

PREŠPORSKÝ podnikateľ

Mesačník Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Číslo 10 / Ročník IV. • Október 2011



Slovensko sa predstavilo v Tampere

Veľtrh ALIHANKINTA vo Fínsku je najväčší a najznámejší severný subkontrakčný veľtrh, ktorého 21. ročník navštívilo viac ako 15 700 návštevníkov. Medzi 859 vystavovateľmi zo 16 krajín sa v spoločnom stánku prezentovali aj slovenské firmy. Okrem Bratislavskej regionálnej komory SOPK sa predstavili Avex electronics, s.r.o., AŽD W Poprad, Cestné a stavebné mechanizmy Tisovec a.s., EUROCAST Košice s.r.o. a Silcotec Europe SK, ktoré využili príležitosť na získanie nových kontaktov a nadviazanie spolupráce s fínskymi firmami.

Slovenskú účasť pripravila Bratislavská regionálna komora SOPK v spolupráci s Obchodno-ekonomickým oddelením Slovenského veľvyslanectva vo Švédsku, zastúpeným pani Danielou Bezákovou.

Štátna správa sa vzdaluje od občana



? Viničné zaznamenalo podobný rozvoj, ako obce ležiace v blízkosti Bratislavy. Ako sa táto skutočnosť odrazila v živote obce, čo sa urobilo v ostatných rokoch a čo sa ešte chystajú urobiť, na to sme sa spýtali starostu Viničného Štefana Lengharta? Podľa odsúhlasených zámerov hospodárskeho a sociálneho rozvoja obce a územného plánu obce neplánujeme až tak rozsiahly rozvoj v oblasti bývania a ani logistiky ako niektoré okolité obce a mestá. Aj keď ich rozvoj nás už veľmi zatažuje najmä v oblasti dopravy. V rámci rozvoja bývania je pred dokončením lokalita 120 rodinných domov a 4 bytových domov. Na nových obyvateľov apelujeme, aby sa prihlásili k trvalému pobytu. Majú väčšie požiadavky a aby sme ich mohli realizovať, potrebujeme ich podielové dane. V ostatných rokoch sa podarilo zrekonštruovať budovu materskej školy a rozšíriť ju o jednu triedu. Z finančných prostriedkov obce a s pomocou niektorých podnikateľov sme vybudovali nové kabíny na futbalovom štadióne. Ďalším zámerom obce je úprava budo-

pokračovanie na strane 3

Tradične horúca jeseň je v plnom prúde. A to nemám na mysli len politickú situáciu. Tá je horúca už veľmi dlho a nevyzerá to ani, že by sa v dohľadnom čase upokojila. Nekonečné debaty o eurovale, nespokojnosť odborárov so súčasťou situáciou nielen v zdravotníctve, ale aj okolo minimálnej mzdy, znižujúce sa prognózy vývoja národného hospodárstva, hľadanie záplat na diery vo verejných financiách. K tomu sa ešte pridáva nízky stupeň dôvery podnikateľského sektora v pozitívny vývoj, čo má za následok minimálne veľmi opatrné správanie sa podnikateľov. To sa nám tá jeseň naozaj pekne vyfarbuje! Ale nemá zmysel si sťažovať. Jednoducho sa s tým musíme vyrovnáť každý po svojom. Jeseň prináša, a to je štatisticky dokázané, zvýšené aktivity vo všetkých hospodárskych oblastiach a práve tým smerom sa treba orientovať. Ani u nás v komore to nie je inak. Výstavy, misie, B2B, semináre, konzultačné dni, aj nejaká tá exkurzia a klub. Využitie širokej ponuky aktivít, ktoré môžu prispieť k Vášmu úspechu, je len na Vás a my sme pripravení reagovať aj na Vaše ďalšie požiadavky. Využime teda spoločne všetko, čo sa dá a nezabudnime si pri tom spoločensko-hospodárskom virvare aspoň trošku užiť aj posledné teplé lúče krásneho bahňa leta.



www.basopk.sk

EDITORIÁL



Juraj Majtán

Riaditeľ Bratislavskej regionálnej komory SOPK



TÉMA ČÍSLA



Energie

OBSAH



- 2 Cez export podporujeme zamestnanosť
- 4 Využite nové materiály
- 5 Energetické projekty majú opatrnú podporu bánk
- 11 Podiel slnka na výrobe elektriny je stále výraznejší
- 14 Podnikateľský servis



Ing. Ladislav Vaškovič, CSc.

Člen zhromaždenia delegátov SOPK za bratislavský región
Člen Rady banky, Eximbanka SR

Cez export podporujeme zamestnanosť

Od skončenia školy pracoval iba v bankách, resp. v investičnej spoločnosti. Začal v Štátnej banke československej v Prahe, potom v Bratislave, neskôr v Medzinárodnej investičnej banke v Moskve. V prvej polovici 90-tych pôsobil v spoločnostiach, patriacich do skupiny VÚB. Nasledovala samotná banka a na jej čele stál v rokoch 1998 až 2002. Odtiaľ nastúpil do Eximbanky, kde s prestávkou troch rokov pracuje dodnes.

Eximbanka je inštitúcia, ktorá slúži podnikateľom. Ktoré z produktov sa využívajú najviac?

Eximbanka nie je v pravom zmysle slova banka. Presnejšie by sa azda dala pomenovať ako agentúra pre podporu exportu. V tejto oblasti ponúkame vývozom poistenie a financovanie, to znamená priame úvery, refinančné úvery, odkup zmeniek a poskytovanie záruk, ale na rozdiel od iných bánk výlučne v súvislosti s exportom. Venujeme sa ale aj úverovému poisteniu, čiže poisteniu vývozu slovenských výrobkov. Naším hlavným cieľom a poslaním je podpora slovenského vývozu. Inštitúcie ako je naša EXIMBANKA SR existujú, dá sa povedať, prakticky vo všetkých krajinách.

Berie sa v tomto prípade export slovenských firiem, alebo všeobecne vývoz zo Slovenska, teda napríklad aj automobilky, elektronické firmy a podobne, ktoré vlastnia zahraničné firmy?

Nás nezaujíma, kto je majiteľ, ale či vyvážený výrobok vyrába na Slovensku. Prevažnú časť slovenského exportu dnes vytvára relatívne malý počet firiem a skoro bez výnimky sú vo vlastníctve zahraničných subjektov. Ide o to, že výrobok vyrobili naši ľudia a ich export tak podporuje zamestnanosť na Slovensku. To je vlastne istým spôsobom hlavný zámer podpory vývozu, aby sa u nás udržala a zvyšovala zamestnanosť. Z nášho hľadiska teda nie je rozhodujúce, či pracovné miesta vytvára nemecká firma, alebo čínska, ale komu dáva prácu.

Máte dostatočný prehľad o slovenskom exporte, môžete zhodnotiť jeho vývoj?

Podľa štatistík môžem konštatovať, že zhruba do roku 1997 objem vývozu prudko rástol až do vypuknutia krízy v roku 2009, kedy zaznamenal pokles. Export sa začal zotavovať vlni, ale prírastok nebol až tak vysoký ako predtým. Aký bude tento rok, to ešte uvidíme, ale rásť tak ako pred krízou určite nebude.

Aký je vzťah EXIMBANKY SR a štátu?

EXIMBANKA SR vznikla na základe osobitného zákona, nie je licencovanou bankou, ako komerčné banky. Na základe rozhodnutia vlády jej boli poskytnuté zdroje, ale odvtedy sa snaží banka pôsobiť ako sebestačný subjekt. Ako som už spomenul, nie je našim prvoradým poslaním maximalizovať zisk, ale podporovať export a v súčasnosti vystačíme bez dotácií zo štátneho rozpočtu alebo inej pomoci štátu. Samozrejme, podliehame kontrole zo strany ministerstva financií. V dozornej rade sú zástupcovia viacerých ministerstiev a funkcionárov banky menuje vláda.

Akým spôsobom sa môže záujemca uchádzať o vaše služby?

V prvom rade sami aktívne vyhľadávame firmy, ktorým môžeme ponúknuť niektorý z našich produktov a jedným z osvedčených kanálov je aj Slovenská obchodná a priemyslová komora. Pripravujeme aj v spoluprácu s regionálnymi komorami, prípadne aj s komerčnými bankami stretnutia s firmami v jednotlivých regiónoch. Samozrejme, obracajú sa na nás firmy aj priamo a keďže nemáme pobočkovú sieť, snažíme sa navštevovať zákazníkov priamo u nich.

Aké sú podmienky na poskytnutie vašich služieb?

Samozrejme, existujú všeobecné štandardné podmienky, podobne ako v komerčných bankách. Špecifické môže byť u niektorých našich produktov, že pre nás môže byť veľmi dôležitá bonita nie vývozcu, ale jeho odberateľa. Vyplyva to logicky zo samotnej povahy našej činnosti, pre nášho klienta je dôležité, aby odberateľ získal garanciu, že za ním dodaný tovar bude zaplatené.

Podpora exportu znamená, že podporujete konkrétne výrobky, alebo môže smerovať aj do výroby pre export?

Podpora exportu môže mať naozaj mnohé podoby, môže to byť napríklad poskytnutie prostriedkov na zakúpenie výrobných zariadení, produkcia z ktorých je určená na export. Môže to byť poistenie úveru poskytnutého komerčnou bankou pri vývoze do krajiny so zvýšeným rizikom nezaplatenia tovaru. Dá sa povedať, že dokonca podporujeme za určitých okolností aj dovoz. To napríklad v prípade, keď ide o zariadenia, ktoré slúžia na výrobu tovarov pre vývoz. Nepodporujeme reexport, do výrobku musí vstupovať práca a pridaná hodnota, aby sa, ako som už spomínal, export prejavil aj v raste zamestnanosti.

Dá sa povedať, do ktorých krajín smeruje export, ktorý podporujete?

Keď to veľmi zjednoduším, tam, kam ide slovenský vývoz, ide aj naša podpora. To znamená, že ak slovenský vývoz dnes smeruje z vyše osemdesiatich percent na trhy Európskej únie, tak u niektorých produktoch je naša podpora rovnako smerovaná. Ale napríklad pri poistení tzv. neobchodovateľného rizika je naša činnosť zameraná dosť výrazne na krajiny bývalého Sovietskeho zväzu, Turecka a na Kubu.

Na záver – máte nejakú radu pre exportérov, ktorej by sa mali držať?

To ani nie je rada, skôr pripomenutie príslovia Tak dlho sa chodí s džbánom po vodu, až sa ucho odtrhne. Ako exportér by som sa nespoliehal na to, že keď vyjde prvý obchod s obchodným partnerom v zahraničí a aj nasledujúce, že už je všetko v poriadku. Vždy by som využíval napríklad poistenie a to podľa charakteru komerčné, alebo by som poistil politické riziko. Aj ten najlepší odberateľ sa môže dostať do problémov, nehovoriac už o prípadoch, kedy je partner neseřídný. Preto je opatrnosť vždy na mieste. Je známy fakt, že slovenské firmy sú často silne podkapitalizované a aj menšie meškania s platením za dodávky, alebo dokonca nezaplatenie, ich môže výrazne ohroziť, či dokonca položiť.

Ďakujem za rozhovor.

M. Zervan ●

vy starého ramena Základnej školy. Budovu sme od štátu dostali nevysporiadanú a spolu so školským dvorom sme ju teraz kúpili od majiteľa – rímsko-katolíckej cirkvi.

? Čo robí obec pre zlepšovanie kvality života svojich obyvateľov?

