

PREŠPORSKÝ podnikateľ

Mesačník Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Číslo 6 / Ročník III. • September 2010



Návšteva zo Steiermarku

Koncom augusta k nám zavítala milá návšteva z Hospodárskej komory Steiermark z Rakúskeho Grazu v zastúpení riaditeľa zahraničných vzťahov p. Wilfrieda Leitgeba (vpravo) a predstaviteľa komory v regióne mesta Hartberg p. Siegfrieda Breinera (v strede). Delegáciu sprevádzal obchodný radca Rakúska na Slovensku p. Patrick Sagmeister (vľavo). Delegáciu sprevádzal aj redaktor tamojšieho periodika, ktorý má za úlohu sprostredkovať informáciu o výsledkoch nášho stretnutia miestnym podnikateľom.

V priateľskej atmosfére sme prediskutovali možnosti rozšírenia spoluprácu medzi našimi komorami a od p. Breinera sme dostali konkrétnu pozvánku na zorganizovanie stretnutia podnikateľov, ktorí podnikajú v oblasti spracovania dreva, architektov, dizajnérov, ktoré by sme spoločne chceli zorganizovať ešte koncom tohto roka v nádhernom mestečku Hartberg.

Tamojšia podnikateľská komunita je veľmi naklonená spolupráci s našim regiónom a veríme že sa nám podarí spoločne pripraviť túto úvodnú akciu.

Zhodli sme sa na tom, že je potrebné využiť potenciál spolupráce medzi našimi regiónmi, nakoľko vzájomná dostupnosť je veľmi dobrá a prekážky vo vzájomnom obchode takmer žiadne.

O pripravovanej akcii vás budeme včas informovať prostredníctvom elektronickej pošty a samozrejme aj prostredníctvom našej web stránky.

Nielen husami je Grob živý

Keď sa povie Slovenský Grob, mnohým z nás sa vybaví vôňa pečených husí, chuť pečienky a lokší. Nečudo, nielen v okolí Bratislavy, ale široko-diaľko sa doniesol chýr tejto grobskej špeciality. Starosta obce Ján Juran vie o tejto atrakcii, ktorá k nim každoročne priláka tisícky turistov, dlho rozprávať.



Tradícia pečenia husí má už dobrých sto rokov. V obci sa vtedy chovalo veľa husí, pretože všade okolo boli potoky a močariská. Sediaci začali husi špeciálne kŕmiť a v piatok, alebo v sobotu ráno pekli husi v chlebových peciach, aby ich odviezli na jarmok do Bratislavy alebo Pezinka. Práve pečenie v chlebových peciach a v hlinených pekáčoch spôsobilo, že husi boli šťavnaté a do chrumkava vypeče-

pokračovanie na strane 3

Vážení čitatelia

Cesty sú opäť plnšie a jazdiť v ranej špičke a poobede cez mesto je zase veľký problém. Je to neklamným znakom skončenia obdobia letných dovolení a nástupu intenzívneho hospodárskeho života spoločnosti. S novou vládou a viacerými indíciami zlepšovania hospodárskej situácie sa snažíme rozvíjať aj vlastný biznis a vyťažiť maximum z lepšacej sa celkovej situácie. Áno, po každom bolení brucha príde úľava, ale „redukčná diéta“ v podnikaní, ale aj v bežnom živote nás bude asi trápiť aj naďalej. Necelé dva roky od vypuknutia krízy totiž ukázali, že aj za menej sa dá urobiť viac. A že za menej sa dá aj kúpiť viac. Doba nás jednoducho naučila hľadať rezervy všade kde sa dá. A požadovať to aj od našich partnerov. A pritom nejde o nič iné, iba o prirodzenú schopnosť využiť súčasné možnosti a schopnosti na zefektívnenie vlastnej činnosti. Presne to, čo robia tí najlepší neustále a plánujú, aby si udržali náskok pred konkurenciou. Tak nezabudnime ani „zajtra“, že hľadanie rezerv, využívanie nových technológií vo výrobe, riadení a v službách, ako aj motivácia ľudí k maximálnym výkonom nie je len riešením ako sa dostať z krízy, ale ako sa udržať v kondičke a byť stále medzi najlepšími.



EDITORIÁL

Juraj Majtán

Riaditeľ Bratislavskej regionálnej komory SOPK

TÉMA ČÍSLA



Komerčné reality

OBSAH

- 2 Na začiatku bol elektronický vrátnik
- 3 S colným úradom len elektronicky
- 5 Krízu využili developeri na dôkladnú prípravu
- 8 Metropolis ponúkne zábavu celému regiónu
- 14 Podnikateľský servis



Ing. Ladislav Lupták

Člen zhromaždenia delegátov BRK SOPK

Na začiatku bol elektronický vrátnik

Spoločnosť Triton vznikla v 1992 a založili ju bývalí zamestnanci štátneho podniku Datasystem, takže to aj predurčovalo jej smerovanie. Štátny podnik sa krátko po novembri rozpadol, čo bolo celkom logické, pretože sa otvoril trh s počítačmi a dovtedajšie počítače Datasystemu SMEP nemohli konkurovať – približuje začiatky firmy Ing. Ladislav Lupták, jeden z jej majiteľov.

- Museli sme teda rozmýšľať ako ďalej. Vyvinuli sme vtedy veľkokapacitný systém na zabezpečenie bytov v panelákoch. Využili sme existujúcu kabeľáž dorozumievacích zariadení v domoch, na to sme pridalí nejakú elektroniku, sirénu, vnútorné ovládanie. Systém fungoval a stal sa zaujímavý pre operátorov káblových televízií, ktorí hľadali nejaké doplnkové služby. To bol vlastne aj začiatok firmy Triton, keď sme traja zamestnanci bývalého Datasystemu a káblová spoločnosť Kábel plus vytvorili spoločnosť. My sme do nej vstúpili s naším know how, káblový operátor peniazmi. To bol štartovací kapitál, z ktorého sme začali fungovať. Aj sme nainštalovali nejaké systémy v Prievoze kde sme takto zabezpečili niekoľko sto bytov, v tom čase však neboli na systém naviazané zásahové služby. Zabezpečili sme aj niektoré administratívne objekty. Dodnes napríklad funguje systém zabezpečenia asi osemdesiatich kancelárií na Stavebnej fakulte a to bol asi aj jeden z najlepších systémov, pretože okamžite ich prestali vykrádať. Systém tam funguje efektívne dodnes.

? S činnosťou Vašej firmy sa však dnes možno stretnúť aj inde...

- Káblová televízia sa po istom čase začala na svoju prítomnosť vo firme Triton pozerať

inými očami a ponúkla nám odpredaj svojho podielu. Obrátili sme sa na svojich kolegov, bývalých spolužiakov z vysokej školy a ponúkli im podiel vo firme. Takto sa počet spoločníkov rozrástol na šesť. Noví spoločníci priniesli do firmy ďalšiu oblasť – predaj telekomunikačných zariadení ako súčasť investičných celkov. Firma sa rozdelila na tri strediská.

Jedna časť vznikla ešte v začiatkoch, keď sme hľadali diery na trhu, kde by sme sa mohli uplatniť. Oslovila nás talianska firma R.I.B. s ponukou na zastúpenie distribúcie automatických brán a závor. To bol začiatok činnosti spojenej so závorami – nákup, predaj a s tým spojené inštalácie a servis, ale tiež vyvíjanie ďalších systémov, v ktorých sa tie závery uplatnia. Teda na parkoviskách, pri vjazdoch do objektov, kde sme boli za uplynulé roky veľmi úspešní. Bolo to dané aj tým, že sme boli medzi prvými, ktorí prišli s touto produkciou aj tým, že sme ju robili komplexne, že sme mali od začiatku servisné stredisko a neorientovali sme sa len na náhodné predaje, ale na zabezpečovanie celej služby a celého života závor. Keď si na to spomínam, v začiatkoch sme sa na poslednú chvíľu prihlásili na výstavu v Inchebe, tam sme si prenajali asi dva metre štvorcové na chodníku, postavili sme jednu závoru a sem-tam sme s ňou zamávali, aby si to ľudia všimli. Napokon sme mali veľký úspech, ktorý nám priniesol objednávku zo závodu VW. Postupne sme k tomuto hardvéru vybudovali vlastné riadiace jednotky a vlastný softvér. Prelomovým rokom bolo víťazstvo v tendri v Poluse, kde sa zúčastnilo veľa firiem z Európy. My sme prišli s nápadom, že sme neponúkli parkovacie lístky, ani lístok s čiarovým a magnetickým kódom, ako priniesli všetci ostatní, ale postavili sme systém na parkovaciu kartu. Naše riešenie ich oslovilo hlavne tým, že si zráтали, koľko ich bude stáť systém investične a prevádzkovo za štyri roky. A tak, hoci sme určite neboli najlacnej-

ší, vyšli sme z tohto porovnania ako víťazi. Odvtedy sme týchto systémov predali veľa po celom Slovensku.

? Čipové karty, ktoré používate, využívajú teda systém RFID?

- Áno, je to systém, do ktorého sa dajú zapisovať rôzne informácie. Na jeho základe sme napríklad mohli ponúknuť aj technológiu pre bonifikáciu pri parkovacích systémoch a ich rozšírením sme mohli začať na našich technológiách používať namiesto malosériových, takmer na kolene vyrobených riadiacich jednotiek štandardné priemyslové počítače. Každý stojan má teda teraz v sebe zabudované 32 bitové PC, čo umožňuje pripojenie prakticky ľubovoľnej periférie a rozširuje možnosti použitia.

? Spomínali ste tri strediská, čím sa zaoberajú tie ďalšie?

Jedno sa zaoberá telekomunikačnými zariadeniami, teraz máme v Čechách veľkú zákazku spojenú s digitalizáciou televízneho vysielania, tento rok by sa malo niečo v tejto oblasti robiť už aj na Slovensku. Perspektívu vidíme aj v rozvoji ďalšieho segmentu, a tým je riešenie vstupov do budov – turnikety. Aj tu vidíme veľkú perspektívu vo využívaní čipových kariet a nielen v administratívnych budovách a vstupoch na pracovisko. Prichádzame s revolučným riešením systémov vstupov na rôzne podujatia, napríklad športové, kde by sa dala čipová karta, použiteľná viacnásobne, využiť systémom dobíjania napríklad cez internet, nielen ako vstupenka na podujatie, ale napríklad aj ako elektronická peňaženka pri platbe v bufete a podobne. To je síce zatiaľ hudba budúcnosti, ale cenové rozdiely na obstaranie takejto formy vstupu a klasickej vstupenky, ako ju poznáme dnes, so zabezpečovacími prvkami, už nie sú také veľké. Veríme, že sa čoskoro s elektronickými čipmi stretneme napríklad na našich štadiónoch. ●

né. Takto sa postupne grobské husi preslávili v širokom okolí a stali sa vyhľadávanou pochútkou. Od päťdesiatych rokov minulého storočia prestali husi vozit' na jarmoky, ale začali pozývať okoloidúcich k sebe domov. Toto sa postupne tak rozšírilo, že na husacie hody chodilo do Grobu stále viac ľudí a bolo stále viac domov, kde sa husi piekli.

