

PREŠPORSKÝ podnikateľ

Mesačník Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Číslo 3 / Ročník IV. • Marec 2011



Dňa 3. marca sa konalo v mieste sídla Bratislavskej regionálnej komory SOPK výročné zhromaždenie delegátov, ktoré je najvyšším voleným orgánom komory. V pracovnej časti programu boli predmetom rokovania plnenie plánu činnosti za rok 2010, plnenie rozpočtu za rok 2010 ako aj plán činnosti a rozpočet na rok 2011. Delegáti v diskusii k jednotlivým materiálom pozitívne hodnotili činnosť komory a vyzdvihli hlavne celý rad nových aktivít zameraných na zlepšenie kontaktov medzi podnikateľmi navzájom. Vyjadrili taktiež spokojnosť s kladným hospodárskym výsledkom BRK za rok 2010 aj napriek zložitým podmienkam v hospodárstve a podnikaní. Taktiež sa vyjadrili k navrhovaným aktivitám v roku 2011, pričom odporučili sledovať podnety a návrhy prichádzajúce z ich strany a flexibilne na ne reagovať. V rámci tejto časti programu boli predmetom rokovania aj zmeny vo volebnom a rokovacom poriadku, ktoré upravujú mimo iného aj počet delegátov zhromaždenia a iné administratívne záležitosti. Aj tento materiál delegáti schválili.

V ďalšej časti programu sme privítali primátora hl. mesta SR Bratislavy doc. RNDr. Milana Ftáčnika CSc. (na obr. druhý zľava). V príhovore k delegátom vyjadril spokojnosť so vzťahmi medzi radnicou a komorou a vyzdvihol aktívny prístup komory

pokračovanie na strane 2

Prioritná je kvalita života

Do úradu starostu bratislavskej mestskej časti Nové Mesto nastúpil Mgr. Rudolf Kusý v decembri. Dnes má za sebou prvé mesiace starostovania, a tak sme sa ho spýtali, ktoré oblasti si podľa neho vyžadujú najviac pozornosti?



Ak hovoríme o pozornosti, máme na mysli predovšetkým investície. A tie by sa mali sústreďovať najmä do oblastí, ktoré nedokážu získať dostatok financií z voľného trhu.

Preto bude moja pozornosť smerovať napríklad k obnove a budovaniu klubov dôchodcov, škôl a škôlok, či detských ihrísk a materských centier.

Som rád, že v posledných rokoch je trendom, ak na takúto obnovu prispievajú aj súkromné spoločnosti. Osobne sa tomuto fenoménu teším, prax však ukazu-

pokračovanie na strane 3

Následky hospodárskej krízy s dopadmi na podnikateľský sektor ešte neutíchli a máme tu nové hrozby, ktoré sú opäť mimo nášho dosahu, ale s ktorými musíme veľmi vážne kalkulovať. Demokratizačné procesy v arabskom svete, ktoré zasiahli postupne významnú časť Blízkeho východu a prakticky celú Severnú Afriku a konsekvencie z toho plynúce jednoducho nemôžu zostať bez ekonomických následkov. Skutočné dopady je zatiaľ veľmi ťažké odhadnúť a aj svetové burzy zatiaľ reagujú dosť nerozhodne. V každom prípade nerastné bohatstvo ktoré nám v Európe chýba, najmä ropa a sme odkázaní na jeho import môže významným spôsobom zasiahnuť do globalizovanej ekonomiky, našu nevynímajúc. Pomaly sme už zabudli na nepríjemnosti s prerušenými dodávkami plynu, teraz sa zase objavuje hrozba nedostatku ropy, alebo minimálne výrazný rast jej ceny. Ako príjemná perlička sa z tohto pohľadu javí predaj prvého čisto elektrického auta na Slovensku. A to by mohol byť aj impulz pre Slovensko, zamerať sa v oblasti energetiky na to, čo môžeme doma naozaj ovplyvniť. A to je dostatočná, resp. prebytočná kapacita výroby elektrickej energie. To je totiž energia, ktorá môže v prípade nutnosti nahradiť všetky ostatné zdroje energie a z dlhodobejšieho hľadiska sa stať významným médium aj pre osobnú a nákladnú dopravu.

Juraj Majtán

Riaditeľ Bratislavskej regionálnej komory SOPK

TÉMA ČÍSLA



Cestovný ruch II.

OBSAH

- 2** O firmy s vlastným vývojom by sa bolo treba lepšie starať
- 4** Podnikateľské možnosti v Juhoafrickej republike
- 6** Pri výbere dovoleník čoraz viac Slovákov využíva internet
- 8** Maroko chce prilákať turistov
- 14** Podnikateľský servis

Ing. František Zúbek, riaditeľ firmy S Power product s.r.o.

Člen zhromaždenia delegátov BRK SOPK

O firmy s vlastným vývojom by sa bolo treba lepšie starať

Rodný list firmy S Power s.r.o. má v dátume narodenia rok 1990, teda veľmi krátko potom, ako sa vo vtedajšom Československu vytvorili podmienky pre slobodné podnikanie. Z tohto pohľadu teda tradičná firma, pri zrode ktorej stál aj Ing. František Zúbek.

Sme piati spolumahajitelia - absolventi vtedy ešte EF SVŠT - a vývoj nás bavil od samého začiatku. Proste zobrať čistý papier a vyvinúť nový produkt. V roku 1990 sme založili firmu S Power s.r.o. a o štyri roky sme ju rozdelili na dva samostatné subjekty. Jedna podniká v obchode a druhá - S Power product s.r.o. - vo vývoji a výrobe elektroniky. Išlo nám hlavne o rozloženie rizika.

? **Môžete nám priblížiť produkciu firmy, kde a na čo sa vaše produkty využívajú?**

Firma zameriava svoju vývojovú a výrobnú činnosť na dva základné smery - stabilizované zdroje a ultrazvuk. Naše stabilizované zdroje sa používajú hlavne v zabezpečovacej technike. Pri ultrazvuku sa zameriavame na vývoj a výrobu ultrazvukových čističiek, ultrazvukových zväračiek na plasty a ultrazvukových rezačiek.

Čistenie ultrazvukom je využiteľné v každej oblasti priemyslu, najmä však tam, kde sa vyžaduje dokonalé čistenie tvarovo zložitých predmetov, prípadne kde sa čistia veľké série. Ultrazvukové zväračky sa používajú hlavne v automobilovom priemysle na zváranie

plastov, kože, koženky a podobne a rezanie ultrazvukom sa využíva napríklad pri výrobe pneumatík, kde sa týmto bezodpadovým a rýchlym spôsobom reže surová guma.

Máme úplne nezávislý vlastný vývoj, z ktorého pochádza celá naša 20 ročná produkcia. Financujeme si ho sami.

? **V čom spočíva marketingová stratégia firmy?**

Naša stratégia spočíva v efektívnom využívaní zdrojov firmy na dosiahnutie cieľa: Byť stabilizovaná, medzinárodne uznávaná firma vo výrobe kvalitnej elektroniky s vlastným vývojom.

? **Ako ste sa vyrovnali s globálnou krízou, v čom sa prejavila u vás a aké ponaučenia priniesla pre budúcnosť?**

Kríza postihla aj našu firmu. Reagovali sme na ňu včas a zdá sa, že správne. Základom bolo postaviť si cieľ a vybrať správne opatrenia. Naším cieľom bolo „prežiť“ a zároveň nestratiť zákazníkov. Internými opatreniami sme si okrem iného „očistili“ firmu od niektorých nákladov. Vzhľadom k tomu že cca 50 percent produkcie vyvážame, prejavili sa aj rôzne ča-

sové posuny v prejave krízy na naše tržby. Z nášho hľadiska môžem povedať, že naše trhy sa už stabilizujú. Poučenie do budúcnosti? Rozloženie rizika, včasná a správna reakcia.

? **Zúčastňujete sa na mnohých veľtrhoch a výstavách, v čom vidíte ich význam?**

Nehodnotím presne každý jeden spôsob propagácie. Skôr sa držím poznatku o tom, že 50 percent nákladov na reklamu je zbytočných. Problém je v tom, že sa nevie ktoré sú to. Preto pokiaľ bol rok úspešný, tak propagácia vrátane výstav bola dobrá.

? **Ako hodnotíte vaše pôsobenie v SOPK a čo vám členstvo v SOPK prináša, čo by sa ešte dalo zlepšiť?**

Členstvo nielen v SOPK, ale aj v iných podobných organizáciách je veľmi širokospektrálne. Či už z hľadiska počtu zamestnancov, z hľadiska predmetu podnikania, alebo z hľadiska príslušnosti k nadnárodnému konglomerátu. Z toho vyplýva aj stála otázka zotrvania v organizácii. Zlepšenie by som videl v SKUTOČNEJ pomoci priamo iba malým a stredným podnikateľom. A možno by si zaslužili väčšiu pozornosť firmy s vlastným vývojom. ●

pokračovanie zo strany 1



Zasadnutia sa zúčastnili aj člen Dozornej rady SOPK Ing. Viliam Krajčovič, Westar, a.s., podpredseda SOPK Ing. Vladimír Slezák, generálny riaditeľ Siemens, s.r.o a Ing. Martin Hrivík, generálny tajomník SOPK (na obr. zľava).

k spolupráci s mestom, ako aj konkrétne návrhy na spoluprácu, ktoré mu predložili zá-

stupcovia BRK na oficiálnom stretnutí pred necelým mesiacom. Následne pán primátor predstavil členom zhromaždenia delegátov najbližšie priority mesta, ako aj dlhodobější plány a ciele, ktoré by mali popri výraznom zlepšení situácie v osobnej doprave a kvalite života v Bratislave priniesť aj nové impulzy v ďalšom rozvoji podnikateľského potenciálu Bratislavy. V nadväznosti na jeho príhovor sa predseda SOPK p. Doc. Ing. Peter Mihók, CSc. vo svojom príhovore zameril na zhodnotenie celkovej ekonomickej a hospodárskej situácie na Slovensku v kontexte celosvetového diania a predstavil aj priority SOPK, ako prispieť k postupnému zlepšovaniu hospodárskej situácie na Slovensku. Predseda BRK SOPK Ing. Igor Junas, ktorý celé

zhromaždenie viedol na koniec oficiálnej časti poďakoval prítomným za účasť a zároveň za ich činnosť počas celého volebného obdobia 2007-2012, nakoľko nasledovné ZD sa v roku 2012 stretne už po nových voľbách na volebné obdobie 2012 – 2017 v novom zložení.



je, že ako samospráva sa naň stopercentne spoliehať nemôžeme.

Medzi moje priority v neposlednom rade patrí aj riešenie parkovacích miest v mestskej časti, či znižovanie hlučnosti – napríklad v okolí NTC.

? Konkrétne – napríklad garáže na Zátíši nie sú práve v najlepšom stave.

Garáže na Zátíši sú charakteristické pomerne komplikovanými vlastníkmi vzťahmi – hoci ich majú zväčša ľudia v osobnom vlastníctve, neraz ich prenajímajú. Mnoho z garáží je nevyužitých, čoho následkom sa do nich nasťahovali bezdomovci, no vznikli tu i takzvané čierne skládky.

Mestská časť ako majiteľ pozemku je pritom zo zákona povinná tieto priestory udržiavať – už len samotná likvidácia odpadu je nezanedbateľnou položkou. Preto intenzívne hľadám riešenie, ako celú zónu revitalizovať.

? Spomínali ste rekonštrukcie – je to podľa vás v období po ekonomickej kríze rozumná investícia?

Práve o to ide. Treba si uvedomiť, že napríklad kúpou nových okien, kotlov, alebo renováciou a zateplením fasády neinvestujete primárne do vzhľadu objektu – hoci to skutočne vyzerá lepšie. Rekonštrukciu v prvom rade znižujete jeho energetickú náročnosť, čo v konečnom dôsledku výrazne znižuje mesačné náklady na prevádzku. Inak povedané, namiesto povestnej ryby darujete udicu.

