

PREŠPORSKÝ podnikateľ

Mesačník Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Číslo 2 / Ročník X. • Február 2017



Európa žije duálnym vzdelávaním

Medzinárodnú konferenciu, ako štart do veľkého európskeho projektu zameraného na duálne vzdelávanie, otvoril v Budapešti prezident Budapeštianskej obchodnej a priemyselnej komory Zoltán Kiss.

Bližšie informácie o konferencii ako aj o projekte čítajte na str. 4.

Nútená správa brzdí rozvoj

5 otázok pre starostku Devína Ing. Ľubicu Kolkovú (na obr.).

? Devín má medzi obcami, patriacimi do hlavného mesta, svoje osobitné postavenie. Pomerne úspešne sa ubránil „developerským nájazdom“ z konca minulého a začiatku tohto storočia a zachoval si svoju tvár vidieckeho sídla. Aká je Vaša predstava jeho ďalšieho rozvoja?



Zachovanie vidieckeho charakteru našej mestskej časti bola jedna z našich volebných tém, takže v tomto trende chceme pokračovať, napriek neskutočnému tlaku investorov. Množia sa snahy na povolenie výstavby často v lokalitách na výstavbu výsostne nevhodných – napríklad vo vinohradoch, v inundačnom území, v nestabilnom svahu určenom na záhradky... Snažíme sa preto usmerňovať stavebníkov tak, aby sem pribúdali stavby, ktoré budú v súlade s regulatívami nášho pripravovaného územného plánu zóny. Ten zväčša (limituje nás územný plán hl. mesta Bratislavy) aj odráža naše predstavy budúceho rozvoja Devína.

? Čo všetko ste urobili, robíte a chystáte sa urobiť na zlepšenie života obyvateľov Devína?

Režim nútej správy, ktorý bol v Devíne zavedený v roku 2005, veľa možností zlepšovať život obyvateľov nedáva. Obrazne sa dá povedať, že umožňuje obci „kúriť a svietiť“, rozvoj povolený nie je. Napriek tomu sa snažíme v rámci zákona povolenými aktivitami (akými sú napríklad opravy havarijného stavu zvereneného majetku) aktuálne získať pre Devínčanov rozšírené priestory pre materskú škôlku, opraviť miestne komunikácie, v spolupráci s rôznymi občianskymi združeniami sa buduje na Devínu zverenom pozemku detské ihrisko pre najmenšie detičky a športovisko pre staršie deti v areáli základnej školy. Rovnako buduje partia nadšencov divadelný klub v nevyužívaných pivničných priestoroch pod materskou škôlkou. Akýsi miniparčík chceme vytvoriť v prieluke medzi ro-

vedieť, že umožňuje obci „kúriť a svietiť“, rozvoj povolený nie je. Napriek tomu sa snažíme v rámci zákona povolenými aktivitami (akými sú napríklad opravy havarijného stavu zvereneného majetku) aktuálne získať pre Devínčanov rozšírené priestory pre materskú škôlku, opraviť miestne komunikácie, v spolupráci s rôznymi občianskymi združeniami sa buduje na Devínu zverenom pozemku detské ihrisko pre najmenšie detičky a športovisko pre staršie deti v areáli základnej školy. Rovnako buduje partia nadšencov divadelný klub v nevyužívaných pivničných priestoroch pod materskou škôlkou. Akýsi miniparčík chceme vytvoriť v prieluke medzi ro-

pokračovanie na strane 3

Január je za nami a na nedostatok snehu, ale aj mrazu si určite nemôžeme sťažovať. Že by práve to bol spúšťač čudných kalkulácií a prepočtov, výsledkom ktorých bol výnos nášho nezávislého úradu o nových cenách pre elektrinu, plyn a vodu? Všade sa hovorilo o tom, že ceny všetkých druhov energií budú klesať a zrazu - bum a všetko je naopak. A pritom absolútne v rozpore so zdravým rozumom. Pevné sadzby rapídne vzrástli a tarify sa upravili len naoko. Úplne v rozpore s tým, že platíť by sa malo za to, čo spotrebiteľ spotrebuje a nie za to, čo nemôže svojou spotrebou ovplyvniť. Vyzerá to tak, že máme plynu, elektriny a ešte aj vody nadostač, resp. nazvyš. Alebo je za tým niečo iné?

Aj vodári si zobrali príklad od svojich kolegov a zaviedli pevné tarify za vodomer a kanalizáciu. Čudovať sa budú práve tí, ktorí sa správajú zodpovedne a zbytočne s ničím neplytvajú. Toto majú za odmenu. Myslím, že u našich šikovných podnikateľov s energiami by mohli hľadať inšpiráciu aj ostatní podnikatelia. Čo tak napríklad pevný poplatok za prekročenie prahu kamenného obchodu, ktorý sa potom pripočíta k celkovému nákupu? Samozrejme bez ohľadu na výšku nákupu. Inováciám sa predsa medze nekladú...



www.basopk.sk

EDITORIÁL

Juraj Majtán

Riaditeľ Bratislavskej regionálnej komory SOPK



TÉMA ČÍSLA

Obchod

OBSAH

- 2 Často zabúdame na budúcnosť
- 5 Výdavky na výskum a vývoj rásťli
- 6 Hypermarkety sú na ústupe a ľudia si viac všímajú kvalitu
- 8 Obchod a výroba – treba nájsť spoločnú reč
- 14 Podnikateľský servis



Často zabúdame na budúcnosť

Z vystúpenia Petra Mihóka na konferencii „Očakávaný vývoj slovenskej ekonomiky v roku 2017“.

Štát na podnikateľoch tento rok zarobí viac než vlani. Uviedol to predseda Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory Peter Mihók na 20. ročníku konferencie Očakávaný vývoj slovenskej ekonomiky v roku 2017, ktorá sa uskutočnila na začiatku roka v Bratislave. Podnikatelia predpovedajú podobný rast hospodárstva ako minulý rok.

„Hodnota prieskumu je o to významnejšia, že jeho účastníkmi sú tí, ktorí v podnikaní pôsobia a výraznou mierou prispievajú k dobrým makroekonomickým výsledkom Slovenskej republiky. Podnikatelia sú vo väčšine prípadov vo svojich očakávaniach oveľa opatrnejší ako politici, navyše posudzujú vývoj nielen z pohľadu nastupujúceho roka, ale minimálne v strednodobom kontexte, v ktorom musia aj hodnotiť kvalitu podnikateľského prostredia“, povedal na úvod svojho vystúpenia predseda SOPK.

Predseda komory konštatoval, že pozícia Slovenska je na začiatku roka z makroekonomického pohľadu veľmi dobrá. „Opatrenia, ktoré boli vládou a parlamentom schválené v roku 2016 s účinnosťou od roku 2017, sú z pohľadu podnikateľskej sféry tak pozitívne, ako aj negatívne. Štát na podnikateľoch v tomto roku zarobí viac ako v minulom roku. Dosah negatívnych opatrení k pozitívnym nám vychádza 2:1,“ zhodnotil P. Mihók.

SOPK kladne hodnotí napríklad zníženie dane z príjmu právnických osôb z 22 na 21 percent či úpravy pre živnostníkov najmä v oblasti paušálnych výdavkov. Naopak, negatívny vplyv na podnikateľské prostredie pripisuje komora zvýšeniu odvodov z regulovaných odvetví, zmenám vo vymeriavacích základoch pre platenie zdravotných a sociálnych odvodov alebo zavedeniu 7-percentnej dane z dividend.

EÚ bude zápasit' s problémami

P. Mihók poukázal na to, že Európska únia vstupuje do tohto roka s nie práve ružovými vyhládkami a vysoké rastové ukazovatele sú minulosťou. „EÚ bude prežívať v roku 2017

zložité obdobie, bohužiaľ, bez nádeje na riešenie otázok rastu jej konkurenčnej schopnosti a zmeny mechanizmu jej funkčnosti,“ predpovedá. Pozornosť od problémov ekonomiky budú podľa neho odvádzať voľby a politické problémy vo viacerých európskych štátoch.

„Vysoké rastové ukazovatele sú minulosťou, čo má svoju prirodzenú logiku. Oveľa významnejšiu úlohu začína zohrávať udržateľnosť rastu a kvalita života. Práve tieto výzvy náš akosi zaskočili a nie vždy sme schopní hľadať správne cesty ich riešenia. Výrazná polarizácia koncentrácie bohatstva a chudoby vytvára nielen politické a sociálne napätie, ale aj vážnu prekážku rozvoja ekonomiky a podnikania. Dochádza k zásadným zmenám nielen v predmete podnikania, ale aj v jeho metódach. Preto mnohé ikony zostupujú zo svojho piedestálu a noví globálni, ale aj miestni hráči ich úspešne nahrádzajú. Mení sa nielen štruktúra spoločnosti, ale aj ekonomiky, ale nie vždy sa paralelne mení aj štruktúra a kvalita vzdelávania. Prečo o tom hovorím teraz, na začiatku roku 2017, je najmä preto, lebo som presvedčený, že pokiaľ urýchlene nebudeme na tieto životné výzvy reagovať v globálnom, európskom, ako aj v našom slovenskom meradle, bude tento rok štandardným obdobím strategického prešľapovania, síce v niektorých prípadoch aj s čiastkovými úspechmi, avšak iba zametáním neriešených problémov pod koberec“, predpovedá vývoj v ekonomike a spoločnosti v nasledujúcich rokoch P. Mihók.

„Slovenská ekonomika si aj v tomto, nie priaznivom, kontexte zachová súčasnú rastovú dynamiku s pozitívnym vplyvom nielen exportu, ale aj rastúcej domácej spotreby a zrejme si udrží popredné miesto z hľadiska rastu HDP tak v rámci eurozóny, ako aj celej EÚ,“ očakáva predseda SOPK.

Rastové bariéry

„Často zabúdame na budúcnosť, pretože v mnohých oblastiach už narážame na rastové bariéry, najmä v oblasti pracovnej sily,

štruktúry a kvality vzdelávania, ale aj v kvalite podnikateľského prostredia. Výrazným problémom je veľmi slabá stredná vrstva na Slovensku, aj samotná vláda hovorí o iba niekoľko málo tisícoch ľudí. Súčasne však aj viaceré opatrenia v roku 2016 robia všetko proti tomu, aby táto časť obyvateľov mohla výraznejšie rásť. Ďalším rizikovým faktorom pre ekonomiku môžu byť rast cien energetických surovín a hroziaca realitná bublina. V spoločenskej a politickej oblasti by sme sa mali vrátiť k obsahu iniciatívy 14 subjektov podnikateľskej sféry pod názvom „Rule of Law“ čiže „Za vládu zákona“. Slovenská obchodná a priemyselná komora bola nielen jedným zo signatárov tejto výzvy, ale aj jedným z jej hlavných iniciátorov. Vláda ešte v roku 2015 prijala „Akčný plán pre posilnenie SR ako právneho štátu“. Tento plán treba urýchlene zaviesť do života a takisto dosiahnuť jeho rozšírenie do ďalších oblastí. SOPK spolu s ďalšími inštitúciami požiadala v závere roka o stretnutie s predsedom vlády s cieľom dosiahnuť ďalší pokrok v transparentnosti a dôvere ľudí v štát a jeho inštitúcie. Toto by mali byť naše výzvy pre rok 2017, ak chceme aj v budúcnosti uspieť tak v globálnom, ako i európskom kontexte. Rok 2017 môže byť úspešný vtedy, keď si dokážeme uvedomiť, že tento svet a naša krajina v ňom tu bude aj keď my nebudeme, avšak aký bude, záleží vo veľkej miere aj od nás“, uzavrel svoje vystúpenie predseda SOPK.

