

PREŠPORSKÝ podnikateľ

Mesačník Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Číslo 4 / Ročník V. • Apríl 2012



V Inchebe pod spoločnou strechou

Vyššie 500 vystavovateľov zo Slovenska, Českej republiky, Číny, Francúzska, Maďarska, Nemecka, Poľska, Rakúska, Španielska a Talianska sa zúčastnilo na veľtrhu stavebníctva Coneco, ktorý sa uskutočnil koncom marca v bratislavskej Inchebe.

Spolu s ním sa konali aj medzinárodný veľtrh využitia energie Racioenergia, Stavebná mechanizácia - výstava stavebných strojov a mechanizácie, Climatherm - medzinárodná špecializovaná výstava klimatizácie a vzduchotechniky, Coneco-invest - prezentácia investičných zámerov a Slovrealinvest - veľtrh nehnuteľností. Tento rok využili možnosť prezentácie v rámci spoločnej expozície BRK SOPK štyria naši členovia - CHEMIA SERVIS a.s., COMPAG SK s.r.o., ETP s.r.o. a TRITON s.r.o. Veľtrh stavebníctva Coneco je určený verejnosti, ktorá aktuálne stavia, rekonštruje či v blízkom čase sa chystá nejakým spôsobom zveľadiť svoje bývanie

[pokračovanie na strane 4](#)

Mesto aj kraj sa snažia o využívanie peňazí z projektov

Celkovo 38 projektov za 16,5 milióna eur sa už realizovalo v rámci Operačného programu Bratislavský kraj (OP BK). Úlohu sprostredkovateľského orgánu pre OP BK pre verejný sektor vykonáva Bratislavský samosprávny kraj (BSK) od roku 2008 na základe splnomocnenia Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR.

„Sú to projekty zamerané predovšetkým na regeneráciu námestí, opravu chodníkov, výstavbu detských ihrísk, parkov a verejného osvetlenia. Inými slovami, Operačný program podporuje investície do zlepšenia kvality a úrovne sídel a dopravy v našej župe,“ vysvetlil pred-



[pokračovanie na strane 3](#)

Marec je za nami. A teda aj posledná spomienka na minulý rok, teda aspoň z pohľadu jeho riadneho uzavretia a splnenia si daňových povinností. Verím, že drvivá väčšina z nás si túto povinnosť splnila zodpovedne. Na rozdiel od tých, ktorí sú z týchto daní platení. Ešte môžeme na pozostatkoch volebných billboardov vidieť heslá ako „zodpovedné rozhodnutia“ a podobne práve zo strany tých, ktorí akosi pozabudli na tento základný pilier štátnosti a pripravili tisícim daňovníkov neprijemné prekvapenia v podobe nefunkčnosti daňového systému. Vinník sa však určite adresne nenájde, na to sme si už bohužiaľ takmer zvykli, ale podstatnejšie je to, aby bolo všetko opäť v poriadku. Nevdojak ma napadlo to staré príslovie, že „Božie mlyny...“ veď to poznáte. My sa však musíme pozerat' v prvom rade do budúcnosti, pretože nezodpovedné správanie pre podnikateľa je vlastne samozničujúce a jednoducho si ho nikto nemôže dovoliť. Aj preto by správanie podnikateľov malo byť vzorom aj pre politikov a tí by sa mali lepšie naučiť počúvať a rozumieť reči ich zástupcov. Iba vzájomné pochopenie a spoločné úsilie môže priniesť očakávaný výsledok vo forme zlepšenej hospodárskej situácie štátu. Zostáva nám teda len veriť, že aj nová vláda si osvojí túto filozofiu a spoločne sa dočkáme lepších časov.



www.basopk.sk

EDITORIÁL



Juraj Majtán
Riaditeľ Bratislavskej regionálnej komory SOPK



TÉMA ČÍSLA



Obchod I.

OBSAH



- 2 Škola s tradíciou i perspektívou
- 6 Slovenské výrobky si musia miesto na pultoch vybojovať
- 8 Konkurencia sa tlačí aj do maloformátových predajní
- 10 Agrosektor chce zrovnoprávnenie v rámci EÚ
- 14 Podnikateľský servis



Ing. Tatiana Móksová

História Strednej odbornej školy Samuela Jurkoviča na Sklenárovej ulici sa začala písať v roku 1964. Škola prešla na svojej ceste niekoľkými vážnymi etapami a postupne si získala významné postavenie. Od svojho založenia vychovala 20 000 odborníkov, ktorí našli uplatnenie v nielen v Bratislave, ale aj na celom Slovensku i v zahraničí.

Škola s tradíciou i perspektívou



Od 1. septembra 2008 začala písať novú kapitolu svojich dejín. So zmenou názvu prichádza pred svojich študentov s novými a modernými školskými vzdelávacími programami, ktorými chce pripravovať odborných a kvalifikovaných zamestnancov pre oblasť obchodu a služieb. V záujme dosiahnutia vyššej kvalitatívnej úrovne výchovno-vzdelávacieho procesu na našej škole neustále analyzujeme potreby a požiadavky trhu práce. V rámci nej sme identifikovali zamestnanecké príležitosti pre našich absolventov. Tí majú možnosť uplatniť sa v oblasti obchodu v rôznych pracovných pozíciách ako predajca, pokladník, nákupca, vedúci prevádzky, vedúci predaja, kontrolór kvality, skladník, pracovník v logistike a distribúcií, ale aj v oblasti marketingu v rôznych pracovných pozíciách ako agent reklamných obchodných služieb, obchodný agent a maklér, poradca v obchode, referent obchodnej služby, odborný zamestnanec obchodu, obchodný sprostredkovateľ. Okrem týchto pozícií sa môže uplatniť aj ako súkromný podnikateľ v oblasti obchodu a služieb, prípadne pokračovať v štúdiu na vysokej škole. V súčasnosti pre absolventov základných škôl s dobrými študijnými výsledkami ponúkame školské vzdelávacie programy Marketing firmy (pracovník marketingu), Manažment obchodu a služieb (obchodný pracovník) a Distribúcia a predaj kníh (kníhkupec). Ide o štvorročné študijné odbory ukončené maturitnou skúškou.

Ak žiaci dosahovali horšie študijné výsledky, ponúkame trojročné učebné odbory ukončené výučným listom. V nich sú školské vzde-

lávacie programy Obchod v praxi (predavač) a Aranžérske a dekoratívne práce (aranžér). Po získaní výučného listu môžu pokračovať v štúdiu a získať maturitné vysvedčenie.

Škola spolupracuje s viac ako stovkou zamestnávateľov, čím vie zabezpečiť realizáciu odborného výcviku na vysokej profesionálnej úrovni. Okrem toho ponúkame záujemcom o štúdium odboru predavač počas celej doby štúdia štipendium.