? Ako chcete zabezpečiť obnovu tých objektov, ktoré nie sú v bezprostrednej správe mestskej časti, mám na mysli napríklad železničnú stanicu či poštu.

Ako vravíte, naše možnosti sú v tomto smere obmedzené. V každom prípade sme však zintenzívnili rokovania s vlastníkmi objektov. Na konci týchto rokovaní má byť zrenovovaná pošta i železničná stanica na európskej úrovni.

? Nedávno ste sa vyjadrili, že plánujete rekonštruovať aj Kónskú železniciu.

Kónská železnica je historická budova, ktorú v roku 2009 mestská časť odkúpila do svojho vlastníctva. Do jej rekonštrukcie následne smerovali nemalé investície, a to najmä kvôli sobášnej sieni, ktorá má byť uvedená do prevádzky v blízkom čase. Tieto priestory budú rozhodne reprezentatívnejšie, než terajšia sobášna sieň v Stredisku kultúry na Vajnorskej ulici. Ostatné priestory budeme využívať tak, aby prevádzka celej zrekonštruovanej budovy bola zisková.

? Investície do mestskej časti prinášajú vo veľkej miere aj developeri. Dá sa povedať, že im samospráva musí preukazovať ústupky v ich plánoch?

Mrzí ma, že existuje takéto povedomie o vzťahu developerov a samospráv. Ja však môžem hovoriť iba za mestskú časť Bratislava – Nové Mesto, kde platí, že prioritná je kvalita života ľudí. V praxi to znamená, že by som sa nikdy nepodpísal napríklad pod výstavbu heliportu v strede obytnej zóny, alebo nákupného centra v tesnej blízkosti nemocnice. Naopak, konštruktívnu výstavbu, ktorá obyvateľom mestskej časti priniesie jednoznačné benefity, veľmi rád podporím. Rovnako, ako je to bežné v zahraničí, však od developerov budem vždy vyžadovať, aby popri vlastnom podnikaní pomáhali našim ľuďom účasťou na komunitných projektoch. Hovorím napríklad o starostlivosti o seniorov, protidrogových programoch, či o oprave ciest a chodníkov.

? ...komunikácia však nie sú len cesty a chodníky, aký priestor má vo vašich plánoch internet?

Táto otázka je pre nás veľmi aktuálna, nakoľko momentálne hľadáme partnera, ktorý by zabezpečil bezplatnú wi-fi sieť na verejných priestranstvách Nového Mesta, napríklad v okolí Kuchajdy. Nezabúdame ale ani na tých, ktorí si konektivitu nedokážu zabezpečiť sami, postupne pripájame na internet domovy dôchodcov. Okrem toho pripravujeme pre obyvateľov Nového Mesta celkom nový portál samosprávy, kde okrem iného dostanú aj priestor na bezprostrednú online diskusiu priamo so svojím starostom. ●



Po oficiálnej časti programu boli hostia aj delegáti pozvaní na malé občerstvenie, počas ktorého sa pokračovalo v diskusií o viacerých zaujímavých témach v menších debatných krúžkoch. ●

Dnes predstavujeme:

Luxemburské veľkovojsvodstvo

Luxembursko patrí medzi najvyspelejšie krajiny sveta ale negatívne vplyvy krízy sa podpísali na hospodárskych výsledkoch roku 2009. Predpovede Statec pre Luxembursko hovoria o 3-percentnom hospodárskom raste v roku 2010. Podľa výsledkov za 1. polrok 2010 došlo k medziročnému hospodárskemu rastu o 1,9 %. V dôsledku podporných balíkov sa výška hrubého verejného dlhu dostala na 15 % v roku 2009, čo je stále nízka úroveň v porovnaní s ostatnými krajinami OECD. Inflácia v roku 2009 bola na úrovni 1,8 % a v roku 2010 sa očakáva na úrovni 2,1 %. Priemerná miera nezamestnanosti za prvý polrok 2010 bola na úrovni 6,1 %.

Zahraničný obchod LU: Za prvý polrok 2010 sa export medziročne zvýšil o 18 % a import o 17 %, ale bilancia je naďalej pasívna a dosiahla úroveň 2 477,6 mil. eur. Najvýznamnejšími importnými položkami sú stroje a zariadenia, dopravné zariadenia, minerálne produkty, chemické výrobky a potraviny, tabakové výrobky a nápoje, dopravné prostriedky. Luxemburský ZO sa orientuje na krajiny EÚ a Beneluxu.

Zahraničný obchod SR s LU: V 1. polroku 2010 a obrat zahraničného obchodu m edziročne zvýšil o 30 %, keď export zo SR narástol o 29 % a import klesol o 15 %. Na vývoze sa najviac podieľajú elektrické stroje a zariadenia, vozidlá, umelé vlákna, železo a oceľ, odevné doplnky a tlačoviny.

Perspektívy pre slovenské firmy: vývoz nábytku a výrobkov z dreva, osobných áut, obuvi, odevov, subkontraktácie v strojárstve a nábytkárstve. Spolupráca v oblasti vedy, výskumu, inovácií a nových technológií (bio, obnoviteľné zdroje).



Kontakt :
Obchodná radkyňa v Bruseli
Valeria Zolcerova
Conseiller/Ambassade
de la république Slovaque
av. Moliere 195, 1050 Bruxelles
+32 475331097
valeria.zolcerova@mzv.sk

Zdroje informácií :

- Základné informácie o Luxembursku, vláde a ministerstvách: www.visitluxembourg.com, www.gouvernement.lu
- Kontakt na obchodnú komoru v Luxembursku: www.cc.lu, vzäzy: www.fedil.lu
- Veľtrh a výstavy v Luxembursku : www.luxexpo.lu
- Vyhľadávanie v databázach friem: www.abc-d.lu, [tendre www.mtp.etat.lu](http://tendre.www.mtp.etat.lu) - Marché public - Avis des Adjudication

PREŠPORSKÝ PODNIKATEĽ

Prešporský podnikateľ • Ročník IV, číslo 3/2011
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 Sineal, spol.s r.o.

Noví členovia SOPK

Členstvo v SOPK je dobrovoľné na základe prihlášky člena. Že je členstvo v SOPK pre členské subjekty prospešné a pre podnikanie mnohokrát nevyhnutné je dôkazom pribúdania prihlášok za člena SOPK.

Prihláška člena je schvaľovaná na úrovni regiónu a a potom na Predstavenstve SOPK za všetky regióny.

Po schválení je vystavené osvedčenie o členstve v SOPK, ktoré



Z rúk Juraja Majtána, riaditeľa Bratislavskej regionálnej komory SOPK si diplom člena SOPK prevzal aj JUDr. Andrej Terem – spoločník Bužek & Terem advokáti s.r.o.



Osvedčenie o členstve v SOPK preberá Ing. Pokorný, obchodný riaditeľ GORDIC s.r.o.

služi členovi na dokladovanie svojho členstva v SOPK.

V bratislavskej regionálnej komore zvykne odovzdávať osvedčenie o členstve osobne slávnostnou formou, kde zároveň prediskutujeme možnosti vzájomnej spolupráce resp. služby, ktoré môžeme členskému subjektu poskytnúť.

Aj v mesiaci február sme na pôde BRK SOPK privítali nových členov a na záver sme odovzdali osvedčenia o členstve v SOPK.

Nové možnosti spolupráce slovenských a macedónskych podnikateľov

Slovensko podporuje ekonomický a spoločenský rozvoj krajín Balkánu, ktoré majú perspektívu vstupu do Európskej únie. Medzi tieto krajiny patrí aj Macedónsko, kde prostredníctvom Slovenskej agentúry pre rozvoj a medzinárodnú spoluprácu sa na jednom z projektov sa zúčastňuje Bratislavská regionálna komora SOPK.

Na posilnenie rastu macedónskeho hospodárstva pripravila projekt zlepšenia podnikateľského prostredia aby podporil domáce podniky, pritiahol zahraničných investorov a umožnil efektívne využívať dostupné európske fondy. Projekt poskytuje macedónskym partnerom slovenské skúsenosti s integráciou do EÚ, rozvojom trhového a podnikateľského prostredia prostredníctvom overených opatrení na podporu podnikania, zlepšovanie podnikateľského prostredia, internacionalizáciu firiem a podporu podnikateľských organizácií.

Hlavnými aktivitami sú analýza podnikateľského prostredia a identifikácia bariér podnikania a ekonomického rastu spolu s návrhmi na ich elimináciu. Súčasne sa budeme podieľať spolu s partnermi na konkrétnych opatreniach, ktoré umožnia macedónskym firmám nadviazať kontakty a spoluprácu so zahraničnými firmami čo prispeje k prenosu úspešných podnikateľských praktík a získaniu nových trhov. Pridanou hodnotou je získanie know-how pre partnerskú podnikateľskú organizáciu, ako aj podpora jej pozície medzi podnikateľmi. Súčasne bude možné rozšíriť tieto skúsenosti na ostatné macedónske podnikateľské organizácie.

Ako súčasť projektu, v spolupráci s hospodárskou komorou macedónska Bratislavská regionálna komora SOPK organizuje macedónsku podnikateľskú misiu do Bratislavy v období 29. – 30. marca 2011. Počas pobytu macedónskych partnerov sa uskutoční seminár „Kooperácia s Macedónskom. Podnikateľské a investičné prostredie“ spojený s kooperačnými stretnutiami s macedónskymi firmami. Seminár sa bude konať 30. marca 2011 od 9:30, v priestoroch Bratislavskej regionálnej komory SOPK, Jašíkova 6, Bratislava. Účasť pre slovenské firmy je bezplatná.

Záujemcovia nájdu podrobnejšie informácie na <http://ba.sopk.sk/>. Účasť potvrdte vyplnením prihlášky „Registračný formulár“, ktorá tvorí súčasť pozvánky.

Informácie o organizačných záležitostiach vám poskytne Dr. Juraj Poledna (juraj.poledna@sopk.sk, tel. 02/4829 1534).

Za podnikateľmi z Kazachstanu do Almaty

Podnikateľskú misiu do Almaty, centra obchodu a businessu, sme pre Vás pripravili v spolupráci s Obchodno-ekonomickým oddelením Veľvyslanectva SR v Kazachstane a Kazašskou obchodno-priemyselnou komorou. Misia sa koná v dňoch 15.-19.5.2011

Kazachstan je najväčšou stredoázijskou krajinou a ako bývalý nástupnícky štát ZSSR získal nezávislosť roku 1991. Má značné nerastné bohatstvo (uhlie, ropa, zemný plyn, farebné kovy, chróm, nikel, bauxit). Baníctvo, ťažký priemysel a výroba stavebnín sú najdôležitejšie priemyselné odvetvia. Príjmy štátu pochádzajú z vývozu ešte nespracovaných alebo len čiastočne opracovaných produktov (energetické suroviny, rudy a kovy, obilia a múka).

Ponúkame príležitosť nadviazať nové kontakty s kazašskými firmami. Na základe Vašej prihlášky a kooperačného profilu/formuláru Vám slovenský obchodný radca a kazašská obchodná komora nájdu obchodných partnerov na kooperačné rokovania.

V prípade záujmu nás kontaktuje na: ivana.kondasova@sopk.sk, t.č. 02/4829 1247.

Podnikateľské možnosti v Juhoafrickej republike...



Bratislavská regionálna komora SOPK Vás v spolupráci s Obchodno-ekonomickým oddelením Veľvyslanectva SR v Pretórii a s Johannesburgskou obchodnou a priemyselnou komorou v Juhoafrickej republike pozýva na podnikateľskú misiu do Juhoafrickej republiky v dňoch 17.-22.4.2011.