Keď však dnes prechádzame cez obec, veľmi tu gagot husí nepočuť. Mali sme zlý dojem?

- Je to tak, dnes je v Grobe len jeden gazda, ktorý chová husi viac-menej pre svoju potrebu a sčasti preto, aby turisti videli živú hydinu. Dnešné grobské husi pochádzajú z juhu Slovenska a z Maďarska, kde sa ešte chovajú tradičným spôsobom, nielen na mäso, ale aj na pečienku. U nás sa teda husi len pečú.

Zato pribudlo dvorov, kde ponúkajú túto vyčyrenú pochútku. Koľko ich vlastne v obci máte?

- Dnes máme evidovaných 25 reštaurácií, asi najviac na počet obyvateľov, ktorých má Slovenský Grob v súčasnosti 2 108. Okrem toho v niektorých domoch pečú len príležitostne, na objednávky. Pôsobí tu aj cech husacínarov, ktorý v tomto roku oslávil desiate výročie založenia. Už desať rokov usporadúvajú na úvod sezóny Deň otvorených dverí, kedy prichádza množstvo ľudí na ochutnávku, nemusia si objednávať celú hus, ale jednotlivé porcie za prijateľnú cenu. Býva to vždy v poslednú augustovú sobotu a v tomto roku sme mali aj problémy zvládnuť také množstvo ľudí.

Ale Slovenský Grob nie je len husacina. Čím iným žije obec?

- Pravdaže, množstvo turistov, a to z celého sveta, pretože sa tu objavujú celé zájazdy naozaj z rôznych krajín, ovplyvňujú život obce a my sa snažíme, aby sme im poskytli príjemné prostredie. Robíme to však predovšetkým pre našich obyvateľov a snažíme sa na to využívať aj prostriedky Európskej únie a ďalšie fondy. Podarilo sa nám zrekonštruovať kultúrny dom a dať do poriadku jeho okolie,

chceme konečne dokončiť kanalizáciu, vybudovali sme záchytné parkoviská, obecný športový klub. V katastri obce je pomerne veľká zástavba. V stavebnej lokalite Šúr má pribudnúť okolo 5 000 obyvateľov a dostávať sa má v priebehu 5 až 7 rokov. Ďalšou lokalitou je Monari smerom na Pezinok, ktorá by mala byť dokončená v priebehu dvoch rokov a mala by sa stať domovom pre asi dvetisíc ľudí.

To ale znamená, že obec bude mať viac ako štvornásobok dnešného počtu obyvateľov?

- Otázka je, či táto časť zostane súčasťou obce alebo bude patriť k Bratislave. Pri takejto zastavanosti bude treba riešiť podstatne väčšie problémy, ako tie, ktoré riešime dnes. Najmä v doprave, kde už dnes pociťujeme napätie. Na škodu vecí sa pri podpisoch a schvaľovaníach spomínaných projektov na viaceré problémy nemyslelo a zrejme ich budeme musieť riešiť v budúcnosti.



S colným úradom len elektronicky

Od 1. januára 2011 sa budú musieť všetky prepravy tovarov podliehajúce spotrebnej dani a prepravované v režime pozastavenia dane, uskutočňovať len elektronicky v rámci systému EMCS. Túto formu je možné používať už od apríla 2010, aby sa s ňou podnikatelia oboznámili a naučili sa ju využívať.

Nevyhnutnou potrebou na využitie tejto možnosti je zaobstaranie si zaručeného elektronického podpisu pre každého pracovníka spoločnosti, ktorý s agendou pracuje. Na reálne využitie je však nevyhnutná aj písomná dohoda s colnou správou o používaní elektronického podpisu. A keďže všetko nejakú chvíľu trvá, netreba si to nechávať na poslednú chvíľu.

Zaručený elektronický podpis si vybavíte na počkanie v Bratislavskej regionálnej komore SOPK na Jašíkovej ul. č. 6. Stačia k tomu iba dva doklady totožnosti a osobná účasť pri vystavovaní certifikátu. Pozývame Vás na seminár, spojený s touto problematikou, ktorý organizujeme 10. novembra v BRK SOPK.

Blížšie informácie o elektronickom podpise nájdete na www.basopksk, resp. na tel. číslach 02/48291257, 02/48291254.

Vážení čitatelia,

veríme, že nová rubrika časopisu Prešporský podnikateľ Vám prinesie zaujímavé informácie a stane sa vyhľadávaným stĺpcom pre tých, ktorí majú záujem o obchodnú expanziu do krajín EÚ, alebo na trhy tretích krajín. Dnes predstavujeme:

Fínsko

Fínsko patrí medzi svetových lídrov v telekomunikačnej technike, v presmerovaní špičkového know-how na greentech a cleantech, krajinou, orientujúcou sa na bio-poľnohospodárstvo, so silnou jadrovou energetikou, s takmer 30 percentnou výrobou energie z obnoviteľných zdrojov. Krajina, dávajúca 3,7 percenta HDP na vedu a výskum.

Priemyselná štruktúra fínska je postavená na výrobkoch náročných na technológie a vzdelanosti pracovníkov. Nosnými odvetvami sú: elektrotechnický, strojársky, drevársky, papierenský a chemický priemysel. Štruktúra fínskeho exportu: strojársky, drevársky a drevospracujúci a chemický priemysel.

Štruktúra fínskeho importu: výrobky strojárského, chemického a elektrotechnického priemyslu.

Saldo obchodnej bilancie Fínska a SR je vo výške 10,3 mil. EUR v prospech SR.

Najperspektívnejšie sektory na spoluprácu:

- IT a komunikačné technológie, cleantech,
- elektronický a elektrotechnický priemysel s využitím R&D a inovácií
- biotechnológie, technológie zamerané na ochranu ŽP, energetika
- vo farmaceutickom priemysle a „life sciences“, zdravotníckej výroby
- chemický priemysel
- cestovný ruch.

SOPK v spolupráci s obchodným oddelením ZÚ SR Vás pozýva na:

- medzinárodný networkingový veľtrh International Trade for the Subcontracting Industry (21.-23.9.2010)
- konzultačný deň v Bratislave na BRK SOPK (25.10.2010)

Kontakt :

Ing. Daniela Bezáková
Embassy of the Slovak Republic
Arsenalsgatan 2/3 TR
P.O.BOX 7284
S-10389 Stockholm
Sweden
T: 00468 6796320
F: 00468 6796460
M: + 46 70471 2655
e-mail: OBEO.Stokholm@economy.gov. sk



Ing. Daniela Bezáková
Obchodná radkyňa
pre Fínsko a Švédsko

PREŠPORSKÝ podnikateľ

Prešporský podnikateľ • Ročník III, číslo 7/2010

Registračné číslo: MK SR: EV 23/8

ISSN: 1337-8295 • © BRK SOPK 2008

Vydáva: Bratislavská regionálna komora SOPK

Adresa: Jašíkova 6, 826 73 Bratislava

Tel.: 02 / 4829 1257

e-mail: presporskypodnikatel@sopk.sk

Šéfredaktor: Miroslav Zervan • Tel.: 0905 436 937

Grafická úprava: IMPULS ART s.r.o.

Tlač a distribúcia: Tlačiareň Síneal, spol.s r.o.



Nový projekt na podporu inovácií – INNOVMAT

V júni tohto roku odštartoval v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Rakúsko 2007-2013 projekt INNOVMAT.

Projekt je zameraný na podporu využitia najnovších progresívnych materiálov pre priemysel. Materiály, ktoré vznikli v rámci výskumu na Technickej univerzite Viedeň, Ústave materiálov a mechaniky strojov SAV a Slovenskej technickej univerzite v Bratislave predstavujú vysoký potenciál pre významné inovácie v priemysle na oboch stranách slovensko-rakúskej hranice, ale aj v ďalších krajinách.

Cieľom projektu ako aj vedúcich partnerov, ktorými sú Inštitút podpory hospodárstva (WIFI) Rakúskej hospodárskej komory a Bratislavskej regionálnej komory SOPK, je prezentovať tieto progresívne materiály najmä technologicky orientovaným malým a stredným priemyselným firmám v regióne pre posilnenie ich konkurencieschopnosti.

V priebehu posledných rokov vďaka doterajšej intenzívnej cezhraničnej výskumno-vývojovej spolupráci si jednotlivé výskumné inštitúcie vytvorili v oblasti inžinierskych materiálov veľmi užitočné know-how s veľkým potenciálom využitia v priemyselnej praxi. Projekt vznikol aj preto, že možní používatelia tohto potenciálu ho v tomto regióne stále nevyužívajú, podniky sú stále veľmi málo informované o týchto veľmi sľubných inováciách, ktoré môžu mať k dispozícii, a ktoré by mohli ich technicko-hospodársku situáciu posunúť smerom k výraznému zlepšeniu ich postavenia na trhu.

Jednotliví partneri dostanú prostredníctvom informačného strediska, informačných podujatí a informačných materiálov dostatok podkladov k tomu, aby sa oboznámili s týmito modernými inžinierskymi materiálmi. Aby boli demonštrácie ešte účinnejšie, partneri sa budú môcť oboznámiť s ich využitím na konkrétnych ukázkových výrobkoch, ktoré im predvedú ich veľký potenciál a rôzne možnosti využitia v priemyselnej praxi.

Chcete naštartovať alebo rozšíriť svoje podnikanie?

A čo takto franchising – systém podnikania na kľúč? Je jednou z najrozšírenejších metód a najosvedčenejších ciest. Považuje sa za modernú formu spolupráce medzi podnikmi. „Franchising je systém predaja, prostredníctvom ktorého sa predávajú výrobky, služby alebo technológie. Spočíva v úzkej a stálej spolupráci právne samostatných a finančne nezávislých podnikov – franchisora (franchisingového poskytovateľa) a jeho franchisees (prijímateľov). Poskytovateľ franchisingu dáva svojim partnerom – prijímateľom právo a súčasne aj povinnosť využívať jeho koncepciu v stanovenom rámci. To oprávňuje, ale aj zaväzuje prijímateľa používať meno systému, značku tovaru, značku služieb a ostatné priemyselné ochranné a autorské práva, ako aj know-how, hospodárske, technické a obchodné metódy. Poskytovateľ franchisingu poskytuje prijímateľovi podporu za priamu alebo nepriamu odmenu. Pre tento účel partneri medzi sebou uzatvárajú zmluvu.“ Franchisingový systém pomáha minimalizovať riziko spojené so začatím a prvými krokmi podnikania tisícom podnikateľov. Spočíva na princípe: overené – 100 x opakované. Variabilita zamerania činnosti na základe franchisingových zmlúv je veľmi široká: predajne s rozličným sortimentom tovaru, hotely, reštaurácie, služby rôzneho typu – domovy dôchodcov, materské školy, jazykové školy, opravárske školy, kozmetické salóny, realitné kancelárie a mnohé iné. Aj v Slovenskej republike fungujú už desiatky franchisingových reťazcov.