V ostatných rokoch aj našu obec trápia problémy so záplavami. Postupne chceme budovať opatrenia proti záplavám. Jedným z nich je vybudovanie priepustu pred obcou na ceste 2/ 503 Senec - Pezinok. Pomocnú ruku nám podal župan pán Frešo a VÚC schválila pre Regionálne cesty finančné prostriedky na vybudovanie tohto prietoku. Cez ÚPSVaR v Pezinku realizujeme čistenie jarkov, kanálov a potoka v obci. Takisto ako ostatné obce aj my postupne upravujeme miestne komunikácie. Zámerom je aj príprava projektu na vybudovanie zariadenia pre dôchodcov.

? Ako sa Vám darí zabezpečovať financie na projekty zveľaďovania obce?

V minulých obdobiach sa podarilo zrealizovať štyri väčšie projekty cez fondy EÚ. Upravili sme námestie, realizovali zariadenia v športovom areáli, postavili sme Spoločenský dom, upravili sme cesty, chodníky a vybudovali nové parkoviská pri športovom areáli. Aj teraz máme pripravené projekty a zámery na využitie fondov EÚ. Otázne je ich ďalšie čerpanie. Chceli by sme sa uchádzať o financovanie ďalších zámerov zo štátneho rozpočtu. Jedným z nich je pripojenie obce na Malokarpatský zberač obecnej kanalizácie do ČOV Vranka. Súčasne s tým by sme konečne mohli zrušiť aj našu problémovú ČOV.

? Ako sa zapájajú podnikatelia do rozvoja obce, čo robí obec pre nich?

V obci máme pri poľnohospodárskom družstve vyčlenenú menšiu podnikateľskú zónu. Ide o súkromné pozemky a aj keď obec pomáha podnikateľom, realizácia podnikateľských zámerov je pomalá. S miestnymi podnikateľmi je spolupráca na dobrej úrovni. Podporujú aktivity a podujatia obce. Obec

Dnes predstavujeme:

Turecko

Export tovaru zo SR do Turecka vo viacerých položkách kopíruje exportnú štruktúru slovenského priemyslu. Členstvo TR v Colnej únii (v nepoľnohospodárskych tovaroch) a kompatibilita obchodných možností na trhoch oboch krajín poskytuje dostatočný priestor na udržanie rastúcej tendencie slovenského exportu do Turecka, ako i na rast celkového objemu obchodnej výmeny v bilaterálnej relácii.

Export, ako aj vzájomný obrat obchodnej výmeny v rokoch 2003-2010 zaznamenal viac ako štvornásobný nárast. S Tureckom si SR naďalej udržuje vysoké pozitívne saldo obchodnej bilancie, ktoré má navyše rastúcu tendenciu. V roku 2010 bola po prvý raz prekročená v celkovom obrate hranica jednej miliardy eur, obrat dosiahol hodnotu 1,22 mld. eur pri exporte zo SR v objeme 839,7 mil. eur a dovoze v objeme 381,0 mil. eur. V porovnaní s rokom 2009 náš bilaterálny obchod vzrástol indexom 130.

Napriek uvedenému je celková štruktúra slovenského exportu do Turecka citlivá a zraniteľná vzhľadom na vývoj svetových cien komodít (napr. železo, oceľ a výrobky z nich). V rokoch 2005-2008 takmer polovicu celého exportu SR tvoril export železa a ocele. V roku 2010 sa štruktúra nášho exportu viac diverzifikovala a najviac vyvázanou položkou sa stala skupina SITC 76 zariadenia pre telekomunikáciu a záznam a reprodukciu zvuku (36,6 %). V našom exporte sa takto začína prejavovať tendencia nárastu exportu tovaru s vyššou pridanou hodnotou i keď suroviny a polotovary majú stále silnú pozíciu. Vo vývoze ďalej dominovali: železo a oceľ (14,2 %), cestné vozidlá (12,1%), stroje a zariadenia pre priemysel (9,0%). Z Turecka dovážame najmä elektrické zariadenia a spotrebiče, cestné vozidlá, odevné výrobky a doplnky, kovové výrobky, tkaniny, zeleninu a ovocie. Turecká ekonomika vzrástla v roku 2010 o 8,9%, v prvom štvrtroku 2011 dokonca o 11%. Vysoký rast podporený vo veľkej miere rastom domácej spotreby posunul hodnotu HDP na obyvateľa na úroveň 9 215 USD. Nominálna hodnota HDP dosiahla hodnotu 735,8 mld. USD. Turecko sa svojimi ekonomickými výsledkami v roku 2010 zaradilo v rámci G20 medzi krajiny s najvyšším rastom. Zlepšilo si o jedno miesto i svoju pozíciu, keď je v súčasnosti hodnotené ako 15. ekonomicky najsilnejšia krajina sveta.



Kontakt:

Igor Blaha
vicekonzul

CONSULATE GENERAL OF
THE SLOVAK REPUBLIC
Bambu Sokak N°6
343 30 LEVENT-ISTANBUL
tel: ++90 212 317 9430-31
fax: ++90 212 317 9429
Igor.Blaha@mzv.sk

PREŠPORSKÝ
podnikateľ

Prešporský podnikateľ • Ročník IV, číslo 10/2011
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.

podnikateľom poskytuje priestory, objekty na ich aktivity bezplatne, alebo za symbolické ceny.

? Čo najviac trápi starostu Viničného, čo Vás prekvapilo (milo aj nemilo), keď ste nastúpili do funkcie?

Od nástupu do funkcie starostu obce som mal možnosť sledovať vývoj v našej spoločnosti v nových demokratických podmienkach. Zarmucuje ma, že o všetkých nedostatkoch v činnosti politickej elity, ktorá po každých voľbách preberá moc, sa verejne hovorí, ale ani raz sa nestalo že by niektorá garnitúra razantne pristúpila k čistej politike.

Štátna správa sa naďalej vzdaluje od občana a hľadá nepriateľa aj v samospráve, s ktorou by mala úzko spolupracovať pri riadení verejného sektora. Vydávajú sa veľké množstvá zákonov, vyhlášok, predpisov, ktoré správu a riadenie komplikujú. Keďže som optimista, teším sa a očakávam že v krátkej dobe príde k zmene postojov hlavných aktérov verejnej politiky na všetkých úrovniach. Urobia dobre nie len občanom, v prvom rade sami sebe. Apelujme spoločne na tých, ktorých si zvolíme.

Ďakujem za rozhovor.

mz ●

Ako vyjednávať s náročným zákazníkom



Tak znela téma druhého Výročného seminára projektu REGIONFEMME, ktorý bol koncom septembra v Dunajskej Stredě.

Počas dvojdnového školenia získalo 38 podnikateliek špecifické zručnosti pri vyjednávaní, naučili sa rozpoznávať a správne použiť vyjednávacíe stratégie a získali nové a užitočné informácie na zvládnutie náročných situácií pri rokovaní so zákazníkom. Seminár sa venoval aj princípom vyjednávaní, jednaníu s agresívnym zákazníkom, zvládnutiu nečistých praktík a manipulácií.

Prácou v skupinkách si účastníčky vyskúšali rôzne príklady, techniky a modelové situácie z praktického života.

Účasťou na seminári mali podnikateľky ideálnu príležitosť sa neformálne zoznámiť a nadviazať kontakty, ktoré využili či už počas seminára, následných diskusií alebo počas voľného programu.

Účasť na seminári bola bezplatná. Podujatia projektu REGIONFEMME sú spolufinancované z prostriedkov EFRR a národných zdrojov v rámci programu Slovenská republika - Rakúsko.

Podrobnejšie informácie o všetkých aktivitách projektu ako i tomto seminári Vám poskytne manažérka projektu Ing. Ivana Kondášová, email: ivana.kondasova@sopk.sk, t.č. 02/4829 1247 alebo Mgr. Daniela Grznárik - manažérka pre vzdelávanie, daniela.grznarik@sopk.sk, t.č. 02/4829 1297.

Využite nové materiály

Podujatie Nové materiály a materiálové technológie, ktoré je súčasťou projektu cezhraničnej spolupráce Slovensko - Rakúsko INNOVMAT, sa bude konať dňa 21. novembra 2011 v Bratislave. Je zamerané na najnovšie trendy v materiáloch a materiálových technológiách a predstavuje jedinečnú príležitosť na nadviazanie nových kontaktov a vzájomnej spolupráce počas B2B a B2R&D rokovaní s potenciálnymi partnermi a odborníkmi v oblasti materiálových vied zo Slovenska, Rakúska a ďalších európskych krajín.

Partnermi projektu INNOVMAT sú Bratislavská regionálna komora SOPK, WKO Viedeň, Ústav materiálov a mechaniky strojov SAV, STU Bratislava a Technická univerzita Viedeň. Na organizácii sa podieľa BIC Bratislava.

Svojou účasťou získate nové príležitosti a konkurenčné výhody prostredníctvom kooperácie v oblasti výskumu a vývoja, ako aj aktuálne informácie o materiáloch súvisiace s výsledkami materiálového výskumu. Otvára sa tak možnosť stretnúť sa a podeliť sa so svojimi názormi s výskumnými pracovníkmi a odborníkmi z podnikovej sféry. Podujatie je aj výbornou príležitosťou na zoznámenie sa s mnohými perspektívnymi partnermi v rámci jedného dňa, čím ušetríte množstvo času i peňazí na hľadanie nových partnerov.

Účasť na podujatí je bezplatná. Registráciu a všetky relevantné informácie o partnerskom podujatí nájdete na stránke www.b2match.eu/newmaterials.

Slávnostné otvorenie ďalšieho kurzu Akadémie pre začínajúce podnikateľky



Ani sme sa nenazdali a už je tu jeseň a s ňou aj slávnostné otvorenie nového kurzu Akadémie pre začínajúce podnikateľky, kurzu „Podnikáme“.

Otvorenie sa uskutočnilo dňa 29.septembra 2011 od 15.00 hod. za prítomnosti 18 prijatých účastníčok, lektorov, projektového tímu REGIONFEMME a hostí.

Akadémia pre začínajúce podnikateľky ako jedna z aktivít projektu REGIONFEMME otvorila svoje brány tentokrát pre „už podnikajúce“ ženy a jej činnosť je financovaná z prostriedkov EFRR a národných zdrojov v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika - Rakúsko a zo zdrojov Bratislavskej regionálnej komory SOPK.

V rámci Akadémie pre začínajúce podnikateľky sa v rokoch 2011 a 2012 pilotne realizujú dva typy kurzov. Kurz „Začínáme podnikat“, ktorý je určený pre ženy - budúce podnikateľky, ktoré v minulosti nikdy nepodnikali, ale majú presne zadefinovaný svoj podnikateľský cieľ a kurz „Podnikáme“, na ktorý sa mohli prihlásiť už podnikajúce ženy, ktoré majú záujem ďalej rozširovať vlastné kompetencie a získavať aktuálne informácie, dôležité pre rozvoj a úspech svojej firmy.

Kurz trvá 10 týždňov, každý štvrtok podvečer a všetky semináre, workshopy a konzultácie sú pre frekventantky bezplatné.

Témy seminárov a workshopov boli vybrané tak, aby boli univerzálne pre všetky podnikateľské segmenty a pre podnikateľky boli pridanou hodnotou.



Lektormi kurzu „Podnikáme“ sa opäť stali skúsení odborníci z praxe - JUDr. Dagmar Zukalová, Ing. Silvester Žák, PhDr. Viera Trnková, PhDr. Ľubica Mižičková, JUDr. Erika Vrbiková, Ing. Hilda Rubintová.

Po skúsenostiach z prvého kurzu, ktorý sme zrealizovali na jar máme veľké očakávania a veríme, že 10 nasledujúcich týždňov strávených v našej Akadémii splní očakávania prijatých podnikateliek a doplní alebo zaktualizuje ich odborné vedomosti.