Juhoafrická republika je dlhodobou najvýznamnejším obchodným partnerom SR na čiernom kontinente.

Ponúkame Vám jedinečnú príležitosť nadviazať kontakty s firmami v hlavnom meste Pretórii, v centre podnikania a obchodu Johannesburgu a v svetoznámom Kapskom meste. Firmy na rokovania s Vami vyhľadajú organizátora na základe Vašej prihlášky a profilu.

V prípade záujmu nás kontaktuje na: ivana.kondasova@sopk.sk, t.č. 02/4829 1247

Cestovný ruch sa globalizuje a rastie

Koncom minulého storočia v nadväznosti na všeobecný proces globalizácie vo svete a rozšírenie Európskej únie došlo v cestovnom ruchu k výraznému prehlbovaniu medzinárodnej spolupráce. Liberalizácia pohybu osôb a rast konkurenčného prostredia rozhybali dovolenkárov a sprístupnili dovolenkové destinácie, ktoré boli predtým pre mnohých nedostupné. Podnikanie v cestovnom ruchu sa stalo pre mnohých novou príležitosťou – od cestovných kancelárií cez majiteľov dovolenkových nehnuteľností, poskytovateľov služieb až po dopravcov.

Podiel odvetvia cestovného ruchu Európskej únie na celkovom úijnom HDP je viac než štyri percentá. Asi dva milióny podnikov cestovného ruchu zamestnávajú okolo štyri percentá celkovej pracovnej sily (približne osem miliónov pracovných miest). Ak sa zohľadnia aj príbuzné odvetvia, odhadovaný podiel cestovného ruchu na HDP je ešte oveľa vyšší - cestovný ruch nepriamo vytvára až 11 percent HDP Európskej únie a zamestnáva asi 12 percent pracovnej sily. Z tohto pohľadu sa stal cestovný ruch významným odvetvím národného hospodárstva jednotlivých krajín únie, ale aj celosvetovo.

Progres v rozvoji cestovného ruchu však odhalil aj niektoré jeho riziká. Negatívne ho ovplyvnili teroristické útoky, smerujúce aj do niektorých destinácií cestovného ruchu. K tomu pristúpili napríklad vlnajší výbuch sopky na Islande, ktorý tým, že obmedzil leteckú dopravu, výrazne zasiahol aj do cestovného ruchu. Rovnako sociálne nepokoje a štrajky v Grécku či iných krajinách a najnovšie revolučné pohyby v arabských štátoch, predovšetkým v turisticky atraktívnom Tunisku a Egypte. Ako však ukazuje vývoj v ostatných rokoch, cestovný ruch dokázal aj v týchto podmienkach napredovať, vyžaduje si však nové prístupy a adekvátne opatrenia na všetkých úrovniach.

Cestovný ruch zahŕňa širokú škálu produktov a destinácií, pričom v ňom pôsobí mnoho rôznych zainteresovaných strán z verejného a súkromného sektora, ktoré majú decentralizované oblasti právomocí, často na regionálnej a miestnej úrovni. Cestovný ruch má veľký potenciál prispieť k dosiahnutiu niekoľkých hlavných cieľov EÚ, akými sú napr. trvalo udržateľný rozvoj, hospodársky rast, zamestnanosť a hospodárska a sociálna súdržnosť.

Cestovný ruch je osobitne dôležitý v oblasti



poskytovania pracovných príležitostí mladým ľuďom, ktorí v cestovnom ruchu predstavujú dvakrát viac pracovnej sily než v ostatných odvetviach hospodárstva.

Vzhľadom na prínos cestovného ruchu k rozvoju regiónov a zamestnanosti dostali projekty napomáhajúce rozvoj cestovného ruchu a vidieka zvýšenú podporu v rámci štrukturálnych fondov v rokoch 2000 až 2006. Dôležitú úlohu zohrali najmä programy LEADER, INTERREG, ako aj Európsky sociálny fond. Mnohé ďalšie programy Spoločenstva vrátane programov EÚ pre MSP podporili rozvoj cestovného ruchu a spoločností pôsobiacich v tomto odvetví v rámci EÚ.

Rast zamestnanosti v odvetví cestovného ruchu bol v uplynulých rokoch výrazne vyšší než v ostatných odvetviach hospodárstva, vďaka čomu toto odvetvie významne prispieva k lisabonskému cieľu vytvárať vyšší počet kvalitnejších pracovných miest.

Cestovný ruch je strategickou hospodárskou činnosťou v Európskej únii, pričom jeho význam pre hospodárstvo EÚ bude v nasledujúcich rokoch pravdepodobne naďalej narastať.

Slovensko v cestovnom ruchu stále trpí na to, že je ako mladý štát novým hráčom. Na mapách dovolenkových cieľov väčšinou chýba, v lepšom prípade ho cestovné kancelárie zahŕňajú ako tranzitnú destináciu v rámci

okružných ciest po strednej Európe. Napriek tomu je cestovný ruch šancou pre Slovensko, ako povedal riaditeľ Slovenskej agentúry pre cestovný ruch Peter Belinský. Podľa neho v cestovnom ruchu má Slovensko veľký potenciál z hľadiska príjmu aj zamestnanosti. Ako príklad uviedol Rakúsko, kde je v cestovnom ruchu zamestnaných zhruba 700 tisíc ľudí, čo je sedemkrát viac ľudí ako na Slovensku a kde cestovný ruch tvorí 14,6 percenta tamojšieho hrubého domáceho produktu, kým na Slovensku je to 2,6 percenta. Pripomenul, že v Rakúsku funguje cestovný ruch na báze podpory podnikateľov v cestovnom ruchu, investičných stimulov do cestovného ruchu, premyslenej stratégie a legislatívneho prostredia, ktoré to všetko podporuje. A to je cesta, po ktorej, keď sme to ešte neurobili doteraz, by sme mali vykročiť čo najskôr. Samozrejme v duchu etického kódexu cestovného ruchu, ktorý bol prijatý 30. októbra 1999 rezolúciou Valného zhromaždenia Svetovej organizácie cestovného ruchu a v ktorom sa, okrem iného, hovorí „Priorita by sa mala poskytovať všetkým formám rozvoja cestovného ruchu, ktoré vedú k zachovaniu vzácnych a cenných zdrojov, najmä vody a energie a takisto k zabráneniu produkcii odpadov do maximálnej možnej miery a tieto formy by sa mali podporovať národnými, regionálnymi a miestnymi verejnými orgánmi“.

mz ●

Pri výbere dovoleník čoraz

Slovenská agentúra pre cestovný ruch zadala vypracovanie kvantitatívneho Prieskumu trhu a verejnej mienky občanov Slovenska s cieľom spoznať návyky Slovákov v oblasti cestovania a výberu dovolenkovej destinácie.

Podľa tohto prieskumu sa Slováci vo všeobecnosti správajú ako väčšina obyvateľov iných krajín čo sa týka informačných zdrojov. Medzi mladými do 35 rokov je internet silnou jednotkou. Druhým zdrojom informácií sú priatelia a rodina.

V skupine od 36-49 rokov sú tieto zdroje prakticky rovnocenné, staršie vekové kategórie sa spoliehajú predovšetkým na priateľov a rodinu a na cestovné kancelárie.

Napriek tomu, že sa internet stal dominantným zdrojom informácií, cestovné kancelárie si udržiujú stabilnú tretiu pozíciu. Z hľadiska budúcnosti sa dá očakávať, že ich význam bude klesať, ale majú stále celkom istú budúcnosť, aj keď v mierne pozmenenej forme – predovšetkým budú fungovať ako konzultanti. Pri výbere optimálnej destinácie môžu radiť tým cestovateľom, ktorí sa nevedia z rôznych dôvodov rozhodnúť.

Svoje dovolenky stále viac Slovákov plánuje dlhšie dopredu. Až v 65 percentách prípadov ju začínajú plánovať zvyčajne 2 až 7 mesiacov pred očakávaným termínom odchodu. Väčší plánovači sa pritom ukazujú byť ženy, ktoré začínajú uvažovať o dovolenke oveľa skôr ako muži, ktorí majú tendenciu venovať sa plánovaniu až v 63 percentách prípadov

2 až 4 alebo dokonca ešte menej mesiacov vopred.

To, čo platí pri získavaní informácií o mieste budúcej dovolenky už neplatí pri jej rezervovaní. Internet sa v tomto prípade využíva omnoho menej často a na prvom mieste sú cestovné kancelárie bez ohľadu na vek. Dokonca aj mladšie generácie (18-25 rokov) uprednostňujú cestovné kancelárie (55,17 percenta) pred internetovými portálmi (29,06 percenta).

Pri kúpe dovolenky je badať, že čím mladšia skupina respondentov, tým kratšie môže byť rozhodnutie. Rozhodnutia na poslednú chvíľu sú oveľa typickejšie pre ľudí do 25 rokov (takmer 37 percent), zatiaľ čo v skupine 50 a viac rokov predstavujú menej než tretinu (27,85 percenta).

Pri rozhodovaní kedy ísť na dovolenku si Slováci, tak ako väčšina Európanov, volia letné mesiace. To platí pre viac ako 86 percent respondentov. Leto výrazne preferujú mladšie vekové kategórie - vyše 90 percent. Len v skupine nad 50 rokov je možné badať výraznú preferenciu jarných a jesenných pobytov. Dá sa to vysvetliť niekoľkými faktormi, napríklad mimosezónnymi cenami, pokojnejšou atmosférou v letoviskách, ale aj príjemnejšou klímou v týchto mesiacoch.

Typická hlavná dovolenka priemerného Slováka zvyčajne trvá do dvoch týždňov (61,16 percenta respondentov), avšak až v tretine prípadov je to len týždeň (31,26 percenta). Ubytovanie zvyčajne hľadajú v súkromí alebo v chatách, resp. menej luxusných hoteloch (1 až 3-hviezdičkové). Len najsolventnejšie skupiny 26-49 ročných si vyberajú luxusnejšie hotely. Využívanie kempingov je typickejšie pre mladšiu generáciu, zatiaľ čo bývanie u priateľov alebo u rodiny je bežnejšie pre staršiu generáciu. Slováci sú relatívne šetrní a radšej si na dovolenke varia sami (23 percent), alebo si vyberú polpenziu (34,29 percenta). Plnú penziu využíva len 15,47 percenta populácie.

Ani pri motívácii sa nelíšime od iných národov a na dovolenke hľadáme predovšetkým relax a oddych. Šport je čiastočne dôležitý len vo vekovej skupine do 25 rokov (13,3 percenta). Na dovolenky cestuje takmer polovica Slovákov autom (42,19 percenta), nasleduje letecká a autobusová doprava. Vlaková doprava je na konci zoznamu len s 5,5 percenta. Posledná možnosť dominuje u generácie nad 50 rokov. Vlak spolu s autobusovou dopravou sú v tejto skupine dominantným typom dopravy pre viac ako tretinu populácie.

Dlhotrvajúca diskusia o dovolenkových pokukoch podporovaných štátom a zamest-



viac Slovákov využíva internet

návratom ešte stále nebola vyriešená. Podľa väčšiny respondentov by takáto podpora ovplyvnila alebo veľmi ovplyvnila rozhodnutie stráviť dovolenku na Slovensku:

Len 25 percent opýtaných tvrdí, že by táto forma podpory domáceho cestovného ruchu nemala žiaden vplyv na ich rozhodnutie. Ak by sme však vzali do úvahy modely správania sa slovenskej populácie, je značne nepravdepodobné, že by sa poukazy nevyužili na plánovaný účel.

Kľúčovými faktormi, ktoré ovplyvňujú rozhodovanie Slovákov pri výbere miesta dovolenky sú predovšetkým relax a únik z bežného života, to všetko za rozumnú cenu. Na treťom mieste pri tomto výbere je možnosť objavovania nových miest.