Pripojte sa k nim aj VY!

Trh ešte nie je presýtený a preto má franchisingové podnikanie u nás obrovský potenciál.

Zaujali sme VÁS?

Ak áno, srdečne Vás pozývame na seminár „*Franchising je partnerstvo prinášajúce úspech!*“, ktorý sme pre Vás pripravili 6. októbra 2010 v Bratislave.

Bližšie informácie na www.basopk.sk, alebo na daniela.bestrova@sopk.sk a telefónnom čísle 0248291297.



creating the future

Program zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit SLOWAKI – ÖSTERREICH 2007-2013
Program cezhraničnej spolupráce SLOVENSKÁ REPUBLIKA – RAKÚSKO 2007-2013

Bratislava eviduje 107 811 podnikateľov

Živnostenský odbor ObÚ Bratislava viedol k 30. júnu tohto roka v živnostenskom registri 107 811 podnikateľských subjektov. Pre porovnanie, v roku 2009 to bolo 104 888 subjektov a 100 234 v roku 2008. Do polovice tohto roka právo podnikáť zaniklo 1 924 fyzickým osobám (FO) a 287 právnickým osobám (PO), v roku 2009 to bolo 3 737 FO a 531 PO a rok predtým 3 347 FO a 516 PO.

Najfrekvencovanejšími živnosťami sú obchodné živnosti, pohostinská činnosť, sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu, služieb a realitná činnosť, organizovanie kurzov, seminárov, školení a poradenská činnosť.

Podnikatelia sa najčastejšie obracajú na odbor živnostenského podnikania Obvodného úradu (ObÚ) Bratislava s otázkami o začatí podnikateľskej činnosti. Ide napríklad o výšku správnych poplatkov, pozastavenie živnosti, zánik živnostenského oprávnenia, zriadenie a zrušenie prevádzkarní.

Krízu využili developeri na dôkladnú prípravu

Hoci kríza ešte zdáleka neodznela a stále objavujú nové a nové poplašné správy, cunami už to nie je a na jednotlivé vlny dokáže už trh reagovať. Jednoducho, život ide ďalej.



Prebúdzajú sa aj developeri, ktorým kríza poriadne zamotala hlavu. Nečudo, pre Bratislavu a aj jej široké okolie mali pripravených toľko projektov, ako sa tu nere realizovalo možno celé desaťročia. Keď sa v roku 2008 objavili prvé náznaky nastupujúceho útlmu realitného trhu, nikto tomu veľmi neveril. V segmente bytov sa predávalo ako nikdy predtým, o nič horšie to nebolo ani s novými obchodnými priestormi.

V druhej polovici roku 2008, keď už bolo jasné, že kríza finančného trhu sa naplno dotkla aj trhu s realitami, uviazlo obchodovanie s bytmi na mŕtvom bode. Úplne sa vytratili špekulatívne nákupy, nákupy bytov s ich následným prenajímaním a to minimum bytov, ktoré sa obchodovalo, boli byty, ktoré riešili bytovú situáciu ich kupcov. Podobne sa začali správať priestory na obchody a služby, ponuka začala predbiehať dopyt. Nečudo, že developerské projekty, ktoré boli ešte v štádiu príprav, sa vo veľkej miere zakonzerovali.

Kríza výstavbu len pribrzdila

Napriek tomu sa však práve v časoch krízy dokončili a dokončujú niektoré veľké či menšie projekty. K najväčším patrí projekt Eurovea, ktorý odovzdali na jar a Riverpark. Oba výrazne zmenili tvár nábrežia Bratislavy a patria medzi najväčšie v histórii mesta. Dokončilo sa aj viacero projektov v bytovej výstavbe, pomaly, ale presa sa zaplňajú viaceré projekty satelitov v okolí Bratislavy. Úplne nezastala ani výstavba priemyslových a logistických realít a tisícky metrov pribudli aj v ponuke kancelárskych priestorov, najmä tých s vyšším štandardom. Do istej miery je

práve kríza zodpovedná za to, že práve tento segment bol v obchodovaní pomerne živý, pretože ceny nových kancelárií s podstatne vyšším štandardom sa stali výhodnejšími, ako ceny v starších a rekonštruovaných kancelárskych budovách.

Trhy sa prebúdzajú

Ako naznačujú posledné mesiace, realitné trhy sa začínajú prebúdzajú. Napriek tomu, že pre mnohé realitné projekty bola hospodár-



ska kríza osudnou, počet dokončených bytov v tomto roku by sa mal rozrásť v podobnej miere, ako to bolo v roku 2008. Podľa čísiel Štatistického úradu SR sa počet rozostavaných bytov na Slovensku v prvom kvartáli tohto roka neznížil, naopak. Podľa realitných analytikov sa dokončia najmä tie stavby, ktoré sú v takom stave rozostavanosti, že pre developera je výhodnejšie ich dokončiť, ako nechať zakonzervované v hrubej stavbe alebo pred dokončením. Pohnúť s trhom by mohli aj banky, ktoré po útlme na hypotekárnom trhu opäť začali, hoci opatrnejšie a so sprísnenými kritériami, ponúkať hypotekárne produkty. Z hľadiska cien však počet dokončovaných novostavieb nemusí mať výrazný vplyv na ceny bytov. Kvalitné projekty sa dnes dostali na úroveň, za ktorú sú pomerne bezproblémovo predajné, aj keď každý developer prichádza s rôznymi benefitmi a zľavami. Tie menej kvalitné však sa stávajú ťažko predajnými až nepredajnými a tam ani výrazné zľavy nepomáhajú rozprúdiť ich predaj. Cena dnes už závisí viac od toho, ako je na tom developer finančne, ako na počte dokončených bytov.

Na stole sú nové projekty

Oživenie je zjavné aj v oblasti predaja a prenájmov komerčných nehnuteľností. Ako sa konštatuje v iných článkoch, postupne klesá neobsadenosť pri kancelárskych priestoroch aj v logistických realitách. Developeri sa poučili z krízy a svoje projekty presúvajú od špekulatívnych k cieľovým, s vopred dohodnutým nájomcom.

Isté je, že z krízy sa poučili nielen developeri, ale celý trh. Viaceré banky avizujú, že už teraz majú nové plány rezidenčných budov, ktoré majú zdravý predpoklad na úspech. Pritom podmienky na poskytnutie úverov sa pre developerov značne pritvrdili a jednu z podmienok je aj „predpredaj“ projektu na úrovni 30 až 35 percent. Aj v segmente priemyslových a logistických realít sa pripravujú viaceré nové projekty, predovšetkým v osvedčených lokalitách medzi Bratislavou a Trnavou a na Záhori. Stavebný ruch sa rozbehol v Lamači, kde sa realizuje rozsiahla výstavba obchodných centier a ráta sa aj s bytmi. Tempo sa však prispôsobuje tomu, ako sa developerom darí zazmluvniť odbyt. Čas krízy teda, ako je zjavné, využili na dôkladnú prípravu svojich projektov.

mz



Trh s pozemkami sa na Slovensku prebúdzá

Zhľadiska medziročného poklesu cien je situácia na trhu s pozemkami pokojná. Požadované ceny stavebných pozemkov na rezidenčnú výstavbu a na komerčné účely medziročne poklesli v priemere o 10 percent. Vyplýva to z prieskumu slovenskej pobočky medzinárodnej realitnej konzultantskej spoločnosti Colliers International.

Trh s pozemkami neprešiel takými výkyvmi ako rezidenčný trh, kde ceny prudko klesali od polovice roka 2008. Požadované ceny stavebných pozemkov pre rezidenčnú výstavbu a komerčné účely medziročne poklesli v priemere o 10 percent. Najväčší medziročný pokles zaznamenali v Nitrianskom kraji (o 20 percent), najnižší v Košickom kraji (o 2 percentá). Cenu pozemku ovplyvňuje najmä jeho poloha, ale aj dostupnosť infraštruktúry, veľkosť, tvar, orientácia na svetové strany a okolie. Pozemky bez infraštruktúry sú o 15 až 20 percent lacnejšie.

Bratislava láka najviac

V hlavnom meste je dopyt po pozemkoch najväčší, napriek tomu ceny pozemkov v Bratislave medziročne klesli v priemere o 16 percent. Vzhľadom na obmedzený počet voľných pozemkov sa developeri orientujú na vonkajšie časti Bratislavy, ktoré ponúkajú široký výber pozemkov rôznych dispozícií za nižšie ceny. Dôkazom sú projekty ako South City v okrajovej časti Bratislava V alebo Bory Mall v okrajovej časti Bratislava IV. Developeri sa však nestiahli ani z centra Bratislavy. V lukratívnych lokalitách v blízkosti ulíc Mlynské Nivy, Landererova sú naďalej v pláne rozsiahle projekty. Ide o projekty, ktoré vzniknú na už jestvujúcich brownfieldoch.

Pozemky určené na rezidenčnú výstavbu

V Bratislave sa klienti obzerajú po pozemkoch na rezidenčnú výstavbu najmä v oblasti Dúbravky a Nového Mesta. Nedávno bola cena za štvorcový meter v týchto oblastiach za pozemok s právoplatným územným rozhodnutím na úrovni 500 až 600 eur, dnes je zhruba o 15 až 20 percent nižšia. Developeri vyhľadávajú pozemky s projektmi na rezidenčnú výstavbu v strednom vyššom štandarde, prípadne v strednom štandarde so zameraním na 2- až 3-izbové byty.

V ostatných krajských mestách stále prevažuje ponuka nad dopytom. Aktuálne narastá potenciál v oblasti Nitrianskeho a Trnavského kraja. Takmer nulový dopyt je v oblasti Banskej Bystrice.

Pozemky určené na komerčné využitie

O pozemky pre využitie na komerčné účely je najväčší záujem v krajských mestách, konkrétne v Bratislave a v Košiciach. V Bratislave sú stredobodom záujmu najmä lokality v mestskej časti Dúbravka a v okolí Avionu, prípadne bratislavského letiska. „Požadované ceny sú však vyššie ako očakávania kupujúcich,“ hovorí konzultant spoločnosti Colliers International Milan Kollár, špecializujúci sa na problematiku pozemkov.