Všetci naši absolventi majú možnosť získať medzinárodný certifikát spoločnosti International Education Society. Tento certifikát vydávajú len pre certifikované inštitúcie, medzi ktoré patrí aj naša škola. Škole bol udelený rating kategórie B „Spôhlivá inštitúcia dosahujúca trvale dobré výsledky“. Medzinárodný certifikát IES je celosvetovo akceptovaný a je vydávaný v anglickom (nemeckom) a úradnom jazyku.

Škola je zapojená do medzinárodných projektov programu Leonardo da Vinci, v rámci ktorého žiaci absolvujú dvakrát ročne mesačnú odbornú stáž v Nemecku a Česku. Škola je realizátorom mnohých projektov financovaných z Európskeho sociálneho fondu, zapája sa do množstva súťaží u nás i v zahraničí. Je organizátorom Celoštátnej súťaže v darčekovom balení. V rámci cezhraničnej spolupráce sa priateľíme so školami v Taliansku, Nemecku, Litve, Maďarsku, Česku, Rakúsku a všetky tieto školy naši žiaci pravidelne navštevujú a spoločne realizujú množstvo projektov. Organizujeme lyžiarsky kurz, vydávame svoj časopis, máme vlastnú posilňovňu, ročne organizujeme niekoľko exkurzií, školské výlety, poznávacie zájazdy, kultúrne predstavenia, protidrogové dni. Prednosťou našej školy

je individuálny až rodinný prístup k našim žiakom. Sme školou, ktorá ako prvá prišla s ponukou vzdelávania pre žiakov s vývinovými poruchami učenia a dnes sú už naši pedagógovia v tejto oblasti odborne na vysokej úrovni. Všetci naši zamestnanci majú požadované odborné vzdelanie a prax. Okrem toho máme vybavené učebne špičkovou technikou a programovým vybavením.

Z našej strany sme pripravení vzdelávať kvalifikovaných odborníkov pre prax. Mrzí nás len veľká nekritickosť rodičov žiakov, ktorí pri výbere školy uprednostnia pre svoje deti gymnáziá a iné stredné školy, napriek zlým študijným výsledkom svojich detí. Žiaľ, nie je sa im čo čudovať. Súčasnú školskú reformu a nevôľa politikov prijať rózne a hlavne rozumné opatrenia spôsobili úpadok slovenského školstva. Školy sú financované v závislosti od počtu žiakov a prijímajú všetkých, čo sa prihlásia. Už siedmici to vedia, a tak ich nič nemotivuje k učeniu. Z mnohých stredoškôľakov sa stali turisti po stredných školách, ktorí ešte nemajú urobenú maturitu, ale už sú podmienene prijatí na vysoké školy. A keď skončí to množstvo „vysokoškolsky vzdelaných sociálnych pracovníkov, pracovníkov masmediálnych komunikácií a iných špičkových vysokých škôl“, tak z nedostatku pracovných príležitostí obsadia miesta našim vyučeným predavačom a iným absolventom stredných odborných škôl.

Možno nová vláda a nový minister školstva nájde v sebe dostatočné množstvo odvahy prijať opatrenia, ktoré navrátia slovenskému školstvu jeho bývalú úroveň.

Ing. Tatiana Móksová
riaditeľka SOŠ S. Jurkoviča ●

seda BSK Pavol Frešo. OP BK sa zameriava aj na podporu inovácií a prístupu k informačno-komunikačným technológiám pre súkromný sektor.

Podľa slov P. Freša počas realizácie projektov často komunikujú so starostami a primátormi. Prioritou kraja je poskytovať vždy presné informácie o aktuálnych aj plánovaných výzvach na predkladané žiadosti o nenávratný finančný príspevok. „Chceme, aby prijímatelia boli včas a správne informovaní, či už prostredníctvom našej internetovej stránky alebo počas osobných konzultácií a pracovných stretnutí, ktoré bratislavská župa často organizuje,“ dodal Frešo.

Bratislavský samosprávny kraj rozdelil na projekty dotácie v hodnote 148 500 eur. Župa takto podporí celkovo 69 projektov. Podľa Pavla Freša sú dotácie orientované do regiónu, rozdeľujú ich veľmi prísne proporcionálne a sústredia sa na tých najslabších. Ako zároveň uviedol, zohľadňuje sa najmä všeobecne prospešný alebo verejnoprospešný účel.

Na rozdeľovanie dotácií má BSK dotačný mechanizmus - všeobecne záväzné nariadenie. „Tam sme zvolili od samého začiatku ten princíp, že o tom rozhodujú čisto poslanci. Zasadá komisia, kde každý klub má svojho poslancu či poslankyňu. Snažíme sa, aby v celom území boli dotácie rovnomerne rozložené,“ povedal Frešo. Zároveň zdôraznil, že komunikujú aj so starostami a primátormi a snažia o mimoriadne spravodlivé rozdelenie peňazí.

„Debatovali sme o tom, že rozšírime dotačný mechanizmus, lebo mnohé z tých obcí sa nemôžu pustiť ani len do prípravy projektovej dokumentácie, pokiaľ ich nepodporíme. Aj o tom sú tieto dotačné mechanizmy, že doslova pár sto alebo tisíc eurami podporíte niečo, čo potom obec môže naštartovať ďalej, že čerpá eurofondy v omnoho väčších výškach,“ dodal Frešo.

Kraj prostredníctvom dotácií podporí kultúrne, športové aj sociálne projekty, dotácie pôjdu aj na rekonštrukciu obecných úra-

Dnes predstavujeme:

Izrael

Hospodárstvo štátu Izrael je charakterizované otvorenou, exportne orientovanou ekonomikou s vysokým podielom služieb na tvorbe HDP (65%). Rast HDP si zachováva relatívne vysoké tempo - predikcia na rok 2012 je 3,2%. Nezamestnanosť v súčasnosti dosahuje mieru 5,6% a priemerná mzda výšku 8 600 NIS (cca 1 720 EUR).

Medzi oblasti s najväčším nárastom investícií patria agrotechnológie, biotechnológie, ochrana dát, internetové technológie, zdravotnícke zariadenia, nanotechnológie, polovodiče, software a telekomunikácie.

Zahraničný obchod medzi Slovenskou republikou a Izraelom je charakteristický nízkym, avšak rastúcim objemom. Zo štatistik z konca roku 2011 vyplýva, že nárast slovenského importu v roku 2011 v porovnaní s rokom 2010 činil viac ako 10%. V opačnom smere došlo k 62% nárastu pohybu tovarov. Obchodná spolupráca medzi Slovenskou republikou a Izraelom by sa v krátko- a strednodobom horizonte mala orientovať na vedu a výskum, transfer technológií, podpora začínajúcich inovatívnych firiem.

Základom spolupráce Slovenska a Izraela v tejto oblasti by mala byť pripravovaná Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Izraela o dvojstrannej spolupráci v oblasti priemyselného výskumu a vývoja v súkromnom sektore.