Uvedené dva faktory - relax a náklady sú rozhodujúce, ale v rozdielnych vekových skupinách existujú určité, pre danú skupinu prirodzené odchýlky: pre mladšiu generáciu (18-25 ročných) má dobrodružstvo, nočný život a zábava vyššiu prioritu, ako vo všetkých ostatných vekových skupinách. V skupine nad 49 rokov je naopak priorita na motíve kultúra a história.

Spokojnosť s dovolenkou na Slovensku je medzi Slovákami relatívne vysoká, pričom 80 percent tvrdí, že sú s ňou celkom spokojní alebo veľmi spokojní. Menej spokojných bolo len 19,66 percenta a nespokojných len 0,27 percenta.

Slováci sú vo všeobecnosti relatívne kritickí, pričom faktory s najhorším hodnotením sú:

- Atraktívne možnosti nakupovania
- Atraktívny nočný život a zábava
- Kvalita infraštruktúry
- Luxus
- Dobrý pomer cena/hodnota
- Dobrodružstvo

Štúdia ukázala, že Slováci uprednostňujú Slovensko ako destináciu počas letného obdobia, zatiaľ čo zimná dovolenka a agroturizmus sú menej preferované možnosti. Čím vyšší vek respondenta, tým viac uprednostňuje kúpele. Zdá sa, že agroturizmus je naďalej produktom pre veľmi špecifickú skupinu spotrebiteľov a len zvýšené ekologické povedomie obyvateľov by mohlo viesť k zvýšenému dopytu.

Iba 36,84 percenta všetkých respondentov strávilo dovolenku na Slovensku viackrát, až 51,2 percenta len raz a dokonca 11,95 percenta ani raz. Pozoruhodné je, že štruktúra tých, ktorí dovolenku netrávia na Slovensku rastie s klesajúcim vekom respondentov, čo naznačuje, že atraktívnosť domoviny v očiach



mladšej generácie klesla a mladí si vyberajú iné krajiny, kde by mohli stráviť čas a minúť peniaze. Predovšetkým mladá generácia do 25 rokov má v pláne cestovať do zahraničia.

Tento trend potvrdila aj odpoveď na otázku, prečo nemajú v pláne stráviť dovolenku na Slovensku. Jedným z veľkých vplyvov na rozhodnutie nestráviť dovolenku na Slovensku má hospodárska kríza a jej následky. K tým patrí predovšetkým neistota pracovnej pozície alebo zvýšené náklady na živobytie, v horšom prípade strata zamestnania. Tieto faktory uviedlo až 21 percent respondentov, samozrejme toto je skupina, ktorá neuvažuje ani o dovolenke v zahraničí.

Nespokojnosť s predchádzajúcou dovolenkou na Slovensku ako dôvod, prečo si respondent neplánuje opäť dovolenku na Slovensku je nízka, na úrovni 5 percent respondentov. Zaujímavým faktorom je odpoveď „neviem kam mám ísť“ – Slovensko potrebuje propagovať samo seba svojim obyvateľom, len tak sa dá doceliť zvýšenie záujmu o trávenie dovolenky doma.

Slováci bežne míňajú takmer dvakrát toľko keď cestujú do zahraničia, ako keď zostanú na Slovensku. Až 79 percent opýtaných míňa do 400 eur na osobu na dovolenku na Slovensku, menej ako 46 percent len do 200 eur. V zahraničí až 73 percent Slovákov míňa do 600 eur na osobu a takmer 50 percent 400 eur.

Hlavným dovolenkovým miestom pre Slovákov je dlhodobá Chorvátsko, za ním nasleduje Slovensko a Taliansko. Z týchto najobľúbenejších dovolenkových destinácií majú 2 more a sú relatívne blízko (jednoducho dostupné autom alebo autobusom). Až po nich nasledujú ďalšie krajiny, niektoré z nich

taktiež veľmi blízko, napr. Rakúsko, Česká republika alebo Maďarsko. Toto zodpovedá zisteniam o druhu dopravy, ktorý sa najviac využíva pri cestovaní na dovolenku.

Zároveň je evidentné, že preferencie Slovákov sa za posledné roky výrazne nezmenili, pretože štatistiky cestovných kancelárií hovoria dlhodobo o Chorvátsku, Grécku, Egypte, Bulharsku a Taliansku ako o päťici najnavštevovanejších zahraničných destinácií. Otázka pre tento rok je, či sa Egypt v tejto päťici udrží, vývoj však naznačuje, že sotva a nahradí ho Turecko.

Prieskum SACR ukázal, že stále zostávame verní zaužívanému modelu rodinnej dovolenky – leto pri mori, s optimalizovanou dopravou a stravovaním, s ubytovaním predovšetkým v lacnejších zariadeniach. Dovoľenka na Slovensku sa za týchto podmienok môže stať alternatívou, len pokiaľ domáce zariadenia a centrá cestovného ruchu ponúknu kvalitu o stupeň vyššiu ako v prímorských centrách a za ceny, ktoré budú mierne nižšie ako sú tie pri Jadrane. Napriek deklaráciám o preferencii relaxu a odpočinku, budú domáce centrá musieť ponúknuť oveľa viac alternatív ako stráviť čas.

Doterajší vývoj zariadení domáceho cestovného ruchu naznačuje, že prevádzkovatelia si tieto potreby uvedomujú a budovanie ponúk pre voľný čas postupuje správnym smerom. Domáci CR však bude potrebovať oveľa lepšiu komunikáciu, pretože sa stráca záujem o dovolenku na Slovensku v skupine mladých. Táto strata je predovšetkým založená na neznalosti možností, ktoré Slovensko ponúka ako alternatíva pre drahšie, avšak lepšie propagované destinácie.

Podľa zdrojov SACR

Maroko chce prilákať turistov

Maroko plánuje investovať vo veľkom do cestovného ruchu, ktoré mu má pomôcť v budúcich desiatich rokoch zdvojnásobiť príjmy z turistiky na 150 miliárd marockých dirhamov (14 miliárd eur) ročne. Turistika by sa tak stala druhým najväčším sektorom ekonomiky za poľnohospodárstvo.

„Tento ambiciózny plán urobí z Maroka dvadsiatu najväčšiu turistickú destináciu na svete,“ povedal minister pre cestovný ruch Jásir Znadžuí. Maroko investuje do rozšírenia turistiky v ôsmich regiónoch pri pobreží Atlantického oceánu a Stredozemného mora celkom 100 miliárd dirhamov (takmer 9,4 miliardy eur). Hlavné banky v krajine, vrátane bánk Attijariwafabank a BMCE už podpísali s vládou dohody o financovaní projektov v cestovnom ruchu v budúcich desiatich rokoch za 24 miliárd dirhamov. Vláda tiež vytvorí fond na podporu turistického ruchu, ktorý bude mať k dispozícii 15 miliárd dirhamov a očakáva príliv zahraničných investícií, hlavne z fondov bohatých arabských krajín. Cieľom je okrem iného postaviť viac hotelov a ubytovacích zariadení a zdvojnásobiť kapacitu ubytovania na 470-tisíc postelí. To zároveň krajine pomôže vytvoriť milión nových pracovných miest a poskytnúť príležitosť na



lepší život pre mladých. Vysoká nezamestnanosť, najmä medzi mladými, je totiž jeden z najväčších problémov vlády.

Krajina očakáva, že ju v roku 2011 navštívi 9,3 milióna turistov a príjem z turistiky dosiahne 60 miliárd dirhamov. To je dvojnásobok čiastky z roku 2001.

Maroko sa snaží znížiť závislosť svojej ekonomiky na poľnohospodárstve a vytvoriť nové zdroje rastu, medzi ktoré zaradilo aj cestovný ruch, finančné služby a automobilový priemysel. Poľnohospodárstvo sa na hrubom domácom produkte krajiny podieľa sedemástimi percentami. ●

Nemeckí rekreanti hľadajú náhradu za Egypt a Tunisko

Podľa prieskumu spoločnosti GfK Retail and Technology, väčšina nemeckých dovolenkárov odkladá plánovanú cestu do Egypta a Tuniska a dopyt po letných dovolenkách v týchto destináciách v prvých týždňoch roka taktiež výrazne poklesol.

Vyhlasenia ministerstva zahraničných vecí, v ktorých varovalo pred cestami do týchto krajín a ponuka cestovných kancelárií na prebookovanie nástupu na dovolenku pre tých, ktorí na ňu mali nastúpiť v prvých mesiacoch na apríl zadarmo, viedli mnohých nemeckých dovolenkárov k rozhodnutiu odložiť svoju cestu. Cestovky zaznamenali veľmi málo nových rezervácií a v súčasnosti jednoznačne dominujú zrušenia dovolenky do tradičných severoafriických krajín. Tržby cestovných kancelárií za dovolenky do Egypta klesli z 28 miliónov eur v druhom januárovom týždni až na mínus 11 miliónov eur na konci piateho kalendárneho týždňa na začiatku februára. Neochota nemeckých spotrebiteľov rezervovať si dovolenku do Egypta a Tuniska sa neob-

medzuje len na súčasné obdobie, ale siahla aj do letnej sezóny. Rezervácie dovolenky v Tunisku pre nadchádzajúce mesiace poklesli celkovo o 85 percent. Prítom až do prvého týždňa v januári zaznamenávali rezervácie predaja pre túto krajinu 12-percentný nárast oproti rovnakému obdobiu predchádzajúceho roka. Pre egyptské dovolenky za rovnaké obdobie bol on-line predaj polovičný, čo v absolútnych číslach predaja v skutočnosti predstavuje ešte väčší pokles, než aký zaznamenalo Tunisko. Po Španielsku a Turecku bol prítom Egypt treťou najobľúbenejšou destináciou medzi nemeckými dovolenkármi. Za normálnej situácie sa takmer tretina z celkových ročných rezervácií dovolenky v Egypte uzavrie v januári. Až neskôr sa uvidí, ako sa bude vyvíjať situácia s rezerváciami s ohľadom na súčasné uvoľnenie politickej situácie v Egypte.

Nemci zatiaľ využívajú možnosti bezplatného preknihovania, ktoré ponúkajú cestovné kancelárie a okrem toho volia cesty do ďalších krajín. Prospech z tejto situácie majú Turecko a Španielsko, dve populárne rekreačné desti-

cie Nemcov. V prvých niekoľkých týždňoch tohto roka zaznamenal záujem o tieto krajiny rast medzi 35 a 45 percent. K ostatným alternatívnym destináciám patrí Taliansko a Cyprus, ale aj Bulharsko a najmä Chorvátsko. Nadpriemerný nárast bol zaznamenaný v rezervácii predaja do týchto destinácií medzi druhým a piatym kalendárnom týždňom roka 2011. Celkovo je dopyt po cestovnom ruchu v Nemecku v súčasnosti na mimoriadne dobrej úrovni. V prvých niekoľkých týždňoch roka 2011 boli tržby z rezervácií v cestovných kanceláriách o 24 percent vyššie ako v rovnakom období predchádzajúceho roka.

Analýza vykonaná spoločnosťou GfK Retail and Technology je založená na zbere dát z približne 1 200 cestovných kancelárií v Nemecku. Vďaka tomu je možné vyvodit' spoľahlivé závery o správaní sa nemeckých dovolenkárov a poznať najnovšie trendy a vývoj na trhu cestovného ruchu. Aktuálne dáta sú založené na hodnotení rezervácií vykonaných do konca piateho kalendárneho týždňa 2011. mz ●

Europarlament posilnil práva cestujúcich diaľkovými autobusmi

Plénum Európskeho parlamentu schválilo pravidlá, ktoré uľahčia a spríjemnia cestovanie pravidelnou diaľkovou (národnou i medzinárodnou) autobusovou dopravou.