Z aktuálnej makroekonomickej prognózy SOPK vyplýva, že slovenská ekonomika by mala tento rok rásť približne rovnakým tempom ako vlani, teda okolo 3,5 percenta. Dominantný vplyv by mal mať rast investícií a súkromnej spotreby. Tempo rastu vývozu by malo mierne prevýšiť prírastky dovozu.

V ďalších rokoch by mal rast ekonomiky SR ešte zrýchliť. Prispieje k tomu aj plánované spustenie výroby v novom závode štvrtjej automobilky pri Nitre. Miera nezamestnanosti by mala postupne klesnúť až k hranici 7 % ku koncu roka 2018.

dinnými domami na Hutníckej ulici. Participujeme aj na príprave rôznych, často už tradičných kultúrnych podujatí, na tie vinárske čoraz viac prichádzajú návštevníci zo širokého okolia i zahraničia.

Devín má každoročne problémy s povodňami, aká je súčasná situácia a čo sa ešte musí urobiť, aby sa tieto problémy vyriešili?

Povodne chvalabohu nie sú každoročné, záležia vždy od aktuálnej klimatickej situácie. Pravdu máte v tom, že sa, žiaľ, vyskytujú čoraz častejšie. Ochranou je sústava protipovodňovej ochrany Bratislavy, ktorá bola uvedená do prevádzky v roku 2010. V Devíne máme dva úseky tohto systému – pri základnej škole a druhý na sútoku Dunaja a Moravy pod hradom Devín. Nechráneným je obývaný úsek popri Devínskej ceste pri ostrove Sihot. Pri mimoriadnych situáciách spôsobených povodňami spolupracujeme s na to kompetentnými organizáciami (SVP, požiarnici, polícia, armáda a mnohé ďalšie).

Na turistickej mape Bratislavy má Devín významné miesto. Ako pocítujete nárast turistického ruchu, aké to prináša benefity, resp. aké problémy a čo sa v tejto oblasti pripravuje?

Z nárastu turistického ruchu profituje ako tak mesto Bratislava cez daň za ubytovanie, prípadne Múzeum mesta Bratislavy zo vstupného na hrad Devín. Pre mestskú časť samotnú sú turisti otázkou zvýšených nárokov na parkovanie, ochranu verejného poriadku či nákladov na likvidáciu odpadu po exponovaných víkendoch...Skutočným prínosom sú turisti pre miestnych podnikateľov. V spolupráci s nimi pripravujeme celoročne rôzne kultúrne podujatia, ktoré si získavajú čoraz väčšiu obľubu medzi návštevníkmi našej čarovnej mestskej časti. Rozvíjajú sa najmä podujatia prezentujúce a ponúkajúce najmä našu vychýrenú špecialitu – Devínske ríbezľové víno. Sme cieľom aj pre mnohých peších, cyklo – i vodáckych turistov. Verím, že narastajúci dopyt po službách v tejto oblas-

ti bude inšpiráciou pre ďalších Devínčanov, hľadajúcich priestor pre svoje podnikanie.

Spolupráca jednotlivých mestských častí a magistrátu má svoje problémy. Naposledy sa prejavili pri návrhu všeobecne záväzného nariadenia mesta o miestnom poplatku za rozvoj, či pri jednotnej parkovacej politike na území hlavného mesta. Aké sú Vaše stanoviská pri riešení týchto otázok.

Spomínaný zákon bol medzičasom zmenený tak, že poplatok za rozvoj v Bratislave budú vyrubovať a spravovať samotné mestské časti. Nastavenie výberu tohto poplatku záleží teraz na schválení jednotlivými miestnymi zastupiteľstvami. Poplatok dáva priestor obciam vytvárať zdroje na zabezpečovanie

služieb, ktoré občania od svojich samospráv očakávajú, no žiaľ, obce nemajú na ne k dispozícii žiadne „špeciálne“ zdroje. Ľudia by preto na tento poplatok nemali šomrať ale skôr sledovať jeho využitie a žiadať svojich zástupcov, aby ich využili na riešenie toho, čo miestnym najviac chýba. Parkovanie je pre Devín problémom najmä v sezóne a pri už spomínaných kultúrnych podujatiach. Na zapojenie sa do systému mestskej parkovacej politiky zatiaľ chýbajú - do vyriešenia majetkových vzťahov ku parkovisku pod hradom Devín - v našej mestskej časti vhodné priestory.

Ďakujem za rozhovor.

M. Zervan ●

DNES PREDSTAVUJEME:

Kazachstan



SR považuje Kazachstan za kľúčového partnera v rámci regiónu strednej Ázie. Je nielen najväčšou krajinou regiónu strednej Ázie, ale i deviatym najväčším štátom sveta.

Geopolitický význam Kazachstanu je výrazný a má rastúcu tendenciu. V tomto priestore sa stretávajú záujmy globálnych a regionálnych mocností reflektujúce nielen historické súvislosti, strategickú polohu územia, ale aj bohaté surovinové zdroje a relatívnu predvídateľnosť vývoja krajiny.

Slovensko bolo druhou európskou krajinou, ktorá v septembri 2016 ratifikovala posilnenú Dohodu o partnerstve a spolupráci medzi EÚ a Kazachstanom. Je to dôkazom toho, že naša krajina má záujem o ďalšie zintenzívnenie vzťahov Kazachstanu s „európskou rodinou“.

Kazachstan je dôležitý pre Slovensko najmä z pohľadu hospodárskej spolupráce a možnej diverzifikácie zdrojov energetických surovín. Limitujúcim faktorom v rozvoji hospodárskej spolupráce je vzdialenosť medzi oboma krajinami a nezáujem slovenských podnikateľských subjektov o kazašský trh. Podiel obchodnej výmeny Kazachstanu so Slovenskom však predstavuje len približne 0,1 % v zahraničnom obchode krajiny. Podiel Kazachstanu v zahraničnom obchode Slovenska je obdobný, pod 0,1%. Nedá sa teda hovoriť o významnom ekonomickom prepojení oboch krajín.

Export Slovenska do Kazachstanu je diverzifikovaný a predstavuje prierez hlavných odvetví slovenského hospodárstva s dominantným podielom automobilového priemyslu (tvoria cca 89% celkového dovozu SR do KZ). Kazachstan je najväčšou ekonomikou z krajín SNŠ, má významné ložiská energetických

surovín – ropy (9,8 mld. ton), zemného plynu (6 trln. m³) a čierneho uhlia, ako aj iných minerálov a kovov ako sú urán, meď, zinok, fosfor, olovo, železná ruda, mangán, chróm, titán, bauxit, zlato, striebro, síra a pod. I napriek tomuto prírodnému bohatstvu, ekonomika krajiny v ostatnom období chladne. Dôkazom toho je pokles zahraničnoobchodného obratu Kazachstanu, ktorý v roku 2015 poklesol o 44% objemu z roku 2014, pokles podielu zahraničných investícií do ekonomiky krajiny sa v minulom období skrátil o 54%, tempo rastu priemyselnej výroby dosiahlo len 0,8%. Vysoká závislosť na uhľovodíkovom sektore a nedostatočná diverzifikácia priemyslu sú obmedzujú-



cimi faktormi efektívnejšieho ekonomického rastu krajiny. Najdôležitejší obchodní partneri Kazachstanu sú Ruská federácia, Čína, Holandsko, Nemecko, Japonsko, Arabské Emiráty, Irán.

Významným momentom pre Kazachstan z hľadiska zaradenia do medzinárodného ekonomického systému bol koncom roku 2015 vstup do WTO. Kazachstan treba vnímať aj ako zakladajúcu krajinu Euroázijskej ekonomickej únie (EEÚ - vznik v roku 2015), ktorej členstvo v tejto organizácii vytvára pozitívne predpoklady ekonomického rastu v regióne a určuje orientáciu ekonomiky na krajiny únie. Astana bude usporiadateľom EXPO-2017 so zameraním „Energy of the Future“ s dôrazom na trvalo udržateľnú energiu.

Kontakt na Slovenské veľvyslanectvo v Astane:

Tel.: +7 7172 790 688
Adresa: D.A Kunajeva 1, C 11
010 000, Astana, Kazachstan
Email: emb.astana@mzv.sk

PREŠPORSKÝ
podnikateľ

Prešporský podnikateľ • Ročník X, číslo 2/2017

Registračné číslo: MK SR: EV 23/08

ISSN: 1337-8295 • © BRK SOPK 2008

Vydáva: Bratislavská regionálna komora SOPK

Adresa: Jašíkova 6, 826 73 Bratislava

IČO: 30 842 654

Tel.: 02 / 4829 1257

e-mail: mzervan@googlemail.com

Šéfredaktor: Miroslav Zervan • Tel.: 0905 436 937

Grafická úprava: IMPULS ART s.r.o.

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

Európa žije duálnym vzdelávaním

Nedostatok dostatočne vzdelanej a pripravenej pracovnej sily naprieč Európou aj napriek relatívne vysokej nezamestnanosti v niektorých regiónoch akceleruje snahu o stále intenzívnejšie presadzovanie modelu duálneho vzdelávania na stredných odborných školách. Toto bola aj téma medzinárodnej konferencie konanej koncom januára v Budapešti, na ktorej sa zúčastnili zástupcovia zo štrnástich regiónov Dunajského regiónu. Konferencia bola štartom pre úzku budúcu spoluprácu v rámci nového projektu zameraného práve na duálne vzdelávanie. Zaujíma-

vé prezentácie, okrem iného aj zo Slovenska v podaní zástupcu Ministerstva školstva K. Jakubíka, ukázali, že úroveň implementácie a realizácie duálneho vzdelávania je v jednotlivých krajinách veľmi rozdielna. V Európe máme viac ako 10 mil. študentov na stredných odborných školách, avšak ich zapojenie do duálneho vzdelávania spojeného s výrobnou praxou je veľmi rozdielne - v rozmedzí od niekoľkých percent v niektorých regiónoch až po 70 % v tých najviac zapojených. V každom prípade nielen konferencia samotná, ale aj zástupcovia všetkých účastníkov systému stredného odborného vzdelávania, či už štátnych, resp. špecializovaných inštitúcií, ako aj zástupcovia zamestnávateľov sa zhodli, že rozšírenie duálneho vzdelávania je

jediným rozumným riešením ako zabezpečiť potreby trhu práce do budúcnosti hlavne z vlastných národných zdrojov.

Projekt, do ktorého všetci účastníci vstupujú, prinesie veľké možnosti s porovnávaním jednotlivých modelov a skúseností pri implementácii tohto vzdelávania a umožní jednotlivým krajinám pripraviť úpravy v systéme tak, aby čo najviac reflektoval potreby národného trhu práce pri zachovaní regionálnych a národných špecifik. Bratislavská regionálna komora ako národný líder tohto programu na Slovensku veľmi úzko spolupracuje so všetkými účastníkmi v systéme a veríme že významným dielom spoločne prispejeme k úspešnej realizácii tohto systému vzdelávania na Slovensku. JM

▣ Ponuka investičných možností z Bosny a Hercegoviny

Koncom januára sa vedenie našej komory stretlo so zástupcami mesta Čapljina. Mesto sa nachádza na juhozápade Bosny a Hercegoviny, na hraniciach s Chorvátskom. Má 30 tisíc obyvateľov, leží na brehu rieky Neretvy a má železničné spojenie. Vzdialenosť do chorvátskeho prístavu Ploče je 25 km a na najbližšie letisko v Mostare je 20 km.