Izraelská ekonomika dokázala prilákať tridsaťkrát viac rizikového kapitálu ako všetky európske krajiny dohromady a Izrael tiež investuje najviac prostriedkov (ako % HDP) do výskumu a vývoja na svete. Izrael má obrovské skúsenosti s podporou investícií do začínajúcich firiem a so stimulovaním spolupráce univerzít a privátneho sektora. Z pohľadu Slovenska sú kľúčové dve oblasti: po prvé, využitie potenciál pre spoluprácu slovenských a izraelských vedecko-výskumných centier a univerzít a pomôcť replikovať fungujúcu spoluprácu izraelských univerzít a súkromných firiem pri budovaní vedecko-výskumných parkov. A po druhé, podporiť začínajúce slovenské firmy v sektoroch s vysokým podielom inovácií ako informačné technológie, biotechnológie alebo obnoviteľné zdroje energie prostredníctvom vytypovania vhodných partnerov na spoluprácu, príp. kapitálový vstup.

Množstvo izraelských univerzít, výskumných pracovísk a firiem sa zúčastňuje spoločných výskumných programov v rámci európskych rámcových programov (FP7) a Izraelčania sú otvorení možnostiam zapojenia vývojových pracovísk v nových členských krajinách EÚ. Výhodným môže byť predovšetkým prístup k izraelskému administratívne know-how.

Izrael má druhý najvyšší počet spoločností v oblasti high-tech po Spojených štátoch amerických a firmy pochádzajúce z Izraela sú na burze NASDAQ početnejšie ako spoločnosti z Európy, Indie a Číny dohromady. Početnosť a veľkosť technologicky vyspelých firiem predstavuje obrovský potenciál pre investície na Slovensku. Zo sektorov je potrebné vyzdvihnúť najmä farmaceutický priemysel resp. biomedicínu, informačné technológie; obnoviteľné a „čisté“ zdroje energie a vojensko-obranný priemysel.

Podpora slovenských ekonomických záujmov v Izraeli a na palestínskych územiach Sektorovo majú najväčší potenciál spolupráce strojárstvo a energetika, chemický priemysel, telekomunikácie, vojensko-obranný priemysel a tiež participácia na budovaní infraštruktúry slovenskými spoločnosťami na palestínskych územiach.



Kontakt:

Peter Kolesár
ekonomický diplomat
Embassy of the Slovak
Republic
Jabotinsky 37
P.O.Box 6459
Tel Aviv 61064
Israel
T: +972-54-7315 544
F: +972-3-5449 144
peter.kolesar@mzv.sk
www.mzv.sk/telaviv

PREŠPORSKÝ podnikateľ

Prešporský podnikateľ • Ročník V, číslo 4/2012

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: 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.

dov, kostolov, škôl či revitalizáciu námesť a verejných priestranstiev. Napríklad na Projekt rekonštrukčných prác na kúpalisku Matadorka v sezóne 2012 pôjde 5000 eur, rovnaká suma pôjde na vybudovanie krytého skateparku v OST a rekonštrukciu a vybudovanie bezbariérových prístupov národného stolnotenového centra. Z dotácií sa tiež zrevitalizuje verejné priestranstvo v Ružinove, verejné osvetlenie v obci Závod, opraví sa

sakrálné pamiatky v Kalinkove, zdigitalizujú sa historické dokumenty v malackom Mestskom centre kultúry a vybuduje sa historický náučný chodník v Bernolákove.

Z rozpočtu BSK bolo na rok 2012 na poskytovanie dotácií vyčlenených celkovo 220 000 eur. Na župu bolo do 25. februára 2012 podaných 81 žiadostí vo výške 752 404 eur, komisia odporučila schváliť dotáciu 69 žiadateľom v celkovej výške 148 500 eur. mz ●

alebo pracovisko. Návštevníci tam hľadajú predovšetkým širší prehľad o novinkách na stavebnom trhu. Nechajú si poradiť, ako postupovať pri výbere dodávateľských služieb a z čoho stavbu financovať.

Coneco a s ním súbežne prebiehajúce veľtrhy sú tradične aj miestom stretnutí odborníkov pracujúcich v rôznych stavebných odvetviach. Im je každoročne venovaný bohatý odborný program, ktorý má už dlhoročnú tradíciu.

Veľtrh stavebníctva sa posledné obdobia zameriava na oblasti ekológie a šetrenie zdrojov, čo zdôrazňuje aj motto na rok 2012: Od úspor energie k trvalej udržateľnosti. Dôvodom je smernica, ktorú vydala Európska únia (EÚ) a od roku 2020 bude platiť aj na

Slovensku. Podľa nej všetky novopostavené domy po tomto roku musia byť energeticky sebestačné. V zahraničí štát udeľuje príspevky na stavbu domov s nulovou spotrebou energií. Slovenská legislatíva zatiaľ podobné zvýhodnenia nepozná, v každom prípade je však nevyhnutné pripraviť sa na zmeny.

Informácie o výklade smernice EÚ o energetickej sebestačnosti do praxe prinesie séria prezentácií, prednášok a workshopov na témy výstavby ekologickej a úspornej architektúry pasívnych domov. V zahraničí sú čoraz populárnejšie drevostavby. Na Slovensku zatiaľ ešte nie je intenzívny dopyt po tomto type budov, avšak pre ich cenovú dostupnosť, rýchlosť konštrukcie a úsporu energií sú vynikajúcou alternatívou do budúcnosti. Najlepšie drevostavby z Českej republiky,

Slovenska a Rakúska si návštevníci mohli pozrieť v rámci expozície Salón drevostavieb Bratislava 2012.

Päť dní veľtrhového podujatia CONECO/RACIOENERGIA bolo naplnených sprievodnými programami pre odbornú i širokú verejnosť. Jedno z nosných podujatí určených širokej verejnosti bola Akadémia energetickej úspornosti. Tvorili ju ukážky správnych postupov obnovy obvodových plášťov zatepľovaním, obnovy striech, výmeny okien či ošetrovanie a údržba vonkajších drevených terás.

Pri stavbe či rekonštrukcii je jednou z kľúčových výziev otázka ich financovania. Workshop Financovanie bývania ponúklo ľuďom praktické riešenia pre možnosti pokrytia týchto nákladov z rôznych zdrojov.

ta ●

Ženy majú záujem začať podnikat' v Rakúsku

V priestoroch Bratislavskej regionálnej komore SOPK sa v polovici marca konal 12. seminár na tému Živnostenské podnikanie a založenie spoločnosti s ručením obmedzeným v Rakúsku, ktorý viedli odborníčky na túto problematiku Mgr. Karin Gattermann a Dr. Barbara Fellner-Resch.

Seminár bol určený pre podnikajúce ženy, začínajúce podnikateľky a taktiež pre manažérky či konateľky, ktoré majú záujem začať podnikat' alebo rozšíriť svoje podnikanie do Rakúska.