Novinkou je Klub REGIONFEMME, ktorý sa bude pravidelne konať vždy od 15.00 - 16.00 hod. vo štvrtok pred seminármi Akadémie v Bratislavskej regionálnej komore SOPK na Jašíkovej ulici, a na ktorý srdečne pozývame aj Vás!

Bližšie informácie: 02/48291297, daniela.grznarik@sopk.sk Mgr. Daniela Grznárik manažérka pre vzdelávanie projektu REGIONFEMME

Energetické projekty majú opatrnú podporu bánk

Zatiaľ čo banky čelia čoraz prísnejším požiadavkám v oblasti regulácie a rezerv, developeri projektov v sektore elektrickej energie, vrátane štátnych sieťových podnikov, musia čo najstarostlivejšie štruktúrovať svoje programy, aby minimalizovali riziko, ak chcú v najbližších rokoch získať efektívne finančné prostriedky, tvrdí sa v správe, ktorú zverejnila KPMG.

Správa s názvom Power Sector Development in Europe – Lenders' Perspectives 2011 (Rozvoj sektora energetiky v Európe - perspektívy lídrov 2011) hovorí, že európsky elektroenergetický priemysel bude v nasledujúcich dvadsiatich piatich rokoch potrebovať približne 1 900 miliárd eur, ak má uspokojiť rastúci dopyt po elektrine a zároveň splňať čoraz prísnejšie environmentálne normy.

Na základe rozhovorov s vybranými vedúcimi európskymi bankami, správa dospela k záveru, že finančný sektor verí, že bude k dispozícii kapitál pre mnohé zložené projekty, ktoré treba realizovať v nadchádzajúcich desaťročiach, ale len vtedy, ak developeri projektov budú správne riešiť a minimalizovať riziká.

“Bez ohľadu na to, či hovoríme o veterných elektrárňach, nových elektrárňach na plynový pohon, alebo najnovšej sieťovej infraštruktúre na báze Smart Grid, lídri najvýznamnejších bánk to povedali jasne: ak budú projekty dobre pripravené, s transparentnými a realistickými podmienkami, peniaze budú k dispozícii – ale len za týchto podmienok,” hovorí Darryl Murphy, partner KPMG pre globálnu infraštruktúru.

Správa naznačuje, že podľa najlepších odhadov bude v najbližších 15 rokoch potrebných asi 1 000 miliárd eur na financovanie výstavby nových výrobných kapacít s výkonom viac ako 600 GW v celej Európe. Z týchto peňazí bude treba približne 24 percent na programy veterných turbín a ďalších 18 percent na solárnu energiu, pričom budú potrebné aj nové veľké kapacity v tradičnejších formách výroby energie, ako je uhlie, plyn, hydroenergetika a jadrová energia.

Zatiaľ čo väčšiu časť týchto kapacít absorbuje západná Európa, očakáva sa vyšší rast dopytu aj v strednej a východnej Európe (ročný rast 2,1 percenta v porovnaní s 1,3 percenta v rozvinutejšej západnej Európe) – tento región bude tiež potrebovať proporcionálne viac investícií do nových kapacít, ktoré majú nahradiť starnúce zariadenia energetického infraštruktúry.

Vzhľadom na očakávanú súťaž o kapitál, developeri projektov sa budú musieť veľmi dobre pozrieť na riziká a iné prekážky finan-



covania, ktorým potenciálni poskytovatelia úverov pripisujú najvyššiu dôležitosť. Podľa bánk oslovených v prieskume, zoznam týchto prekážok začína averziou voči projektom elektrární na výrobu elektriny s cieľom predaja na otvorenom trhu, ktorým chýbajú Dlhodobé zmluvy o predaji kapacít a elektrickej energie (Power Purchase Agreements, PPA).

“Poskytovatelia úverov sa všeobecne vyhýbajú rizikám spojeným s takýmito obchodníkmi, pričom pre developerov projektov je čoraz ťažšie zabezpečiť potrebný dlhodobý odber,” poznamenáva správa.

Medzi ďalšie významné obavy patrí stavebné riziko (najmä v súvislosti s novými jadrovými elektrárňami, ale aj špecializovanými programami na výrobu energie, ako sú veterné elektrárne na mori), existujúce zmluvné záväzky, ukazovatele návratnosti finančných prostriedkov a čo je najdôležitejšie, stabilné regulačné prostredie.

“Všetky banky bez výnimky zdôraznili zásadný význam stabilného a podporujúceho regulačného režimu pre úspech dohody o financovaní akéhokoľvek projektu. Pre poskytovateľov úverov je rozhodujúce, aby vlády vytvárali dôveru a poskytovali jasné usmernenia a stabilnú legislatívu na podporu špecifického projektu alebo technológie,” uviedol Peter Kiss, globálny vedúci oddelenia KPMG pre energetiku a sieťové odvetvia.

Banky predovšetkým vyslovili najväčšie oba-

vy z retroaktívnej legislatívy, pretože takéto praktiky úplne narúšajú starostlivo vypracované podnikateľské modely a maria vynaložené úsilie, čo spôsobuje hlbokú frustráciu.

“Právne záväzné uistenia, že sa nebude zavádzať retroaktívna legislatíva s vplyvom na tieto programy po podpísaní dohôd, významne zvýšia šance projektov, že ich banky budú akceptovať,” dodáva Darryl Murphy.

Správa taktiež zdôrazňuje rastúci význam environmentálnych a sociálnych aspektov jednotlivých projektov. Drvivá väčšina respondentov uviedla, že ich inštitúcie prijali Zásady rovnosti (Equator Principles) ako základné kritérium hodnotenia a riadenia spoločenských a environmentálnych rizík spojených s financovaním projektov. Projekty, ktoré nie sú v súlade s týmito zásadami, budú mať preto ťažkosti získať finančné krytie.

“Niet pochyb, že ak chcú byť nové, kapitálovo náročné energetické projekty úspešné, musia prejsť čoraz väčším počtom prísnych skúšok, aby dokázali, že splňajú finančné kritériá. Developeri, ktorí venujú veľkú pozornosť etape plánovania a podaria sa im základné veci, dostanú aj financie - a za primerané náklady - pre veľmi potrebné budúce investície do elektroenergetického odvetvia. Tí, ktorí tak neurobia, budú mať ťažkosti a môže nakoniec zaplatiť vysokú konečnú cenu,” hovorí Peter Kiss.

KPMG ●

Energetická efektívnosť je významným nástrojom zvyšovania konkurencieschopnosti hospodárstva Slovenskej republiky a nezanedbateľným prostriedkom na plnenie viacerých cieľov politiky Európskej únie - a to hlavne v oblasti zvyšovania energetickej bezpečnosti a znižovania závislosti od dovozu energetických surovín. Zlepšovanie energetickej efektívnosti navyše znamená aj znižovanie výdavkov podnikov a obyvateľstva spojených so spotrebou energie, a zároveň vedú k znižovaniu energetickej chudoby. Opatrenia energetickej efektívnosti vedú takisto k znižovaniu emisií skleníkových plynov, a tak prispievajú aj k ochrane životného prostredia.

Každá krajina má v oblasti energetiky čiastočne odlišné východiská, vyplývajúce z jej historického vývoja. Na Slovensku (a v bývalom Československu) prevažoval ťažký priemysel



Cieľom je efektívne využívať všetky druhy energií

s vysokými energetickými nárokmi a nízkou pridanou hodnotou. Vývoj posledných rokov ho síce posunul od tohto vnímania smerom k spracovateľskému priemyslu, stále sa však zaraďuje medzi krajiny s vysokou potrebou energie, hoci v priebehu uplynulých desať rokov sme ju znížili až o približne o 40 percent. Energetická politika EÚ je založená na troch pilieroch: trvalo udržateľnom rozvoji, konkurencieschopnosti a bezpečnosti dodávok. Od tejto politiky sa odvíja aj stratégia SR a jej legislatíva. Podľa smernice únie o energetických službách sa má za 9 rokov dosiahnuť úspora energie v rozsahu 9 percent priemerného ročného objemu spotreby z rokov 2001 – 2005 a aj v budúcnosti sa bude venovať energetickej efektívnosti významná pozornosť. To je zrejme zo záverov Európskej Rady z marca 2007, ako aj zo stratégie Európa 2020: Stratégia na zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu schválenej v marci 2010, ktoré zdôraznili potrebu znížiť spotrebu energie o 20 percent do roku 2020 v porovnaní so základným scenárom. V súvislosti s novou stratégiou v oblasti energetiky ako aj v súvislosti s integráciou a liberalizáciou trhov s energiami v EÚ, prijala Komisia Oznámenie o zabezpečení dodávok energie a medzinárodnej spolupráci. V tomto oznámení Komisia vytýčila princípy koordinácie vzťahov medzi členskými štátmi a ich vonkajšími aktivitami na trhu s energiami. V súvislosti s týmto oznámením navrhli rozhodnutie o zriadení mechanizmu výmeny informácií o medzivládnych dohodách v

oblasti energetiky medzi členskými štátmi a tretími krajinami. Na základe rozhodnutia sa oznamovací postup platný pre sektor plynnárenstva rozšíri na všetky druhy a sektory energetiky. Rozhodnutie ustanovuje nástroj na výmenu informácií na úrovni EÚ pred rokovaniaми s tretími krajinami a po nich. Zlepšovanie energetickej efektívnosti prispieva aj k naplneniu ostatných cieľov v rámci klimaticko-energetického balíčka do roku 2020 - t. j. znížiť emisie skleníkových plynov o 20 percent a zvýšiť podiel obnoviteľných zdrojov energie (OZE) na hrubej konečnej spotrebe. Samotné znižovanie energetickej spotreby vedie aj k zníženiu produkcie skleníkových plynov.

Slovenská energetika je závislá na dovoze primárnych palív, ako je ropa a zemný plyn, a súčasne musí riešiť problém, čo v prípade nedostatku elektriny. Dovoz z okolitých štátov je problematický, pretože väčšina okolitých krajín má sama problémy vyrobiť dostatok energie pre svoje ekonomiky. Preto sa, najmä po skúsenostiach s výpadkom dodávky plynu pred dvoch rokov, robia kroky k diverzifikácii zdrojov a dopravných ciest energetických surovín. Súčasne s tým však treba pracovať aj na vytvorení mixu energetických zdrojov tak, aby energetika bola čo najspoľahlivejšia.

Po udalostiach vo Fukušime sa dosť výrazne zvýšil odpor proti jadrovej energii a tlak na hľadanie možností väčšieho využitia obnoviteľných zdrojov. Ako sme na tom u nás? Malá rozloha krajiny, klimatické podmienky, nevyriešené možnosti akumulácie elektriny

sú v súčasnosti limitujúce faktory pre ich masívne využitie.

Na celkovej výrobe elektriny z obnoviteľných zdrojov majú dnes najväčší podiel vodné elektrárne, pomerne významný je aj podiel biomasy. V poslednom čase tiež výrazne rastie inštalovaný výkon fotovoltaických elektrární. U nich ale zatiaľ platí, že ekonomicky a ekologicky rozumná akumulácia elektrickej energie ešte nejaký čas zrejme zostane otázkou budúcnosti.

Najdynamickejší rozvoj zrejme čaká jadrovú energetiku. Tá v súčasnosti pokrýva podstatnú časť spotreby elektrickej energie na Slovensku a predpokladá sa, že jej podiel sa bude zvyšovať.

Hoci výhľadovo sa slovenská ekonomika má orientovať na odvetvia s vysokou pridanou hodnotou a nižšími nárokmi na energiu, tradičné odbory určite úplne nezmiznú. Znižovanie energetickej náročnosti našej ekonomiky bude preto zodpovedať tejto skutočnosti. V blízkej budúcnosti sa tiež dostane viac do popredia problematika energetickej náročnosti budov a jej nové štandardy, ktoré vyplývajú z prijatej európskej legislatívy. V dôsledku zmien energetického mixu bude Slovensko tiež šetrnejšie k životnému prostrediu.