Cieľom návštevy bolo prezentovať ponuku investičných možností v meste a okolí. V súčasnej dobe je vo výstavbe mestský priemyselný park o rozlohe 184 ha, v ktorom investori môžu zakúpiť pozemky na výrobnú činnosť alebo skladové priestory o minimálnej rozlohe 2 500 m². Cena pôdy je od 12 €/m². Mesto tiež ponúka výhodný predaj plôch (od 3 €/m²) na výstavbu solárnych elektrární. Okolie mesta má ročne v priemere 250 slnečných dní a rovinatý profil, čo vytvára veľmi výhodné podmienky na produkciu solárnej elektrickej energie. Štát podporuje rozvoj solárnej energie výhodným nákupom elektriny.

Zaujímavá je ponuka investovať do rozšírenia pestovania rastliny Imortelle (miestny názov smilje). Tento subtropický ker sa vyskytuje len v obmedzených teritóriách, lebo potrebuje špecifickú kamenistú pôdu a suché podnebie. Z kvetov alebo bylinnej časti sa varením a destiláciou získava éterický olej, ktorý sa hojne používa v zdravotníctve a kozmetike. V súčasnej dobe sa v okolí mesta pestuje „smilja“ na rozlohe 100 ha, ale mesto ponúka ďalších 200 ha na rozšírenie sadby. Možnosti pre zahraničných obchodníkov sú aj v nákupe súčasnej produkcie oleja a jeho distribúcie do zahraničia.

Mesto hľadá tiež investičného partnera na vybudovanie novej ekologickej skládky a prevádzky na separovanie komunálneho a priemyselného odpadu. Investorovi ponúka koncesiu na zber odpadu na 20 rokov a daňové prázdniny na 5 rokov. Odhadovaná výška investície je 2 mil. €.

V neposlednom rade sú v meste a okolí možnosti na budovanie ubytovacích kapacít súvisiacich z rozvojom turizmu. V blízkosti sú štyri rieky vhodné na rôzne športové aktivity a rybolov. Len pár kilometrov od mesta sa nachádza náboženské pútnické miesto Medžugorje, ktoré ročne navštívi okolo jedného milióna osôb. Cena pozemkov na výstavbu hotelov a reštauračných zariadení je v okolí Čapljiny výrazne nižšia ako v Medžugorji.

Ďalšie podrobnejšie informácie je možné získať na www.capljina.ba alebo kontaktovaním Tamary Glavinič, ktorá je zodpovedná za hospodársky rozvoj mesta, e mail: tamara.glavinic@capljina.ba

Vladislav Oros

▣ Konzultačný deň Kanada

Bratislavská regionálna komora pripravila na 1. marca 2017 Konzultačný deň o možnostiach hospodárskej spolupráce s Kanadou, ktorý sa uskutoční v priestoroch BRK na Jašíkovej 6. (budova Kerametalu).

Na otázky k danej problematike počas polhodinovej konzultácie zodpovie bývalý ekonomický diplomat Veľvyslanectva SR v Ottawe RNDr. Ján Galoci.

Záväzná prihláška je na web stránke www.basopk.sk

Bližšie informácie: vladislav.oros@sopk.sk,

tel 02 4829 1634.

▣ CONECO 2017 sa blíži

Bratislavská regionálna komora SOPK sa aj v tomto roku zúčastní na výstave CONECO 2017 v dňoch 22. – 25. 3. 2017.

Pri tejto príležitosti vám ponúkame priestor na prezentáciu vašej firmy v spoločnom stánku BRK SOPK v hale A1 za zvýhodnených podmienok. Bližšie informácie poskytnie Ing. Miroslav Zimek, zástupca riaditeľa BRK SOPK, e-mail: miroslav.zimek@sopk.sk, tel.: 02/48 291 202. Uzávierka objednávok je 20.februára.

▣ Uzávierka Veľkej ceny SOPK

SOPK od roku 2002 vyhlasuje súťaž - Veľká cena SOPK – zameranú na dodržiavanie etických princípov v podnikaní v záujme rozšíriť okruh tých podnikateľov na Slovensku, ktorí budú dôveryhodným subjektom pre svojich obchodných partnerov, svojich spotrebiteľov a zákazníkov, pre svojich zamestnancov, ale napokon aj pre svojich konkurentov.

Prihlášku do súťaže za rok 2016, vrátane odporúčanej dokumentácie pre hodnotenie možno ešte poslať **do 28. februára 2017** Úradu SOPK, alebo príslušnej regionálnej komore SOPK, na adresy: SOPK, Gorkého 9, 816 03 Bratislava. resp. BRK SOPK, Jašíkova 2, 826 73 Bratislava. Bližšie informácie poskytnie Ing. Miroslav Zimek, t. č. 02/48291202, miroslav.zimek@sopk.sk

Výdavky na výskum a vývoj rásť

Kým v roku 2014 predstavovali 0,89 percenta HDP, predviani to bolo 1,19 percenta HDP. Výdavky na slovenskú vedu v roku 2015 rásť. Slovenská republika sa tým priblížila k cieľu dosiahnuť do roku 2020 celkové výdavky na výskum a vývoj vo výške 1,2 percenta HDP. Vyplýva to z správy o stave výskumu a vývoja v Slovenskej republike za rok 2015, ktorú začiatkom januára prerokoval a odobril parlamentný školský výbor.

Ministerstvo školstva v správe konštatuje, že zvýšenie percentuálneho podielu celkových výdavkov na výskum a vývoj za rok 2015 bolo spôsobené výlučne kapitálovými výdavkami, pričom sa výrazne čerpal zo štrukturálnych fondov.

Hlavným zdrojom boli zahraničné zdroje

„Pri analýze výdavkov na výskum a vývoj v roku 2015 podľa zdroja financovania zisťujeme, že hlavným zdrojom nárastu investícií boli hlavne zahraničné zdroje, ktoré zaznamenali oproti roku 2014 nárast o 67,52 percenta, pričom výdavky zo štátnych zdrojov vzrástli o 11,82 percenta a investície podnikateľského sektora o 7,69 percenta,“ informoval rezort. Z pohľadu vývoja počtu pracovníkov vo vede na Slovensku, počet výskumných pracovníkov takmer vo všetkých sektoroch v roku 2015 narástol. „Celková zamestnanosť vo výskume a vývoji však oproti predchádzajúcemu roku 2014 zaznamenala mierny pokles,“ dodalo ministerstvo.

Európsky priemer sú 2 percentá

Minister školstva Peter Plavčan na rokovaní výboru zdôraznil, že percento výdavkov na výskum a vývoj bude ďalej rásť. „Ak si pozrieme medzinárodné porovnanie, je potrebné investovať do výskumu a vývoja podstatne viac,“ apeloval s tým, že treba viac stimulovať súkromný sektor, aby výskum a vývoj podporovali masívnejšie.

Predseda školského výboru Ľubomír Petrák upozornil, že európsky priemer vo výdavkoch na výskum a vývoj je na úrovni dvoch percent HPD. „My sme na 1,19 percenta a ideme hore, trendy sú teda nastavené dobre. Ale musíme sa pozrieť na súkromný sektor, ktorý dal v roku 2015 do vedy a výskumu len niečo vyše 230 000 eur,“ podotkol. Podpredsedníčka výboru Veronika Remišová si myslí,

že vláda by mohla podmieňovať pridelenie investičných stimulov podnikateľom tým, aby podporili výskum a vývoj na Slovensku. K tejto otázke sa v rozhovore pre internetový atp journal vyjadril JUDr. Anton Ondrej, generálny sekretár Asociácie priemyselných zväzov.

„Základný kameň úrazu je v tom, ako profitovať z tých zvýšených prostriedkov do vedy a výskumu. Opticky tá suma, ktorú súčasná



vláda vyhradila na podporu vedy a výskumu, vyzerá nízka, ale len dovedy, kým si uvedomíme, že to je suma bez investícií privátneho sektora. Čiže ak si zoberieme veľkosť podpory štátu, tak ani v proporčnom porovnaní s okolitými krajinami, ako je Česko či Maďarsko, nie je nízka, ale chýbajú tam práve tie súkromné investície. No na to, aby sme mohli očakávať investície z privátneho sektora, musí byť celý systém vedy a výskumu predikovatelný – vieme, aké sú vstupy, vieme, čo môžeme očakávať na výstupe a aká bude aj návratnosť investície“.

Systém by mal byť motivačný a zásluhový

K otázke financovania vedy a využívania investičných stimulov, ktoré sa ponúkajú prostredníctvom fondov EÚ A. Ondrej poznamenal: „V inom postavení sú veľké firmy, v inom zase sektor malých a stredných firiem. A v úplne inom sa nachádzajú startupy. Práve pre poslednú spomínanú kategóriu už vláda

prijala určitú stratégiu, pre malé a stredné podniky bol prevzatý z úrovne európskej legislatívy nový zákon o malých a stredných podnikoch, ktorý ako systémový prvok doteraz chýbal. Je to síce len jeden z mnohých faktorov, ale verím, že prispeje k naštartovaniu systému lepšej podpory pre výskum a vývoj aj v tejto kategórii. Nedostatočné je napríklad aj riadenie určitých rozpočtových prostriedkov práve pre malé a stredné firmy,

aby pokryli potreby výskumu a inovácií vo svojej oblasti pôsobenia. Konkrétnym príkladom je program podpory zo strany Agentúry pre vedu a výskum pre rok 2017. Ďalšou cestou zlepšenia podpory vedy a výskumu v privátnom sektore je zvýšenie úrovne daňových odpočítateľných položiek.

V súčasnosti sú tieto položky na úrovni 25 % z daňového základu, čo je len o 5 % viac, ako sú odpočítateľné položky z nákladov. V porovnaní s obdobným sys-

témom krajín OECD je to veľmi málo. Podľa môjho názoru by sme sa v tejto oblasti mali dostať na úroveň odpočítateľných nákladov okolitých krajín, kde napr. v Čechách sú odpočítateľné položky na úrovni 100 % a podľa posledných dostupných informácií v Maďarsku dokonca 300 % na personálne náklady. Toto všetko sú relatívne jednoduché systémové opatrenia, ktoré by umožnili zmobilizovať úspešné firmy. Na záver však poviem jednu dôležitú vec. Často hovoríme o rôznych podporách a dotáciách – súhlasím, že sú dôležité. No asi dôležitejšie je, aby sme celý systém fungovania vedy a výskumu dokázali nastaviť tak, aby bol motivačný a zásluhový pre tých šikovných, ktorí sa vedú presadiť a realizovať inovácie. Aby sa schopné firmy práve cez daňové odpočítateľné položky tak rozvíjali, aby sa im ich podnikateľské riziko vrátilo týmto daňovým mechanizmom. Takto ušetrené prostriedky následne môžu reinvestovať do ľudí a výskumných aktivít“.

Spracované mz ●

Inovácie a túto stranu prináša

SIEMENS

Hypermarkety sú na ústupe

Agentúra TNS Slovakia realizuje prieskum o obchodných reťazcoch pravidelne každý rok. Doteraz posledný sa uskutočnil vlani v marci na reprezentatívnej vzorke 1000 respondentov a okrem iného zisťoval, ktoré obchodné reťazce poznáme, v ktorých pravidelne nakupujeme, a ktoré atribúty sú pri výbere obchodného reťazca pre nás dôležité.