Cestujúci tak získajú napríklad právo na odškodnenie v prípade poškodenia či straty batožiny alebo nárok na vrátenie cestovného v prípade meškania či zrušenia spoja.



Cestovanie diaľkovou autobusovou a autokarovou dopravou (dlhšie než 250 km) po Európe bude teraz o niečo ľahšie a pohodlnejšie. Europoslanci totiž na svojom štrasburskom pléne schválili konečný text dohody, ktorý dva roky vyjednávali s členskými štátmi EÚ.

„Dohoda je pre dopravu a cestovný ruch veľmi dôležitá. Je vyvážená, chráni menšie firmy a uľahčí život ľuďom s handicapom,“ komentoval prijatie dokumentu taliansky europoslanec z Európskej ľudovej strany (EPP) a spravodajca návrhu Antonio Cancian.

Pre dohodu sa vyslovilo 504 europoslancov, kým 63 legislatívcoch hlasovalo proti a 89 sa hlasovania zdržalo.

Čo vlastne nová legislatíva, ktorá začne platiť od jari roku 2013, prinesie? V prípade, že dopravca zruší cestu alebo nezabezpečí dopravu inou trasou či náhradným dopravným

prostriedkom, poškodený cestujúci dostane kompenzáciu navrátením cestovného lístka a polovicou ceny cestovného. Rovnakým spôsobom dopravca odškodní cestujúceho, ak bude mať autobus viac ako dve hodiny meškание.

Ak sa cestujúci počas dvojhodinového čakania na spoj rozhodne od cesty upustiť, dostane späť plnú cenu cestovného. V prípade, že stráví čakaním hodinu a pol, dopravca je povinný postarať sa o občerstvenie.

Dohoda, na ktorej sa zhodli europoslanci s Radou EÚ, počíta aj s kompenzáciou pre cestujúcich, ktorí budú napríklad pre nehodu autobusu nútení na mieste prenocovať. Dopravná spoločnosť je v takomto prípade povinná zabezpečiť ubytovanie (až na dva dni) v cene do 80 eur. Toto opatrenie nebude platiť, ak bude príčinou dlhodobiejšieho prerušenia cesty živelná katastrofa alebo zlé

poveternostné podmienky.

Nová legislatíva myslí aj na stratenú či poškodenú batožinu cestujúcich. V takom prípade má poškodený nárok na odškodnenie až do výšky 1 200 eur.

Keby pri nehode diaľkového autobusu došlo ku smrteľnej nehode (alebo zraneniu), odškodnenie sa môže vyšplhať až do výšky 220 000 eur (a dokonca ešte vyššie - ak tak stanovia vnútroštátne predpisy).

Schválený dokument posilňuje i práva cestujúcich so zdravotným postihnutím a osôb so zníženou pohyblivosťou. Cestujúci so zdravotným postihnutím budú mať totiž podľa nariadenia napríklad nárok na bezplatný sprievod, ak nebude dopravca schopný zabezpečiť zodpovedajúcu asistenciu.

Ak dôjde počas cesty k strate či poškodeniu invalidného vozíka či iného pomocného vybavenia, cestujúci má tiež právo na zodpovedajúce odškodnenie.

Ako sme už v úvode článku spomenuli, schválené opatrenia začnú platiť od jari roku 2013. Členské štáty budú mať od tohto termínu štyri roky na to, aby nové pravidlá implementovali do svojich právnych poriadkov. Posilnenie práv cestujúcich pri využívaní diaľkovej autobusovej dopravy nadväzuje na podobné opatrenia, ktoré chránia cestujúcich pri cestovaní leteckou, vodnou či pozemnou dopravou – ako železničnou, tak cestnou. ●

Ministerstvo dopravy pripravuje nový zákon o cestovnom ruchu

Cieľom zákona o podpore cestovného ruchu je tvorba komplexného produktu, ktorý bude konkurencieschopný v európskom prostredí.

Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja začalo proces prípravy nového zákona s cieľom zefektívniť podporu cestovného ruchu. Ako informoval hovorca ministerstva Martin Krajčovič, príprava priamo nadväzuje na prijatú novelu zákona 91/2010, ktorou sa posunula účinnosť zákona od 30. novembra tohto roku. Na základe kvalifikovaných analýz a diskusií s dotknutými subjektmi v cestovnom ruchu bude okrem nového zákona vytvorený optimálny model spolufinancovania zo strany štátu.

Finančné prostriedky budú pridelené jednotlivým subjektom v roku 2012 v súlade s pôvodným zámerom, uviedol Krajčovič.

Cieľom zákona o podpore cestovného ruchu je tvorba komplexného produktu, ktorý bude konkurencieschopný v európskom prostredí. Zamestnávateľia, živnostníci a drobní a príležitostní poskytovatelia služieb v cestovnom ruchu budú môcť po vytvorení potrebných legislatívnych podmienok dosiahnuť výrazne lepšie výsledky. Ministerstvo chce taktiež hľadať riešenie pre rozvoj jednotlivých regiónov na Slovensku. „Teší

nás záujem zástupcov samospráv, ktorí sa zúčastnili dnešného úvodného stretnutia k tomuto zákonu. Naším cieľom je, aby zákon o podpore cestovného ruchu bol prospešný pre rozvoj cestovného ruchu, ale zároveň zabezpečil spravodlivé a efektívne prerozdelenie verejných zdrojov,“ uviedol po utorkovom stretnutí generálny riaditeľ sekcie cestovného ruchu Július Hudec. V zmysle záverov stretnutia, účastníci utorkového stretnutia strany zašlú ministerstvu svoje pripomienky k pôvodnému zákonu, dodal Krajčovič. ●



Prežíva Slovensko krízu v

Cestovný ruch na Slovensku je odvetvím, ktoré priamo v službách (hotely, reštaurácie) zamestnáva v súčasnosti viac ako 111 000 zamestnancov, ale jeho absorpčná kapacita je niekoľkonásobne vyššia. Jedno pracovné miesto v cestovnom ruchu môže vytvoriť až 2,6 pracovných miest v iných nadväzných odvetviach hospodárstva, ako sú napr. obchod, doprava a iné služby. Cestovný ruch priamo ovplyvňuje aj domácu spotrebu - viac turistov zo zahraničia znamená vyššiu spotrebu napríklad piva, vína, turisti predovšetkým nakupujú u výrobcov a predajcov suvenírov a podobne. Podľa štatistických údajov, ktoré podnikatelia v cestovnom ruchu nepovažujú za celkom presné, poukazujú práve na nadväzujúce odvetvia služieb, tvorí dnes cestovný ruch približne 2,7 percenta HDP Slovenska. Podľa odhadu Európskej komisie má toto odvetvie potenciál tvoriť až 12 percent HDP štátu a môže sa stať jedným z pilierov ekonomiky Slovenska a jedným z najdôležitejších z pohľadu trvale udržateľného rozvoja. Vo svetle týchto informácií stojí za to venovať sa problematike cestovného ruchu určite viac, ako sme dnes svedkami.

Slovensko nikdy nepatrilo medzi typické turistické destinácie. Po prvotnom zvýšenom záujme o našu krajinu koncom deväťdesiatych rokov minulého storočia a po prijatí

Slovenska do Európskej únie sme sa vplyvom ekonomickej krízy a prijatím eura stali najmä pre tradičných návštevníkov pomerne drahá krajina. Čo je ešte zarážajúcejšie, z domácich stredísk cestovného ruchu sa vytrácajú aj domáci dovolenkári, najmä čo sa týka dlhších pobytov. Najmarkantnejšie sa to prejavuje v nižších vekových kategóriách a u solventnejších hostí, ktorí dávajú prednosť lepšie vybaveným alebo inak atraktívnym destináciám v zahraničí. Ak badať niekde zvýšený záujem, tak je to pri krátkodobých pobytoch, tzv. predĺžených víkendov, najmä u wellness pobytov.

Kde hľadať dôvody poklesu návštevnosti zo strany našich susedov? Poliaci prijatím rôznych podporných programov, zameraných na domáci cestovný ruch, zostávajú radšej doma. Pre našich najtradičnejších návštevníkov z Česka sme sa stali drahou krajinou, hoci zníženie cien, vývoj kurzu eura voči korune a v neposlednom rade aj lepšia ponuka služieb zdá sa, pomaly pôsobia a prílev českých turistov mierne silnie. A tak sme vďační za každoročný týždňový pobyt veľkorysých turistov z krajín bývalého Sovietskeho zväzu v zime. Lenže takých „zlatých týždňov“ potrebujeme viac, aby sme mohli hovoriť o cestovnom ruchu ako o silnom ekonomickom odvetví.

Podľa zahraničných prieskumov je problém v tom, že o Slovensku sa v zahraničí stále málo

vie. A aj z toho mála je dost informácií skôr negatívnych. V cestovnom ruchu stále trpíme na to, že sme ako mladý štát novým hráčom. Na tlačovej besede pri príležitosti konferencie k 15. výročiu vzniku Slovenskej agentúry pre cestovný ruch (SACR) to uviedol jej riaditeľ Peter Belinský s tým, že Česku zostala po rozdelení Česko-Slovenska značka i vlajka. Sám sa však prezentuje ako optimista a verí, aj vďaka lepšej práci SACR sa naštartuje rýchlejší rozvoj tejto oblasti ekonomiky, ktorá by mala patriť medzi priority štátu. „Kde je cestovný ruch prioritou, prináša výsledky, ako je zvýšenie zamestnanosti. Cestovný ruch je šanca pre Slovensko,“ povedal Belinský.

Podľa neho v cestovnom ruchu má Slovensko veľký potenciál z hľadiska príjmu aj zamestnanosti.

Belinského zámerom je vypracovať stratégiu rozvoja cestovného ruchu Slovenska na desať rokov, pre ktorú už v SACR vznikol odbor stratégie a rozvoja. Takáto stratégia, ktorú by mal rezortný minister predložiť na schválenie vláde, podľa naho zabezpečí, aby cestovný ruch nebol politizovaný, ale aby to bola politika Slovenska a nie politickej garnitúry, ktorá je práve pri moci. Stratégia má mať tri roviny. Prvá má byť venovaná tomu, čo môže cestovný ruch ako hospodárske odvetvie priniesť národnému hospodárstvu a čo treba robiť, aby sa dosiahol stanovený cieľ. Druhá rovina



nejších nástrojov na zvládnutie dôsledkov hospodárskej krízy. Na Slovensku zatiaľ môžeme nanajvýš konštatovať, že cestovný ruch je skôr len tolerovaným odvetvím, pri ktorom sa strategické riešenia viac deklarujú, a ktoré sa napokon vždy prehliada a odsúva inými prioritami – raz automobilového, inokedy stavebného, energetického či iných priemyselných odvetví. Nič nové pod slnkom, takýto postoj sa stal tradíciou.

Bývalá vláda schválila v januári minulého roka Návrh zákona o podpore cestovného ruchu. Šanca na zlepšenie postavenia cestovného ruchu ako významného priemyselného odvetvia národného hospodárstva Slovenska trvala presne dva dni. Dňa 15. 1. 2010 Vláda SR Uznesením č. 37 k návrhu zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 575/2001 Z. z. o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy schválila prebratie kompetencií cestovného ruchu Ministerstvom kultúry.

Vo vyhlásení tej súčasnej nachádzame aj stať o cestovnom ruchu. Vláda SR podľa neho podporí trvalú udržateľnosť cestovného ruchu najmä prostredníctvom novelizácie zákona č. 91/2010 Z. z. o podpore cestovného ruchu, využívaním prostriedkov Európskych

spoločenstiev i aplikáciou zákona č. 561/2007 Z. z. o investičnej pomoci.