Účastníčky seminára získali informácie o založení živnosti a druhoch živností v Rakúsku a informácie k právnym formám podnikania. Prednáška bola venovaná aj problematike spoločností s obmedzeným ručením, ich založeniu, ručeníu, orgánom spoločnosti. Dôležitou časťou prednášky bola aj téma venovaná podpore pre podnikateľov v Rakúsku. Počas seminára mali účastníčky možnosť diskutovať a poradiť sa k daným témam.

Ďalší seminár zameraný na podnikateľské prostredie v Rakúsku je naplánovaný na 11. mája 2012 a bude sa venovať Daňovému systému a sociálnemu zabezpečeniu u našich susedov.

Bližšie informácie nájdete na www.regionfemme.eu pod aktuálnymi podujatiami.



Informácie o projekte Vám radi poskytnú: Ing. Ivana Kondášová 02/4829 1247 a Mgr. Daniela Grznárik 02/4829 1297.

Ivana Kondášová

Latin America meets Central and Eastern Europe in Vienna Bridging the two worlds THROUGH TRADE AND INVESTMENT

je business fórum, ktoré sa koná v dňoch 14.5.-18.5.2012 vo Viedni. Hlavným organizátorom je Hospodárska komora Viedeň. Ponúka kooperačné rokovania s LATINSKO-AMERICKÝMI, RAKÚSKYMI a inými firmami z EURÓPY.

Business fórum ponúka: (registrácia potrebná)

- Stretnutia s latinsko-americkými firmami
- Stretnutia s rakúskymi, maďarskými, rumunskými, ukrajinskými firmami...
- Stretnutia s obchodnými komorami z Latinskej Ameriky
- Účasť na prednáškach a workshopoch zameraných na podnikateľské prostredie v Latinskej Amerike (možnosti financovania obchodu, spolupráca, vstup na trh)
- Máte možnosť získať informácie o LATINSKO-AMERICKOM TRHU
- Účasť na 17. Medzinárodnej konferencii **REAL CORP 2012** pre územné plánovanie, regionálny rozvoj a informačnú spoločnosť: International Conference on Urban Planning and Regional Development in the Information Society GeoMultimedia 2012

Program:

14.5. 2012 sa konajú jednotlivé prednášky.

Program nájdete na <http://www.b2match.eu/lameetscee/pages/information-for-participants-from-cee>

15.5.2012 sa konajú kooperačné rokovania, koktail

16.5.2012 – kooperačné rokovania s rakúskymi firmami, prípadne návšteva „the Real Corp fair and conference“ (www.corp.at) – 17. Medzinárodnej konferencie REAL CORP 2012: International Conference on Urban Planning and Regional Development in the Information Society GeoMultimedia 2012

Registrácia a bližšie informácie:

<http://www.b2match.eu/lameetscee>

ÚČASŤ JE BEZPLATNÁ!

Deadline registrácia: 20.4.2012

Výber partnerov na rokovanie: 20.4.-1.5.2012

V prípade ďalších informácií sa obráťte na Ing. Ivanu Kondášovú, 02/4829 1247.



Obchody v eurozóne aj v EÚ mierne rástli

Maloobchodný predaj v eurozóne v januári po štyroch mesiacoch poklesu prekvapujúco vzrástol. Podľa najnovších údajov európskeho štatistického úradu Eurostat sa obrat maloobchodníkov v krajinách, ktoré zaviedli spoločnú menu, v prvom mesiaci roka zvýšil o 0,3 percenta oproti decembru, keď klesol o 0,5 percenta. V celej Európskej únii stúpol maloobchodný predaj v januári medzimesačne o 0,4 percenta.

V medziročnom porovnaní januárový odbyt maloobchodníkov v eurozóne stagnoval, zatiaľ čo v EÚ vzrástol o 0,7 percenta.

Predaj potravín, nápojov a tabakových výrobkov sa v januári oproti decembru v eurozóne zvýšil o 0,6 percenta a v celej únii vzrástol o 0,4 percenta. Predaj nepotravinárskych produktov stúpol v 17 krajinách, ktoré platia eurom o 0,5 percenta a v EÚ o 0,9 percenta.

Spomedzi krajín, ktoré Eurostatu dodali údaje za január, sa maloobchodné tržby medzimesačne zvýšili v deviatich a klesli tiež v deviatich štátoch. Najviac pritom vzrástol obrat maloobchodníkov v Lotyšsku, naopak, najvýraznejšie klesol v Portugalsku, Dánsku a v Nemecku.

V medziročnom porovnaní sa predaj potravín, nápojov a tabakových výrobkov v januári znížil o 0,9 percenta v eurozóne a o 0,5 percenta v EÚ, zatiaľ čo odbyt nepotravinárskych výrobkov sa v menovej únii zvýšil o 1,1 percenta a v celej EÚ vzrástol o 2,1 percenta.

V medziročnom porovnaní sa januárové tržby maloobchodníkov zvýšili v 11 a klesli v siedmich štátoch, pričom najväčší nárast zaznamenali Litva a Lotyšsko a najstrmší prepád nahlásili Portugalsko a Malta.

Ako je to na Slovensku?

Maloobchodné tržby na Slovensku zaznamenali v januári po 18 mesiacoch poklesu a stagnácie mierny medziročný rast. Podľa údajov Štatistického úradu SR v prvom mesiaci roka dosiahli 1,356 miliardy eur, čo znamenalo medziročný nárast o 1,5 percenta. Predtým naposledy tržby rástli v júni 2010. Ešte v decembri minulého roka boli pritom

tržby v maloobchode medziročne nižšie o 3,4 percenta a za celý minulý rok poklesli o 2,8 percenta.

Medziročný vývoj tržieb v maloobchode ovplyvnil podľa štatistikov rast tržieb v maloobchode s tovarom pre kultúru a rekreáciu o 17,1 percenta, maloobchode s pohonnými látkami v špecializovaných predajniach o 11,8 percenta a v maloobchode v nešpecializovaných predajniach o 3,7 percenta. Tržby sa znížili najmä v maloobchode mimo predajní, stánkov a trhov o 7,4 percenta a v maloobchode s ostatným tovarom pre domácnosť v špecializovaných predajniach o 6,4 percenta. Vo veľkoobchode dosiahli tržby v januári 1,731 miliardy eur pri medziročnom raste o 4,2 percenta. Rástli celkové tržby v ubytovaní a predaji a servise automobilov.

Tržby v obchode majú pritom za sebou tri roky poklesu. Sektor totiž pocítil dopad hospodárskej krízy a tiež nákupnej turistiky, čo spôsobilo v roku 2009 medziročný prepád tržieb v maloobchode až o vyše 10 percent. Medziročné poklesy však vykázali maloobchodné tržby aj nasledujúce dva roky, v minulom roku o 2,8 percenta.