Až tri štvrtiny (75 %) Slovákov nakupujú pravidelne v obchodnom reťazci Lidl. Sú to hlavne ľudia s vyšším vzdelaním a obyvatelia z najväčších miest (nad 100 000 obyvateľov). Dve tretiny ľudí zvyknú s istou pravidelnosťou nakupovať aj v Tesco (68 %) alebo v Kauflande (64 %), pričom do Tesca chodia skôr ženy a do Kauflandu zase ľudia vo veku 45 – 54 rokov či ľudia z domácnosti s priemerným mesačným príjmom 1 000 až 1 600 eur.

Za malými nákupmi do Jednoty, za veľkými do Tesca

Z výsledkov prieskumu tiež vyplynulo, že menšie denné nákupy zvyknú Slováci robiť v predajniach Coop Jednota (29 %). Naopak, Tesco (31 %) a Kaufland (30 %) patria medzi tie obchodné reťazce, do ktorých Slováci chodia za väčšími rodinnými nákupmi.

Pri výbere obchodného reťazca sú pre Slovákov dôležité viaceré atribúty: dobrý pomer ceny a kvality, čerstvosť potravín, široký sortiment výrobkov, výhodné ceny a kvalita výrobkov. Z tohto pohľadu vyhovuje najviac Slovákom obchodný reťazec Kaufland, ktorý ako jediný zo všetkých obchodných reťazcov na Slovensku dosahuje vo všetkých spomínaných atribútoch nadpriemerné hodnotenie. Navyše má, na rozdiel od konkurencie, vždy dostupný akciový tovar a ponúka dobrý servis (ako napríklad bezplatnú zákaznícku linku či pokladňu bez sladkostí).

Hypermarkety s problémami

Veľké zahraničné a domáce reťazce zaznamenali v ostatných rokoch značné turbulencie. Terno, Moja Samoška a Hypernova prešli veľkými zmenami. Zmenili sa majitelia, čo prinieslo nielen zmeny vo výzore, sortimente, ale aj vo vzťahoch s dodávateľmi. Obchodná sieť Terno v súčasnosti prevádzkuje vyše sto maloobchodných predajní. Ide najmä o malé supermarketové sídliškové charakteru, ktoré sú medzi ľuďmi čoraz populárnejšie. Kým bývalé predajne Moja Samoška budú

označované ako Terno, väčšie prevádzky v obchodných domoch budú fungovať pod novým názvom Terno plus. Prvú predajňu takéhoto formátu otvorili v polovici júna v Žiline. „Jednotlivé predajne Moja Samoška, Terno a Hypernova prejdú komplexnou zmenou a postupne sa vizuálne zjednotia, aby sa stali atraktívnejšími pre zákazníkov,“ dodala marketingová riaditeľka skupiny Terno Real Estate Anna Buzinkay.

Otázny je osud reťazca Carrefour, ktorý sa s novým investorom snaží odraziť od úplného dna.

Tesco sa po tom, čo ukončilo úvahy o odchode zo Slovenska a Česka, snaží zbaviť niektorých prevádzok investovať do menších sídliskových formátov Tesco expres, prípadne tam, kde obchod ide najlepšie. „Reťazec sa usiluje na malom Slovensku nájsť takú formu predaja, ktorá by investorom prinášala lepšie hospodárske výsledky. Do tohto plánu patrí aj zbavovanie sa obchodných domov, ktoré sa síce nachádzajú na vynikajúcich miestach, no konkurujú im nákupné centrá,“ povedal analytik agentúry pre prieskum trhu Terno Ľubomír Drahovský.

Tesco na Slovensku prevádzkuje okolo 150 obchodov a s konkurenciou sa snaží vyrovnáť najrôznejšími spôsobmi. Od nastavenia vernostnej karty a masívnymi zľavami až po nedávno ohlásený zámer predávať opticky nedokonalú, ale plnohodnotnú zeleninu a ovocie, pochádzajúcu do veľkej miery aj z domácej produkcie, ktorú bude predávať v priemere o 20 percent lacnejšie. Pomerne stabilnú pozíciu si drží Billa a Coop Jednota.

Veľkým rastie konkurenciu v malých

Čoraz viac Slovákov mieri pri nákupe potravín do malých špecializovaných predajní. V januári tohto roku tak tieto predajne zaznamenali podľa údajov Štatistického úradu (ŠÚ) SR 20-% medziročný nárast tržieb.

Podľa analytika agentúry pre prieskum trhu Terno Ľubomíra Drahovského súvisí tento trend s tým, že ľudia začali viac uprednostňovať jedno- až dvojdňové nákupy pred týž-



dňovými. „Hľadajú tak miesto na nákup, ktoré je najbližšie k ich pracovisku,“ vysvetľuje Ľ. Drahovský.

Táto zmena správania je podľa neho cieľená a ľudia už nechcú (a v novších bytoch v podstate ani nemajú kde) skladovať väčšie množstvá potravín a zároveň sa orientujú viac na čerstvosť a kvalitu potravín.

Analytik spoločnosti Home Credit Michal Kozub dodáva, že s tým ako rastie kúpyschopnosť obyvateľstva, si ľudia môžu dovoliť kupovať kvalitnejšie potraviny. „Tie vyhľadávajú práve v menších, špecializovaných predajniach,“ konštatoval. Pokiaľ totiž majú spotrebiteľia záujem o kvalitné pečivo, ich prvá voľba nebude veľký supermarket alebo hypermarket. Bude to lokálna pekáreň. „Druhý trend, ktorý je s tým spojený, je koniec boomu veľkých hypermarketov,“ doplnil M. Kozub.

Neznamená to však podľa neho, že by hypermarkety končili. Ľudia ich však začali viac využívať predovšetkým na veľké víkendové

a ľudia si viac všímajú kvalitu



nákupy a každodenné drobné nákupy v nich už nerobia tolko, ako v minulosti. „Uvedomujú si, že by tam strávili príliš mnoho času pre nákup za niekoľko eur,“ doplnil. Tento trend tiež podľa neho potvrdzuje aj to, že reťazce už teraz nestavajú veľké hypermarkety, ale práve menšie predajne, ktoré sú spotrebiteľom bližšie.

Podľa analytika UniCredit Bank Ľubomíra Koršňáka tak naďalej platí, že drvivá väčšina tržieb v potravinovom segmente pochádza z veľkoplošných predajní obchodných reťazcov. Podiel malých špecializovaných predajní sa totiž stále pohybuje len na úrovni okolo 5 až 6 %.

Malina, Delia, Starý otec, Yeme...

Na Slovensku vzniklo v ostatnom čase niekoľko nových malých obchodných reťazcov. Spoločne majú to, že začali v Bratislave a postupne sa chcú rozšíriť na celé Slovensko. Stavili na rovnaký koncept malých predajní, kde si zaneprázdnený človek môže rýchlo nakúpiť.

Podľa prieskumu Shopping Monitor Slovakia sa Slováci pri nakupovaní riadia nielen cenou, ale čoraz dôležitejšia je blízkosť predajne a na tomto trende sa chcú zviazať aj nové slovenské obchodné reťazce.

Malina vznikla pomerne nedávno a už má otvorených viac ako desať predajní - väčšinu v Bratislave, ale aj v Trnave, Detve a Zvolene. V sortimente dominuje čerstvá káva, zákusky, obložené bagety a čerstvé potraviny.

„Trend malých formátov tzv. convenience stores je v západnej Európe badateľný niekoľko posledných rokov. Na Slovensku vidíme ústup reťazcov s veľkým formátom - hypermarketov. Tradiční hráči sa sústreďujú na budovanie supermarketov s plochou 600 až 1 200 metrov štvorcových. Malina chce túto ponuku doplniť o ešte menší a pre zákazníka rýchlejší a pohodlnejší formát,“ vysvetľuje generálny riaditeľ reťazca Peter Vaško.

„Naše predajne majú 60 až 80 metrov štvorcových a nachádzajú sa na miestach s vysokou koncentráciou ľudí, ako rezidenčné zóny,

business centrá,“ vysvetľuje P. Vaško s tým, že za veľkú výhodu považuje aj príjemné prostredie a otváracie hodiny až do jedenástej večer.

Menšie, ale bližšie

Podobný koncept zvolila aj mladšia sieť obchodov Delia, „Návšteva hypermarketu zaberie veľa času. Cieľom je, aby si aj pracovne vyťaženy človek mohol pohodlne a najmä rýchlo kúpiť čerstvé potraviny,“ povedal pre Aktuality.sk jeden z majiteľov firmy Unifood SK, ktorý prevádzkuje značku Delia.

Prvé potraviny Delia v Bratislave otvorili pomerne nedávno, ale za ten čas ich je už vyše dvadsať a majú v pláne rozrásť sa aj v regiónoch Slovenska. Všade totiž žijú zaneprázdnení ľudia, ktorí si radšej nakúpia čerstvú zeleninu či pečivo blízko domu či práce.

Do sortimentu Delia zaradila najmä teplú bio kávu, ovocie a zeleninu, chlebičky, bagety a zákusky. Od konkurencie sa chce odlíšiť aj ponukou farmárskych mliečnych výrobkov.

Ponúkajú len domáce

Na vlne záujmu o domácu produkciu sa vezú aj predajne Starý otec a Yeme. Tí prví stavili na čisto farmársku produkciu a v ich ponuke prevažujú mäsové a mliečne výrobky a med, ale aj výrobky domácej pekárne, ktoré dopĺňajú niektoré špeciality, čaje a bylinky. Predajňa Yeme je zameraná podobne, jej sortiment je však širší. V každom prípade oba formáty sa snažia predovšetkým o ponuku poctivej slovenskej produkcie a dávajú šancu farmárom a malým výrobcem uplatniť svoje výrobky na domácom trhu, čo si určite zaslúži, aby sme im držali palce.

Za týmito novými formátmi stoja vo všetkých prípadoch ľudia, ktorí prešli rôznymi manažérskymi pozíciami vo veľkých obchodných reťazcoch a vycítili nové trendy, ktoré sa v západných krajinách prejavujú už dlhšie. K ich úspechu vo veľkej miere nahrávajú aj meniace sa stravovacie trendy, podporované pomerne masívnou kampanou najmä na sociálnych sieťach, ako aj rastúci počet ľudí, ktorí si môžu a sú ochotní si za kvalitnejšie potraviny priplatiť. To je aj jednou z odpovedí na otázku, prečo sa tieto nové formáty etablojú predovšetkým v Bratislave, prípadne veľkých mestách. Druhým dôvodom je skutočnosť, že vidiecke obyvateľstvo a ľudia v malých mestách majú lepší prístup k lokálnym výrobcem, resp. sa produkcii týchto potravín venujú sami.

M. Zervan ●

Obchod a výroba –

Nekalé obchodné praktiky, nízky podiel slovenských výrobkov na pultoch obchodov, vysoké marže obchodu oproti nízkym prvovýrobcov a dodávateľov – to sú hlavné ponosy slovenských výrobcov a spracovateľov voči obchodu, predovšetkým zahraničným obchodným reťazcom. Mnohé z týchto problémov sa preniesli do politickej roviny a niekomu zavávajú tak trochu aj snahou o ochranársku politiku. Časť z týchto problémov sa preniesla aj do orgánov Európskej únie a všetci dúfajú, že to by mohla byť cesta, ktorá by mohla do riešenia týchto problémov vniesť väčší poriadok.