Pozemky určené na priemyselné využitie

Ceny priemyselných pozemkov sa oproti predchádzajúcemu obdobiu príliš neznižili. Pohybujú sa v rozmedzí od 30 do 80 eur/m² na celom území Slovenska. V centre záujmu sú pozemky v blízkosti diaľnice D1, ale aj pozdĺž D2 či pozemky na východnom Slovensku. „Východ Slovenska je v tejto oblasti špecifický. Množstvo majiteľov pozemkov

nielenže neuvažuje o znížení cien, väčšina z nich dokonca požaduje ceny vysoko nad úrovňou 80 eur/m², pričom v niektorých prípadoch ide aj o pozemky bez existujúcej infraštruktúry. Takéto ceny samozrejme odrádzajú záujemcov o vstup na tento trh,“ vysvetľuje M. Kollár.

Polnohospodárska pôda opäť v kurze

Profesionáli z oblasti realít evidujú aj zvýšený záujem o polnohospodársku pôdu pre dva spôsoby využitia. Zájemcovia o pôdu s využitím na polnohospodárske účely, pestovanie rastlín, prípadne živočíšnu výrobu sa zaujímajú najmä o južné a juhozápadné Slovensko. Horná cenová hranica pozemkov s úrodnou pôdou s bonitou 1 až 3 sa pochybuje na úrovni do 0,9 eur/m². Druhým typom klientov sú zájemcovia o polnohospodársku pôdu s využitím na obnoviteľné zdroje energie. Tu však cena za štvorcový meter závisí od viacerých právnych, technických a ekonomických parametrov.

Prognóza

Predstavitelia spoločnosti Colliers očakávajú, že do konca roka 2010 zostanú ceny pozemkov stabilné. V niektorých prípadoch (ak je majiteľ nútený predat', alebo ak pozemok bol v minulosti predražený) môže dokonca dôjsť k poklesu ich ceny. Odborníci očakávajú prvé významné transakcie v tomto segmente v druhej polovici roka 2010. „Dopyt po pozemkoch je podporený zvýšenou flexibilitou predávajúcich v súvislosti s požadovanou cenou. Predávajúci sú takisto ochotní plniť požiadavky kupujúcich v otázke získania povolení, čo sa odráža vo zvýšenej aktivite investorov a developerov,“ uzatvára M. Kollár. ts/mz

Bratislava: trh s kancelárskymi priestormi oživa

Ako vyplýva z údajov realitno-poradenskej spoločnosti CB Richard Ellis (CBRE), centrum mesta malo v druhom kvartáli zastúpenie 31,6 percenta a neobsadenosť 17,7 percenta. V širšom centre sa sústredilo 44,7 percenta kancelárskych priestorov s neobsadenosťou 11,3 percenta. Nehnutelnosti mimo centra tvorili 23,8 percenta, pričom mali 12,3 percenta neprenajatých kancelárskych plôch. Priestory štandardu A predstavovali v rámci celkovej administratívy v Bratislave 60,2 percenta. Trh s kancelárskymi nehnuteľnosťami tvorilo v tomto období 70,4 percenta novostavieb a 29,6 percenta rekonštruovaných objektov.

Vedie IT sektor

V druhom štvrtroku sa v rámci novej ponuky zopakovala situácia z predchádzajúceho kvartálu a dokončil sa len jeden projekt. Toto množstvo zodpovedá štvrtročnému priemeru 30 570 metrov štvorcových za obdobie od druhého kvartálu 2009 a zároveň predstavuje 18-percentný pokles v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka. Nové kancelárske priestory pribudli v hlavnom meste vďaka River Parku, kde vzniklo 29 tisíc metrov štvorcových a rekonštrukcii na Pannenskej ulici, ktorá prispela 1 200 metrami štvorcovými. Ako uviedol vedúci oddelenia kancelárskych priestorov CBRE Oliver Galata, oživovanie trhu dokumentuje aj príchod ďalších firiem na Slovensko, spojený s novým dopytom po kancelárskych priestoroch. V tejto oblasti stále dominuje IT sektor. „Dôkazom opätovného prebúdzania je aj skutočnosť, že v prvom a druhom kvartáli 2010 sme dosiahli väčší úspech ako za celý predchádzajúci rok. Na druhej strane však čoraz zreteľnejšie vnímame problém nedostatočnej ponuky nových moderných priestorov,“ skonštatoval Galata.

Nájomné zostáva stabilné

IT sektor tvoril v rámci celkového prenájmu kancelárskych priestorov 33 percent. Nasledoval za ním výrobný a stavebný sektor s 22-percentným zastúpením. Podobné prerozdelenie trhu bolo charakteristické aj pre rok 2009, kedy sa pod najväčší počet prenájmov podpísali IT spoločnosti a výrobné odvetvie. Najvyššie dosiahnuteľné nájomné zostalo v druhom kvartáli pomerne stabilné – pohybovalo sa na úrovni 16 až 17 eur za meter štvorcový na mesiac a ani v nasledujúcich mesiacoch sa podľa CBRE nezmení. Veľký dopyt v druhom štvrtroku 2010 spôso-

bil zníženie neobsadenosti na 13,6 percenta. Vzhľadom na slabú developerskú aktivitu možno podľa CBRE v Bratislave do konca roka očakávať ďalší pokles voľných kancelárskych priestorov. Výskum CBRE naznačuje, že do budúcnosti sa plánuje špe kulatívna výstavba v objeme približne 250 tisíc metrov štvorcových kancelárskych plôch. „Vzhľadom na striktný prístup bánk, kvôli ktorému sú



projekty mnohých developerov stále pozastavené, je však ťažké odhadnúť reálne dokončenie takýchto špekulatívnych projektov. Súčasnne však predpoklady CBRE hovoria, že trh bude v nasledujúcich 12 až 18 mesiacoch postupne vytvárať priaznivejšie prostredie pre developerské aktivity,“ uzatvára CBRE svoju analýzu.

ts/mz



Metropolis ponúkne zábavu celému regiónu

Hoci vyrástlo v posledných rokoch v Bratislave veľa nových viacúčelových stavieb, na zábavu a relax obyvateľov mesta tu veľa priestorov nepribudlo. Ak nerátame nákupné centrá, tak skoro žiadna. Naopak, niektoré existujúce natoľko schátrali, že jednoducho zanikli. Vynorilo sa niekoľko projektov, ktoré sľubovali športové a spoločenské vyžitie, všetky však doteraz stroskotali na tom, že by sa samé o sebe neuživil. A prevádzkovať niečo, kde nie

je zaručená návratnosť, do toho sa nechce ani štátu, ani mestu a toľko nie investorom. Projekt Metropolis, s ktorým prichádza Trigranit, a.s., má ambície stať sa reálne stavbou, kde je zabezpečená návratnosť. Na ploche niekoľko miliónov štvorcových metrov ponúka aquapark a športoviská pre obyvateľov a návštevníkov mesta, veľkoryso riešené obchodné centrum s parkoviskami, kiná, herne, klubové priestory, či reštaurácie. Nikto nepochybuje o tom, že Bratislava by

mohla byť popri Viedni významným centrom kongresovej turistiky. Na to by však musela mať vybudované zodpovedajúce kongresové centrum. Doteraz sa však o ňom veľa hovorí, presne tak, ako v prípade zábavných zariadení sa ale nenašiel investor, ktorý by takéto centrum postavil a prevádzkoval. Metropolis sa preto navrhoval ako komplex, kde by bolo miesto aj pre kongresové centrum a hotel, ktoré by vyhovovali požiadavkám na vysoký štandard kongresovej turistiky.

To všetko je pre Bratislavu aj jej mestskú časť Jarovce prínosom, z ktorého by profitovali a kde by našlo prácu niekoľko stoviek ľudí. Kameňom úrazu je časť projektu, ktorá by mala život celého komplexu z väčšej časti utiahnuť finančne, a tou je výstavba kasína. Malo by ísť o kasíno amerického typu, aké prevádzkujú v Las Vegas ale aj na ďalších miestach vo svete a kam chodia ročne milióny návštevníkov za zábavou. Ako zdôrazňujú investori, sú to kasína s nadštandardnou bezpečnosťou. Jednoducho preto, že ich prevádzkovatelia nemajú záujem na tom, aby sa tam schádzali pochybné živly, aby tam dochádzalo k výtržnostiam a podobne. Naopak, očakávajú, že klientelu budú tvoriť ľudia, predovšetkým zo zahraničia, ktorí sa chcú príjemne zabaviť a za takúto zábavu sú ochotní zaplatiť – a takých si treba vážiť a postarať sa o ich pohodlie a bezpečnosť.

Prehľad plôch jednotlivých súborov

Západná strana	510 893 m²
nákupné centrum, kiná, hypermarket	137 319 m ²
aquapark a dobrodružné športy	159 068 m ²
kongresové centrum a hotel	76 602 m ²
parkovanie a technické zázemie	137 904 m ²
Východná strana	419 959 m²
hotely	144 560 m ²
herné priestory kasína	27 365 m ²
kúpele, reštaurácie, kluby, predajne, spoločenské sály	44 012 m ²
multifunkčná aréna	16 900 m ²
parkovanie a technické zázemie	187 122 m ²
Spolu	930 852 m²

V developmente sú banky viac selektívne

Opatrnosť a nedôveru na realitnom trhu začínajú pomaly striedať pozitívne očakávania tak developerov, ako aj financujúcich bánk. Trieszve prehodnotenie investičných projektov odmeňujú banky väčšou ústretovosťou. Súčasnú stratégiu VÚB približuje **Pavol Hajdu, riaditeľ odboru projektového financovania a financovania nehnuteľností Všeobecnej úverovej banky.**



? Aká nálada panuje z pohľadu VÚB na trhu nehnuteľností za ostatných 12 mesiacov?

V roku 2010 je cítiť podstatne pozitívnejšie nálady a očakávania developerov aj bánk. Obavy, že banky prestanú financovať nehnuteľnosti alebo, že nastavia príliš prísne podmienky, ktoré nebudú developeri schopní splniť, sa nepotvrdili. Rok 2009, najmä prvý polrok, spätne vnímam ako rok neistoty a obáv, kedy si všetci v tejto branži museli zobrať „time out“ a rozmyslieť si, ako ďalej. Rovnako vo VÚB sme pristúpili k detailnej analýze existujúceho stavu, vypracovali sme niekoľko alternatív očakávaného vývoja a následne redefinovali stratégiu pre financovanie nehnuteľností.

? Ktorým smerom sa uberajú očakávania banky v súčasnosti?

Pokiaľ v rokoch 2006 až 2008 sme ako banka chceli najviac rásť v rezidenčných projektoch, v súčasnosti tento rast smerujeme vo väčšej miere do komerčných nehnuteľností. To znamená, že stredobodom pozornosti sa stali viac obchodné centrá, administratíva či logistika. Neznamená to však, že by sme development rezidenčných projektov nefinancovali. Len sme v ňom viac selektívni. Súčasťou stratégie sú, samozrejme, aj parametre, ktoré

musí projekt spĺňať, aby bol pre nás financovateľný. Parametre sa banka snažila nastaviť tak, aby dodržala rovnováhu medzi svojimi predstavami a možnosťami developerov splniť ich.