Očakávania obchodu sú mierne optimistické. Podľa Podnikového konjunkturálneho prieskumu Slovenského štatistického úradu indikátor dôvery v obchode zostal na úrovni februára. Súčasnú podnikateľskú situáciu hodnotí 84 percent respondentov ako priaznivú resp. primeranú sezóne. Po očistení údajov od vplyvu sezónnosti kleslo saldo (11) v porovnaní s februárom o bod. Negatívne hodnotenia (vážené tržbami) prevládajú v sektore maloobchodu s ostatným tovarom a oprave motorových vozidiel, pozitívne hodnotenia sú najmä od respondentov maloobchodného predaja potravín, nápojov a tabaku. Z veľkostného hľadiska je najviac nepriaznivých odpovedí od firiem s 20 až 49 zamestnancami; z územného hľadiska prevažujú negatívne hodnotenia vo všetkých krajoch okrem Bratislavského a Košického. Úroveň zásob v marci vzrástla o 4 percentuálne body a 84 percent respondentov ich hodnotí ako pri-

merané sezóne. Požiadavky na dodávateľov plánuje zvyšovať 46 percent respondentov, v dôsledku čoho saldo v tomto ukazovateli po očistení od vplyvu sezónnosti vzrástlo o 10 percentuálnych bodov a jeho hodnota (29) je najvyššia za posledných 5 mesiacov. Požiadavky na dodávateľov budú zvyšovať respondenti všetkých sektorov, veľkostných skupín aj vo všetkých krajoch. Pri hodnotení ekonomickej situácie na najbližšie tri mesiace sú respondenti naďalej optimistickí: saldo v tomto ukazovateli vzrástlo oproti februáru o ďalších 5 p.b. Priaznivé hodnotenia (vážené objemom tržieb) prevládajú vo všetkých sektoroch predaja, veľkostných skupinách aj krajoch. Dosiahnuté saldo (28) je najvyššie za posledných 6 mesiacov.

Vo vývoji zamestnanosti sa v porovnaní s februárom očakáva jej rast (+4 p.b.). Nových zamestnancov budú prijímať najmä v sektore predaja potravín a oprave motorových vozidiel, so znižovaním uvažujú v sektore predaja motorových vozidiel a v maloobchode s ostatným tovarom. Nové pracovné príležitosti budú najmä v Bratislavskom a Košickom kraji.

Obchodníci rátajú s rastom cien

Pri hodnotení očakávaného vývoja cien predpokladá ich rast viac ako štvrtina respondentov, z toho 17 percent očakáva rast výraznejší a viac ako polovica rovnaký, ako vo februári. Ceny budú zvyšovať respondenti všetkých sektorov obchodu okrem predaja motorových vozidiel. Podiel respondentov uvažujúcich o zvyšovaní cien prevláda vo všetkých veľkostných skupinách a krajoch. Medzi faktory, ktoré obmedzujú rast obratu, zaradili respondenti predovšetkým konkurenciu (30 percent), nízky dopyt (24 percent), legislatívu a vysoké prevádzkové náklady (po 12 percent). Konkurenciu označili ako najvýraznejší obmedzujúci faktor respondenti všetkých sektorov okrem maloobchodu s pohonnými hmotami a maloobchodu s ostatnými tovarmi, kde najvýraznejším faktorom je nízky dopyt. Problémy so zvyšovaním obratu nemá 15 percent respondentov, čo je v porovnaní s februárom o 2 percentá viac. ●

Slovenské výrobky si musia

Keby ste mali zhodnotiť z pozície prezidenta vývoj v maloobchode u nás, ako by ste zhrnuli aktuálny vývoj?

Za posledné tri roky zažívajú obchodníci, a ekvivalentne aj výrobcovia, dobu temna. Maloobchodný obrat tri roky za sebou klesá. V porovnaní s rokom 2008, kedy sme boli na vrchole, klesol dohromady o 15 percent. V gastronómii je to skoro 35 percent. Aj keď minulý rok sme zaznamenali nárast počtu turistov, ale boli tu kratšie a minuli menej peňazí. Veľkoobchod sa tiež pohybuje na úrovni okolo 15-percentného poklesu za posledné tri roky. Obchodníci dúfajú, že tento rok by sa situácia mohla obrátiť. My obchodníci si neželáme nič iné, ani sme nepožadovali od novej vlády nič mimoriadne. Čo sme dali do požiadaviek je, aby sa zrovnoprávnili dotácie na európskej úrovni, alebo aby sa celkom zrušili. Teda aby všetci mali rovnaké podmienky. My sme to žiadali pre našich poľnohospodárov, nie pre seba. Jednoducho chceme, aby neboli z dôvodu dotačnej politiky EÚ lacnejšie potraviny z dovozu.

? Porovnávali ste vlaňajšok s rokom 2008, ale klesá maloobchodný obrat odvtedy každoročne?

V roku 2009 klesol maloobchodný obrat o 10,2 percenta, o rok neskôr o 2,2 v porovnaní s predchádzajúcim rokom a v roku 2011 o vyše tri percentá. Čiže stále evidujeme pokles. K zvratu ale ani logicky nemohlo prísť. Na Slovensku je v súčasnosti najvyššia miera nezamestnanosti, zaznamenaná za posledné roky, a táto neistota vplýva aj na tých, ktorí zarábajú. Ľudia jednoducho menej míňajú a viac si odkladajú, čo dokazujú aj údaje o zvyšovaní úspor obyvateľstva.

? Podpora domácich výrobcov, to je téma, s ktorou sa manipuluje v rôznych rovinách. Ako sa na to pozeráte z pohľadu obchodu?

K tomu mám jednoznačné stanovisko. Každá, aj tá najmenšia, slovenská výroba prináša zamestnanosť, znižuje náklady štátu na nezamestnaných, ktoré sa dajú potom použiť na rozvoj Slovenska, cesty, nemocnice atď. To znamená, že treba podporovať slovenskú výrobu. Pár čísiel: na Slovensku sa naozaj predáva len okolo 50 percent slovenských výrobkov podľa jesenného výskumu GfK, v Rakúsku, Česku, Maďarsku, Poľsku sa to pohybuje okolo 70 percent a viac. My, obchodníci, sme si dali aj v tomto roku za prvoradú úlohu zvýšiť podiel predaja slovenských výrobkov na našich pultoch. Narážame však na určitú bariéru nepochopenia, ale to sú veci, ktoré sa ťažko dajú vysvetliť. Uvediem príklad: vo februári malo byť spoločné tlačové podujatie so všetkými tromi poľnohospodárskymi a

Kríza, inflácia, nezamestnanosť – to všetko sú atribúty, ktoré sa nevyhnutne museli prejavovať aj vo výkonoch obchodu. Ako sa to prejavilo v jeho tržbách, o tom sme sa porozprávali s generálnym riaditeľom firmy KON-RAD, spol. s r.o. a prezidentom Zväzu obchodu a cestovného ruchu SR Ing. Pavlom Konštiakom.