Zabezpečenie budúcej konkurencieschopnosti energetiky má ešte jednu podmienku. Tou je schopnosť vychovať dostatok odborníkov a špecialistov, ktorí v nej v tomto odbore budú schopní pracovať.

mz ●

Dušan Randuška z SPP: S elektrinou začneme v roku 2012

Aj keď sa trh s plynom na Slovensku dramaticky mení, SPP zostal a aj do budúcnosti určite zostane dôležitým hráčom, ktorého cenová a produktová stratégia bude ovplyvňovať správanie ostatných dodávateľov na trhu. Podľa riaditeľa Divízie obchodu s plynom SPP Dušana Randuška, ceny jednotlivých dodávateľov sa v čase menia, a to, že je dnes cena jedného nižšia, neznamená, že to tak bude aj v budúcnosti. Preto sú rovnako dôležitými kritériami pri výbere dodávateľa aj spoľahlivosť a dostupnosť.

❓ V čom je výhoda SPP oproti alternatívnym dodávateľom plynu?

SPP vie svojim zákazníkom poskytnúť širokú ponuku užitočných služieb a výhod, ktoré umožňuje iba zázemie veľkého, tradičného dodávateľa plynu. To, že sme skutočne prítomní v každom regióne Slovenska, tiež nie je iba fráza – keď máte akýkoľvek problém, vždy oceníte, ak viete, kde svojho dodávateľa nájdete. Máme najväčšiu sieť Zákazníckych centier na Slovensku a na riešenie otázok a požiadaviek je našim zákazníkom k dispozícii aj Zákaznícka linka a pre podnikateľov špeciálna Biznis linka. Ďalším z parametrov, ktorý v SPP nechceme opustiť, je férovosť. Uplatňujeme princíp: žiadne skryté poplatky či chytky písané v zmluve malými písmenkami, alebo zväzovanie zákazníka nevýhodnými obchodnými podmienkami. Myslím si, že tieto výhody naši odberatelia skutočne docenia až po istom čase, keď sa ukážu aj prvé problémy súvisiace so zmenou dodávateľa.

❓ Aká je dnes situácia v segmente malých a stredných podnikateľov?

Vývoj v segmente malých a stredných firiem je tiež veľmi dynamický, pričom hlavnou zmenou, ktorú priniesol nástup konkurencie, je najmä vývoj nových cenových produktov. Skúsenosť SPP je v tomto segmente snáď ešte dôležitejšia ako

inde, pretože malé a stredné firmy nemajú zvyčajne svojich energetických špecialistov alebo manažérov. My im vieme poradiť, ktorý produkt je z pohľadu objemu a štruktúry odberu pre nich najvýhodnejší.

❓ Predstavujú vaše produkty úsporu aj v porovnaní s výhodnými ponukami vašich konkurentov?

Áno, a práve preto sa nám v tomto segmente dobre darí udržiavať si náš podiel na trhu. Odberatelia z radov podnikateľov by si pri zvažovaní ponúk mali porovnať porovnateľné, teda nie cenníkové ceny, ale reálne ponuky, aké im jednotliví dodávatelia môžu a vedia poskytnúť. V SPP majú dnes malé a stredné firmy na výber niekoľko možností, ako sú produkty s časovou viazanosťou Výhodne a Výhodne Extra, alebo produkt s ročným fixovaním ceny. Pri dobrom odhade spotreby, pri ktorom im naši špecialisti vedia pomôcť, môže úspora dosiahnuť až 10 % oproti cenníkovej cene. A z tohto pohľadu už prísľuby zliav oproti tradičnému dodávateľovi vyzerajú menej lákavo.

❓ Máte pripravené aj ďalšie produkty?

Pre SPP sa vývoj nových produktov týmto samozrejme nekončí. Už teraz môžem povedať, že čoskoro prídeme s novým produktom, ktorého parametre budú odrzrkadľovať aktuálne potreby a očakávania podnikateľov. Jeho hlavná výhoda bude spočívať v tom, že zákazník pri dohodnutej minimálnej spotrebe získa zaujímavú cenovú ponuku, a keď dodrží dohodnuté podmienky, v druhom roku získa ešte výhodnejšiu cenu.

❓ Ako vnímate súčasnú situáciu na slovenskom plynárenskom trhu v kategórii domácností?

Po pomalšom nástupe sa konkurencia už naplno rozvíja aj na trhu domácností. Už dnes však vie SPP ponúknuť domácnostiam viac ako iní, a to najmä v rozmere produktov zameraných na úspory – vo forme poradenstva či projektov na dosiahnutie úspor a vďaka našim Aliančným partnerom aj vo forme zvýhodnených ponúk na služby a produkty súvisiace s dodávkou plynu. O zákazníkov z radov domácností chceme zabojsovať rovnako ako



v iných segmentoch konkurencieschopnými produktmi, ktoré už dnes vyvíjame, a budú, rovnako ako v segmente podnikateľov, vychádzať z ich reálnych potrieb a očakávaní.

❓ Co hovoríte na niektoré praktiky niektorých alternatívnych dodávateľov pri lákaní nových klientov?

Bohužiaľ, máme signály z trhu, že postupy predajcov niektorých nových dodávateľov sú nielen na hranici etiky a slušného správania, ale často sa vymykajú korektnej obchodnej súťaži. Problémom sú najmä podomoví predajcovia, ktorí ľudí zavádzajú nepravdivými informáciami, vystupujú klamlivo v mene SPP alebo používajú rôzne nátlakové metódy. Ľudí nútia rozhodnúť sa rýchlo, najlepšie hneď. Zmluvy sa nepodpisujú medzi dverami, a toto by si ľudia mali uvedomiť aj pri zmluvách na dodávku energií a nepodpisovať nič bez dostatočných informácií.

❓ Aké máte plány do budúcnosti na slovenskom trhu s dodávkami plynu?

SPP správa rovnako ako každý iný podnikateľský subjekt na konkurenčnom trhu – na požiadavky trhu reagujeme vývojom nových produktov a hľadáme príležitosti aj v nových oblastiach dodávky energií. Aj keď našou najsilnejšou oblasťou je plyn, od budúceho roka začneme ponúkať aj elektrinu, čo podčiarkuje ambíciu SPP stať sa komplexným dodávateľom energií. Ukazuje sa, že trh takýto krok od dodávateľa, akým je SPP, očakáva, a zároveň sme presvedčení, že bohaté skúsenosti z obchodovania s plynom zúročíme aj v tejto oblasti.



5 VÝHOD PRE VÁŠ BIZNIS

PRODUKTY	SPOLIAHLIVOSŤ	FÉROVOŠŤ	PORADENSTVO	DOSTUPNOSŤ	SME TU PRE VÁS
Využite produkty špeciálne navrhnuté pre váš biznis a ušetríte. S produktmi Výhodne a Výhodne Extra môžete ušetriť až 10 % z cenníkovej ceny.	Plyn dodáme aj vtedy, keď iní zlyhajú. Sme dodávateľom poslednej inštancie a spoľeha sa na nás takmer 1,4 milióna zákazníkov.	Žiadne skryté poplatky, žiadne chytáky písané malými písmenkami.	Naši odborníci vám poradia, ako využívať zemný plyn efektívne a tak optimalizovať vašu spotrebu.	Máme najväčšiu sieť zákazníckych centier na Slovensku. Podnikateľom je navyše určená špeciálna telefónická Biznis linka SPP.	<ul style="list-style-type: none"> • Zákaznícke centrá SPP 19 zákazníckych centier po celom Slovensku • Biznis linka SPP 0850 111 565 biznislinka@spp.sk • www.spp.sk • www.facebook.com/otvoreneoplyne
\$	⚙️	§	?	📍	

Jadrová energetika je zatiaľ stále najvýhodnejšia



Dostatok energie zabezpečuje hospodársky rast, ale spotreba energie, ktorej až 80 percent sa získava z fosílnych palív, výrazne ohrozuje klimatické podmienky na zemi. Dôsledkom globálneho otepľovania sú enormné suchá v jednom regióne sveta a následne záplavy v inom regióne, čo spôsobuje obrovské škody na úrode a majetku. Preto sa znižovanie emisií CO₂ stalo jedným z hlavných cieľov OSN pre nové milénium a jednou z hlavných priorít Európskej únie.

Nemalú časť emisií CO₂ vyprodukuje aj milióny automobilov používaných každodenne po celom svete. Spoločnosť si začína uvedomovať hrozbu klimatických zmien, čoho dôkazom sú aj pokroky v oblasti elektrických automobilov, ktoré namiesto fosílnych palív využívajú elektrickú energiu, či znižovanie elektrickej náročnosti domácich spotrebičov. Odborníci po celom svete sa ale zhodujú, že boj proti globálnemu otepľovaniu sa dá vyhrať len využitím viacerých diverzifikovaných zdrojov elektrickej energie. Len tak sa dá pokryť neustále rastúci dopyt po elektrickej energii, a to najmä v rýchlo sa rozvíjajúcich krajinách sveta ako sú Čína alebo India. Odhaduje sa, že celosvetovo sa spotreba elektrickej energie do roku 2050 strojnásobí.

Fakty hovoria v prospech jadra

V súčasnosti existujú dva typy zdrojov energie, ktoré na rozdiel od fosílnych palív neprodukuje žiadne skleníkové plyny - obnoviteľ-

né zdroje a jadro. Z obnoviteľných zdrojov má najlepšie využitie elektrina vyrábaná z vodných zdrojov, ale jej rozvoj je limitovaný a budovanie elektrární vo veľkom otvára ďalšie environmentálne otázky. Solárna a veterná elektrina zohrávajú stále väčšiu úlohu, ale ich obmedzujúcim faktorom je premenlivosť dodávok elektriny do siete s poklesom priaznivých podmienok a je nutné ich vyrovnávať iným zdrojom.

Aj preto v súčasnosti zostáva v centre pozornosti rozvoj jadrovej energetiky, ktorá spolu s obnoviteľnými zdrojmi dokáže dodávať dostatok energie a pritom redukovat' produkciu skleníkových plynov a účinne bojovať proti klimatickým zmenám. Jadrová energia sa za posledné desaťročia prejavila, napriek známym udalostiam v Černobyle a Fukušime, ako relatívne bezpečná a lacná alternatíva voči fosílnym palivám, keď zdokonalené technológie výroby jadrového paliva a prevádzky elektrární zvýšili bezpečnosť a efektivitu výroby elektrickej energie.

Zátťažové testy preveria bezpečnosť

Po problémoch v japonskej elektrárni Fukušima sa podrobujú záťažovým skúškam všetky jadrové elektrárne v EÚ. Slovenské jadrové elektrárne podľa priebežných výsledkov týchto testov, ktoré zverejnil slovenský Úrad jadrového dozoru, nevykazujú žiadne závažné nedostatky. Na jadrových elektrárňach neexistuje žiadny taký dôvod, ktorý by vyžadoval okamžité odstavenie elektrární," uviedol generálny riaditeľ sekcie hodnotenia

bezpečnosti a kontrolných činností úradu Peter Uhrík.

Na Slovensku sú atómové elektrárne hlavným producentom elektrickej energie. Zástupcovia úradu neporovnávali jednotlivé elektrárne, pripustili však, že najlepšie výsledky dosiahnu najnovšie reaktory v Mochovciach. „Tieto testy neslúžia na porovnanie elektrární medzi sebou. Slúžia iba na to, aby ukázali, ako robustný je design jadrovej elektrárne a aké má bezpečnostné rezervy," dodal Uhrík. Skúšky všetkých európskych elektrární by mali skončiť do budúceho roku. Výsledky majú dať istotu, že európske jadrové zariadenia sú pripravené na nečakané udalosti. Posudzuje sa tak ich odolnosť pre prípad prírodných katastrof, ako sú záplavy, zemetrasenia či extrémne horúčavy alebo naopak mrazy, i pre prípad ľudských chýb, kam spadá pád lietadla na reaktor alebo požiar či havária tankeru v blízkosti elektrárne.