Rada ministrov poľnohospodárstva a rybného hospodárstva EÚ v decembri 2016 jednohlasne schválila materiál slovenského predsedníctva, ktorý otvára dvere k spoločnému postupu v boji proti nekálým obchodným praktikám na celoeurópskej úrovni.

Napriek tomu, že poľnohospodárstvo nefigurovalo medzi hlavnými prioritami predsedníctva Slovenska v EÚ, jedným z najvýznamnejších dôsledkov nášho predsedníctva v EÚ bude práve úspech slovenskej agrárnej diplomacie, píše sa v oficiálnom vyjadrení MP RV SR.

Za týmto nesporne veľkým úspechom našich diplomatov stojí aj iniciatíva Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komory (SPPK), ktorá dlhodobo a systematicky poukazovala na zneužívanie dominantného postavenia niektorých obchodných reťazcov voči slovenským dodávateľom agropotravinárskych produktov a na nekálne obchodné praktiky, ktoré voči nim uplatňujú.

Chyby nás dobehli

Podľa Jany Holéciovej, hovorkyne SPPK, dnes pykáme za to, že slovenská legislatíva nebola patrične pripravená na vstup nadnárodných obchodných reťazcov na slovenský trh. Sektor maloobchodu s potravinami sa ocitol v rukách zahraničných nadnárodných obchodných systémov, ktoré začali uplatňovať nerovnaké obchodné podmienky na potraviny, vyrábané u nás na jednej strane a v materskej krajine obchodných reťazcov na strane druhej.

O chybách z minulosti vo vzťahu medzi dodávateľmi a predajcami potravín sa intenzívne diskutovalo počas už štvrtej medzinárodnej konferencie Potraviny a obchod 2016 aj s účasťou zástupcov Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru, ktorú zorganizovala SPPK.

Jej predseda Milan Semančík opätovne upozornil na to, že hoci zákon o neprimeraných obchodných podmienkach platí už od roku 2008, a to vrátane kontrol v obchodných

prevádzkach, vymáhanie pokút je zdĺhavé a niektoré obchodné reťazce aj tak stále obchádzajú zákon.

Európska komisia do roku 2009 nepovažovala za potrebné riešiť nekálne obchodné praktiky. Podľa jej vtedajších predstaviteľov vzťahy medzi dvomi podnikateľskými subjektmi sú založené na princípe „zmluvnej slobody“, ktorý by bol v prípade akejkoľvek snahy o ich reguláciu narušený.

Téma „nekálne obchodné praktiky“ sa stala súčasťou agendy Európskej komisie až v roku 2009, a to na základe priamej výzvy Európskeho parlamentu vo forme Písomného vyhlásenia členov EP, ktoré začiatkom roku 2008 podpísala väčšina europoslancov.

Prijatý materiál slovenského predsedníctva má poskytnúť návod, ako v EÚ odstrániť neférovosť v podnikaní medzi obchodníkmi a dodávateľmi. Vyzerá to tak, že v členských krajinách EÚ sa konečne vytvoril dostatočne silný tlak producentov a dodávateľov potravín a že prevládla politická vôľa všetkých členov európskeho zoskupenia, aby Európska komisia začala konať.

Obvinenia výrobcov a dodávateľov nezostali zo strany obchodu bez reakcie. „Obchodníci združení v Slovenskej aliancii moderného obchodu (SAMO) veľmi citlivo vnímajú diskusiu o vyvážení vzťahov v dodávateľskom reťazci, najmä v súvislosti s mnohými mýtmi a politizáciou, ktoré túto diskusiu poznačujú“, uviedla pre TASR hovorkyňa SAMO Diana Chovancová Stanková.

O nákupe rozhoduje spotrebiteľ

„V prvom rade si treba uvedomiť, že aj obchod je len súčasťou reťazca a zodpovedá sa predovšetkým jeho ďalšiemu článku, ktorým sú zákazníci. Tí určujú, čo, v akej kvalite a za akú cenu chcú nakupovať. Obchod tento dopyt následne komunikuje smerom k svojim dodávateľom,“ vysvetlila predsedníčka SAMO Katarína Fašiangová.

Zároveň však obchodníci vnímajú svoj záväzok voči domácej ekonomike ako celku a snažia sa pôsobiť aj opačným smerom. Pra-



cujú so zákazníkmi, zoznamujú ich s novými trendmi zdravého stravovania, posilňujú ich väzbu s lokálnymi dodávateľmi.

Príkladom je nedávna kríza, keď reťazce veľmi operatívne ponúkli pomoc prvovýrobcov a spracovateľov mlieka na Slovensku v nepriaznivej situácii spôsobenej krízou na trhu s mliekom. V záujme zvýšenia predaja slovenského mlieka a mliečnych produktov realizovali obchodné reťazce od mája tohto roku masívne letákové alebo televízne produktové kampane.

Ako je to s podielom domácich výrobkov

Nedostatočný podiel slovenských výrobkov na pultoch obchodov je jedna z mnohých mýtizovaných tém, ktoré obchodníkov dlhodobo frustrujú. „Často prezentované percentá podielu lokálnych výrobkov na pultoch reťazcov sú totiž skreslené veľkosťou jednotlivých reťazcov. Veľký reťazec vykazujúci relatívne nízke percento domácich výrobkov ich totiž v absolútnych počtoch ponúka stále násobne viac ako menšie organizácie, chváliace

treba nájsť spoločnú reč



sa mimoriadne vysokými percentami“ – hovorí D. Chovancová Stanková. „Pre posilnenie vzťahov s dodávateľmi prijali obchodníci rôzne opatrenia, ako napríklad zavedenie štandardizovanej platobnej politiky pre stredných a veľkých dodávateľov potravín alebo skracovanie termínov splatnosti pre malých podnikateľov,“ – dodáva hovorkyňa.

Marže a ich uverejňovanie

Podobne ako ostatné články v potravinovom dodávateľskom reťazci, aj obchodníci čelia konkurenčnému boju, čo má vplyv na vývažnosť marží. Obviňovanie obchodníkov z neprimeranej delby marže na úkor poľnohospodárov a potravinárov preto nie je na mieste. Na cenu potraviny vplyvajú všetky články reťazca, nerozhoduje o nej obchodník ale zákazník. „Z vplyvu intenzívnej hospodárskej súťaže v maloobchode profituje predovšetkým zákazník, a to vo forme nižších cien potravín,“ povedala Katarína Fašiangová. Ako ďalej uvádza, SAMO v minulosti niekoľkokrát upozorňovalo, že údajné nadmerné

marže obchodníkov sú mýtus. Dokazujú to aj nezávislé štúdie domácich či zahraničných inštitúcií. Analýza Výskumného ústavu ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva zaoberajúca sa štruktúrou spotrebiteľských cien vybraných živočíšnych komodít v horizonte rokov 2004 až 2012 konštatuje, že obchod mal v uvedenom období najnižší priemerný podiel na spotrebiteľskej cene týchto komodít (12,50 %) spomedzi všetkých subjektov potravinovej vertikály, dokonca menej než bola priemerná hodnota podielu štátu na DPH (16,23 %). Naopak najvyšší priemerný podiel na spotrebiteľskej cene vybraných živočíšnych komodít mali v sledovanom období prvovýrobcovia (51,66 %) a spracovatelia (19,68 %).

Interpretácia obchodnej marže je často mäťúca a nesprávna, nakoľko je prezentovaná ako zisk obchodníka. V skutočnosti sa ňou rozumie rozpätie (bez DPH) medzi nákupnou a predajnou cenou produktu. Čistá marža obchodníka sa dá vyčísliť až po odčítaní nákladových položiek súvisiacich s podnikaním,

ako napríklad mzdy, nájom, energie, marketing, straty a podobne. Až po odpočítaní týchto nákladov je možné vypočítať ziskovosť obchodníka, ktorá sa rôzni. Aj na základe dostupných finančných údajov však nie je ziskovosť obchodníkov na Slovensku nijako neprimeraná a je oveľa menšia ako napríklad u veľkých spracovateľov či globálnych producentov potravín.

Všetky stupne, ktorými potravina prejde z farmy na stôl, sa navzájom potrebujú. Je preto dôležité kultivovať vzťahy a stavať napríklad aj na dobrých skúsenostiach zo zahraničia, kde obchodníci spoločne s dodávateľmi budujú nezávislé organizácie na spravodlivé riešenie prípadných sporov a nedorozumení. V konečnom dôsledku totiž ide o zákazníka – o jeho potreby, chute, o jeho bezpečnosť.

O problémoch treba diskutovať

Obchodné reťazce združené v Slovenskej aliancii moderného obchodu neodmietajú diskusiu o posilnení postavenia poľnohospodárov v potravinovom dodávateľskom reťazci, či už v rámci SR alebo EÚ. Sú však presvedčené, že zverejňovanie marží obchodníkov k stanovenému cieľu nevedie, uvádza sa v stanovisku SAMO k tomuto problému.

„Žiadne administratívne opatrenie, teda ani zverejňovanie marží obchodníkov, nemôže nahradiť jedinú skutočnú riešenie, ktoré dokáže zlepšiť postavenie slovenských poľnohospodárov, a tým je dopyt zákazníkov po slovenských produktoch,“ povedala predsedníčka SAMO K. Fašiangová.

Podľa jej názoru by navyše išlo aj o ďalšiu nadbytočnú administratívnu záťaž, keďže na Slovensku funguje obchod v ostrom konkurenčnom prostredí, ktoré bráni neúmernému zvyšovaniu marží.

Aj pracovný dokument Európskej komisie zaoberajúci sa konkurenciou v potravinárskom dodávateľskom reťazci skonštatoval intenzívnu hospodársku súťaž v oblasti maloobchodu v EÚ, výsledkom čoho sú nižšie marže pre maloobchod. Podľa tohto dokumentu po odpočítaní nákladov je priemerná zisková marža maloobchodu v EÚ pri čerstvých potravinách 2 až 4 % z predajnej ceny, čo je podľa štúdie VÚEPP absolútne porovnateľné s dosahovanými priemernými ziskovými maržami u nás.

„Ak teda chcú naši poľnohospodári a prvovýrobcovia zvyšovať ceny svojich produktov, musia prichádzať s inováciami a vyrábať výrobky s vyššou pridanou hodnotou, za ktoré si budú naši zákazníci ochotní priplatiť vyššiu cenu,“ skonštatovala K. Fašiangová.

spracované /mir/ ●

Online obchody a online podvody

Takmer dve tretiny, čiže 62 percent Slovákov, nakupuje na internete aspoň raz za štvrtrok alebo častejšie. Je to približne rovnaký počet ako v roku 2015, v porovnaní s rokom 2010 však ide o 17-percentný nárast. Vyplýva to z prieskumu spoločnosti Nielsen Admosphere Slovakia, ktorý sa robil pre Slovenskú asociáciu pre elektronický obchod (SAEC).

Skupinu ľudí, ktorá v súčasnosti nakupuje online relatívne pravidelne, možno podľa prieskumu ďalej rozdeliť na tých, ktorí nakupujú raz za týždeň. Tých je približne 6 percent. Aspoň raz mesačne nakupuje viac ako štvrtina respondentov prieskumu a aspoň raz za štvrtrok tak robí 29 percent ľudí.

Nakúpiť niečo cez internetový obchod sa aspoň raz za pol roka rozhodne 14 percent ľudí a menej často pätina Slovákov. Elektronické obchody nevyužívajú podľa prieskumu 3 percentá opýtaných.