potravínarskými komorami a malo sa to týkať práve zvýšenia podielu predaja slovenských výrobkov. To mala byť správa, ktorú sme chceli dať verejnosti, aby sa nad tým zamyslela. Pretože, žiaľ, v súčasnosti už štvrtý rok sú na Slovensku na tovare dôležité tri veci, a to je cena, cena a cena. Spotrebiteľ sa nerozhoduje podľa toho, odkiaľ tovar pochádza, ale väčšinou podľa toho, či je tovar lacnejší. Na obranu spotrebiteľa treba povedať, že nevie v súčasnosti v mnohých prípadoch rozoznať, kde je výrobok vyrobený, pretože výrobcovia sa do dnešného dňa nedohodli ani na spoločnom označení výrobkov vyrobených na Slovensku. Niekoľko dní pred konaním spomínanej tlačovej konferencie zrušili komory účasť, to znamená, že sa nekonala, lebo my sami nebudeme novinárom hovoriť, že chceme zvyšovať podiel predaja slovenských výrobkov, keď tam nebude výroba.

? Naozaj sa u nás výrobcovia takto stavajú k vlastnej propagácii?

Prečo je to u nás tak, na to si môžeme odpovedať otázkou, prečo Slovákom chýba taká trochu národná hrdosť. K tej národnej hrdosti treba aj pomôcť. Myslím si, že by na do-

mách výrobcov mohol byť dvojkříž, ktorý je charakteristický, alebo slovenská vlajka, jednoducho piktogram, ktorý by každému zákazníkovi povedal, že ten výrobok je vyrobený na Slovensku. Zaujímavé, že sa tomu bránia komory, bráni sa tomu aj ministerstvo pôdohospodárstva, ktoré stále presadzuje značku kvality. Tú udeľuje niekoľkým stovkám výrobkov, ale všetky ostatné u nás vyrobené výrobky, ktoré zodpovedajú kvalite, nie sú označené ničím. Čiže - na jednej strane chceme zvyšovať podiel predaja slovenských výrobkov, na strane druhej výrobcovia na čele s ministerstvom pre slovenské značky veľa neurobili. Akcie druhu Kvalita z našich regiónov zorganizovali, samozrejme s účasťou výrobcov, obchodníci. To sa mi zdá postavené na hlavu, lebo všetky tie Kvality z regiónov, Dni zemľáckych výrobkov a podobné akcie, by mali organizovať výrobcovia, iniciatíva však ide zo strany obchodníkov. Zo všetkých strán sa sype kritika na obchod, avšak spolupracovať pri hľadaní spoločného riešenia sa nedarí. V tejto súvislosti treba ešte povedať, aby aj verejnoprávne médiá sa viac venovali ochrane spotrebiteľa, vzdelávaniu aj v tom smere, že treba

miesto na pultoch vybojovať



kupovať slovenské výrobky, pretože si tým pomáhame sami seba.

? Nie je to spôsobené aj tým, že na Slovensku pôsobia veľké obchodné reťazce zo zahraničia, ktoré uprednostňujú niektorých výrobcov z domovských krajín?

Na Slovensku je naozaj dostatočná konkurencia domácich aj zahraničných firiem v obchode a nikto nemôže povedať, že tu existuje nejaká kartelová dohoda. Každý totiž chce získať, prilákať a udržať si zákazníka. To je v obchode to hlavné, pretože získanie nového zákazníka stojí niekoľkonásobne viac, ako udržanie si starého. Napokon, vidíme to všetci v ponukových letákoch a v akciových cenách, ktoré ponúkajú obchodníci, na ktoré každý láka zákazníka. No a obchodník sa, samozrejme, snaží nakúpiť výrobky v dobrej cene a v primeranej kvalite, bez ohľadu na to, či je to na Slovensku, alebo v blízkom zahraničí. Jednoducho - ide mu o získanie a udržanie zákazníka. Pokiaľ by slovenské výrobky zodpovedali kvalite a cene, aj keby boli na úrovni cien z okolia, určite obchodník siahne po slovenských výrobkoch. Môžeme totiž hovoriť donekonečna, že nie sú dotácie, môžeme hovoriť, že u nás sú iné náklady, akonáhle je výrobok drahší, tak ho obchodník nekúpi, lebo spotrebiteľ pôjde ku konkurencii za nižšou cenou.

? Nemôže tu urobiť nápravu napríklad domáca legislatíva. Mám na mysli stanovenie nejakých regulatívov o podiele domácej výroby a podobne?

Naša legislatíva je podriadená európskej legislatíve, kde dominuje princíp green fields, teda všetci sú si rovní, je voľný pohyb tovaru, kapitálu, pracovnej sily, služieb. Samozrejme, snahy administratívy zasahovať a regulovať trh sú, ale tieto snahy väčšinou neprispeli ani k rozvoju obchodu, ani k zlepšeniu a skvalitneniu systému. Netvrdím, že trh rieši všetko, ale ak majú byť určité regule, potom sa majú odvíjať od všeobecných zásad, ktoré prijíma EÚ a komisár pre vnútorný obchod, ktorý tieto otázky rieši.

Nedávno sme mali v Bruseli dôležité stretnutie, kde sa hovorilo o týchto snahách regulovať vnútorný trh. Napríklad v Maďarsku bola zavedená o.i. aj pre retailové siete daň 2,5 percenta, niečo ako dodatočná DPH, ktorá sa využíva na krytie nákladov štátu. V Bulharsku sú snahy dať do zákona, že na pultoch predajní musí byť 70 percent produktov domácej výroby, v Poľsku sú tiež určité administratívne zásahy. Samozrejme, aj na Slovensku očakávame, že nová vláda sa vráti k zákonu o tzv. neprimeraných podmienkach v obchodných vzťahoch. Všetko to vnímame ako reguláciu, zasahovanie do vzťahov, ktoré sú tu vytvorené a nepovažujeme ich za správne.

V každom prípade by o tom mal napokon niekto rozhodnúť, napríklad EK ako to bolo v 2004, keď sme sa uchádzali o vstup do EÚ a tiež bola snaha prijať regulatívy, ktorý ale na podnet EÚ napokon neprešli.

? V posledných dňoch sa objavili v médiách vyhlásenia napríklad niektorých výrobcov mlieka, že oni znižujú ceny, ale na pultoch obchodov sa to neodráža. Skôr naopak. Máte na to vysvetlenie?

Podobné vyhlásenia počúvam už niekoľko rokov. Posledný objektívny prehľad o podieloch na výstupnej cene – maloobchodnej – urobila cenová rada, ktorá vznikla ešte v súvislosti s prechodom na euro. Tá zistila, že podiel na výstupnej cene (bez DPH) je asi tretinový – teda rovnaký pre prvovýrobcu, spracovateľa a obchod. To, že sa znížia ceny v priebehu mesiaca, sa neodráža hneď aj na maloobchodnej cene. Rovnako, ako sa zvýšenie cien pohonných látok, surovín sa tiež neodráža hneď v cene. Existujú predsa dohody o cenách, ktoré platia obojstranne, to znamená že sa nemenia každý týždeň a je na to nejaké časové rozpätie, ktoré môže byť aj tri až šesť mesiacov. Preto sa nejaký krátkodobý vplyv nemôže automaticky hneď objaviť aj v cenách na pultoch v obchodoch.