? Ako sú v súčasnosti nastavené kritériá obozretnosti banky pri posudzovaní možného financovania vybraných developerských projektov?

Ide o celý komplex parametrov, ktoré musí projekt spĺňať, aby ho banka vyhodnotila ako financovateľný. Niektoré sú kvantitatívne, ako napríklad výška vlastných zdrojov, zmluvnosť (prenájom/predaj) pred prvým čerpaním úveru, ukazovateľ krytia dlhovej služby, veľkosť projektu. Iné sú kvalitatívne, ako lokalita, koncept projektu, tzv. „tenant mix“, dispozičné riešenia, nastavenie cien pri prenájme alebo predaji, obsah, forma a záväznosť nájomných či kúpno-predajných zmlúv, zmluva s generálnym dodávateľom, s realitnými kancelármi, marketing developera a mnoho iných. A nesmieme zabúdať na „track record“ developera, jeho skúsenosti v odvetví a posúdenie jeho aktuálnej finančnej kondície a stability.

? Reguluje banka nejakými opatreniami výstavbu nových bytov, ktorých je na trhu prebytok? Ako hľadí na projekty, v ktorých už má vložené investície a ich predaj nenapreduje?

Zastaviť financovanie nových rezidenčných projektov a čakať, kým sa vypredajú „zásoby“, nie je podľa mňa riešením. Navyše, nemyslím si, že by banky mali nejakým spôsobom regulovať výstavbu nových bytov, táto úloha prináleží trhu. Úlohou bánk je zabezpečiť financovanie tých projektov, ktoré majú všetky predpoklady byť úspešné, preukážu dostatočný dopyt trhu v podobe zazmluvnenosti a samozrejme je na banke pripraviť takú štruktúru financovania, aby eliminovala čo najviac potenciálnych rizík.

? Kedy sú banky nútené pristúpiť ku krajným riešeniam, ako sú rozpredaje a dražby?

Predaj vo všetkých projektoch je v súčasnosti pomalší, ako sme boli zvyknutí v čase realitného boomu. Avšak v tomto roku je už vidieť známky mierneho oživenia. Pokiaľ sa nám zdá tempo predaja v niektorom projekte naozaj príliš pomalé, je potrebné analyzovať dôvody takéhoto vývoja. Je to v cene, v marketingu, predajných schopnostiach, v kvalite produktu, alebo v niečom inom? Ak spoločne s developerom identifikujeme problém, môžeme ho riešiť a nájsť cestu akceptovateľnú pre všetky zúčastnené strany. Samozrejme, vychádzam z hlavného predpokladu, a síce z ochoty dlžníka spolupracovať. K realizácii zabezpečenia banka pristupuje v takom prípade, kedy dlžník nie je schopný splácať dlhovú službu a neexistuje ani predpoklad na úspešnú reštrukturalizáciu, prípadne dlžník nemá záujem spolupracovať a riešiť vzniknutú situáciu.

? Ktorý realitný segment je v týchto mesiacoch pre banky zaujímavý, prípadne a na ktorý budú v najbližších mesiacoch upriamovať svoju pozornosť z hľadiska možného úverovania?

Momentálne má naša banka rozpracovaných viac projektov v komerčných nehnuteľnostiach. V rezidenčných projektoch sa zameriavame na stredne veľké projekty s rozsahom približne 50 až 100 bytov, ktoré sa budú realizovať s rozumnou cenovou politikou. ●

Priemyselné a skladové realit

Po prvom štvrtroku bez aktivity na trhu prenájmov priemyselných a skladových priestorov, nastalo oživenie aj v tomto segmente. Slovenská pobočka medzinárodnej realitnej konzultantskej spoločnosti Colliers International zaznamenala ku koncu prvého polroka viacero transakcií a v najbližších mesiacoch sa očakáva uzatvorenie ďalších transakcií.



Trh s priemyselnými a skladovými priestormi na Slovensku charakterizovali v prvom polroku tohto roku stabilné ceny nájomného. Mesačná požadovaná cena za prenájom logistických priestorov je v rozmedzí od 3,6 do 4,2 eur/m². Mesačná požadovaná cena za prenájom flexibilných logistických priestorov je od 5,0 do 6,5 eur/m². Mesačný prenájom výrobnéj haly sa pohybuje od 3,58 do 4,50 eur/m². K mesačnému nájomu treba pripočítať aj prevádzkové náklady týchto budov, ktoré sa nachádzajú na úrovni od 0,6 do 0,9 eur/m². „Developeri držia stabilné ceny. K základnému nájomu ponúkajú nájomníkom niekoľkomesačné obdobie neplatenia nájomu, tzv. „rent free“ alebo príspevok na úpravu skladového priestoru podľa vlastných potrieb,“ hovorí Martin Varačka, vedúci divízie industriálnych nehnuteľností Colliers International.

Najvyššiu neobsadenosť má Bratislavský kraj

Ku koncu prvého polroka 2010 dosiahla celková rozloha priemyselných a skladových priestorov najvyššieho štandardu na Slovensku 1 000 500 m². Z tejto ponuky sa 69,2 percenta nachádza v Bratislavskom kraji a 21,6 percenta v Trnavskom kraji. Zvyšok je rozdelený medzi Trenčianskym, Žilinským a Prešovským krajom. Moderné logistické priestory v štandarde A sa v ostatných regiónoch Slovenska zatiaľ nenachádzajú.

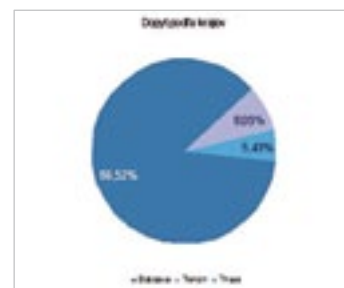
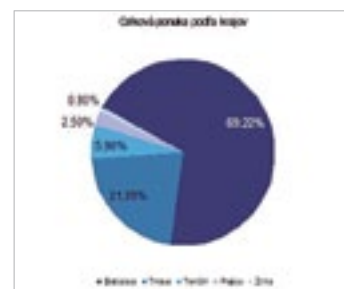
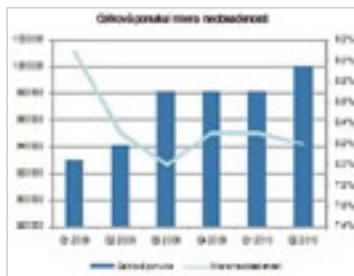
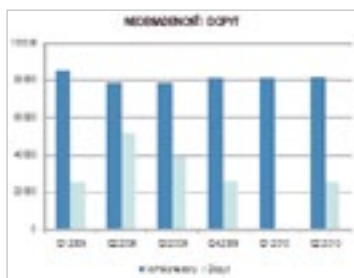
Developerom s najväčším podielom na celkovej ploche moderných priemyselných a skladových priestorov na Slovensku (pomer ponuky developera k celkovej ponuke na trhu) je spoločnosť ProLogis (38 percent), ktorá disponuje spolu so skladovými priestormi v štandarde A s celkovou rozlohou 384 000 m². Nasleduje HB Reavis (12 percent) a AIG Lincoln (11 percent). Podiel ostatných developerov na celkovej ponuke trhu je pod 10 percent.

Miera neobsadenosti týchto priestorov dosiahla ku koncu prvého polroka 2010 úroveň 8,2 percenta. Celková rozloha neobsadených priestorov predstavuje 81 900 m². Najvyšší podiel na neobsadenosti má Bratislavský kraj (71,4 percenta) nasleduje Trenčiansky kraj (18,3 percenta) a napokon Trnavský kraj (10,3 percenta). V ostatných regiónoch nie sú evidované žiadne voľné priemyselné a skladové priestory.

veloperov Karimpol a VGP dosahuje miera neobsadenosti úroveň pod 10 percenta. „Je dôležité poznamenať, že v tejto miere nie je zohľadnená druhotná miera neobsadenosti spôsobená ponukou podnájmov už prenajatých skladových alebo výrobných priestorov,“ konštatuje M. Varačka.

Dopyt oživa

Po prvom kvartáli 2010 sa trh opäť oživil. V druhom kvartáli sa v existujúcich logistických priestoroch prenajalo 24 850 m². Najviac transakcií, až 86,5 percenta z celého objemu, sa uskutočnilo v Bratislavskom kraji. Prologis



Najrozsiahlejšou ponukou voľných priestorov, z hľadiska pomeru neobsadených priestorov, ktorými disponuje developer k celkovej rozlohe neobsadených priestorov na trhu, disponuje developer AIG Lincoln (35,9 percenta), za ním nasleduje GoAsset (18,3 percenta), ProLogis (17,2 percenta) a Point Park Properties (13,2 percenta). U de-

pritiahol do svojho logistického parku v Senči troch nových nájomníkov, ktorí si spolu prenajali 21 500 m². Okrem toho ProLogis

y so stabilnými cenami

Park v Galante zaznamenal expanziu jedného zo svojich nájomcov. Spoločnosť Pac-Tra sa rozrástla o 1 350 m². Dopyt po priestoroch zaznamenali aj v logistickom parku v Novom Meste nad Váhom, kde si najväčší veľkoobchodník s náterovými materiálmi prenajal 2 000 m².

Prognóza

Podľa odhadov predstaviteľov spoločnosti

Colliers sa dopyt po voľných priemyselných a logistických kapacitách v druhej polovici roka 2010 zvýši. „Znižujúca sa miera neobsadenosti existujúcich priestorov bude stimulovať dopyt po výstavbe nových priemyselných a skladových objektov. Predpokladáme, že aktuálne neobsadené priestory budú prenajaté do polovice roka 2011, najneskôr do konca roka 2011,“ uzatvára M. Varačka.