Čo sa týka spokojnosti s nákupmi uskutočnenými v posledných 12 mesiacoch, skúsenosti opýtaných sú pozitívne. Štvrtina ľudí v prieskume uviedla, že má len tie najlepšie skúsenosti a 68 percent ich opísalo ako skôr dobré, keďže nakupovanie na internete viac-menej splnilo ich očakávania. Zlé skúsenosti majú podľa prieskumu 2 percentá respondentov.

Podľa výkonného riaditeľa Slovenskej asociácie pre elektronický obchod (SAEC) Jozefa Dvorského priemerná cena uskutočnenej objednávky 76,48 eura zostáva zatiaľ zhruba na rovnakej úrovni. „Ale v dôsledku rýchlejšieho rastu počtu objednávok by mala postupne klesať,“ doplnil. Platby na dobierku pri kúpe tovaru tvoria stále 47 percent z celkového počtu objednávok slovenských spotrebiteľov.

Skladba nákupov sa mení len málo

Najčastejšie nakupovaným tovarom na trhu je podľa Dvorského podobne ako v minulom roku oblečenie a obuv. Za nimi nasledujú knihy a na treťom mieste je kozmetika, parfúmy a ostatné produkty pre zdravie a krásu. Záujem je však aj o nákup počítačov, notebookov, mobilných telefónov a hračiek.

Slováci mali vlani podľa odhadov minúť pri nakupovaní prostredníctvom internetových obchodov približne 815 miliónov eur. V po-



rovnaní s predchádzajúcim rokom by to bolo viac o 112 miliónov eur, teda o 16 percent. Vtedy totiž ľudia utratili v e-shopoch približne 703 miliónov eur.

Nedôveryhodný e-shop sa dá spoznať

S rastom počtu e-shopov sa zvyšuje aj riziko podvodov. Podľa odborníkov sa ale falošný alebo nedôveryhodný e-shop dá niekedy spoznať už na prvý pohľad. Zlá gramatika (nepresný preklad do slovenčiny zahraničnými útočníkmi), neúplné alebo chýbajúce informácie o prevádzkovateľovi obchodu, nereálne nízke ceny a podobne sú zjavnými znakmi nedôveryhodných obchodníkov.

„Ďalším typickým výkričníkom býva chýbajúce šifrovanie komunikácie (https na začiatku www adresy), prípadne problémy s elektronickým certifikátom (na ktoré zvyčajne upozorní prehliadač). Žiadny seriózny obchod nebude od svojich zákazníkov požadovať zadanie citlivých údajov prostredníctvom nezabezpečeného kanála,“ upozorňuje Peter

Stančík, špecialista na digitálnu bezpečnosť spoločnosti ESET.

Samostatnou kapitolou sú obchody na Facebooku. Nekonroluje ich žiadna inštitúcia a je tu najväčšia pravdepodobnosť, že prídete o peniaze a tovar nikdy nevidíte. Cez sociálne siete preto nakupujte len od ľudí, ktorých poznáte a dôverujete im.

Sme nepoučiteľní

Aj napriek takýmto varovaniám podvodov pri online nákupoch stále pribúda.

Dokazuje to aj prieskum UNIQA poisťovne, podľa ktorého sa ľudia sa stávajú obeťou najčastejšie pri nákupoch a platbách cez internet.

„Až 62 % prípadov spotrebiteľských sporov, ktoré riešia poisťovne, sa týka nákupov cez internet a až 65 % ľudí sa pri použití platobnej karty na internete obáva, že sa stane obeťou podvodu,“ hovorí Róbert Koch z oddelenia poistenia majetku UNIQA poisťovne.

Čo robiť, keď sa stanete obeťou podvodu?

V prípade, že sa stanete obeťou podvodu alebo sa sporíte s e-shopom pre poškodený alebo nedodaný tovar, máte nárok na finančnú a právnu pomoc z poisťovne, pokiaľ máte poistené kybernetické riziká.

„Ak si kúpite niečo cez internet a e-shop medzičasom zanikne, pričom vám tovar nebol doručený, poisťovňa vám poskytne právnu pomoc a ak sa spor nepodarí vyriešiť do 3 mesiacov, poisťovňa uhradí vzniknutú škodu do limitu plnenia,“ vysvetľuje R. Koch z UNIQA poisťovne.

To isté platí v prípade nedoručeného, poškodeného alebo nekompletné dodaného tovaru. Podmienkou je, že musí ísť o nový tovar.

Problém môžu byť obchody v cudzine

Najväčším problémom pri spotrebiteľských sporoch bývajú zahraničné e-shopy, ktoré nepodliehajú kontrole Slovenskej obchodnej inšpekcie (SOI). Kontrolná činnosť SOI sa totiž týka iba podnikateľských subjektov so sídlom na území SR.

Poistený klient má však nárok na pomoc aj v prípade zahraničných e-shopov: „Poistné plnenie sa týka aj zahraničných e-shopov, pokiaľ bol tovar zaslaný z európskeho územia členského štátu EÚ, Švajčiarska a Nórska,“ upresňuje R. Koch z UNIQA poisťovne. ts ●

Online nákupy si vyžadujú nové prístupy

Predpokladá sa, že do roku 2020 sa celosvetovo predá online tovar a služby v hodnote 3,4 bilióna dolárov, čo bude podľa informácií portálu The Economic Times približne 15-percentný nárast v porovnaní s rokom 2014.



Až 29-percentný podiel na celosvetovom online trhu v roku 2020 bude mať podľa analytikov Čína, a to len z produktov, ktoré prostredníctvom online predaja vyexpeduje do zahraničia. Podľa reportu spoločností Accenture a Alibaba z júna 2016 sa tak Čína stane do roku 2020 najväčším trhom na predaj a kúpu produktov online. Celková hodnota tovaru predaného čínskymi online predajcami do zahraničia má dosiahnuť až neuveriteľných 994 miliárd dolárov.

Nemalé prírastky každoročne zaznamenáva aj americká spoločnosť Amazon, ktorá v 3. vlaňajšom štvrtroku zaznamenala výrazný rast zisku, ku ktorému prispeli takmer o tretinu vyššie tržby. V súčasnosti ešte stále najväčší internetový obchod na svete dosiahol v 3. kvartáli zisk 252 miliónov USD (230,62 milióna eur), čo na akciu predstavuje 52 centov. Na porovnanie, v rovnakom období minulého roka predstavoval zisk 79 miliónov USD (17 centov/akcia). Mimochodom, napriek týmto číslam výsledok nesplnil očakávania trhov, keďže tie počítali so ziskom na akciu na úrovni 78 centov. V dôsledku toho klesla cena akcií spoločnosti približne o 7 percent. Tržby vzrástli o 29 percent na 32,71 miliardy USD, pričom najväčšou mierou sa pod to podpísala divízia cloudových služieb Amazon Web Services. Tržby tejto divízie vzrástli o 55 percent na 3,23 miliardy USD. V tržbách tak spoločnosť prekonala odhady analytikov, ktorí očakávali ich rast na 32,57 miliardy USD. Čo sa týka posledného štvrtroka, ktorý zahŕňa kľúčovú predvianočnú sezónu, Amazon

odhadoval tržby na úrovni v rozmedzí medzi 42 až 45,5 miliardy USD. Analytici odhadli tržby spoločnosti vo 4. kvartáli na úrovni 44,7 miliardy USD.

Čo to vypovedá o súčasnom online trhu? A ako vlastne stále sa rozširujúci online trh ovplyvní predajcov po celom svete?

Rastu sa musí prispôbiť aj logistika

Celosvetový vývoj potvrdzuje, že predaj tovaru a služieb sa bude v nasledujúcich rokoch stále viac presúvať práve na internet. Aby však tento obchod fungoval bez problémov, bude sa musieť vyrovnáť s celým radom problémov, medziiným aj s logistikou a doručovaním obrovských množstiev tovaru po celom svete. Podľa Charlesa Brewera, generálneho riaditeľa DHL eCommerce ide o nezastaviteľný progres a eCommerce priemysel v súčasnosti prechádza evolučnou zmenou. Pohodlie online nákupov objavuje čoraz viac ľudí a spolu s tým sa ohromne zvyšuje aj frekvencia nákupov cez internet. To znamená, že obchodníci z celého sveta musia pochopiť špecifiká logistických potrieb eCommerce priemyslu a zároveň si musia nájsť takých partnerov, ktorí tieto potreby dokážu naplňať.

Prihliadať treba predovšetkým na to, že v rámci eCommerce už nebude potrebné doručovať ani tak veľké zásielky v malých objemoch, ale, naopak, veľké objemy malých zásielok. Takéto typy zásielok si vyžadujú nižšie náklady na prepravu, väčšie pohodlie a v neposlednom rade viacero možností voľby doručenia.

Je nutné plniť očakávania zákazníkov

S rozvojom eCommerce prestáva fungovať tiež idea, že jedno riešenie vyhovuje všetkým. Zákazníci nakupujúci online vyhľadávajú v čoraz väčšej miere personalizovaný zážitok z nakupovania, ktorý bude vyhovovať ich špecifickým potrebám. Navyše, chcú tiež také služby, ktoré im dajú väčšiu mieru kontroly nad ich online nákupom.

To znamená, že vyhľadávajú predajcov, ktorí im umožnia nakupovať z platformy, z akej sami nakupovať chcú, v čase, kedy chcú, spôsobom, akým chcú. Zásielky si okrem toho chcú prevziať v čase, ktorý vyhovuje ich časovému harmonogramu, nie harmonogramu dopravcu a taktiež chcú mať prehľad o ich online nákupe počas celej doby doručovania – čo robí z možnosti sledovať zásielky doslova nevyhnutnosť.

E-shopy a prepravcovia ako partneri

Online obchodníci by už nemali vnímať logistické spoločnosti a doručovateľov len ako firmy, ktoré doručujú zásielky ich zákazníkom. Trhu online predaja sa teda musia prispôbiť nielen e-shopy, ale aj doručovateľské a logistické spoločnosti, ktorých úlohou bude vytvárať riešenia vyhovujúce špecifickým požiadavkám predajcov i trhu, na ktorom pôsobia. Situácia na trhu je dôvodom na vytváranie si čoraz užších partnerstiev medzi obchodníkmi a prepravcami, ktoré v konečnom dôsledku môžu byť veľkou pridanou hodnotou a konkurenčnou výhodou každého predajcu, ktorý chápe, že online predaj už prestáva byť len doplnkom služieb kamenných predajní. ts ●

Pocta vynálezcovi vrtuľníka



V roku 2016 sme si pripomenuli 100. výročie úmrtia (13. marca 1916) a 160. výročie narodenia (25. mája 1856) slovenského vynálezcu a pôvodcu 17 patentov **Jána Bahýľa**. Pri tejto príležitosti sa jeho rodáci vo Zvolenskej Slatine rozhodli vytvoriť Park Jána Bahýľa. Vedenie obce chcelo vyzdvihnúť prínos vynálezcu v oblasti kultúry, vzdelania a poznania. Zámerom vystavených patentov, vynálezov a ich nákresov, ako aj rodinných fotografií je priblížiť jeho prácu a život nielen širokej slatinskej verejnosti, ale aj návštevníkom obce.

Ján Bahýľ bol držiteľom 17 patentov z viacerých technických oblastí ako stavebníctvo, hydraulika, ale jeho hlavným záujmom bolo letectvo. Podal niekoľko podnetných návrhov a zlepšení pre uhorskú armádu v oblasti techniky a stavebníctva. Jeho hlavná myšlienka bola konštrukcia vrtuľníka s motorickým pohonom na benzín. V roku 1905 sa vynálezca na svojom stroji vzniesol v Bratislave do výšky 4 metrov a preletel 1500 m.