? Ako vidíte vo svetle pomerne masívnej krízy, ktorá sa prejavuje výrazne aj v maloobchode a veľkoobchode, rozvoj vlastnej firmy?

Firma KonRad je tu 22 rokov a má svoj stabilný vývoj. Z titulu krízy sme nemuseli prepustiť ani jedného človeka a dnes zamestnávame skoro dvesto ľudí. Postavili sme nové logistické centrum, zlepšili sme podmienky pre našich pracovníkov. Pre túto výstavbu sme sa rozhodli práve preto, že počas krízy sú relatívne lacné peniaze a aj stavebné firmy. Bol to síce dost odvážny krok, vsadili sme však, na tím skúsených a pracovitých ľudí. Samozrejme, ani my sme sa nevyhli drobnému poklesu maloobchodného obratu, keďže sme orientovaní na gastronómiu a ako som už spomínal, tu došlo k pomerne výraznému poklesu. Silnejšiemu z pohľadu Slovenska, v Bratislave bol ten pokles miernejší. My sme to nahradili inými aktivitami, pretože kríza vyburcuje človeka k aktivitám, ktoré si ani nemyslel, že by mohol robiť. Napriek tomu, že krízu prežívame spolu s ostatnými, staráme sa o to, aby sme nemuseli prepúšťať ľudí. Rozšírili sme služby, sortiment, prispôbili sa viac požiadavkám odberateľov. Myslím, že sa vždy dajú vymyslieť aktivity, ktoré pomáhajú firme prekonať ťažké krízové obdobia.

Ďakujem za rozhovor

M. Zervan ●

Konkurencia sa tlačí aj do

**CCOOP Jednota Bratislava, spotreb-
né družstvo, pôsobila na slovenskom
trhu viac ako 30 rokov. Vlni v júni
sa zmenil obchodný názov spoloč-
nosti na TERNO Slovensko, spot-
rebné družstvo. Pod týmto novým
názvom prevádzkuje v súčasnosti 25
maloobchodných predajní. Najväčšiu
sieť predajní TERNO má na území
hlavného mesta.**

**S predsedom Predstavenstva
Ing. Adriánom Ďurčekom
sme hovorili najmä o vývoji
v ostatných rokoch.**



Znášho hľadiska bol posledným rasto-
vým rokom rok 2008, kde sme už síce
tušili približujúcu sa krízu, ale ešte
sme nevedeli odhadnúť, aký vplyv
to na nás bude mať. Nasledujúci rok prišla
taká malá studená sprcha. Kríza sa síce zača-
la prejavovať najprv vo finančnom sektore a
maloobchodného obratu sa ešte významnej-
šie nedotkla, ale potom, ako sa banky začali
správať krízovo, bolo len otázkou času, kedy
sa to objaví aj v sociálnej oblasti a násled-
ne aj v maloobchode, ktorý je odkázaný na
tržby od obyvateľov. To sa prejavilo koncom
roka 2009 a naplno v roku nasledujúcom.
Zaujímavé na tom bolo to, že keď sa v roku
2010 začalo hovoriť o oživovaní, vo vnútornej
spotrebe sa to vôbec neprejavovalo. Jedno-
ducho, krivka spotreby nekopíruje krivku cel-
kovej ekonomiky, ale za ňou zaostáva. Hĺbka
sociálneho dôsledku krízy vyvrcholila v sku-
točnosti neskôr.

? Čím si vysvetľujete takýto posun medzi makro-
ekonomickými a mikroekonomickými ukazovateľ-
mi?

Rozpor medzi makroekonomikou a mikro-
ekonomikou je na Slovensku veľmi výrazný.
Je definovaný štruktúrou slovenskej ekono-
miky. Tá na jednej strane má výhodu v tom,
že pri relatívne dobre fungujúcej ekonomike
sveta je dynamika pomerne vysoká, na
druhej strane pri akomkoľvek kolapse sa to
okamžite odrazí aj na našej ekonomike. Čo je
ale najhoršie je skutočnosť, že aj pri vysokej
dynamike rastu HDP - a ten má aj dnes Slo-
vensko jeden z najvyšších v Európe - práve
štruktúra ekonomiky a výsledky procesu kon-
čia z veľkej časti v exporte. Na jednej strane je
to výhoda. Na druhej strane si ale treba uve-
domiť, že výkony našej ekonomiky nie sú po-

kryté inkasom DPH, ktorá tvorí nevyhnutnú
príjmovú časť štátneho rozpočtu. DPH skončí
inde. To spôsobuje, že štát vykazuje veľmi za-
ujímavé čísla HDP, ale vo vzťahu k tomu, čo
za to inkasuje, je to číslo dosť malé. Druhý
problém je ten, že v našej výrobe nemáme
dostatok pridanej hodnoty. Keby sme naprí-
klad porovnávali z hľadiska pridanej hodnoty
priemysel a obchod na Slovensku zistíme, že
obchod je väčší tvorca pridanej hodnoty, pre-
tože všetko to, čo my vygenerujeme, zostáva
doma. Z hľadiska čistej logiky je teda činnosť
obchodu pre štát veľmi vitálna a zdravá. To
je aj dôvod, prečo sme tak rýchlo dobehli
priemery európskeho výkonu, ale tak strašne
pomaly dobiehame napríklad príjmovú časť
našich obyvateľov. Štruktúra ekonomiky by
sa mala meniť tak, aby sme dobiehali vspelé
štáty nielen výkonnosťou, ale aj kvalitou ži-
vota ľudí, ktorí ekonomiku tvoria.

? Ako sa vyvíjalo spotrebne družstvo v období
krízy?

