splatnosť daní
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za február 2009 a splatnosť dane
- oznamovacia povinnosť predchádzajúceho povolenia na predaj spotrebiteľského balenia liehu v daňovom voľnom obehú za február 2009
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za február 2009 a splatnosť daní

Do 31. 3. 2009 (utorok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za marec 2009 (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 16 596,96 eur [500 000 Sk])
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za marec 2009 (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eur [500 000 Sk])
- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za I. štvrtrok 2009 (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 1 659,70 eur [50 000 Sk] a nepresiahla 16 596,96 eur [500 000 Sk])
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za I. štvrtrok 2009 (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 1 659,70 eur [50 000 Sk] a nepresiahla 16 596,96 eur [500 000 Sk])
- odvod sumy na zabezpečenie dane z podielu spoločníka verejnej obchodnej spoločnosti, komplementára komanditnej spoločnosti alebo člena európskeho zoskupenia hospodárskych záujmov na zisku spoločnosti za rok 2008
- predložiť hlásenie o vyúčtovaní dane a o úhrne príjmov zo závislej činnosti znížených o poistné a príspevky, ktoré je povinný platiť zamestnanec, alebo príspevky na povinné zahraničné poistenie zamestnanca a o daňovom bonuse poskytnutých jednotlivým zamestnancom v peňažnej i nepeňažnej forme za rok 2008 a o zrazených preddavkoch na daň
- oznámiť miestne príslušnému správcovi dane o vyplatenom, poukázanom alebo pripísanom úrokovom príjme za rok 2008 fyzickej osobe, ktorá je daňovníkom členského štátu EÚ, závislého územia uvedeného v prílohe č. 2 alebo územia tretieho štátu uvedeného v prílohe č. 3 zákona č. 511/1992 Zb., a ktorá je konečným príjemcom tohto príjmu
- vykonať ročné zúčtovanie a výpočet dane z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti za rok 2008
- podať daňové priznanie k dani z príjmov fyzických osôb a právnických osôb za rok 2008 a zaplatiť daň alebo doplatiť daň, ak daň vypočítaná v daňovom priznaní je vyššia ako zaplatené preddavky na daň
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za marec 2009 (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur [249 804,79 Sk])
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za I. štvrtrok 2009 (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 660 eur [19 883,16 Sk] a nepresiahne 8 292 eur [249 804,79 Sk])
- preukázať na predpísanom tlačíve príslušnému úradu práce, sociálnych vecí a rodiny (ďalej len „úrad“) plnenie povinného podielu počtu občanov so zdravotným postihnutím na celkovom počte svojich zamestnancov za rok 2008, resp.
- preukázať úradu na účely plnenia povinného podielu zamestnávania občanov so zdravotným postihnutím za rok 2008 zákonom ustanovenú cenu za realizovanú zadanú zákazku alebo za odobraté výrobky alebo služby, resp.
- odvieť na účet úradu odvod za neplnenie povinného podielu zamestnávania občanov so zdravotným postihnutím za rok 2008

Ušetríte
pri rodinnom
pobyte až
327€



SPOZNAJTE NEPOZNANÉ

EGYPT

HURGHADA, TABA, SHARM EL SHEIKH

TUNISKO

SOUSSE – PORT EL KANTAOUI,
MONASTIR, MAHDIA



PRIAMY LET Z POPRADU
DO HURGHADY
POČET MIEST LIMITOVANÝ...



NAŠE CENY SÚ VRÁTANE
SERVISNÝCH POPLATKOV A VÍZ

PLATNÝ KATALÓG NA ROK 2009

TAKE OFF - AVI, S.R.O., ŠPITÁLSKA 53, 811 01 BRATISLAVA

CENTRÁLA: DUNAJSKÁ 5, 811 06 BRATISLAVA
TEL.: +421-2-5778 0070, 73
FAX: +421-2-5778 0077
E-MAIL: INFO@TAKEOFF.SK

PREDAJ A REZERVÁCIE:
DUNAJSKÁ 5, 811 06 BRATISLAVA
TEL.: +421-2-5778 0070,73
FAX: +421-2-5778 0077
E-MAIL: INFO@TAKEOFF.SK

PREDAJ A REZERVÁCIE :
KRÍŽNA 19, 811 07 BRATISLAVA
TEL.: +421-2-5564 0909
FAX: +421-2-5564 0678
E-MAIL: KRIZNA@TAKEOFF.SK