Patenty a vynálezy Jána Bahýľa:

- Návrh konštrukcie vrtuľníka s pohonom ľudskej sily,
- Vznášacie balóny kombinované so vzdušnou turbínou,
- Konštrukcia vrtuľníka s dvoma stupňami štvorlistových ružíc s motorickým pohonom na benzín,

- Vrtuľník poháňaný benzínovým motorom,
- Druhý prototyp vrtuľníka nazvaný Avion,
- Konštrukcia vzdušnej vrtule,
- Sacia pumpa,
- Splachovacia toaleta,
- Spájanie vozňov a kočov,
- Vložka do pece,
- Kotel na ústredné kúrenie,
- Projekt motorového kolesa,
- Spolu s Antonom Marschallom zostrojili prvý automobil s benzínovým pohonom na Slovensku,
- Hradný výťah na Bratislavskom hrade,
- Tank na parný pohon,
- Využitie spádu kanalizačnej siete na výrobu elektrickej energie.

Park Jána Bahýľa zahŕňa vstupný informačný panel, pamätnú tabuľu a tri hlavné panely venované jeho životopisu, vynálezu vzdušného stroja Avion a ďalším menej známym vynálezom. V rámci vstupného panelu autori upriamili pozornosť aj na Cenu Jána Bahýľa, ktorú udeľuje Úrad priemyselného vlastníctva SR od 1. júna 1999. Autorom návrhu stavebných prác bol Bc. Matej Fekiač a investorom bola obec Zvolenská Slatina.

Slávnostné otvorenie Parku Jána Bahýľa sa uskutočnilo vlní v októbri v zrekonštruovanom parku v strede obce oproti Galérii Jána Kulicha. Na otvorení parku sa zúčastnili príbuzní Jána Bahýľa, Mária Kulichová, Žel-

míra Osifová, Mjr. v. v. Július Višňovský, ako aj zástupcovia Slovenského leteckého zväzu generála Dr. Milana Rastislava Štefánika pod vedením Ing. Petra Matejčíka, CSc., náčelník odboru plánovania použitia a rozvoja vzdušných síl plukovník Ing. Slavomír Milde a za stredisko kultúrno-osvetových činností posádky Zvolen - náčelník strediska mjr. Mgr. Zdenko Baranec.

Po úvodnom príhovore pásku pri vstupe do parku slávnostne prestrihla starostka obce Zvolenská Slatina, Ing. Mária Klimentová. Pamätnú tabuľu následne odhalili pranetera Jána Bahýľa Mária Kulichová a Želmíra Osifová. Prítomným sa prihovril jeho prasnovec Mjr. v. v. Július Višňovský. Pamiatku vynálezcu si zúčastnení uctili položením vencov. Dlhoročná kronikárka a kultúrna referentka obce Zvolenská Slatina Zuzana Pavlíková následne bližšie popísala životopis Jána Bahýľa a vo svojom príhovore sa zamerala na jeho vynálezcovské úspechy.

Návštevníci Zvolenskej Slatiny si teda môžu od októbra 2016 kedykoľvek prehliaďnúť park Jána Bahýľa, ktorý je situovaný uprostred obce. Park je voľne prístupný, záujemcovia o život a dielo vynálezcu si tam môžu kedykoľvek posediť a pripomenúť si význam jeho tvorby. Veríme, že aj vďaka tomu parku a pamätnej tabuli nezostane Ján Bahýľ v zabudnutí.

Ing. Elena Bobeková ●

Túto stránku sponzoruje



najväčší výrobca stavebných profilov na Slovensku.

Som jediný spoločník v spoločnosti s ručením obmedzeným, ktorá už viac ako 20 rokov pôsobí na trhu s nehnuteľnosťami. Keďže mám už dávno dôchodkový vek, chcel som spoločnosť nechať svojim deťom, ale nikto nemá záujem, a preto som sa rozhodol svoj podiel v obchodnej spoločnosti previesť na inú osobu. Poprosím Vás o stručnú radu, aký je postup.

Spoločník môže previesť svoj obchodný podiel na inú osobu, ak to spoločenská zmluva pripúšťa. Spoločenská zmluva môže určiť, že na prevod obchodného podielu na inú osobu sa vyžaduje súhlas valného zhromaždenia. Základom je teda spoločenská zmluva, na základe ktorej vaša spoločnosť vznikla pred 20 rokmi. Z nej zistíte, či na prevod obchodného podielu je alebo nie je potrebný súhlas valného zhromaždenia. Ak je, vyhotovíte ako obvykle zápisnicu zo zasadnutia valného zhromaždenia, kde tento súhlas udeľíte. Toto rozhodnutie jediného spoločníka urobené v rámci výkonu pôsobnosti valného zhromaždenia musí byť písomne a vami ako jediným vlastníkom podpísané a musí obsahovať: obchodné meno a sídlo spoločnosti,

miesto a dátum prijatia rozhodnutia, opis bodov rozhodnutia a samotné rozhodnutie. Až následne možno pristúpiť k Zmluve o prevode obchodného podielu.

K zániku účasti spoločníka, ktorý prevádza obchodný podiel a ku vzniku účasti nového spoločníka, ktorý nadobúda obchodný podiel, dochádza dňom účinnosti zmluvy o prevode obchodného podielu (najskôr odo dňa doručenia zmluvy o prevode obchodného podielu spoločnosti) a tento proces je upravený ustanovením § 115 Obchodného zákonníka. Zmluva o prevode obchodného podielu musí mať písomnú formu a podpisy na zmluve sa musia osvedčiť. Nadobúdateľ, ktorý nie je spoločníkom, v nej musí vyhlásiť, že pristupuje k spoločenskej zmluve, prípadne stanovám, ak boli prijaté. Absencia týchto dvoch vyhlásení má za následok absolútnu neplatnosť zmluvy, ak sa prevádza podiel na osobu, ktorá nie je spoločníkom – to je aj váš prípad.

Dôležitý je predmet tejto zmluvy, ktorý musí presne špecifikovať predmetnú spoločnosť, ktorej podiel sa prevádza, vzťah vás ako prevodcu a výšku prevádzaného podielu, v tomto prípade 100%. Tiež je nevyhnutné

uviesť, či sa jedná o prevod odplatný alebo bezodplatný. V prípade odplatného prevodu musí zmluva obsahovať určenie ceny, resp. spôsob určenia ceny, pričom cena je určená čisto dohodou zmluvných strán. Obvykle zmluva obsahuje aj ustanovenia o iných dohovoroch týkajúcich sa prevodu. Okamihom nadobudnutia účinnosti zmluvy o prevode obchodného podielu nadobúda nadobúdateľ obchodného podielu právne postavenie spoločníka. Je potrebné urobiť návrh na zápis zmien do obchodného registra do 30 dní od nadobudnutia účinnosti zmluvy o prevode obchodného podielu a tiež zápis do zoznamu spoločníkov podľa § 118 Obchodného zákonníka. K návrhu na zápis zmien do obchodného registra sa priložuje zmluva o prevode obchodného podielu a prípadne vyššie spomínaný súhlas valného zhromaždenia s prevodom obchodného podielu. Nakoniec je nevyhnutné urobiť dodatok k zakladateľskej listine a uviesť všetky zmeny, ktoré sa uskutočnili. Na záver ešte vyhotovíte nový podpisový vzor spolu s vyhlásením o súhlase s ustanovením do funkcie konateľa.

D. Grznárik

Objem investícií stále klesá

V minulom roku vyhlásili investori na Slovensku 4870 verejných obstarávaní v celkovej hodnote 4,46 miliardy eur. Je to vôbec najnižší počet vyhlásených súťaží aj objem investícií za posledné štyri roky. Vyplýva to z najnovšej analýzy spoločnosti CEEC Research na základe údajov Úradu pre verejné obstarávanie. V decembri vypísali verejní obstarávatelia 227 tendrov za 354 miliónov eur, čo v medziročnom porovnaní predstavuje výrazný (81,3 %) pokles ich počtu a zároveň dvojpätinové (43,7 %) zníženie objemu. Najväčšie obstarávanie tohto mesiaca v sume 69,5 milióna eur vyhlásila Železničná spoločnosť Slovensko, a to na nákup osobných vozňov do diaľkovej dopravy.

Vlani bolo vo vestníku verejného obstarávania zverejnených 4870 verejných súťaží v hodnote 4,46 miliardy eur. Oproti roku 2015 tak klesol ich počet o tretinu (33,6 %) a objem sa znížil dokonca o dve pätiny (41,7 %). Ide tiež o rekordné minimum počtu pripravovaných zákaziek aj objemu vyhlásených obstarávaní za uplynulé štyri roky.



Z týchto súťaží už investori viac než tretinu (36 %) ukončili a zadali konkrétnym firmám. Z celkového objemu to tvorí 23 % v predpokladanej hodnote 1,03 miliardy eur. Reálne však boli tieto zákazky zadané za 936 miliónov eur, teda o 9 % menej oproti ich hodnote pri vyhlásení. Viac než desatina (13 %) z celkového objemu tendrov bola neskôr zrušená. Po odčítaní zadaných a zrušených zákaziek zostávajú v procese obstarávania zákazky za 2,84 miliardy eur.

Ukončených a zadaných víťazným firmám bolo v roku 2016 celkovo 3739 verejných obstarávaní v sume 4,01 miliardy eur. V medziročnom porovnaní to predstavuje takmer dvojpätinový (38,4 %) pokles ich počtu a zároveň zníženie objemu o 16,5 %. Aj v tomto prípade sú to podľa analýzy vôbec najnižšie hodnoty za posledné štyri roky.

Medziročné porovnanie podstatne ovplyvnila zákazka Železníc Slovenskej republiky z júla 2016 na modernizáciu trate Púchov – Žilina za 365 miliónov eur. Po jej modelovom odčítaní vyjde pokles hodnoty zadaných zákaziek o 23,9 %.

Niektoré verejné obstarávania ešte nie sú skončené, preto môže v ďalších mesiacoch dôjsť ešte k aktualizácii dát.

„Pokles v oblasti zadaných zákaziek bol v roku 2016 veľmi významný, a to navyše už po výraznom prepade, ktorý sme zaznamenali v roku 2015. Pokiaľ sa nepodarí situáciu rýchlo zlepšiť, bude to mať výrazne negatívne a dlhodobé dôsledky na niektoré odbory ekonomiky, ktoré sú závislé predovšetkým od verejných zákaziek,“ upozornil riaditeľ spoločnosti Jiří Vacek.

ts ●

Bratislavská regionálna komora SOPK ponúka podnikateľom v rámci svojich aktivít konferencie, semináre, workshopy a tréningy:

8. február 2017

Colné konanie pri dovoze a vývoze

Lektor: Mgr. Jozef Vaško, em. h.c.i.

9. február 2017

Colné konanie pri dovoze a vývoze

Lektor: Mgr. Jozef Vaško, em. h.c.i.

9. február 2017

Klub Platformy Žena v podnikaní

Daňové priznanie za rok 2016 a novely daňových a sociálnych zákonov účinné od roku 2017

Lektorka: Ing. Jaroslava Lukačovičová

14. február 2017

Zákonník práce v praxi a individuálne pracovnoprávne spory po novom

Lektorka: JUDr. Zuzana Lenzová, LL.M.