Podľa predpokladov bude nájomné v no-

vopostavených budovách mierne narastať. Ceny v existujúcich priestoroch by však mali zostať na rovnakej úrovni. Naďalej sa nebudú stavať špekulatívne projekty. Developeri sa budú držať stratégie obsadzovania priestorov vo svojich už existujúcich projektoch, spustenie výstavby nového projektu si bude vyžadovať podpis zmluvy o predprenájomne. ●

Grafy: Colliers International

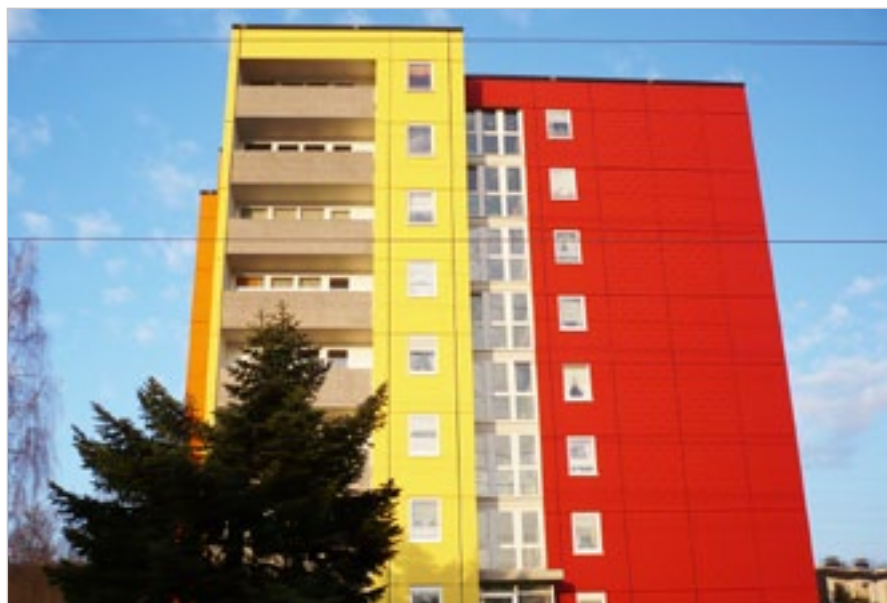
Investori sú pripravení zvažovať investície

Prvý polrok 2010 potvrdzuje trend zvyšovania aktivity investorov na našom trhu. „Situácia na investičnom trhu sa v prvom polroku 2010 výrazne zlepšila. V súčasnosti môžeme potvrdiť, že sa viacero obchodných transakcií nachádza v konečnom štádiu,“ hovorí Ignacio Gomez, konzultant investičnej divízie spoločnosti Colliers.

Na našom trhu sú najaktívnejší najmä lokálni investori. Inštitucionálni investori sa však zatiaľ prioritne zameriavajú na viac konsolidované trhy ako sú Poľsko alebo Praha. „Avšak, keď sa výnosová miera (yield) v regióne začne pomaly znižovať, očakávame, že Bratislava sa opäť stane atraktívnou investičnou príležitosťou pre tento typ investorov,“ dodáva I. Gomez. Oživenie investičnej aktivity je ovplyvnené viacerými faktormi. Medzi nimi sú napríklad aj zmeny v regulácii nemeckého otvoreného fondu a konsolidácia lokálneho trhu nájomcov.

Investori sa najviac zaujímajú o predaj a spätný prenájom nehnuteľností (sale & lease-back), ako aj o investície do nehnuteľností, ktoré produkujú výnos, sú umiestnené v dobrej lokalite, disponujú dlhodobými nájomnými zmluvami a kvalitnými nájomníkmi. Colliers tiež zaznamenal rast záujmu o

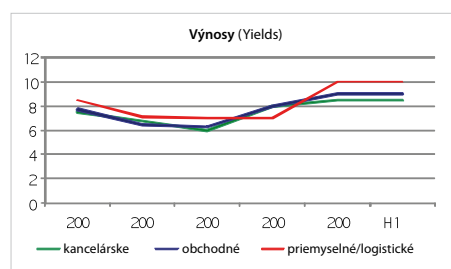
Po dlhšom období nečinnosti sa v hľadáčku investorov opäť objavuje Slovensko. Slovenská pobočka medzinárodnej realitnej konzultantskej spoločnosti Colliers International eviduje čoraz väčší dopyt po informáciách o situácii na trhu a o dostupných nehnuteľnostiach.



nehnuteľnosti, ktoré chce investor prestavať, ale aj záujem o pozemky pre budúcu výstavbu. „Opäť vstupujú do hry projekty, ktoré zastavila ekonomická kríza. Identifikujú sa tiež nové príležitosti v špecifických segmentoch trhu,“ vysvetľuje I. Gomez.

V prvej polovici roka 2010 sa uzatvorili dve transakcie. Jednou bola kúpa budúceho Hotela Mercur v Bratislave, súčasťou širšieho portfólia hotelovej siete Accor, americkým investorom Invesco Real Estate Hotel Fund. Druhou transakciou bola kúpa divízie nehnuteľností Volksbank Europolis spoločnosťou

CA Immobilien za 272 miliónov eur. Do portfólia tejto divízie patria aj dva slovenské projekty: kancelársky komplex Europolis v Bratislave a logistický park v Chorvátskom Grobe. „Externé financovanie je dostupné. Vzťahujú sa naň však veľmi prísne parametre pre pomer hodnoty poskytnutých peňažných prostriedkov bankou k hodnote projektu (LTV) a tiež sa vyžaduje aj vysoký podiel predprenájmov. Spolu so zvyšujúcim sa záujmom investorov by sa výnosy mali udržať na súčasných hodnotách počas celého roka,“ uzatvára I. Gomez. ●



Máte záujem exportovať do Švédska, Fínska a Maďarska ?

Ponúkame Vám individuálne konzultácie zamerané na možnosti vstupu, presadenia sa, nadviazania kontaktov v daných krajinách. Obchodná radkyňa / radca Vás poinformujú i o obchodných zvyklostiach, vhodných veľtrhoch a zodpovedajú Vaše otázky.

Konzultačný deň Švédsko/Fínsko sa koná dňa 25.10.2010 s obchodnou radkyňou Ing. Danielou Bezákovou

Konzultačný deň Maďarsko bude dňa 13.9.2010 s obchodným radcom JUDr. Petrom Horváthom

Obe podujatia budú v priestoroch Bratislavskej regionálnej komory SOPK na Jašíkovej 6.

Pozvánku a prihlášku nájdete na ba.sopk.sk, príp. u Ing. Ivany Kondášovej (Fajčíkovej) na t.č. 02/4829 1247.

Nájdite si nových partnerov

Ponúkame účasť na podnikateľskej misii spojenej s návštevou veľtrhu vo fínskom Tampere **International Trade Fair for the Subcontracting** v dňoch od 21.9. - 23.9.2010.

Kategórie: Kov, elektronika, plasty, guma, dizajn, konzultačné služby, ICT. Ponúkame účasť na podnikateľskej misii spojenej s návštevou veľtrhu Scandinavian **Technical Fair** v dňoch 19.10. – 21.10.2010. Veľtrh je najväčším business fórom kde máte možnosť nadviazať kontakty s firmami zo Škandinávie, pobalskými, nemeckými, dánskými, ruskými a estónskymi firmami.

Viac informácií o podujatí, pozvánku a prihlášku nájdete na stránke ba.sopk.sk, príp. u Ing. Ivany Kondášovej (Fajčíkovej) na t.č. 02/4829 1247.

BSK má záujem o podunajskú spoluprácu

Poslanci Bratislavského samosprávneho kraja schválili účasť BSK v Pracovnom spoločenstve podunajských krajín (Arbeitsgemeinschaft Donauländer) so štatútom riadneho člena.

Toto pracovné združenie má 38 riadnych členov

a dvoch pozorovateľov a zastúpenie v ňom majú podunajské štáty, ale aj jednotlivé príslušné kraje, župy a spolkové krajiny.

Ako povedal pri tejto príležitosti predseda BSK Pavol Frešo „schválili sme rámec cezhraničnej spolupráce v podunajskom regióne, ktorý v praxi znamená, že Dunaj, ktorý tvorí prirodzené hranice s Rakúskom a Maďarskom v našej župe, nás nebude rozdeľovať, ale spájať pri riešení spoločných problémov. Od malých, ako sú premožené komáre, až po vízie veľkých projektov, ako je splavenie rieky Morava s vybudovaním veľkých prekladísk, železničnej siete a ďalšej infraštruktúry“.

BSK inicioval aj založenie Dunajského vedomostného klastra, v ktorom dosiaľ spolupracuje 12 inštitúcií verejného sektora, ako aj súkromné spoločnosti.



Rokovania B2B na veľtrhoch

MSV BRNO 2010 (www.b2fair.com)

Obchodné rokovania firiem sa konajú v dňoch 14. - 15. 9. 2010 v Kongresovom centre výstaviska.

Zameranie:

- kovoobrábanie, tvárnariace stroje, náradia, tepelná a povrchová, zväracie stroje
- materiály a komponenty pre strojárstvo,
- pohony, hydraulika a pneumatika, chladiaca technika a klimatizácia
- plasty, gumárenstvo, chémia
- energetika a silnoprádová elektrotechnika
- elektronika, automatizácia, meriaca technika
- ekotechnika

Poplatok: člen SOPK 75,- Eur, nečlen 150,- Eur

AMB Stuttgart (DE) (www.b2fair.com)

Kooperačné rokovania: 29. 9. - 1. 10. 2010, Hall 1, stand 1B16.

Zameranie:

- obrábanie kovov, ostatné stroje,
- meracie nástroje, roboty, súčasti a doplnky.
- physio-chemical process machine tools
- ostatné stroje,
- presné nástroje,
- merania a zabezpečenie kvality
- robotika
- ostatné komponenty a príslušenstvo

Poplatok: člen SOPK 75,- Eur, nečlen 150,- Eur

ELMIA Subcontractor Jönköping (Švédsko) 10. 10. - 11. 10. 2010

Zameranie:

- výrobné metódy/Manufacturing methods
- výrobky a komponenty/Products and components
- materiály, suroviny a polotovary/Material, raw-material and semi-finished products

Poplatok: člen SOPK 75,- Eur, nečlen 150,- Eur

Registrácia firmy online – **Registration na www.b2fair.com**

kliknutie na dané podujatie.

Viac informácií o podujatí Vám poskytnete:

Ing. Ivana Kondášová (Fajčíková) na t.č. 02/4829 1247.



Pozvánka

na

Výročný seminár 2010

v rámci projektu REGIONFEMME

Výročný seminár je určený ženám – podnikateľkám a manažérkam, ktoré majú záujem rozšíriť svoje podnikateľské aktivity na územie Rakúska.

Dátum konania: 8. – 9. októbra 2010

Miesto konania: Hotel SENEC
Slnéčné jazerá – sever, Senec

Predmet seminára: Efektívna komunikácia
vo firme a so zákazníkom

ÚČASŤ NA SEMINÁRI (vrátane ubytovania a stravy) **JE BEZPLATNÁ.**

V prípade záujmu nás kontaktujte prosím
na e-mail: daniela.bestrova@sopk.sk, tel: 02/48291297

Projekt je spolufinancovaný z prostriedkov EFRR a národných zdrojov v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Rakúsko



Projekt je spolufinancovaný z prostriedkov EFRR a národných zdrojov v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Rakúsko

PRÁVNA PORADŇA

Naša firma uhradila svojmu veriteľovi 3 roky staré pohľadávky. Konateľ však poukazuje na to, že sme urobili chybu, že pohľadávky už neexistovali, nakoľko už boli vraj premlčané a máme ich vyžiadať späť, lebo ide o bezdôvodne obohatenie. Veriteľ samozrejme odmieta vydať plnenie späť s tým, že nie je povinný zaplatenú premlčanú pohľadávku vrátiť. Mohli by ste mi, prosím, napísať kedy začína plynúť premlčacia doba, koľko trvá a či máme právo žiadať naše plnenia späť súdnou cestou?