V tom istom vyhlásení sa ďalej hovorí, že vláda zabezpečí realizáciu prác súvisiacich s dobudovaním satelitného účtu cestovného ruchu vrátane výberového štatistického zisťovania s cieľom kontinuálneho skvalitňovania vstupných informácií o skutočnom podiele cestovného ruchu na tvorbe hrubého domáceho produktu.

Ku skvalitňovaniu a zefektívňovaniu propagácie a prezentácie Slovenska ako dovolenkovej krajiny chce prispieť prostredníctvom Slovenskej agentúry pre cestovný ruch, kontinuálnym financovaním marketingových aktivít, prijatím a realizáciou marketingovej stratégie, revitalizáciou systému pre správu národného turistického portálu slovakia.travel, lepšou koordináciou prostredníctvom Rady vlády SR pre jednotnú prezentáciu Slovenska v zahraničí, ako aj realizáciou národného projektu propagácie a prezentácie Slovenska podporovaného v rámci štrukturálnych fondov EÚ (Operačného programu Konkurencieschopnosť a hospodársky rast). Pripravuje sa podporiť aj väčšiu súčinnosť medzi rezortmi, ktorých sa cestovný ruch týka, podporovať podnikanie v oblasti cestovného ruchu s cieľom zvyšovania kvality poskytovaných služieb, a to obmedzovaním administratívneho zataženia, zjednodušením podnikania najmä v oblasti ubytovacích služieb i zavádzaním systémov kvality, modernizácií a inovácií a v súčinnosti so Slovenskou záručnou a rozvojovou bankou prehodnotiť možnosť poskytovania rizikových úverov pre malé a stredné podniky v cestovnom ruchu.

V enviromentálnej oblasti sa chce zasadiť o to, aby v súlade so spoločenskou hodnotou cestovného ruchu, únosnosťou krajiny a verejným záujmom nastavili činnosti v cestovnom ruchu tak, aby sa harmonizovali záujmy udržateľného rozvoja cestovného ruchu a ochrany životného prostredia. V neposlednom rade sa mieni zapájať do iniciatív Európskej únie v oblasti cestovného ruchu a podporovať rozvoj miestnych a regionálnych združení v oblasti turizmu na zlepšenie konkurencieschopnosti ako významného odvetvia národného hospodárstva.

Bolo by to povzbudivé, keby doterajšie skúsenosti nehovorili o inom. Ale aj my sa môžeme prejavovať ako optimisti a na nejaký čas uveriť. Pretože situácia v cestovnom ruchu na Slovensku je zlá. Treba však konštatovať, že ju nevyrieši iba propagácia, ani opatrenia vlády či zvýšená kvalita služieb. To všetko sú síce veľmi potrebné predpoklady na zlepšenie, no najpodstatnejšie zmeny musia nastať v celkovom prístupe k cestovnému ruchu. Pochopiť, že zmeny sa musia udiť na štátnej úrovni, ale ešte viac na úrovni regiónov, obcí a miest i u samotných podnikateľov v oblasti cestovného ruchu a všetkých, ktorí sú s ním nejakou spojení.

mz ●

cestovnom ruchu?

je, akú pozíciu v tomto zohrá SACR z hľadiska marketingu a tretia sú investičné stimuly do cestovného ruchu. „Keď vieme investovať peniaze do priemyselnej výroby, tak vieme investovať peniaze aj do cestovného ruchu, ktorý tiež má parametre udržateľnej zamestnanosti, znižovania regionálnych rozdielov,“ uviedol Belinský.

Slovensko má veľké rezervy aj v oblasti kongresovej turistiky. V rebríčku Medzinárodnej asociácie kongresového cestovného ruchu ICCA sa spomedzi 100 hodnotených krajín umiestnilo na 60. mieste s počtom 19 kongresových podujatí v roku 2009. Bratislava sa z 320 hodnotených svetových miest umiestnila na 128. priečke s 13 podujatiami. Aj napriek tomu, že Slovensko a Bratislava nepatria medzi top destinácie na poli kongresového turizmu, majú čo ponúknuť. Zvyšujúcim počtom a kvalitou ubytovacích a konferenčných zariadení, zlepšujúcimi sa službami a infraštruktúrou sa táto nová kongresová destinácia stáva pre zahraničie zaujímavou a lákavou.

Ak sa pozrieme na to, čo stojí za úspechom krajín, ktoré majú vysoko rozvinutý cestovný ruch (a nemusia mať more) vidíme, že vo väčšine vyspelých ekonomík sveta sa cestovný ruch považuje za významné odvetvie národného hospodárstva. Krajiny o ňom uvažujú ako o fenoméne, ktorý je jedným z najúčin-



Štatistika cestovného ruchu

Cestovný ruch je dôležitou súčasťou ekonomiky takmer každého štátu. Pre presné poznanie a hodnotenie prínosu CR pre ekonomiku je nevyhnutné merať jeho výkony.

Štatistický úrad Slovenskej republiky (ŠÚ SR) realizuje v oblasti cestovného ruchu niekoľko pravidelných zisťovaní. Mesačne sa vyčerpávajúcim zisťovaním získavajú informácie od ubytovacích zariadení vedených v Registri ubytovacích zariadení. Pomocou *Mesačného výkazu o činnosti ubytovacieho zariadenia* sa eviduje napríklad počet návštevníkov a počet prenocovaní. Z tohto zisťovania sa dozvedáme, odkiaľ k nám turisti prichádzajú a koľko času u nás trávajú.

Štvrťročne sa získavajú údaje o domácim a výjazdovom cestovnom ruchu pomocou panelového zisťovania. Výkaz *Zisťovanie o dovolenkových pobytoch a služobných cestách* poskytuje informácie o tom, kam a na ako dlho chodia Slováci na dovolenky, akým dopravným prostriedkom, ale aj informácie o objeme a štruktúre ich výdavkov a podobne. Rovnaké informácie sa zisťujú aj o služobných a jednodňových cestách.

Ročný výkaz o vybraných službách v cestovnom ruchu poskytuje údaje napríklad o počte turistov, dĺžke ich pobytu. Ide o údaje týkajúce sa zahraničných turistov prichádzajúcich do SR (incoming), ale aj Slovákov cestujúcich do zahraničia (outgoing) prostredníctvom cestovných kancelárií a cestovných agentúr.

Záujem o Bratislavský kraj mierne rastie

Bratislavský kraj v priebehu deviatich mesiacov roka 2010 navštívilo celkom 579 075 návštevníkov, z toho 63,1 percenta boli návštevníci zo zahraničia. V porovnaní s rovnakým obdobím roku 2009 počet domácich návštevníkov klesol o 10,6 percenta ale počet zahraničných vzrástol o 8,2 percenta. Na celkovom počte návštevníkov SR sa Bratislavský kraj podieľal 21,8 percenta, čo bol v rámci medzikrajského porovnania najvyšší podiel.



Podľa krajiny trvalého pobytu najviac návštevníkov bolo z Českej republiky (18 percent) a Nemecka (11,8 percenta). Ďalej nasledovali návštevníci z Poľska (9,2 percenta), Talianska (7,8 percenta) a Spojeného kráľovstva (5,7 percenta).

Priemerný počet prenocovaní na jedného návštevníka dosiahol 2,1 noci, zahraničný návštevník prenocoval 1,8 noci a domáci 2,6 noci. Ukazovateľ o priemernom počte prenocovaní má v Bratislavskom kraji dlhodobu nepriaznivú vývoj a naďalej prevládal krátkodobý resp. tranzitný charakter cestovného ruchu v kraji. V rámci SR dosiahol priemerný počet prenocovaní 3,3 noci, z toho zahraničných 2,9 noci.

Tržby za ubytovanie vrátane DPH dosiahli 42,4 mil. Eur, z toho 71,3 percenta boli tržby od zahraničných návštevníkov, ktorí využívali najmä služby ubytovacích zariadení vyšších cenových kategórií. Oproti rovnakému obdobiu roku 2009 tržby spolu vzrástli o 0,9 percenta, z toho od zahraničných o 4,6 percenta. Priemerná cena za ubytovanie dosiahla 34,54 Eur, čo bolo o 1,3 percenta menej ako v porovnateľnom období roku 2009. Kým domáci návštevník zaplatil v priemere za jedno prenocovanie 21,88 Eur, zahraničný zaplatil za jedno prenocovanie 45,06 Eur.

Štatistika cestovného ruchu za obdobie I. – III. 2010

Banková štatistika

2009 2010 Index

Devízové príjmy (mil. EURO)	329,3	346,5	105,2
Devízové výdavky (mil. EURO)	328,1	329,9	100,6
Saldo (mil. EURO)	1,1	16,6	1509,1

- **devízové príjmy** z aktívneho zahraničného cestovného ruchu, **podľa predbežných údajov NBS**, dosiahli za mesiac január až marec roku 2010 objem **346,5 mil. EURO**, čo v porovnaní s minulým rokom predstavuje **nárast o 5,2 %**;
- **individuálna turistika** sa podieľala na celkovom objeme devízových príjmov **95,9 %**, **organizovaná 4,1 %** a mimobankové zmenárne **0 %**;
- **devízové výdavky** občanov Slovenska, **podľa predbežných údajov NBS**, v sledovanom období dosiahli objem **329,9 mil. EURO**, čo oproti minulému roku predstavuje **nárast o 0,6 %**;
- najväčšia časť devízových výdavkov pripadla na **individuálnu turistiku 83,4 %**, nasleduje **organizovaná turistika s 10,0 %** a **zahraničné pracovné cesty** sa podieľali **6,6 %**;
- **saldo zahraničného cestovného ruchu** je stále **aktívne** v objeme **16,6 mil. EURO** a oproti minulému roku **narástlo o 1 509,1 %**.

Zdroj: Národná banka Slovenska

Dlhodobé dovolenkové pobyty v SR a v zahraničí podľa miesta pobytu v 3. štvrťroku 2010

Miesto pobytu	Počet pobytov	Podiel pobytov	Celkový počet prenocovaní	Priemerný počet prenocovaní
Dlhodobé pobyty v SR – spolu				
z toho:				
Poprad	101 292	16,4	841 164	8,3
Nové Zámky	30 828	5,0	396 360	12,9
Piešťany	26 424	4,3	286 260	10,8
Trenčín	26 424	4,3	206 988	7,8
Liptovský Mikuláš	26 424	4,3	127 716	4,8
Bratislava	22 020	3,6	140 928	6,4
Rožňava	17 616	2,9	176 160	10,0
Banská Bystrica	17 616	2,9	127 716	7,3
Čadca	17 616	2,9	105 696	6,0
Michalovce	17 616	2,9	105 696	6,0
Dlhodobé pobyty v zahraničí - spolu				
z toho:				
Chorvátsko	361 128	29,9	3 038 760	8,4
Bulharsko	132 120	10,9	1 175 868	8,9
Taliansko	114 504	9,5	911 628	8,0
Grécko	101 292	8,4	986 496	9,7
Česká republika	101 292	8,4	625 368	6,2
Maďarsko	79 272	6,6	568 116	7,2
Turecko	57 252	4,7	612 156	10,7
Egypt	48 444	4,0	484 440	10,0
Španielsko	39 636	3,3	559 308	14,1
Rakúsko	22 020	1,8	154 140	7,0

Zdroj: SŠÚ

PRÁVNA PORADŇA

Prevádzkujeme úplne nový internetový obchod s rôznym tovarom. Prvýkrát sa nám stalo, že si zákazník u nás zakúpil tovar, ktorý sme mu poslali na dobierku. Túto si prevzal 10.1. 2011 a 19.1.2011 napísal e-mail, či môže časť tovaru vrátiť, lebo s ním nie je spokojný, vraj už niečo podobné má. Viem, že vrátiť tovar môže do 7 dní, ale neviem, či do kalendárnych alebo do pracovných a tiež neviem, či je zaslanie e-mailu dostatočne na splnenie povinnosti zaslania tovaru späť do 7 dní. Poradte mi prosím, čo mám robiť.