Pribúdajú nové

Viaceré krajiny zamýšľajú riešiť zvyšujúcu sa potrebu elektrickej energie budovaním nových jadrových elektrární. Na rozdiel od obnoviteľných zdrojov, jadrové bloky sa majú stavať spravidla na čisto komerčnej báze bez štátnych subvencií a pri dodržiavaní prísnych medzinárodných bezpečnostných štandardov. Desiatky nových jadrových blokov pribudnú v Európe, Severnej Amerike a tiež v krajinách s vysokým hospodárskym rastom a vysokou produkciou oxidu uhličitého, ako sú Čína a India, aby dokázali znížiť svoje emisie CO₂ a zároveň zabezpečiť dodávku elektrickej energie pre rozvíjajúci sa priemysel a domácnosti.

Výskum a vývoj v energetike prináša neustále nové technológie a možnosti. Napríklad nové typy jadrového paliva, umožňujúce zvyšovanie jednotkových výkonov, čiastočnú recykláciu a výrazné zníženie jadrového odpadu. Pritom dochádza k nižšiemu radiačnému zaťažaniu reaktora, zvyšuje sa bezpečnosť a predlžujú cykly prevádzky. To v konečnom dôsledku vedie k nižším reálnym nákladom na výrobu elektrickej energie. Existujú však aj ďalšie riešenia smerujúce k reaktorom tzv. Generation IV, prípadne energetickému využitiu termonukleárnej fúzie. Takéto zariadenie (ITER), ktoré sa v súčasnosti už stavia na juhu Francúzska, napodobňuje podmienky vo vnútri slnka a v prípade úspešnej prevádzky by mohlo viesť k neobmedzenému zdroju energie.

Z internetových zdrojov ●

Aj svietiť treba s rozumom



Viete, že výmenou tradičnej 100 W žiarovky za kompaktnú žiarivku dokážete ušetriť ročne až od 12,35 eur a pri LED žiarovke dokonca dvojnásobok?.

Úspora je vypočítaná za predpokladu, že svietite priemerne 3 hodiny denne, máte zvolenú sadzbu za elektrinu Štandard maximálna a nová žiarivka má príkon 23 W, čo zodpovedá tradičnej 100 W žiarovke.

V poslednom období klasické žiarovky v domácnostiach stále viac nahrádzajú úsporné žiarivky alebo LED žiarovky. Aká je ich výhoda? Napriek vyššej cene dokážu oproti bežným žiarovkám usporiť 75 až 85 percent elektriny.

LED žiarovky a úsporné žiarivky sa vyrábajú v rôznych typoch, pričom stále je najpopulárnejší tvar pripomínajúci klasickú žiarovku. Kým pred niekoľkými rokmi dosahovali žiarivky vysokú životnosť iba za podmienky, že sa nimi svietilo dlhší čas, bez častého vypínania a opätovného zapínania, dnešné značkové úsporné žiarivky vydržia

na postačujúcich 10 000 spínacích cyklov. Keď sa pozrieme na LED žiarovky, ich životnosť sa blíži k 30 000 hodinám a nie sú nijak ovplyvňované počtom spínacích cyklov. Ich svetlo je od prvej sekundy plnohodnotné a stále. Pri žiarivkách to niekedy trvá až niekoľko minút, kým dosiahnu plnú svietivosť.

Aké osvetlenie si vybrať? Úsporné žiarivky je vhodné používať v miestnostiach, kde sa nimi svieti dlhší čas. Dôvodom je napríklad spomínaný pomalší nábeh, ktorý si však v domácnosti málokedy všimneme. Ideálnym miestom pre uplatnenie úsporných žiariviek je obývací izba, pracovňa či detská izba. Ideálny výber je LED žiarovka, ktorej tento faktor neprekáža. Naopak, menej sa odporúča svietenie úspornými žia-

rivkami napr. v kúpeľni a na toalete, a to z dôvodu krátkeho svietenia a častého vypínania. Tu je určite lepšie použiť LED žiarovky, ktoré tento problém nemajú. V menšej miere sa používajú úsporné žiarivky v spálni, pretože ich vyžarované svetlo má z hľadiska farebného spektra „chladnejší“ charakter.

V kuchyni, na osvetlenie pracovnej dosky a stola, alebo v kúpeľni je vhodné osvetlenie bodovými LED žiarovkami pre svoje žiarivo biele svetlo a vysokú intenzitu. LED žiarovky sa používajú najmä na dekoratívne a zvýrazňujúce účely. Najčastejšie sa vyrábajú ako nízkonapäťové (12V) ale aj v prevedení pre 220V a vydržia až 30 000 hodín, čo je trojnásobok životnosti bežnej žiarivky a 30-násobok klasickej žiarovky.

Zdroj: <http://www.setrimeenergiu.sk> ●

Úspory nákladov za elektrinu zaujímajú každú firmu

Tohtoročné ničivé udalosti v Japonsku a následné odstavenie niekoľkých nemeckých elektrární spôsobili výrazný nárast cien elektrickej energie na burze, čo sa premietlo do zvýšených cien pre spotrebiteľov. Aj v takejto nepriaznivej situácii však firmy dokážu vhodnými opatreniami znížiť svoje náklady na elektrinu. Najjednoduchším riešením je zmena dodávateľa elektriny. Liberalizovaný trh ponúka možnosť vybrať si **dodávateľa, ktorý najlepšie vyhovie in-**

dividuálnym požiadavkám Vašej firmy a ušetríte s ním stovky až tisícky eur.

Spoločnosť SE Predaj, dcérska spoločnosť Slovenských elektrární, Vám poskytuje možnosť vybrať si za dodávateľa elektriny silnú a spoľahlivú energetickú spoločnosť. Svojim odberateľom ponúka kvalitné a komplexné služby, nakupuje **elektrinu priamo od Slovenských elektrární** a aj vďaka tomu vie garantovať maximálnu stabilitu dodávok elektriny za vzájomne prijateľné ceny.

V spolupráci s najlepšimi odborníkmi z oblasti energetiky Vám môžeme pomôcť **zoptimalizovať aj náklady súvisiace s distribúciou elektriny**. Sme pripravení nadviazať s Vami obojstranne prospešné partnerstvo, postavené na základoch profesionálneho prístupu a vzájomnej dôvery. Vďaka tomuto prístupu sme sa stali **jednotkou medzi novými dodávateľmi** v predanom množstve elektriny a naďalej rastieme. ●



**ELEKTRINA
OD NÁS
ŠETRÍ VAŠE
NÁKLADY.**

SE PREDAJ
Enel

www.sepredaj.sk

Svet zažíva v poslednom čase neuveriteľný boom slnečných elektrární. Čiastočne je to spôsobené aj dotačnou politikou niektorých vlád, ktoré z budovania solárnych elektrární urobili dobrý biznis.

Tento trend neobišiel ani Slovensko, hoci o jeho špekulatívnosti svedčia viaceré kauzy s fiktívnym uvádzaním takýchto zariadení do prevádzky. Všetky nové slnečné elektrárne, ktorých výstavbu schválilo ministerstvo hospodárstva, by mali mať celkový inštalovaný výkon, ktorý predstavuje necelých 20 percent výkonu jedného bloku jadrovej elektrárne typu VVER 440. Podobné množstvo elektrární, ktoré poskytujú veľmi premenlivé dodávky do siete, môže mať ale aj negatívne dôsledky. Rovnako ako veterná energia, ktorá zásobí sieť len pri vetre – počas noci bude elektrická sieť počítať výrazný výpadok dodávok elektriny, ktorý bude s rastom počtu elektrární ešte výraznejší. V súčasnosti totiž neexistuje žiadny efektívny spôsob ukladania energie pre neskoršie použitie, čo



Podiel slnka na výrobe elektriny

môže v sieti spôsobiť značnú nestabilitu. Z tohto pohľadu ide preto pri slnečnej energii stále o veľmi neefektívny zdroj, nehovoriac o nákladoch a energetických nárokoch pri výrobe fotovoltaiických článkov s nízkou efektívnosťou (okolo 20percent). Zvyšovanie účinnosti fotovoltaiických panelov ale vedie k zmenšovaniu plochy potrebnej napríklad na pokrytie energetickej spotreby domácnosti, čo zlepšuje vyhliadky na praktické využitie tejto energie. V súčasnosti zaznamenávame prudký pokles cien panelov a pri prepočte na jednotku špičkového výkonu je reálna nádej, že sa v blízkej budúcnosti dosiahne takzvaná sieťová parita. To by malo vplyv aj na výkupné dotácie, ktoré by mohli úplne zaniknúť, pretože solárna elektrina by sa vyrábala za rovnakú cenu ako energia z konvenčných zdrojov. Na cenu solárnych panelov výrazne vplyva najmä rast sériovej výroby, nové technológie a trhy reagujúce na vládnu dotačnú politiku v niektorých kľúčových krajinách.

Produkcija rastie

Produkcija solárnych panelov sa má naďalej zvyšovať raketovým tempom. Podľa predpovede japonskej spoločnosti Fuji Keizai sa svetová výroba do roku 2020 oproti roku 2008 zvýši štrnásťnásobne a celkovo sa vyrobia panely s výkonom 85 GW. Aj pri zlepšenej účinnosti konverzie však panely s výkonom 85 GWp zaberú obrovskú plochu mnohých štvorcových kilometrov a problém s ich

Svet zažíva v poslednom čase neuveriteľný boom slnečných elektrární. Čiastočne je to spôsobené aj dotačnou politikou niektorých vlád, ktoré z budovania solárnych elektrární urobili dobrý biznis.

umiestnením bude ďaleko vypuklejší, než je tomu dnes.

Samozrejme, bude sa naplňať aj racionálna predstava a fotovoltaiické panely pokryjú strechy a fasády budov (možno aj okná) a nielen poľnohospodársku pôdu ako je tomu v mnohých prípadoch dnes. No práve popularita panelov na budovách vyvolá podľa expertov v budúcnosti niektoré právne problémy. Tieň mrakodrapov a vysokých budov vo veľkých mestách oberá ich susedov o miesto na výslni a obmedzuje využitie PV panelov na ich nehnuteľnostiach, čoho dôsledkom budú priame ekonomické škody.

Produkcija solárnych panelov, presnejšie povedané fotovoltaiických článkov, progresívne rastie. Pritom sa ukazuje, že dôležitejším faktorom ako čo najvyššia účinnosť konverzie, sú náklady prepočítané na 1 watt výkonu. Kritici si zas myslia, že súčasný boom využívania slnečnej energie umelo poháňajú dotované výkupné ceny elektriny.

Ale momentálna svetová jednotka, americká spoločnosť First Solar udáva, že v najnovších produktoch sa jej podarilo špecifické náklady

stlačiť pod jeden americký dolár na jednotku výkonu (aktuálne 0,89 USD/W). Investičné náklady pri budovaní veľkých solárnych fariem s výkonom rádo vo desiatok MW sa tým výrazne znižujú.

Najlepšie sú púšte

Ideálnym miestom na umiestnenie solárnych fariem väčších výkonov sú púšte. Vyznačujú sa vysokým počtom slnečných dní, pričom neúrodná púštna pôda sa nevyužíva na poľnohospodárske účely. Aj keď obava, že solárne farmy zlikvidujú vegetáciu a predstavujú riziko pre ekosystémy, patrí k predsudkom.