Právny inštitút premlčania je upravený tak v Obchodnom zákonníku ako aj v Občianskom zákonníku.

Vás sa však týka premlčanie podľa Obchodného zákonníka upravené v §387 a nasledujúcich.

Premlčaním právo na plnenie povinnosti dlžnej strany nezaniká, súd ho však nemôže uznať alebo priznať, ak povinná osoba namietne premlčanie a to po uplynutí premlčacej doby. Čiže váš dlh stále existoval.

Všeobecná premlčacia doba podľa Obchodného zákonníka nie je 3 roky, ale 4 roky. Ko-

natel' si to pravdepodobne pomýlil s Občianskym zákonníkom, kde je premlčacia doba 3 roky. Vami uhradené pohľadávky teda neboli ani premlčané.

Ak by ste však v budúcnosti plnili premlčanú pohľadávku, vaša firma nie je oprávnená požadovať vrátenie toho záväzku, ktorý ste splnili, aj keby ste nevedeli v čase plnenia, že premlčacia doba už uplynula. Veriteľ nie je povinný dlžníkovi takéto plnenie vrátiť a nejde tu o bezdôvodne obohatenie.

Plynutie premlčacej doby:

Pri právach vymáhateľných na súde začína plynúť premlčacia doba vždy odo dňa, kedy sa mohlo právo uplatniť na súde, ak Obchodný zákonník neustanovuje niečo iné. Pri práve na plnenie záväzku plynie premlčacia doba odo dňa, keď sa mal záväzok splniť alebo sa malo začať s jeho plnením (doba splatnosti). Pri práve na čiastkové plnenie plynie premlčacia doba pre každé čiastkové plnenie samostatne. Pri právach uskutočniť právny úkon plynie premlčacia doba odo dňa, keď sa právny úkon mohol urobiť, ak Obchodný zákonník neustanovuje niečo iné.

Pri právach vzniknutých z porušenia povinnosti začína premlčacia doba plynúť dňom, keď bola povinnosť porušená, ale premlčanie niektorých týchto práv ustanovuje osobitná úprava.

Nespomenula som všetky začatia plynutia, ale z uvedeného vyplýva, že začiatok plynutia premlčacej doby je pri rôznych typoch záväzkových práv rôzny.

Podľa Obchodného zákonníka sa právo premlčí uplynutím premlčacej doby ustanovenej zákonom, ktorá je upravená buď všeobecne (4 roky) alebo osobitne (napr. pri práve na náhradu škody plynie premlčacia doba odo dňa keď sa poškodený dozvedel alebo mohol dozvedieť o škode a o tom, kto je povinný na jej náhradu, končí sa však najneskôr uplynutím 10 rokov odo dňa, keď došlo k porušeniu povinnosti).

Môže sa však aj stať, že dlžník písomne uzná svoj záväzok aj po premlčaní a vtedy plynie nová štvorročná premlčacia doba od tohto uznania. Musím však upozorniť, že premlčacia doba sa skončí najneskôr po uplynutí 10 rokov odo dňa, keď začala po prvý raz plynúť.

D. Bestrová

FAUX PAS

Nevychovanosť a či len chybný krok? (14)

Ryby

Niektorí ľudia môžu byť alergickí na niektoré druhy mäkkýšov a kôrovcov, preto by sa mali pred ich konzumáciou presvedčiť o svojej reakcii na ne.

Pri konzumácii rýb by sa mal použiť špeciálny príbor na ryby, v ktorom lopatkový nôž umožňuje lepšie odlupovanie mäsa z kostí. Ryby totiž nekrájame. Na tento účel slúžia dve vidličky alebo vidličky s kúskom chleba.

Vykostenie naporciovej ryby, napr. pstruha robíme tak, že najskôr rybu narežeme na chrbte od hlavy až po chvost. Potom zasunieme nôž za hlavu ryby pod mäso a oddelíme od chrbtice. Spodnú časť mäsa oddelíme od kostí tak, že zachytíme vidličkou chrbtovú kosť od chvosta a pomaly oddeľujeme. Ak sa mäso zachytáva na kosti, pomáhame si nožom. Hlavu a celú chrbtovú kosť položíme na pripravený tanierik.

Raky

Raky sa jedia rukami /raka chytíme do ľavej ruky a pravou rukou mu „odkrútime“ chvost a prstami pravej ruky rozpolíme pancier po stranách chvostu a vidličkou vyberieme mäso/ alebo pomocou špeciálneho príboru (krátka vidlička a nôž s dierkou) vyberieme vnútrajšok. Z prednej časti konzumujeme len mäso z klepiet, potom si opláchneme ruky v miske s vodou a utrieme do obrúsku.



Langusty

dostaneme už v rozpolenom pancieri. Jedia sa dvojzubou alebo dezertnou vidličkou.

Mušle

Vidličkou alebo lyžičkou sa otvárajú mušle. Zásadne s nimi nebúchame o stôl, ale ich vyjedáme špeciálnym príborom (malá vidlička a malá lyžička).

Žabie stehienka

sa pridržujú vidličkou v ľavej ruke na tanieri a pravou sa odlupujú sústa.

Kaviár

Ak vás pozvú na spoločenské podujatie, kde sa podáva kaviár, vedzte, že: kaviár sa môže podávať ako predkrm, naretý na krekeroch lebo v malých kôpkach na nových zemiakoch. Môže sa servírovať ak ako prvý chod na osobitnom tanieriku s kúskom chleba a tradičným obložením zo strúhanej cibule, strúhaného vajčka a kapár.

Pravý kaviár sa robí zo zrelých jeseterích vajčiek. Táto ryba žije len vo vodách Severného, Čierneho a Kaspického mora a do nich ústiach riek a živí sa potravou z morského dna, obsahujúcou veľa fosforu. Je známych vyše 20 druhov týchto rýb. Najväčšia z nich je vyza /najobľúbenejšia pochúťka Jamesa Bonda/, ktorá váži do 1 600 kg. Ostatné druhy, sevruga, jeseter malý a jeseter veľký vážia od 10 do 20 kg., najmenšia sterleď /5kg/ má najlepší kaviár, ktorý bol vždy na stoloch cárov a cisárov rakúsko-uhorskej monarchie. Elegantným občerstvením je hrianka s kaviárom, pokrytá lupienkami orchideí...

Ustrice

Labužníci jedia ustrice surové, vo vlastnej šťave a pokvapkané troškou citrónovej šťavy sa servírujú s rozdrveným ľadom. Ak nám ich nikto neatvorí, rozluskneme ich vidličkou alebo špeciálnym nožom, pokvapkáme citrónom (alebo bielym vínom) a vysrkneme.

Ak sa na večeru podávajú slimáky alebo escargots, na stole nesmie chýbať nácínie, ktorým sa jedia. Sú to špeciálne klieštiky, ktorými sa slimák pridrží, a malé vidličky, ktorými sa mäsité vnútro vytiahne z ulity. Ak na stole chýbajú klieštiky, ulitu si pridržíme prstami. Malá vidlička na ulitníky sa kladie napravo od taniera za nôž a lyžicu.

Psychológ PhDr. Lubica Mižičková

Vzdelávanie – benefit, ktorý sa oplatiť

A nielen to, vzdelaní a kompetentní zamestnanci sú predsa základným pilierom každej prosperujúcej firmy.

Určite mi dáte za pravdu, že práve oblasť vzdelávania bola v minulom a tomto roku vo firmách v dôsledku hospodárskej krízy najviac „zanedbávaná“.

Avšak máme dobrú správu. Firmy začínajú opäť „ožívať“ a s nimi aj benefit menom „vzdelávanie“.

Všetci predsa vieme, že vzdelávanie je obojstranne DOBRÁ investícia.

Srdečne Vás pozývame na semináre, kurzy a workshopy, ktoré sme pre Vás na jeseň pripravili:

20. september 2010

Konzultačný deň s nemeckou právnou zástupkyňou

Lektor: Marcella Pawelka, advokátka so SRN

22. september 2010

Buď aktívny pri domáhaní sa svojich práv z obchodných zmlúv

Lektor: JUDr. Marcela Szaboová, špecialista v odbore

23. september 2010

Elektronický podpis v praxi

Lektori: špecialisti certifikačnej autority - Ing. Peter Miškovič, Monika Ďurišová, Beata Móziová

24. september 2010

Mzdárske zákony a ich praktická aplikácia s programom

Lektor: Ing. Jolana Strýčková, špecialista v odbore

28. september 2010

Minimum pre personálnych manažérov

Lektor: PhDr. Viera Trnková, špecialista v odbore

29. september 2010

Chemická legislatíva REACH - Nové požiadavky na KBÚ /kartu bezpečnostných údajov/ - zmeny platné od 1. 12. 2010 (Nariadenie ES č.453/2010)

Lektor: Dr. Martin Murín a kol. špecialisti v odbore

30. september 2010

Marketingovej komunikácie a využívania moderných nástrojov v mark. komunikácii

Lektor: Ing. Marcel Adamčák, špecialista v odbore

1. október 2010

Daňová kontrola I.