Zásielkový predaj, ktorý vykonávate upravuje tretia časť zákona č. 108/2000 Z.z. o ochrane spotrebiteľa pri podomovom a zásielkovom predaji v platnom znení.

Podľa § 12 predmetného zákona má spotrebiteľ právo od zmluvy odstúpiť bez uvedenia dôvodu do

7 pracovných dní odo dňa prevzatia tovaru alebo od uzavretia zmluvy o poskytnutí služby, ak predávajúci včas a riadne splnil informačné povinnosti podľa § 10, t.j. ak predávajúci poskytol spotrebiteľovi najneskôr v deň dodania tovaru alebo začatia poskytovania služby písomné informácie o podmienkach a postupoch pri uplatňovaní práva na odstúpenie od zmluvy vrátane lehoty na odstúpenie od zmluvy a o nemožnosti odstúpenia od zmluvy, poskytol mu adresu, na ktorej môže spotrebiteľ uplatniť reklamáciu alebo sťažnosť, po-

skytol informáciu o záruke a o servisných službách a poskytol informáciu o možnosti zrušenia zmluvy uzavretej na dobu neurčitú alebo na čas dlhší ako jeden rok.

Ak by predajca o práve spotrebiteľa o možnosti odstúpenia od zmluvy poučil dodatočne, plyní 7 dňová lehota odo dňa dodatočného poučenia. Pokiaľ však predávajúci spotrebiteľa o jeho práve nepoučil vôbec, je spotrebiteľ oprávnený odstúpiť od zmluvy do troch mesiacov od prevzatia tovaru alebo od uzavretia zmluvy o poskytnutí služby.

Potom je nevyhnutné na dodržanie zákonnej lehoty, aby bol počas nej list spotrebiteľa o odstúpení od zmluvy doručený predávajúcejmu. Vo Vašom prípade si treba presne vyrátať na ktorý deň pripadá 7 pracovný deň odo dňa prevzatia tovaru spotrebiteľom, či Vám v lehote 7 dní bolo doručené odstúpenie od zmluvy od kupujúceho a či a kedy bol poučený spotrebiteľ o možnosti odstúpenia od zmluvy. A podľa výsledku zistení budete kupujúcejmu musieť vyhovieť alebo to odmietnuť, ako konanie po lehote. Ja mám za to, že ak ste si splnili včas a riadne vyššie uvedené informačné povinnosti, tak Vám e-mail zaslal po 7-dňovej lehote.

Keďže neuvádzate, čo bolo predmetom kúpy, len tak na okraj, podľa zákona nemôže spotrebiteľ (ak sa osobitne nedohodne na tom s predávajúcim) bez udania dôvodu odstúpiť od zmluvy, ktorej predmetom je predaj novin, časopisov a tlače.

D. Grznárik

FAUX PAS

Naučte sa niektoré ustálené slovné spojenia (4)

Ariadnina niť...

Vnútny zápas medzi láskou a povinnosťou, medzi možnosťou dosiahnuť šťastie a nevyhnutnosťou vzdať sa šťastia...

to je mýtus o Ariadne, dcére krétskeho kráľa Minoa a jeho manželky Pasifae, ktorý vykonala taký zásluhový čin, že jej meno sa dodnes zachovalo v ustálenom slovnom spojení Ariadnina niť... označuje návod, ako sa orientovať v spleťoch a zložitých situáciách...

Celé kľbko nite a meč dala Ariadna aténskemu hrdinovi Teseovi, do ktorého sa na prvý pohľad zaľúbila, a ktorý prišiel na Kréty, aby zabil obludu Minotaura v knoskom labyrinte. Po vstupe do labyrintu mal Teseus kľbko rozvíjať a po zabití Minotaura sa mal podľa nite dostať k východu. Zabiť Minotaura sa mu podarilo, a keďže sa obával hnev bohov, rozhodli sa spolu so zachránenými dievčatami a mládenkami ujsť z Kréty. Na noc sa zastavili na ostrove Naxos, kde prenocovali. Tu sa Ariadne vo sne zjavil boh Dionýzos, ktorý jej rozkázal, aby tam zostala, že sa s ňou ožení. Márne sa tomu bránila a márne sa tomu bránil aj Teseus,



ktorý si ju chcel priviesť do Atén ako svoju manželku: vôľu bohov bolo treba splniť. Jej manželstvo bolo nešťastné, až sa nad ňou zmlouvala bohyňa Artemis a zastreli ju šípmom. Bohovia ju preniesli na nebo vedľa súhvezdia Hadonosa.

Z blata do kaluže...

alebo: Upadne do Skylly, kto sa chce vyhnúť Charybde...

/Incidit in Scyllam, qui vult vitare Charybdin/, či po slovensky:

Z dažďa pod odkvap...

Ak sa ocitneme medzi Skyllou a Charybdou, znamená to, že máme na výber medzi dvoma rovnakými nebezpečenstvami. Uniknúť z jedného ohrozenia znamená upadnúť do druhého.

Scylla bola dcéra morského boha Forkys a bohyne morských vln Kratais, mala šesť

hláv a dvanásť nôh, no najstrašnejší bol jej rev...

Žila v hlbokkej jaskyni nad morom a lovila a požírala všetko živé, čo jej prišlo do cesty moreplavcov, delfíny, ryby či tulene ... našťastie bola pripútaná a tak jej z jaskyne trčalo len pol tela.

Charybde bola dcérou vládcu mora Poseidóna a bohyne zeme Gáje. Bola nenásytná a chamtivá. Zeus ju za to zhodil do mora a premenená na strašný vír, hltala všetko živé aj mŕtve. Bola rovnako nebezpečná ako Skylla.

Žili oproti sebe v Messinskej úžine medzi Sicíliou a Kaláabriou. Smrteľne ohrozovali moreplavcov a zadalo sa, že bolo takmer nemožné uniknúť Charybde a neroztrieštiť sa pri Skylle. No niekomu sa to podarilo: ako prví boli Argonauti, keď sa vracali so zlatým rúnom u Kolchidy, preplával aj Odysseus i Herakles, no museli veľa obetovať.

A tak aj v prenesenom význame sa možno dostať z blata nie do kaluže, ale len s vynaložením nesmiernej sily a s nesmiernymi ťažkosťami.

Psychológ PhDr. Lubica Mižičková

Semináre, workshopy a tréningy

8. marec 2011

Ochrana podniku pred veriteľmi

Lektor: Ing. Juraj Borguľa, špecialista v odbore

9. marec 2011

Povinnosti pôvodcov a držiteľov odpadov (Zákon o odpadoch)

Lektor: Ing. Peter Gallovič, špecialista v odbore

15. marec 2011

Správa registratúrnych záznamov po novelizácií (Zákon o archívoch a registratúrach)

Lektor: Mgr. Mária Mrížová, PhD., odbor archívov a registratúr sekcie verejnej správy MV SR

21. marec 2011

Energetická efektívnosť a optimalizácia nákladov na elektrinu

Lektor: špecialisti v odbore

22. marec 2011

EVO a elektronická aukcia

Lektor: Ing. Olga Markovičová, školiteľ Úradu pre verejné obstarávanie, špecialista v odbore

23. marec 2011

Chemická legislatíva REACH - Klasifikácia chemických látok a zmesí

Lektor: Dr. Alena Pilváňová, samostatný konzultant, špecialista v odbore

24. marec 2011

INCOTERMS 2010

Lektor: Ing. Ľubor Kostelný, špecialista v odbore

29. marec 2011

Minimum pre personálnych manažérov

Lektor: PhDr. Viera Trnková, špecialista v odbore

30. marec 2011

Konzultačný deň s nemeckou právnou zástupkyňou

Lektor: Marcella Pawelka, advokátka so SRN

31. marec 2011

Právne minimum pre manažérov - Základné vedomostné vybavenie pre úspešné napĺňanie pracovných kompetencií

Lektor: JUDr. Marcela Szaboová, špecialista v odbore

4. apríl 2011

Marketing pre malé podniky

Lektor: Ing. Marcel Adamčák, špecialista v odbore

5. apríl 2011

Mediálny tréning pre predstaviteľov spoločností a ich hovorcov

Lektor: PhDr. Ľubica Mižičková, špecialista v odbore

6. apríl 2011

Franchising v praxi

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

7. apríl 2011

Prehľad peňažných tokov (Cash Flow Statement)

Lektor: Ing. Miloš Sklenka, špecialista v odbore

12. apríl 2011

Účtovné a daňové aspekty pohľadávok a záväzkov

Lektor: Ing. Viera Kaletová, špecialista v odbore

18. apríl 2011

Prehľad 16 základných nástrojov manažéra

Lektor: Mgr. Ivan Chochuľa, špecialista v odbore

19. apríl 2011

Nové trendy v obchodnej korešpondencii

Lektor: Mgr. Ivana Sorbyová, špecialista v odbore

Zahraničné aktivity

30. marec 2011

Seminár „Kooperácia s Macedónskom. Podnikateľské a investičné prostredie“ spojený s kooperačnými stretnutiami s Macedónskymi firmami

4. apríl – 9. apríl 2011

Výstava v Záhrebe - Stavebný veľtrh BUILDING 2011

11. apríl 2011

Seminár o podnikaní v Austrálii - „Obchod a investície s Austráliou“

15. apríl 2011

Seminár o podnikaní v Srbsku

BOJUJEME ZA VÁS

SOPK predložila v rámci legislatívnej činnosti svoje stanovisko k týmto návrhom zákonov:

- návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 652/2004 Z. z. o orgánoch štátnej správy v colníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony
 - návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 135/1961 Zb. o pozemných komunikáciách (cestný zákon) v znení neskorších predpisov
 - návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 25/2007 Z. z. o elektronickom výbere mýta za užívanie vymedzených úsekov pozemných komunikácií a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov
 - návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 561/2007 Z. z. o investičnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov
- a pripomienkovala tiež návrh nariadenia vlády SR, ktorým sa ustanovuje hodnota objednávok tovarov a služieb a faktúr za tovary a služby, ktoré sa nezverejňujú, a ktorým sa upravujú podrobnosti zverejňovania objednávok tovarov a služieb, faktúr za tovary a služby a povinne zverejňovaných zmlúv.**

SOPK tiež predložila stanovisko k:

- návrhu koncepcie boja proti daňovým únikom na spotrebných daniach
- návrhu koncepcie boja proti daňovým únikom v oblasti dane z práce
- návrhu koncepcie boja proti daňovým podvodom na dani z pridanej hodnoty
- návrhu opatrenia na zvýšenie príjmov štátneho rozpočtu z dane z pridanej hodnoty.

V rámci pripomienkového konania SOPK posúdila aj vyhlášky Úradu pre reguláciu sieťových odvetví:

- vyhláška Úradu pre reguláciu sieťových odvetví, ktorou sa mení a dopĺňa vyhláška Úradu pre reguláciu sieťových odvetví č. 317/2008 Z. z., ktorou sa ustanovujú štandardy kvality dodávania pitnej vody verejným vodovodom a odvádzania a čistenia odpadovej vody verejnou kanalizáciou a súvisiacich služieb,
- vyhláška Úradu pre reguláciu sieťových odvetví, ktorou sa mení a dopĺňa vyhláška Úradu pre reguláciu sieťových odvetví č. 328/2008 Z. z., ktorou sa ustanovujú štandardy kvality dodávania plynu a poskytovaných služieb,
- vyhláška Úradu pre reguláciu sieťových odvetví, ktorou sa mení a dopĺňa vyhláška Úradu pre reguláciu sieťových odvetví č. 315/2008 Z. z., ktorou sa ustanovujú štandardy kvality dodávanej elektriny a poskytovaných služieb,
- vyhláška Úradu pre reguláciu sieťových odvetví, ktorou sa mení a dopĺňa vyhláška Úradu pre reguláciu sieťových odvetví č. 316/2008 Z. z., ktorou sa ustanovujú štandardy kvality dodávania tepla a poskytovaných služieb pri dodávke tepla.