V Nevadskej púšti v USA sa buduje aj Copper Mountain Solar – s výkonom 48 MW to bude momentálne najväčšia solárna elektráreň na svete. Pre zákazníka Sempra Generation ju vybuduje už spomínaná spoločnosť First Solar a vyprodukovaná energia by stačila na zásobovanie asi 30 000 domácností. Sempra Generation už neďaleko Las Vegas prevádzkuje solárnu elektráreň s výkonom 10 MW, takže v novom projekte využije svoje skúsenosti. Významnú referenciu First Solar nájdeme však aj v EÚ v podobe fotovoltaiickej elektrárne s výkonom 40 MW, ktorá sa rozprestiera na ploche vyše 100 hektárov vo Waldpolenzi vo východnom Nemecku.

Mnohonásobne väčší projekt sa však pripravuje v púšti na opačnej pologuli - v oblasti Vnútorného Mongolska v Číne. Aj tu je spoločným menovateľom First Solar, ktorá získa-

la predbežný súhlas čínskej vlády na stavbu najväčšej solárnej elektrárne na svete.

V rámci desaťročnej dohody by sa tu mala na ploche 64 kilometrov štvorcových vybudovať solárna farma s výkonom 2000 MW, schopná zásobovať energiou cca 3 mil. domácností. Pre porovnanie, jadrová elektráreň Mochovce bude mať po dobudovaní 3. a 4. bloku s reaktormi VVER 440 súhrnný výkon 1760 MW.

Nemecko vedie

Nemecko patrí k svetovým lídrom v oblasti fotovoltaiky. V minulom roku výroba elektriny zo slnka dosiahla takmer 17GW, čo znamenalo 2-percentný podiel na trhu s elektrinou a asi 40 tisíc pracovných miest.

V roku 2010 dokonca Nemecko dosiahlo výkonom 7400 MW z novo inštalovaných zariadení svetový rekord. Obnoviteľné zdroje energie sa na dodávkach elektriny podieľali 17 percentami. Noviny Süddeutsche Zeitung citovali riaditeľa Nemeckej energetickej agentúry Matthiasa Kurtha, a podľa jeho slov sú „schopní zvládnuť“ výpadok dodávok z jadrových elektrární. „Situácia by bola horšia, ak by sme nemali toľko slnka, ako v súčasnos-

deň akumulovať na využitie v noci, v čase zníženého slnečného svitu, alebo pre prípad zvýšeného odberu.

S akumulátorovými zásobníkmi energie sú pre praktické použitie PV systémy reálnou alternatívou, paritu s nákladmi zo siete však dosiahnu o dekádu neskôr, než samotné solárne panely.

Potreba výkonných akumulátorov v energetickom solárnom systéme náklady zvyšuje a posúva sieťovú paritu v neprospech fotovoltaiky. Nič však nie je stratené, len si na dosiahnutie skutočnej rentability budeme musieť počkať o čosi dlhšie. Japonský inštitút Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI) očakáva dosiahnutie sieťovej parity v prípade samotných solárnych panelov v rokoch 2012 až 2013 a pri systémoch s batériami na uskladnenie energie v roku 2022.

Riešenie je v akumulácii

Plný potenciál obnoviteľných zdrojov bude možné objaviť vtedy, keď solárne panely technologicky dosiahnu také kvality, že budú efektívne aspoň z 50 percent. Riešenie prob-

lému s uskladnením energie by mohlo byť napríklad v nabíjaní batérií elektromobilov – za predpokladu, že jedného dňa bude aspoň každá druhá domácnosť vybavená takýmto autom. V čase nadbytku energie (keď svieti slnko alebo fúka vietor) by sa akumulátory dobýjali a aspoň čiastočne vykrývali rozdiely v sieti. Odťažili by tak prečerpávacie vodné elektrárne, ktoré vyrovnávajú energiu v sieti teraz. V prípade veľkého boomu obnoviteľných zdrojov a stúpajúcej spotrebe bude možno nutné vybudovať ďalšie.

V prípade slnečnej energie by bolo vítané aj nariadenie, ktoré nebude umožňovať zastávať veľké územia a úrodnú pôdu slnečnými parkami. Na podobné účely je predsa možné využiť strechy budov či nákupných centier. Podľa Paola Frankla, vedúceho oddelenia pre obnoviteľné zdroje energie Medzinárodnej energetickej agentúry (IEA), by bolo chybou sústrediť sa len na základ dodávok energie, ktorá pochádza predovšetkým z uhlia a jadra, a je potrebné vybalansovať celý objem ponuky a dopytu. Pre EurActiv uviedol, že elektrina z jadrových elektrární nepostačuje pre potreby, ktoré sú v špičke. „Preto veľké množstvo solárnej fotovoltaiky z Nemecka pomáha naplniť vrchol dopytu vo Francúzsku.“

Nerovnomernosť dodávok sa dá vyriešiť

Premenlivosť dodávok z obnoviteľných zdrojov energie a dynamika vzťahu ponuky a dopytu často vyvoláva otázky o integrite a stabilite elektrickej siete.

IEA vydala nedávno správu, ktorá môže slúžiť ako sprievodca pre riešenie problémov s rovnováhou siete. Navrhuje v nej metódu štyroch krokov pre meranie existujúcich zdrojov.

Po vyhodnotení flexibility rôznych energetických zdrojov sa majú analyzovať obmedzenia elektrických systémov, spočítať požiadavky maximálnej flexibility. Napokon sa má identifikovať množstvo extra variability, ktorú možno vybalansovať v reťazcoch ponuky a dopytu.

Autori správy uvádzajú, že Dánsko má 63-percentný potenciál vyvážiť v prenosovej sústave veľký podiel obnoviteľných zdrojov energie, severské krajiny asi 48-percentný, Británia a Írsko sú na úrovni 31 percent a krajinám Pyrenejského polostrova – Španielsku a Portugalsku priradili len 27-percentný potenciál pre rovnováhu.

Ak vezmeme do úvahy nezvratný trend znižovania ceny, rast účinnosti a obrovské tempo zvyšovania produkcie fotovoltaických panelov, stane sa v blízkej budúcnosti solárna energetika po vodných elektrárnach obnoviteľným zdrojom s relevantným významom. Je len iróniou osudu, že jedny z najlepších podmienok na stavbu solárnych fariem má väčšina krajín, patriacich k veľkým producentom ropy.

Z internetových zdrojov ●

bude stále výraznejší

ti máme,” dodal.

Vo svetle väčšieho dopytu po elektrine z obnoviteľných zdrojov na zmenenom trhu s energiami v Nemecku, čínsky výrobca solárnych panelov Suntech oznámil, že na nemecký trh dodá tento rok panely s výkonom do 190 MW. Okrem dodávok solárnych článkov pre päť hybridných fotovoltaických systémov, bude spolupracovať aj na jednom projekte v Taliansku a na Slovensku.

Vyššia účinnosť a nižšia cena

Keďže tenkovrstvové solárne panely majú nižšiu účinnosť v porovnaní s kremíkovými, hodia sa viac na veľkoplošné inštalácie, akými sú solárne farmy, alebo strechy veľkých budov. Naopak pre aplikácie menšieho rozsahu sú vhodné skôr panely s vyššou účinnosťou, schopné získať viac energie na jednotku plochy, pri ktorých dominujú kremíkové technológie. Podľa portálu iSuppli dosiahol podiel tenkovrstvových panelov v roku 2008 iba 14,2 percenta, no vďaka cenevej výhodnosti sa bude ich podiel postupne zvyšovať na 34,5 percenta v roku 2013.

Rozvoj solárnej energetiky teda určite nebude jednoduchým biznisom. Navyše treba brať do úvahy aj ďalší argument skeptikov, že slnko nesvieti v noci. Žiarovky, televízory a ďalšie elektrospotrebiče v domácnostiach naopak dostávajú po večeroch zabráť. Pre optimálne využitie PV panelov v domácnosti je preto nevyhnutné energiu vyrobenú cez



Elektromobily sa začínajú presadzovať

Čoraz viac štátov sa začína vážne zaoberať možnosťami podpory výroby elektromobilov. Medzi najväčších patria Nemecko, Francúzsko a Španielsko, ktoré tlačia na Európsku komisiu, aby zabezpečila finančnú podporu pre pilotné projekty na výrobu elektromobilov, predovšetkým tých, ktoré majú cezhraničný presah. Berlín a Paríž zároveň vyzývajú ostatné štáty Európskej únie, aby ich experti pre elektromobily pripravili celoeurópske štandardy.



Medzi hlavných konkurentov áut na elektrinu patria predovšetkým vozy s hybridným pohonom, ktoré kombinujú benzínový pohon s elektrickým. Automobilky ale skúmajú i možnosti pohonu na vodík. Elektromobily by však v blízkej budúcnosti mohli získať oproti svojim konkurentom značnú výhodu. Najmä preto, že ich výrobu podporujú dve najväčšie ekonomiky Európy, teda Francúzsko a Nemecko.

Niektorí experti očakávajú, že elektrické a hybridné vozy by mohli v roku 2020 tvoriť až pätinu európskeho trhu s novými autami. Španielsko chce, aby v najväčších európskych mestách do roku 2014 jazdilo najmenej milión elektromobilov. Nemecká vláda by na území Nemecka rovnaký cieľ chcela dosiahnuť do roku 2020.

Nemecká automobilka Volkswagen napríklad pripravuje v roku 2013 zahájiť predaj vozidiel čisto s elektrickým pohonom. Očakáva, že podiel elektromobilov na jej celkovom predaji do roku 2018 dosiahne tri percentá. Problémom masovej výroby elektromobilov však stále zostáva vysoká cena batérií a ich účinnosť a hmotnosť. Automobilka chce ešte pred elektromobilmi uviesť na trh hybridné autá.

Druhá najväčšia japonská automobilka Honda Motor plánuje v roku 2012 začať predaj elektromobilu i hybridného auta, ktorý bude možné dobíjať z bežnej elektrickej siete.

Jednou z najväčších nevýhod elektrických vozidiel je relatívne slabý akčný rádius. Vývoj v tomto smere však napreduje pomerne rýchlo. Napríklad spoločnosť Ford oznámila,

že už čoskoro by mohli začať využívať nové výkonnejšie lítiovo-iónové batérie, na vývoji ktorých už dlhší čas pracujú. Nové batérie budú výkonnejšie približne o 5 percent, ale hlavne o tretinu lacnejšie. To by mohlo výraznejšie ovplyvniť aj cenu predávaných elektromobilov, ktorá v súčasnosti vo veľkej miere odrádza zákazníkov od kúpy modelu poháňaného elektrinou. Vývoju ľahších, výkonnejších a cenovo dostupnejších batérií sa dnes venuje azda každá veľká automobilka v spolupráci s akademickým výskumom a vývojom a výrobcami batérií uvedomujúc si, že ten, kto príde s lepším riešením, získa obrovskú konkurenčnú výhodu.

Reakciou na tento vývoj bolo aj prvé **rokovanie expertov k príprave vytvorenia slovenskej platformy pre e-mobilitu, ktoré zvolalo Ministerstvo hospodárstva SR v auguste tohto roku. Na pracovnom stretnutí zástupcovia výrobcov automobilov, technických univerzít, ako aj Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu a Ministerstva dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR diskutovali o možnosti zadefinovania štandardov a noriem pre rozvíjajúci sa trh v oblasti e-mobility ako segmentu výrazne sa podieľajúceho na znižovaní produkcie skleníkových plynov.**

Účastníci sa dohodli na vytvorení slovenskej platformy pre e-mobilitu ako poradného orgánu pre MH SR podľa vzoru Nemecka. Už na júnovom stretnutí odborníkov na e-mobilitu na Spolkovom ministerstve hospodárstva a technológií DE a Berlínskej agentúre pre elektromobilitu nemecká strana informovala, že elektromobilita je jednou z priorit spolko-

vej vlády, preto sa rozhodli vytvoriť poradný orgán pre Spolkové ministerstvo hospodárstva a technológie – Národnú platformu pre e-mobilitu.