15. február 2017

Povinnosti pôvodcov a držiteľov odpadov podľa ustanovení zákona č. 79/2015 Z.z. o odpadoch – ohlasovanie údajov za rok 2016

Lektor: Ing. Peter Gallovič

16. február 2017

Marketingové plánovanie

Lektorky: Dana Páterová, Jana Poničanová Žilavá

28. február 2017

Účtovníctvo 3. tisícročia

Lektori: odborníci so spoločnosti Consultare

7. marec 2017

Nariadenie o ochrane osobných údajov

Lektorka: JUDr. Zuzana Lenzová, LL.M.

9. február 2017

Klub Platformy Žena v podnikaní

Ako podnikateľ bez peňazí

Lektor: Peter Andrišín

Zahraničné aktivity

7. február 2017

Okrúhly stôl o podnikaní v Indii

Február 2017

Konzultačný deň o podnikaní v Kanade

Marec 2017

Konzultačný deň o podnikaní v Portugalsku

V roku 2017 tiež pripravujeme:

Okrúhly stôl o podnikaní v Iráne

Okrúhly stôl o podnikaní v Rumunsku

BOJUJEME ZA VÁS

SOPK posúdila v rámci legislatívneho procesu činnosti tieto návrhy:

- zákon, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 385/2000 Z. z. o sudcoch a prísediacich a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony,
- zákon, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 566/2001 Z. z. o cenných papieroch a investičných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov (zákon o cenných papieroch) v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia a dopĺňajú niektoré zákony,
- vyhlášku Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka Slovenskej republiky o poskytovaní výnimočnej pomoci v sektore mlieka a bravčového mäsa,
- návrh riadneho predbežného stanoviska k návrhu smernice Rady o spoločnom základe dane z príjmov právnických osôb (CCTB) a návrhu smernice Rady o spoločnom konsolidovanom základe dane z príjmov právnických osôb (CCCTB).

A zobrala na vedomie predbežnú informáciu:

- k návrhu zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 2/1991 Zb. o kolektívnom vyjednávaní v znení neskorších predpisov,
- k návrhu zákona o prevádzke vozidiel v cestnej premávke a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

dg

DAŇOVÉ OKIENKO

PODNIKATEĽSKÉ STIMULY V ROKU 2017

Nižšie prinášame aktuálne platný prehľad stimulov na Slovensku. Z praktického hľadiska je v súčasnosti najzaujímavejšia daňová výhoda cez:

1. **super odpočet nákladov** na výskum a vývoj alebo
2. **investičnú pomoc** na vybudovanie nového resp. rozšírenie existujúceho závodu, príp. centra strategických služieb alebo technologického centra

Super odpočet pre výskum a vývoj

Dodatočný odpočet od základu dane (tzv. super odpočet) tvorí súčet 25 % nákladov vynaložených na V&V, 25 % mzdových nákladov a 25 % medziročného nárastu nákladov vynaložených na V&V.

V roku 2016 si vyše 60 subjektov rôznej veľkosti uplatnilo možnosť super odpočtu. Odpočty sa pri podávaní daňového priznania za rok 2015 pohybovali v rozmedzí od 1 do 1 273 tis.

Investičná pomoc

Intenzita aj štruktúra pomoci sa líšia podľa okresov rozdelených do 4 skupín v závislosti od nezamestnanosti (v skratke: Bratislava 0, západné Slovensko 25 %, stredné a východné Slovensko 35 % z oprávnených nákladov).

Minimálna výška investície závisí rovnako od nezamestnanosti, pre priemyselnú výrobu sa pohybuje od 1,5 až do 10 mil. eur. Minimálne 50 % investície musí byť krytých vlastným imanom a aspoň 60 % (50 % za určitých podmienok) z celkových oprávnených nákladov musia tvoriť nové zariadenia. Súčasne musí dôjsť k rozšíreniu výroby minimálne o 15 % a k vzniku najmenej 40 nových pracovných miest.

Technologické centrá (TC) a centrá strategických služieb (CSS) majú osobitné podmienky. Z celkového počtu zamestnancov musia tvoriť zamestnanci s vysokoškolským vzdelaním v TC najmenej 70 % a v CSS 60 %. Pri TC postačuje vytvoriť 30 nových pracovných miest a výška minimálnej investície je len 500 tis. eur u TC a 400 tis. eur u CSS.

Najústretovejší prístup Ministerstva ako aj vlády SR je pre žiadateľov z najmenej rozvinutých okresov (NRO). Minimálna investícia predstavuje len 200 tis. eur, podiel nových zariadení sa pre NRO znižuje na 30 % a stačí, ak projekt vedie k vytvoreniu 10 nových pracovných miest.

V NRO je možné čerpať aj rôzne úľavy na sociálnom a zdravotnom poistení ako aj ďalšie dotácie. Na zozname NRO z 20. 1. 2017 je 12 okresov (napr. Lučenec, Trebišov, Rimavská Sobota, Vranov nad Topľou).

Bližšie informácie môžete nájsť v našom newsletteri na

<http://www.leitnerleitner.com/slovakia/sk/newsletter>.

Autor: Peter Szabó, DiplFR, Audit manager BMB Leitner

Viete že...?

... od roku 2017 sa rušia zdravotné odvody z dividend vo výške 14 % a zavádza sa nová 7-percentná daň z dividend?

V súčasnosti sa platia zdravotné odvody maximálne zo 60-násobku priemernej mesačnej mzdy v SR (v r. 2016 maximálne zo sumy 51 480 €). Od roku 2017 sa ruší strop a nová daň sa tak bude platiť z celej sumy vyplatených dividend. Nevzťahuje sa však len čisto na dividendy (podľa súčasnej definície na účely platenia zdravotných odvodov), ale aj na iné príjmy, napr. aj na podiely na zisku akciovej spoločnosti alebo obdobnej obchodnej spoločnosti so sídlom v zahraničí, ktorej akcie sú prijaté na obchodovanie na regulovanom trhu či na podiel na likvidačnom zostatku obchodnej spoločnosti alebo družstva. Rovnako sa bude vzťahovať na dividendy vyplácané zamestnancom bez podielu na základnom imaní spoločnosti. Nevzťahuje sa však na dividendy vyplácané medzi právnickými osobami v SR. dg

20. 02. 2017, pondelok

- registračná povinnosť pre DPH pre zdaniteľnú osobu, ktorá má sídlo, miesto podnikania alebo prevádzkareň v tuzemsku alebo ak nemá také miesto, ale má bydlisko v tuzemsku alebo sa v tuzemsku obvykle zdržiava, v prípade, ak obrat za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov dosiahol hodnotu 49 790 eur.

**27. 02. 2017, pondelok,
namiesto 25. 02. 2017, sobota**

- povinnosť podať daňové priznanie k dani z pridanej hodnoty platiteľom dane a v rovnakej lehote zaplatiť daň ak je zdaňovacím obdobím kalendárny mesiac,
- povinnosť podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za predchádzajúci mesiac pre platiteľa DPH, 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,
- povinnosť podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za predchádzajúci mesiac pre daňového zástupcu Daňovému úradu Bratislava,
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za predchádzajúci mesiac pre osoby, ktoré nie sú platiteľmi DPH, ak im vznikla povinnosť platiť daň podľa § 69 zákona o DPH a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti,
- povinnosť podať kontrolný výkaz elektronickými prostriedkami za každé zdaňovacie obdobie, za ktoré je povinný podať daňové priznanie,
- povinnosť podať colnému úradu daňové priznanie k dani z alkoholických nápojov za predchádzajúci kalendárny mesiac platiteľom dane, ktorý v rámci podnikania opakovane prijíma alkoholický nápoj v pozastavení dane z iného členského štátu, prevádzkovateľom liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia a malým samostatným pivovarom a v rovnakej lehote zaplatiť daň,
- povinnosť pre držiteľa oprávnenia na distribúciu spotrebiteľského balenia liehu v daňo-

vom voľnom obehu oznámiť colnému úradu elektronicky údaje podľa § 54 ods. 15 zákona o spotrebnej dani z alkoholických nápojov za predchádzajúci kalendárny mesiac,

- povinnosť podať colnému úradu daňové priznanie k dani z tabakových výrobkov za predchádzajúci kalendárny mesiac platiteľom dane, ktorý v rámci podnikania opakovane prijíma tabakové výrobky v pozastavení dane z iného členského štátu, a v rovnakej lehote zaplatiť daň,
- povinnosť oznámiť colnému úradu množstvo cigariet uvedených do daňového voľného obehu na území SR za predchádzajúci kalendárny mesiac v členení podľa obchodného názvu cigariet, ceny cigariet uvedenej na kontrolnej známke a podľa počtu kusov cigariet v spotrebiteľskom balení cigariet,
- povinnosť pre platiteľa a prevádzkovateľa daňového skladu, oprávneného príjemcu, ktorý opakovane prijíma minerálny olej v pozastavení dane z iného členského štátu podať colnému úradu daňové priznanie a zaplatiť daň.

28. 02. 2017, utorok

- splatnosť mesačného preddavku na daň z motorových vozidiel vo výške 1/12 predpokladanej ročnej daňovej povinnosti, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 300,- eur,
- splatnosť mesačného preddavku na daň z príjmov právnických osôb a fyzických osôb u daňovníka, ktorého daň vypočítaná za predchádzajúce zdaňovacie obdobie presiahla 16 600 eur. Výška preddavku je 1/12 z vypočítanej daňovej povinnosti
- predložiť miestne príslušnému správcovi dane prehľad o zrazených a odvedených preddavkoch na daň z príjmov zo závislej činnosti, ktoré zamestnancom vyplatil, o zamestnaneckej prémii a o daňovom bonuse za predchádzajúci mesiac.

Do výplatného termínu

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie plateného zamestnancom a zamestnávateľom,
- 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.

Do 5 dní po výplatnom termíne

- odvod preddavkov na daň z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti znížených o úhrn daňového bonusu,
- prevod finančných prostriedkov mesačného prídelu do sociálneho fondu.

08. 03. 2017, streda

- 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 a dobrovoľne poistenú osobu
- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie za samostatne zárobkovo činnú osobu
- preddavok na poistné platiteľa dividend za poistenca.

10. 03. 2017, piatok

- vystaviť doklad o súhrnných údajoch uvedených na mzdovom liste, prípadne v evidencii, ktoré sú rozhodujúce na výpočet zdaniteľnej mzdy, preddavkov na daň, dane a na priznanie zamestnaneckej prémie a na priznanie daňového bonusu za príslušné zdaňovacie obdobie vrátane údajov uvedených na mzdovom liste a doručiť ho zamestnancovi, ak tak nespravil vo februári.

15. 03. 2017, streda

- odvod sumy na zabezpečenie dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb za predchádzajúci mesiac a oznámenie správcovi dane v súlade s rozhodnutím správcu dane
- odvod dane z príjmov vyberanej zrážkou za predchádzajúci mesiac, predložiť výkaz o zrazení a odvedení dane a zaplatiť daň.

Dovoľujeme si upozorniť na rozsiahlu zmenu zákona 595/2003 Z. z. o dani z príjmov zákonom 341/2016 Z. z. z 23. novembra 2016. Zmena sa týka hlavne oblasti sadzby dane právnických a fyzických osôb, oblasti dividend, zavedenie nového pojmu kontrolovaná transakcia a iné.

vz



KŠP

kancelárske
a školské
potreby
www.ksptrade.sk