Iné aktuálne ponuky

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

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

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

Klub podnikateľov Bratislavskej regionálnej komory a Klub mladých podnikateľov – tematické klubové stretnutia členov BRK SOPK

Do 31.3.2011 (štvrtok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **marec 2011** (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 **marec 2011** (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 **I. štvrtrok 2011** (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 1 659,70 eur a nepresiahla 16 596,96 eur)
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za **I. štvrtrok 2011** (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 1 659,70 eur a nepresiahla 16 596,96 eur)
- 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, o zamestnaneckej prémie a o daňovom bonuse poskytnutých jednotlivým zamestnancom bez ohľadu na to, či ide o peňažné alebo nepeňažné plnenie za rok 2010, a o zrazených preddavkoch na daň
- oznámiť miestne príslušnému správcovi dane o vyplatenom, poukázanom alebo pripísanom úrokovom príjme za rok 2010 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 o správe daní a poplatkov, a ktorá je konečným príjemcom tohto príjmu
- vykonať ročné zúčtovanie a výpočet dane z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti za rok 2010
- podat daňové priznanie k dani z príjmov fyzických osôb a právnických osôb za rok 2010 a zaplatiť daň alebo doplatiť daň, ak daň vypočítaná v daňovom priznaní je vyššia ako zaplatené preddavky na daň
- 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 2010
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **marec 2011** (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 **I. štvrtrok 2011** (štvrtročný preddavok vo výške 1/4 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 660 eur a nepresiahne 8 292 eur)
- vykonať ročné zúčtovanie zdravotného poistenia za rok 2010 za zamestnanca, ktorý o to požiadal do 15.2., a podať ho v príslušnej zdravotnej poisťovni
- vykonať ročné zúčtovanie zdravotného poistenia za samostatnej zárobkovo činnú osobu za rok 2010 a podať ho v príslušnej zdravotnej poisťovni
- písomne vykázať príslušnej zdravotnej poisťovni výšku preddavkov na zdravotné poistenie na obdobie od 1.1.2012 do 31.12.2012 za samostatne zárobkovo činnú osobu, ktorá v roku 2011 nemala povinnosť vykonať ročné zúčtovanie poistného za rok 2010
- odvod za neplnenie povinného podielu zamestnávania občanov so zdravotným postihnutím za rok 2010

Do 8.4.2011 (piatok)

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie za samostatne zárobkovo činnú osobu za **marec 2011**
- 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 **marec 2011**

Do výplatného termínu

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie plateného zamestnancom a zamestnávateľom za **marec 2011** (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 **marec 2011**

Do 5 dní po dni výplaty

- odvod preddavkov na daň z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti znížených o úhrn daňového bonusu za **marec 2011**
- prevod finančných prostriedkov do sociálneho fondu za **apríl 2011**

Do 3 dní po dni vzniku daňovej povinnosti

- podat daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu (nevztahuje sa na prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu) a splatnosť daní

Do 15.4.2011 (piatok)

- odvod dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb vyberanej zrážkou za **marec 2011**. Súčasne predložiť oznámenie o zrazení a odvedení dane príslušnému správcovi dane
- odvod sumy na zabezpečenie dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb platiteľom príjmu za **marec 2011**. Zároveň túto skutočnosť oznámiť príslušnému správcovi dane

Do 20.4.2011 (streda)

- registračná povinnosť pre daň z pridanej hodnoty (DPH) pre zdaniiteľnú 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
- registračná povinnosť pre DPH pre zdaniiteľné 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.
- povinnosť podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za **marec 2011** 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 **I. štvrtrok 2011**, 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 zdaniiteľnú osobu registrovanú pre daň podľa § 7 alebo 7a zákona o DPH podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za **I. štvrtrok 2011**, v ktorom dodala službu s miestom dodania v inom členskom štáte podľa § 15 ods. 1 zdaniiteľnej osobe alebo právnickej osobe, ktorá nie je zdaniiteľnou osobou a je identifikovaná pre daň, a táto osoba je povinná platiť daň

Do 26.4.2011 (utorok)

namiesto 25.4.2011 (pondelok je dňom pracovného pokoja – Velkonočný pondelok)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **marec 2011** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **I. štvrtrok 2011** pre platiteľov so štvrtročným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **marec 2011** 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 **marec 2011** (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť daní
- povinnosť pre držiteľa oprávnenia na distribúciu spotrebiteľského balenia liehu v daňovom voľnom obehu oznámiť údaje podľa § 44a ods. 15 zákona o spotrebnej dani z liehu colnému úradu elektronicke za **marec 2011**
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **marec 2011** a splatnosť dane
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za **marec 2011** a splatnosť spotrebnej dane

Do 29.4.2011 (piatok)

namiesto 30.4.2011 (sobota)

- písomne oznámiť výšku nedoplatku alebo preplatku [len ak jeho výška je aspoň 3 eurá] ostatným platiteľom poistného na zdravotné poistenie v prípade, že zamestnanec, ktorému robil zamestnávateľ ročné zúčtovanie poistného na verejné zdravotné poistenie, mal v roku 2010 aj iných zamestnávateľov

Do 2.5.2011 (pondelok)

namiesto 30.4.2011 (sobota)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **apríl 2011** (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 **apríl 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **apríl 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur)
- predložiť prehľad o zrazených a odvedených preddavkoch na daň z príjmov zo závislej činnosti, ktoré platiteľ dane zamestnancom vyplatil, o zamestnaneckej prémie a o daňovom bonuse za **I. štvrtrok 2011**
- vyrovnať rozdiel vzniknutý na zaplatených preddavkoch na daň z príjmov právnických osôb od začiatku zdaňovacieho obdobia (od 1.1.2011 do 31.3.2011), ak zaplatené preddavky do lehoty na podanie daňového priznania (31.3.2011) sú nižšie ako vyplývajú z výpočtu podľa daňového priznania za rok 2010

M.K.



PROJEKT REGIONFEMME pokračuje...

...a otvára pre Vás, milé PODNIKATEĽKY, ďalšie dvere dokorán. Dvere pre tie, ktoré majú chuť a záujem získať nové znalosti a osobné kompetencie a konečne naštartovať svoje vlastné podnikanie.

Náš projekt sa pomaly prehupol do svojej druhej polovičky a my sme pre Vás pripravili skutočnú lahôdku. Nové aktivity projektu pomôžu splniť sen nejednej z Vás a zároveň pomôže naplniť náš základný cieľ projektu – pripraviť Vás ženy, podnikateľky čo možno najkomplexnejšie na „podnikateľský svet“. Určite so mnou budete súhlasiť, že vzdelávanie je jeden z najlepších nástrojov udržania si konkurencieschopnosti na trhu - tak zamestnancov na trhu práce ako aj Vašej firmy na hospodárskom trhu. A pre zdravé a dynamicky sa rozvíjajúce podnikateľské prostredie je veľmi dôležité poskytnúť každému, kto podniká alebo plánuje podnikat', priestor pre rozvoj osobných schopností a zabezpečiť mu prístup k aktuálnym informáciám.

Sú to práve Vaše osobné schopnosti, ktoré sú pre úspech Vášho podnikania najdôležitejšie. Veď ruku na srdce, kolkokrát sa sama seba pýtate, či máte správne zorganizovaný čas, či správne zvládnete „kritické“ situácie, či efektívne komunikujete s okolím alebo dodržiavate správny business protokol pri rokovaní s obchodným partnerom.

Novou aktivitou projektu je preto Akadémia pre začínajúce podnikateľky. Jej pilotné kurzy v rámci projektu REGIONFEMME budú prebiehať v najbližších 2 rokoch a účasť na nich bude BEZPLATNÁ.

Ako prvý sme pre Vás pripravili kurz pre začínajúce podnikateľky s názvom „Začíname podnikat'“.

Kurz je určený pre tie ženy - budúce podnikateľky, ktoré ešte nemajú vlastnú firmu, ale zároveň už vedľa, že podnikat' chcú, majú už víziu vlastného podnikania a vedľa aký bude predmet ich podnikania. Ak spĺňate túto jedinú podmienku, neváhajte a prihláste sa do **18.3.2011** na nižšie uvedenom kontakte, kde získate bližšie informácie o Akadémii.

Nasledujúci kurz, ktorý bude prebiehať na jeseň, bude určený pre už podnikajúce ženy, s cieľom rozšírenia vedomostí a získania nových potrebných zručností dôležitých v podnikateľskom svete.

V roku 2012 sa oba kurzy zopakujú.

Do každého kurzu je možné prijať len 15 frekventantiek, preto neváhajte a prihláste sa!

Okrem lektorov, ktorí Vás prevedú 10 zaujímavými témami má Akadémia pre začínajúce podnikateľky aj 4 gestorky z radov skúsených podnikateľiek, ktoré Vám radi poradia a poskytnú neoceniteľné informácie z vlastných podnikateľských začiatkov.

Tešíme sa na Vašu účasť!

manažérka pre vzdelávanie Projektu REGIONFEMME
Daniela Grznárik

Kontakt: daniel.grznarik@sopk.sk, tel: 02/48291297



Chcete zlepšiť parametre svojho produktu – využite nové materiály

Už druhý rok pokračuje projekt INNOVMAT v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Rakúsko 2007-2013. Projekt je zameraný na podporu využitia najnovších progresívnych materiálov pre priemysel. Materiály a nové technológie ich spracovania, ktoré vznikli v rámci výskumu na Technickej univerzite Viedeň, Ústavu 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 ako 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. Avšak možným využívatelom sa ho doposiaľ v tomto regióne ani zďaleka nepodarilo dostatočne využiť, pretože podniky sú veľmi málo informované o tom, aké progresívne spôsoby inovácií výrobkov môžu mať k dispozícii, ktoré by mohli ich technicko-hospodársku situáciu posunúť k výraznému zlepšeniu ich postavenia na trhu.

Jednotliví partneri budú prostredníctvom informačného stredu, informačných podujatí, informačných materiálov a tiež aj výrobou rôznych vzorových výrobkov demonštrovať, že moderné inžinierske materiály a progresívne technológie ich spracovania majú obrovský potenciál zvýšiť konkurencieschopnosť firiem v regióne.



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

0 kancelárie bol rekordný záujem

Hoci nové kancelárske budovy pribúdali v Bratislave veľmi pomaly, na trhu bolo aj tak rušno. Firmy podpísali nájomné kontrakty na kancelárske priestory s celkovou plochou 153-tisíc štvorcových metrov. Oproti roku 2009 tak dopyt narástol viac ako dvojnásobne. „Rok 2010 bol najmä v jeho druhej polovici z hľadiska prenájmov najdynamickejší v histórii,“ povedal Oliver Galata, vedúci oddelenia s kancelárskymi priestormi CB Richard Ellis.

Väčší záujem o administratívne priestory zapríčinila expanzia zahraničných a domácich spoločností, ale aj relokácia firiem za vyšším štandardom či lepšou cenou.

S klesajúcou neobsadenosťou kancelárií, ktorá predstavuje len 9,6 percenta, sa znižuje aj ochota majiteľov vyjednávať o nájomných podmienkach. „Momentálne sú majitelia budov na koni, pretože situácia je taká, aká je a priestory sa už ťažko hľadajú,“ hovorí Galata a dodáva, že ceny nájmov, ktoré sa pohybujú od osem do 17 eur za štvorcový meter a mesiac, už budú stúpať.