Automobilový priemysel je kľúčovým sektorom hospodárstva pre vývoj HDP, export, zamestnanosť, získavanie investícií a celkových kvalitatívnych zmien priemyslu vyjadrených vysokou kvalitou, produktivitou, inováciami a vyspelými technológiami. Je však žiaduce, aby sa výroba automobilov v SR postupne preorientovala na odvetvie s patričným podielom tvorby know-how a s výraznejším využívaním domáceho vedecko-technického potenciálu. Na to je nevyhnutné vytvorenie zodpovedajúcej vzdelanostnej štruktúry na Slovensku na zabezpečenie kvalifikácie a technologickú konkurencie, a najmä zintenzívnenie podpory v oblasti výskumu a vývoja. Koncept elektromobility je možné považovať za prioritný scenár riešenia znižovania emisií CO₂, čo je však podmienené zabezpečením výroby elektriny potrebnej na tento účel spôsobom vylučujúcim produkciu CO₂ a zabezpečením dostatočného množstva nabíjajúcich staníc. Rozvoj elektromobility so sebou prináša aj impulz pre modernizáciu elektrizačnej sústavy. Je to príležitosť na využitie najnovších poznatkov v oblasti premeny a akumulácie energie. Využívanie elektromobilov by malo priniesť vyššie využitie zdrojovej časti elektrizačnej sústavy, malo by znížiť závislosť na ropu a ropných produktoch a po odstránení určitých obmedzení, ktoré zatiaľ elektromobily sprevádzajú, by sa tieto už v dohľadnej dobe mohli stať samozrejmosťou najmä v mestských aglomeráciách. ●

PRÁVNA PORADŇA

Pred viac ako mesiacom som ako konateľ našej spoločnosti uzatvoril Zmluvu o kúpe osobného motorového vozidla s inou PO. Predávajúci je však v omeškaní s jeho dodaním, resp. s jeho odovzdaním. Zaplatil som za auto polovicu kúpnej ceny a teraz by som chcel od zmluvy pre omeškanie predávajúceho odstúpiť alebo vypovedať zmluvu, nakoľko motorové vozidlo potrebujem okamžite a nemôžem dlhšie čakať. Ako mám postupovať a aký je rozdiel medzi tým?

Začala by som s tým, že v oboch prípadoch ide o spôsob zániku zmluvy resp. záväzku a v praxi sa uvedené inštitúty veľmi často zamieňajú.

Odstúpenie od zmluvy má spravidla sankčný charakter a nadobúda účinnosť spravidla doručením písomného odstúpenia od zmluvy. Odstúpiť od zmluvy možno len v prípadoch výslovne dojednaných v zmluve alebo uvedených v zákone – v tomto prípade s najväčšou pravdepodobnosťou v Obchodnom zákonníku, kde je tento inštitút upravený tak vo všeobecnej rovine ako aj pri niektorých konkrétnych typoch zmlúv osobitne.

Výpoveď ako spôsob zániku záväzku, nemusí mať sankčný charakter. Okrem prípadov, kedy možno vypovedať zmluvu, ktoré vyratúva Občiansky aj Obchodný zákonník, možno taktiež vypovedať zmluvu, ak je takáto možnosť výslovne v zmluve dohodnutá. Vypovedať možno len zmluvu dojednanú na dobu neurčitú, ak zákon pri tom-ktorom

type zmluvy neustanovuje inak alebo zmluva neobsahuje odlišné dojednanie.

Najdôležitejšie je, aby ste si pozorne prečítali Vašu Kúpnu zmluvu, kde sú veľmi pravdepodobne dohodnuté dodacie podmienky a aj podmienky odstúpenie od Kúpnej zmluvy a ide tu o prípad, kedy neboli dodržané dodacie podmienky zo strany predávajúceho.

Ak by ste to však nemali upravené v Zmluve, zo zákonnej úpravy vyplýva, že ak je predávajúci v omeškaní s dodaním motorového vozidla, je kupujúci povinný v súlade s ustanovením Obchodného zákonníka (§ 346 ods. 1) písomne vyzvať predávajúceho na plnenie, čiže vo Vašom prípade na dodanie motorového vozidla. V písomnej výzve treba určiť aj lehotu (pozor – primeranú - vychádzajte z pôvodnej dodacej lehoty) na dodatočné plnenie, čiže dodanie motorového vozidla. Ak predávajúci nedodá vo Vami určenej lehote ste Vy ako kupujúci oprávnený od Kúpnej zmluvy odstúpiť. Odstúpenie od Zmluvy by malo byť písomné a následkom toho Zmluva zanikne v zmysle ustanovenia § 349 ods. 1 Obch. zákonníka dňom doručenia Vášho odstúpenia od Kúpnej zmluvy. Odstúpením od Zmluvy zaničujú všetky práva a povinnosti strán vyplývajúce z Kúpnej zmluvy. Keďže Vy ste už uhradili časť kúpnej ceny, ste oprávnený žiadať túto cenu späť a ak by ste mali v Zmluve ustanovenú pre tento prípad aj sankčnú pokutu, tak aj tú máte právo žiadať.

D. Grznárik

FAUX PAS

Ako viesť obchodné rokovanie

Zámerom obchodného rozhovoru je vytvorenie vzťahu so zákazníkom/klientom s cieľom predat'/kúpiť/vymeniť. Ak sa na toto dianie pozrieme z iného uhla pohľadu: čo je teda minimálnym cieľom obchodného rozhovoru/rokovania? Vzťah. Ako vytvárať vzťah? Ako budovať dlhodobý vzťah?

Úspešní ľudia dbajú na prepracované detaily, ktoré sa dotýkajú ich výzoru, ich správania, prostredia, v ktorom vítajú svojich hostí a majú i detailne prepracované postupy, ktoré im uľahčujú zvládanie situácií. To nie je o pretvarovaní – to je ovládanie sa.

Prvý dojem, prvý obťažok sa tvorí podvedomým skenovaním priestoru zhruba 30 centimetrov od najvyššieho bodu našej postavy, od hlavy smerom dolu (o tom sme hovorili v predchádzajúcej časti). Dnes sa budeme venovať ďalším detailom, podieľajúcim sa na tvorbe prvého dojmu.

Hneď za zoskenovaním hornej časti tela (t.z.30 cm od najvyššieho bodu na hlave smerom dolu), zrak podvedome prebehne k zemi a skenuje zhruba 30 centimetrov od podlahy/zeme. Pre naše potreby z toho vyplýva, že topánky, ponožky a pančuchy máme mať absolútne v poriadku. Ak teda chceme, aby sme detailom nepokazili prvý dojem.

Pre psychologov sú topánky vďačným objektom výskumu – od tých, ktorí ich považujú za falické symboly, až po teórie o tajných zbraňoch. Niektorí tvrdia, že žena, ktorá hromadí topánky, je neuspokojená cestovateľka, iní si



myslia, že takáto žena len symbolicky hľadá osvietenie.

Topánky vždy odrážajú postavenie a zámožnosť toho, kto ich nosí. Urodzené dámy na začiatku 19. storočia nosili brokátové topánky tenučké ako papier s tak krehkými podrážkami, že topánky ledva vydržali pár krokov mimo dom.

Pozlátené sandále rímskych cisárovien, lodičky s červenými podpätkami na dvore Ľudovíta XIV. i súčasné Gucciho mokasíny slúžili a slúžia ako znak príslušnosti k istej triede a majetkovým pomerom.

Okolo roku 3500 pred n. l. si Egypťania obťažovali chodidlá v mokrom piesku a z papyrusu vyrábali podrážky v tejto veľkosti. K ním pripevnili remienky zo surovej kože, ktoré im papyrus držal na nohách. Sandále chránili nohy pred poranením v drsnom teréne a horúcim piesku. Zároveň ponechávali nohu odhalenú pohľadom, čo egypťské ženy vyu-

žívali k tomu, že si zdobili chodidlá šperkmi. Egypťania i Rimania si kreslili na podrážky sandále tváre svojich nepriateľov, aby mohli doslova po nich šliapať.

Pod štandardnou pánskou biznis topánkou rozumieme koženú šnurovaciu topánku. Najvyšší stupeň pánskej biznis (i spoločenskej) topánky sú tzv. „oxfordky“.

Samozrejme, že typ pánskej topánky prispôbujeme prostrediu, úrovni rokovania a prihliadame na oblasť nášho podnikania (stavebníctvo, služby..). Topánky majú byť nezodraté, špičky topánok neokopané, neošúchané a podpätky nezošliapané a najmä čisté. Keď hovoríme o štandardnom rokovaní v rokovacej miestnosti, či o rokovaní pri pracovnom obede - k uvádzaným topánkam patria vyššie ponožky alebo podkolenky. Ponožky i podkolenky sa prispôbujú farbou nohaviciam, ktoré má pán práve na sebe alebo farbe topánok. Módne či trendy ponožky (s postavičkami, nápaditých vzorov a farieb) na pánskej nohe pri rokovaní môžu síce zaujať, no na druhej strane treba počítať s tým, že takéto „strhnutie“ pozornosti môže byť kontraproduktívne. Je však pravdou i to, že sú páni, ktorí majú vlastný imidž postavený práve na nápaditých a milých ponožkách či opaskoch a ich crackách..

Dĺžka nohavíc pána by mala siahať do polovice približne trojcentimetrového podpätku topánky. Tým sa na sáre topánky vytvára jej jemné riasenie.

Psychológ PhDr. Lubica Mižičková

Semináre, workshopy a tréningy

11.október 2011

Odmeňovanie a zamestnanecké benefity ako formy individuálneho zvyšovania výkonu zamestnancov

Lektor: Ing. Iveta Uhrová, špecialista v odbore

12.október 2011

Typológia zákazníkov a psychológia predaja

Lektor: Mgr. Adela Makovinská, špecialistka v odbore

18.október 2011

Franchising v praxi na Slovensku

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

19.október 2011

Účtovné a daňové aspekty pohľadávok a záväzkov

Lektor: Ing. Viera Kaletová, špecialista v odbore

20.október 2011

Správa registratúrnych záznamov (Zákon o archívoch a registratúrach)

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

24. – 26. november 2011

MMO – Technika extrakomunitárneho obchodu

Lektor: špecialisti v odbore

26.október 2011

Cestovné náhrady v praxi

Lektor: Ing. Miluška Horváthová, špecialista v odbore

27.október 2011

INCOTERMS 2010

Lektor: Ing. Ľubor Kostelný, Ing. Juraj Knopp, CSc., špecialisti v odbore

3. november 2011

Ekonomía pre neekonómov, alebo ekomonické minimum pre manažéra

Lektor: Ing. Milan Oreský, špecialistka v odbore

8.november 2011

Controlling v malých a stredných podnikoch

Lektor: Doc. Ing. Alžbeta Foltínová CSc., špecialista v odbore

9. november 2011

Aplikácia stavebného zákona v praxi a pripravované zmeny

Lektor: JUDr. Mária Zászlósová, Ing. arch. Želmíra Kalinová, špecialistky v odbore

10.november 2011

Ochrana spotrebiteľov v EÚ

Lektor: Mgr. Eva Braxatorisová, advokátka, špecialistka v odbore spotrebiteľské práva

11.november 2011

Aktuálne otázky personalistiky

Lektor: PhDr. Viera Trnková, špecialista v odbore

15.november 2011

Ochrana osobných údajov v praxi

Lektor: Ing. Barbora Andilová, Úrad na ochranu osobných údajov SR

16.november 2011

Internetový marketing alebo nové trendy marketingu a PR

Lektor: Ing. Hilda Rubintová, špecialistka v odbore

Zahraničné aktivity

21. november 2011

Podujatie Nové materiály a materiálové technológie, B2B a B2R&D rokovania s potenciálnymi partnermi a odborníkmi v oblasti materiálových vied zo Slovenska, Rakúska a ďalších európskych krajín

22. november 2011

Seminár o podnikaní v Tureku

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.