Lektor: Ing. Emil Burák, Phd. špecialista v odbore

5. október 2010

Biznis protokol

Lektor: PhDr. Ľubica Mižičková, špecialista v odbore

6. október 2010

Franchising

Lektor: Doc. Ing. Antonia Štensová, PhD., špecialista v odbore

7. október 2010

Ochrana podniku pred veriteľmi

Lektor: Ing. Juraj Borguľa, špecialista v odbore

13. október 2010

Odpadové hospodárstvo – obaly

Lektor: Ing. Peter Gallovič, špecialista v odbore



14. október 2010

Vysielanie a prijímanie zamestnancov do/ zo zahraničia

Lektor: Mgr. Radoslava Hoglová, advokátka, špecialistka na pracovné práva

18. október 2010

Základy a trendy v práve obchodných spoločností

Lektor: JUDr. Peter Čavojský, advokát

19. október 2010

Znižovanie nákladov zlepšovaniem GEMBA KAIZEN

Lektor: JUDr. Marcela Szaboová, špecialista v odbore

20. október 2010

Motivácia a výkonnosť zamestnancov - manažment výkonnosti v prosperujúcej firme

Lektor: PhDr. Viera Trnková, špecialista v odbore

Zahraničné aktivity

13. september 2010

Konzultačný deň Maďarsko

22. september - 24. september 2010

Podnikateľská misia do Fínska

26. september - 2. október 2010

Podnikateľská misia spojená s výstavou v Plovdive

5. október - 7. október 2010

Kooperačné rokovania v Írskom Corku

19. október - 21. október 2010

Podnikateľská misia do Švédska spojená s návštevou Scandinavian Fair

25. október 2010

Konzultačný deň Švédsko/Fínsko

Iné aktuálne ponuky

Preverte si partnera - služba poskytuje vysoko kvalitné informácie, analýzy a správy efektívne využiteľné pre majiteľov, konateľov či TOP manažérov firiem na podporu nástrojov risk manažmentu každého podnikateľského subjektu

Zaručený elektronický podpis a elektronický podpis - externá registračná autorita, vykonávajúca certifikačné činnosti a poskytujúca akreditované certifikačné služby

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 Vášho zahraničného obchodu

Bližšie informácie: www.basopk.sk
tel. 02/48291257 alebo sopkrkbl@supk.sk

V rámci legislatívnej činnosti SOPK boli vypracované pripomienky k týmto návrhom zákonov:

- návrh zákona o špecifických štátnych zárukách,
- návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a o zmene a doplnení niektorých zákonov,
- návrh zákona, ktorým sa dopĺňa zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník a o slobodnom prístupe k informáciám a o zmene a doplnení niektorých zákonov (zákon o slobode informácií) v znení neskorších predpisov,
- návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 245/2008 Z. z. o výchove a vzdelávaní (školský zákon) a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov,
- návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov a o zmene a doplnení niektorých zákonov,
- návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 461/2003 Z. z. o sociálnom poistení v znení neskorších predpisov a o zmene a doplnení niektorých zákonov,
- návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 575/2001 Z. z. o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony.

SOPK pripomienkovala tiež novelu nariadenia vlády SR, ktorou sa ustanovuje výška odvodu a spôsob platenia odvodu za odňatie poľnohospodárskej pôdy.

SOPK predložila svoje stanovisko vyčádzajúce z reálnych potrieb podnikateľského prostredia v SR aj k návrhu zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 483/2001 Z. z. o bankách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a o zmene a doplnení niektorých zákonov a návrhu zákona o poskytovaní dotácií v pôsobnosti Ministerstva kultúry a cestovného ruchu Slovenskej republiky.

V rámci medzirezortného pripomienkového konania SOPK posúdila tiež návrh na účasť Slovenskej republiky na spolupráci v rámci systému Európskeho obchodného registra podľa Dohody o zdieľaní informácií.

Do 27.9.2010 (pondelok) namiesto 25.9.2010 (sobota)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **august 2010** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **august 2010** pre osoby, ktoré nie sú platiteľmi dane, ale vznikla im povinnosť platiť daň podľa § 69 zákona o DPH, a zaplatiť daň
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu pre prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu za **august 2010** (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť daní
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **august 2010** a splatnosť dane
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za **august 2010** a splatnosť spotrebnej dane

Do 30.9.2010 (štvrtok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **september 2010** (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za **september 2010** (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **III. štvrtrok 2010** (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 1 659,70 eura a nepresiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za **III. štvrtrok 2010** (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 1 659,70 eura a nepresiahla 16 596,96 eura)
- predložiť príslušnej pobočke Sociálnej poisťovne výpis z daňového priznania samostatne zárobkovo činnnej osoby, ktorej bola predĺžená lehota na podanie daňového priznania, vrátane výpisu z oprávneného daňového priznania za rok 2009
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **september 2010** (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur)
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **III. štvrtrok 2010** (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 660 eur a nepresiahne 8 292 eur)

Do 8.10.2010 (piatok)

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie za samostatne zárobkovo činnú osobu za **september 2010**
- 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 **september 2010**

Do výplatného termínu

- odvod preddavku na poistné na verejné zdra-

votné poistenie plateného zamestnancom a zamestnávateľom za **september 2010** (preddavok na poistné z príjmu vypočítava a odvádza za zamestnanca zamestnávateľ)

- 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 **september 2010**

Do 5 dní po dni výplaty

- odvod preddavkov na daň z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti znížených o úhrn daňového bonusu za **september 2010**
- prevod finančných prostriedkov do sociálneho fondu za **október 2010**

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 15.10.2010 (piatok)

- odvod dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb vyberanej zrážkou za **september 2010**. Zároveň zaslať oznámenie o tejto skutočnosti príslušnému správcovi dane
- odvod sumy na zabezpečenie dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb platiteľom príjmu za **september 2010**. Zároveň túto skutočnosť oznámiť príslušnému správcovi dane

Do 20.10.2010 (streda)

- registračná povinnosť pre daň z pridanej hodnoty (DPH) pre zdaniteľnú osobu, ktorá má sídlo, miesto podnikania alebo prevádzkareň v tuzemsku, a ak nemá takéto miesto, ale má bydlisko v tuzemsku alebo sa v tuzemsku obvykle zdržiava, a ktorá dosiahla za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov obrat 49 790 eur. Právnická osoba alebo fyzická osoba, ktorá nemá v tuzemsku sídlo, miesto podnikania alebo prevádzkareň a ktorá podniká v zahraničí, je povinná podať žiadosť o registráciu pre daň Daňovému úradu Bratislava I pred začatím vykonávania činnosti, ktorá je predmetom dane
- registračná povinnosť pre DPH pre zdaniteľné osoby, ktoré majú sídlo, miesto podnikania alebo prevádzkareň v tuzemsku a ktoré spoločne podnikajú na základe zmluvy o združení alebo inej obdobnej zmluvy, ak za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov dosiahnu celkový obrat 49 790 eur. Do celkového obratu sa započítavajú obraty jednotlivých osôb a obrat z ich spoločného podnikania. Ak zdaniteľná osoba, ktorá nie je platiteľom dane, uzavrie zmluvu o združení s platiteľom dane, je povinná podať žiadosť o registráciu pre daň najneskôr do desiatich dní odo dňa uzavretia tejto zmluvy. Ak sa jeden z účastníkov zdruzenia rozhodne registrovať pre daň pred dosiahnutím celkového obratu 49 790 eur, sú povinní podať žiadosť o registráciu pre daň všetci účastníci zdruzenia k rovnakému dňu
- povinnosť podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za **september 2010** pre platiteľa dane, ktorý dodal tovar s oslobodením z tuzemska do iného členského štátu osobe identifikovanej pre daň v inom členskom štáte, alebo premiestnil tovar oslobodený od dane do iného členského štátu na účely svojho podnikania, alebo ktorý sa

zúčastnil na trojstrannom obchode ako prvý odberateľ podľa § 45 zákona č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o DPH“). Povinnosť podať súhrnný výkaz má aj platiteľ DPH, ktorý dodal službu s miestom dodania v inom členskom štáte podľa § 15 ods. 1 zákona o DPH osobe identifikovanej pre daň, ktorá je povinná túto daň platiť

- povinnosť pre platiteľa dane podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za **III. štvrtrok 2010**, ak hodnota tovarov ním dodaných do iných členských štátov s oslobodením od dane nepresiahne v príslušnom a súčasne v predchádzajúcich štyroch kalendárnych štvrtrokoch hodnotu 100 000 eur

- povinnosť pre zdaniteľnú osobu registrovanú pre daň podľa § 7 alebo 7a zákona o DPH podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za **III. štvrtrok 2010**, v ktorom dodala službu s miestom dodania v inom členskom štáte podľa § 15 ods. 1 zdaniteľnej osobe alebo právnickej osobe, ktorá nie je zdaniteľnou osobou a je identifikovaná pre daň, a táto osoba je povinná platiť daň

Do 25.10.2010 (pondelok)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **september 2010** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **III. štvrtrok 2010** pre platiteľov so štvrtročným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **september 2010** pre osoby, ktoré nie sú platiteľmi dane, ale vznikla im povinnosť platiť daň podľa § 69 zákona o DPH, a zaplatiť daň
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu pre prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu za **september 2010** (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť daní
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **september 2010** a splatnosť dane
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za **september 2010** a splatnosť spotrebnej dane

Do 2.11.2010 (utorok) namiesto 31.10.2010 (nedela; pondelok 1.11.2010 je dňom pracovného pokoja – sviatok Všetkých svätých)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za október 2010 (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za október 2010 (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- 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, o zamestnaneckej prémii a o daňovom bonuse za **III. štvrtrok 2010**
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za október 2010 (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur) M.K.



**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



Pozvánka

6. seminár o podmienkach podnikania v Rakúsku v rámci projektu REGIONFEMME

Seminár je určený ženám – podnikateľkám a manažérkam, ktoré majú záujem rozšíriť svoje podnikateľské aktivity na územie Rakúska.

Dátum konania: 21. septembra 2010, 9:00 hod.

Miesto konania: Bratislavská regionálna komora SOPK
Jašíkova 6, 826 73 Bratislava

Predmet seminára: Obchodné rokovanie v Rakúsku
a interkulturálne odlišnosti

Lektor seminára: PhDr. Ľubica Mižičková
poradkyňa pre biznis protokol a komunikáciu

Host: Ing. Petra Marko
ambasádorka podnikateľiek pre Bratislavský kraj

V prípade záujmu nás kontaktujte prosím na
e-mail: daniela.bestrova@sopk.sk, tel: 02/48291297

ÚČASŤ NA SEMINÁRI JE BEZPLATNÁ.

Projekt je spolufinancovaný z prostriedkov EFRR a národných zdrojov
v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Rakúsko



Program spolufinancovaný z prostriedkov EFRR a národných zdrojov
v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Rakúsko

ML Partners, s.r.o.

Pútnická 30,
841 06 Bratislava
Tel.: 0904 847740
E-mail: loncik@stonline.sk



Ekonomické a organizačné poradenstvo

Opäť otvárame nový kurz!



EBC*L - medzinárodný certifikovaný vzdelávací program.
EBC*L moderný spôsob štúdia podnikovej ekonomiky.

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

Využite svoju šancu a prihláste sa do kurzu

European Business Competence Licence

Je určený pre rôzne cieľové skupiny, ktoré chcú získať profesionálne a praktické znalosti z podnikovej ekonomiky, ktorí zastávajú rôzne pozície, ale častokrát 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.

VYUŽITE JESENNÉ AKCIOVÉ CENY /vrátane certifikátu/:

člen SOPK 470 EUR bez DPH
nečlen SOPK 530 EUR bez DPH

a

získajte aj Vy novú kompetenciu, ktorú Vám nikto nezoberie a ktorú uplatníte vo všetkých oblastiach podnikania

Kurz sa začína v polovici októbra

**TERMÍN UZÁVIERKY PRIHLÁŠOK
DO KURZU JE 10. októbra 2010**

Kontakt :

Mgr. Daniela Bestrová

tel.: 02 4829 1297, mobil: 0911 732537, e-mail: daniela.bestrova@sopk.sk