Ženy podnikateľky, konateľky, manažérky, začínajúce podnikateľky..

V rámci projektu REGIONFEMME sme pre Vás pripravili nasledovné **bezplatné podujatia**, ktoré Vám podávajú pomocnú ruku pri začiatkoch podnikania, prípadne zefektívnia Vaše vlastné podnikanie.

- 10. seminár na tému Otvorenie pracovného trhu v Rakúsku, otvorenie živnosti v Rakúsku je pre Vás pripravený dňa 25.10.2011 v Bratislavskej regionálnej komore.
- Skupinová konzultácia zameraná na prediskutovanie a poradenie sa o Vašom zámere otvoriť si živnosť v Rakúsku, rozšíriť podnikanie do Rakúska, prípadne sa poradiť s problémami, s ktorými sa pri podnikaní v Rakúsku stretávate sa koná
 - 25.10.2011 v Bratislavskej regionálnej komore (po prednáške)
 - 18.11.2011 v Hospodárskej komore Viedeň
 - 7.12.2011 v Hospodárskej komore Viedeň

Na stránke www.regionfemme.eu máte možnosť sa zaregistrovať a nájsť v databáze slovenskú alebo rakúsku partnerku.

Prostredníctvom NEWSLETTERA sa máte možnosť PREZENTOVAŤ a ponúknuť Vaše výrobky a služby.

Všetky podujatia a prihlášky nájdete na stránke projektu v aktuálnych podujatiach. Sú BEZPLATNÉ.

Viac informácií s prihláškami o podujatiach nájdete na: www.regionfemme.eu, prípadne u Ing. Kondášovej, 02/4829 1247, email: Ivana.kondasova@sopk.sk



BOJUJEME ZA VÁS

SOPK predložila v rámci legislatívnej činnosti svoje stanovisko k:

- návrhu vyhlášky Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky o podrobnostiach o spôsobe vydania a náležitostiach písomného príkazu,
- vecnému zámeru zákona o verejnom obstarávaní,
- návrhu Konceptie štátnej politiky technickej normalizácie, metrológie, posudzovania zhody a akreditácie na roky 2012 – 2016,
- návrhu zákona o energetike a o zmene a doplnení zákona č. 276/2001 Z. z. o regulácii v sieťových odvetviach a o zmene a doplnení niektorých zákonov,
- novele zákona o účtovníctve.

Do 25.10.2011 (utorok)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **september 2011** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **III. štvrtrok 2011** pre platiteľov so štvrtročným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **september 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 **september 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 elektronicky za **september 2011**
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **september 2011** a splatnosť dane
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za **september 2011** a splatnosť spotrebnej dane

31.10.2011 (pondelok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **október 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 **október 2011** (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 z príjmov zo závislej činnosti, ktoré platiteľ dane zamestnancom vyplatil, o zamestnaneckej prémii a o daňovom bonuse za **III. štvrtrok 2011**
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **október 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur)

Do 8.11.2011 (utorok)

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

Do výplatného termínu

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

Do 5 dní po dni výplaty

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

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 15.11.2011 (utorok)

- odvod dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb vyberanej zrážkou za **október 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 **október 2011**. Zároveň túto skutočnosť oznámiť príslušnému správcovi dane

Do 21.11.2011 (pondelok) namiesto 20.11.2011 (nedelä)

- registračná povinnosť pre daň z pridanej hodnoty (DPH) pre zdaniteľnú osobu, ktorá má sídlo, miesto podnikania alebo prevádzkárňu 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 zdaniteľné osoby, ktoré majú sídlo, miesto podnikania alebo prevádzkárňu 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 združenía rozhodne registrovať pre daň

pred dosiahnutím celkového obratu 49 790 eur, sú povinní podať žiadosť o registráciu pre daň všetci účastníci združenía k rovnakému dňu

- povinnosť podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za **október 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

Do 25.11.2011 (piatok)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **október 2011** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **október 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 **október 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 elektronicky za **október 2011**
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **október 2011** a splatnosť dane
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za **október 2011** a splatnosť spotrebnej dane

30.11.2011 (streda)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **november 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 **november 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 **november 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur)

M.K.

Prieskum KPMG:

Európska mena súčasnú krízu prežije



Väčšina lídrov firiem v Európe a na Blízkom východe (64 percent) sa zhoduje, že pozícia Európy ako svetovej hospodárskej a politickej veľmoci dosiahla svoj vrchol a jej význam bude v najbližších rokoch klesať, vyplýva z prieskumu KPMG, do ktorého bolo zapojených viac ako 1 500 generálnych a finančných riaditeľov spoločností z 22 krajín v Európe a na Blízkom východe. Napriek súčasným hospodárskym a politickým problémom Európy však takmer dve tretiny respondentov (64 percent) uviedli, že euro v súčasnej podobe bude existovať aj o 5 rokov.

Jeremy Kay, partner Skupiny pre stratégie operácií KPMG, uviedol: "Firemní a politickí lídri v Európe si príliš dobre uvedomujú výzvy, ktorým čelí Európa ako hospodárska a politická únia. Teraz už každý vie, že dlhová kríza v okrajových ekonomikách eurozóny je vážna a že zotrvanie v eurozóne bude okrem úsporných opatrení s cieľom korigovať verejné financie vyžadovať aj to, aby tieto krajiny urobili veľké úpravy reálnych miezd a cien, aby mohli obnoviť svoju konkurencieschopnosť. Štát, ktorý by sa snažil riešiť svoje problémy tým, že sa vzdá spoločnej meny, bude prísne potrestaný. Keby jedna krajina vystúpila z eurozóny, dopad na ostatné ekonomiky eurozóny by bol obrovský, pričom výsledky prieskumu odzrkadľujú názor, že musí existovať dostatočná politická vôľa, aby sa tomu dalo vyhnúť a zabránilo sa ďalšej finančnej kríze rozmerov Lehman Brothers."

"Pokiaľ ide o pozíciu Európy, väčšina lídrov firiem si uvedomuje realitu práve prebiehajúceho prechodu ekonomickej sily smerom k rozvíjajúcim sa trhom, čo však nemusí znamenať zánik a skazu pre Európu. Kľúčové slovo v tejto otázke je slovo "relatívne". Globálny rast nie je hra, ktorá musí mať nulovú bilanciu a neexistuje dôvod, prečo by Európa mala stratiť úplne všetko len preto, že iné krajiny majú lepšie vyhliadky rastu. Vysoký rast na rozvíjajúcich sa trhoch by vlastne mal pomáhať Európe rásť. Je viac ako pravdepodobné, že Európa bude na tom ekonomicky lepšie, ale z hľadiska relatívnej svetovej pozície bude ďalej slabnúť."

Prieskum KPMG medzi lídrami firiem v Európe a na Blízkom východe poskytuje fascinujúci pohľad na kľúčové problémy a horúce témy pre podniky v 15 odvetviach. Nie je prekvapujúce, že väčšina respondentov zo všetkých krajín a vo všetkých odvetviach má obavy z nedávneho rastu cien ropy a komodít, pričom 60 percent sa domnieva, že zvyšovanie cien bude pokračovať, čím sa spomalí hospodárske oživenie.

Jeremy Kay uviedol: "Odpovede veľmi dobre ukazujú, v ktorej časti hospodárskeho cyklu sa nachádzame. Naznačujú aj to, že mnohé podniky sa ďalej zameriavajú na základné veci. Prognózy rastu sa prudko znižujú, čo spôsobuje, že najlepšie príležitosti sa stále nedajú predvídať, a tak sa manažéri spoločností upínajú na jedinú vec, ktorú dokážu kontrolovať - náklady v rámci svojich operácií. Mnohé podniky doteraz úspešne znížovali kapacitné náklady. Ale teraz musia zísť hlbšie a zistiť, ako by mohli integrovať väčšiu konkurencieschopnosť a efektívnosť do svojej nákladovej základne tak, aby za svoje peniaze získali vyššiu hodnotu, keď sa rast nakoniec obnoví. Podniky vyhľadávajú akvizície, aby mohli expandovať. Všeobecne možno povedať, že na trhu fúzií a akvizícií je teraz určitý objem - ale nie hodnota. Keď pomínú posledné náznaky negativizmu alebo strachu z ďalších prekvapení, mohli by sme byť svedkami stabilného množstva transakcií vysokej hodnoty. Očakávam, že takýto návrat je skôr otázkou niekoľkých mesiacov ako rokov."

Pohľad na sektory nám ukáže konkrétne výzvy, ktorým čelia priemyselné odvetvia. Respondenti sa zhodujú, že kľúčovou charakteristikou budúcich výrobných a dodávateľských reťazcov musí byť väčšia flexibilita a schopnosť okamžite zastaviť a opätovne naštartovať dodávky.

Prieskum poskytuje aj fascinujúci pohľad na zmeny, ktoré sú potrebné vo verejnom sektore. Napríklad až 92 percent respondentov predpokladá oveľa väčšie zapojenie súkromného sektora do verejného zdravotníctva, a to z hľadiska priameho poskytovania leká-

skej starostlivosti aj zabezpečenia funkcií back office externými poskytovateľmi.

Slovensko sa prekvapivo odlišuje v dvoch oblastiach, ktoré boli identifikované ako hlavné výzvy pre podniky. Zdá sa, že riadenie prevádzkového kapitálu a riadenie hotovosti tu trápí takmer štyrikrát menej manažérov, ako v Európe. Je to dosť znepokojujúce, pretože mnohé spoločnosti, najmä malé a stredné podniky, sú v konkurze v dôsledku slabého riadenia prevádzkového kapitálu a hotovosti. Podľa najnovších zverejnených údajov je počet spoločností v konkurze na historicky najvyššej úrovni.

Zameranie na nákladovo efektívnejšie a ucelené operácie je prioritou pre menej ako jednu tretinu slovenských manažérov v porovnaní s európskymi manažermi. Znižovanie nákladov sa umiestnilo na druhej priečke, pričom najväčšie zameranie je na rast predaja a nových zákazníkov. Jednou z najdôležitejších otázok pre slovenských manažérov je zohľadniť meniace sa správanie zákazníkov a ostatných zainteresovaných osôb.

Zdá sa, že v oblasti áut na elektrický pohon sa neočakáva žiadna veľká revolúcia, pretože tu stále existujú mnohé výzvy, ako je kapacita batérie a infraštruktúra. Tento pomalý prechod na inú technológiu však nezasiahne Slovensko, ktoré je jedným z najväčších producentov áut na obyvateľa na svete. Oblasťou, kde sa slovenskí návrhári a plánovači však majú čo učiť, je vplyv áut na urbanizmus. Nízkoemisné zóny, klesajúci počet parkovacích miest, pešie zóny a štvrte bez áut zatiaľ na Slovensku nepredstavujú závažný problém, ale v budúcnosti ich význam vzrastie.

Slovensko nepredpokladá, že by sa výskum a vývoj presunul zo západoeurópskych krajín na rozvíjajúce sa trhy. Vybudovalo si vlastnú výskumno-vývojovú základňu, pričom je pravdepodobné, že flexibilita, ktorá umožňuje okamžité zastavenie a opätovné naštartovanie výroby, sa stane veľkou výhodou pre spoločnosti.

Slovenská vláda by mala viac podporovať obnoviteľnú energiu na Slovensku, aby sa stala viac využívaným zdrojom.