Ak berieme rok 2008 ako rok s najlepšimi
ekonomickými výsledkami, tak rok 2009 bol
zasa rokom najväčšieho prepadu. Samozrej-
me, že to nebolo až také dramatické, aby to
firmou zatriaslo. Boli sme ale zvyknutí z mi-
nulosti na permanentný rast a počas pätnás-

tich rokov predtým sme nepoznali niečo také
ako stagnáciu alebo pokles. V roku 2009 doš-
lo prvýkrát k poklesu zhruba o tri percentá. V
našej firme, kde predávame potraviny a čer-
stvé tovary, aj tri percentá poklesu výkonov
znamenajú veľmi veľa, pretože my nenarába-
me s nejakou vysokou pridanou hodnotou.
Práve preto sme to zacítili výrazne. Bolo po-
trebné robiť nevyhnutné kroky smerujúce k
stabilizácii. To je ten malý rozdiel medzi súk-
romným a verejným podnikaním. Považujem
štát za verejného podnikateľa, alebo presnej-
šie podnikateľa s verejnými zdrojmi, ktorý sa,
žiaľ, správa inak, ako súkromný. Súkromný
sektor nemá inú možnosť, pretože my nevie-
me vyhnúť vyberačov daní do ulíc, aby vybra-
li od ľudí dane. My, ak sa reálne pozrieme na
situáciu, asi nedokážeme zvýšiť výkony. Keď
chceme zostať na trhu, musíme mať stabilnú
ekonomiku. To znamená, že musíme znižovať
náklady. A len cestou znižovania nákladov
sme boli schopní stabilizovať ekonomiku
firmy a na mernú jednotku vyprodukované-
ho obratu boli schopní udržať hospodársky
výsledok. V roku 2010 sme už jemne pridali,
zaznamenali sme akú-takú dynamiku. Čo sa
nám ale podarilo bolo to, že opatrenia, ktoré
sme robili na znižovanie nákladov, prešli aj
do ďalšieho obdobia a zefektívnili aj rast. V
tomto smere bola kríza veľmi ozdravná. Je to
dané určite tým, že keď zaznamenáva firma
rast, tak sa nezamýšľa veľmi nad niektorými,
možno aj zbytočnými, nákladmi, pretože na
ne jednoducho má prostriedky. Kríza je teda
dobrá sprcha, ktorá prečistí procesy, ktoré
nefungujú dostatočne efektívne.

? Kde ste našli priestor na šetrenie?

Keď si zoberieme štruktúru nákladov našej
firmy, tak najväčší náklad tvorí nakúpený
tovar. Potom sú to mzdy a energie. Energiu
v rukách veľmi nemáme, jej spotrebu až tak
výrazne neovplyvníme. Či je obrat v predajni
10 miliónov alebo 8 miliónov, technológiu
nemôžete vypnúť. Jedným z opatrení bola
aj stabilizácia miezd a čiastočne aj zníženie
počtu zamestnancov, aby sme udržali pro-
duktivitu práce. K tomu sa pridali, samo-
zrejme, aj opatrenia na úsporu v obalových
materiáloch, investíciách, zefektívnenie a
úspory v administratíve. Všetky tieto opatre-
nia nám pomohli udržať stabilitu ekonomiky.
V neposlednom rade sme zatlačili aj na na-
šich dodávateľov, pretože primárne a najväč-
šie náklady sú, ako som spomenul, v tovare.
Mali sme sériu rokovaní o tom, ako je možné
znižovať nákupnú cenu tak, aby sme mohli efek-
tívne predávať. Možno to niektorí považujú
za nátlak na spracovateľské a výrobné firmy,
ale nie je to pravda. Ide o to, že ak vy nájde-

maloformátových predajní



te priestor na zníženie nákladov, tak zrýchli- te predaj tovaru a z toho profituje aj druhá strana. Výrobcovia a spracovatelia zbytočne budú predávať drahšie a trvať na vyšších cenách, ak sa tovar nebude predávať, alebo sa bude predávať málo. Jednoducho, nižšia cena generuje vyšší predaj a v konečnom dôsledku vyššiu masu zisku. Nepochopenie tohto vzťahu, najmä zo strany politikov, ktorí sa snažia vstupovať do vyjednávania medzi výrobou a obchodom, medzi obchodom a zákazníkom, vedie k deformáciám, ktoré sa skôr či neskôr prejavujú negatívne.

? Jednota bola známa tým, že mala svoje prevádzky prakticky v každom meste a dedine na Slovensku. Nezdá sa vám, že neskoro zareagovala na príchod zahraničných obchodných reťazcov?

Keď sa Slovensko viac otvorilo investorom, medzi prvými sem dorazili zahraničné obchodné reťazce a akoby cez „kopirák“ tu vybudovali svoje predajne. Treba im priznať, že zvýšili kultúru predaja, ponúkli širší sortiment a pritiahli aj tých zákazníkov, ktorí chodili nakupovať vo veľkom do blízkeho zahraničia. Zatláčilo to aj na ceny, čo zákazník mohol len privítať, a v dobrom zmysle slova to „prefackalo“ aj nás. Jednoducho sme si uvedomili, že ak sa s tým nejakým nepopasujeme – s hygienou, kvalitou, technológiou, modernizáciou – tak rýchlo skončíme. Bol som presvedčený, že hypermarketové formáty na kraji miest majú dočasnú funkciu a ukazuje sa, že je to tak. Bolo jasné, že akonáhle sa bude zvyšovať kúpyschopnosť obyvateľstva, už nebudú

odkázani si v hypermarkete kupovať pneumatiky, bielu techniku a elektroniku s nízkou mierou istoty o ich kvalite. Budú sa orientovať na špecializované predajne. Dnes sme svedkami redizajnu týchto sietí, objavujú sa menšie predajne, a čo je dôležité, zareagoval aj slovenský obchod. V zásade má dnes už aj zákazník na dedine či v malom meste možnosť ísť na nákup bez toho, aby musel naštartovať auto a za nákupom cestovať. Môže kultúrne nakupovať aj v tom svojom malom obchode v porovnateľnej kvalite a v porovnateľných cenách, aké sú vo veľkých hyper a supermarketoch. Ich cenová výhoda sa totiž stráca nutnosťou cestovania. Preto, myslím si, budú postupne s menšími formátmi predajní prichádzať aj veľké reťazce, čo je síce z nášho hľadiska nevýhoda, lebo nám porastie konkurencia, ale je to aj výzva na to, aby sme opäť na sebe pracovali.

? Ako teda vidíte ďalší vývoj z pri rozširovaní obchodnej siete?

Vidím to tak, že budú tri druhy obchodov, ktoré budú dominovať. Budú to malé obchody, kde si urobím bežný nákup cestou z práce. Popri nich budú pôsobiť supermarkety, ale už menšieho formátu a napokon vo väčších mestách nákupné galérie. Táto skupina bude mať asi najväčšiu dynamiku rozvoja, pretože integruje v sebe obchod, zábavu a voľnočasové aktivity. Dôkazov je viac, vidieť to už nielen v Bratislave, Košiciach, ale postupne aj ďalších mestách na Slovensku. Smutné na tom je to, že tieto centrá nákupu a zábavy vyhnali ľudí z centrálnych častí miest a namiesto nedelňých prechádzok mestom alebo v prírode idú na pseudoprechádzky po nákupných centrách.

Ďakujem za rozhovor

M. Zervan ●

zbierajte zľavy pri každom nákupe!

Získajte teraz novú rodinnú nákupnú kartu **TERNO plus**.
Viac informácií priamo v predajni alebo na www.ternosk.eu





Agrosektor chce zrovnoprávnenie v rámci Únie

Budeme mať šancu potraviny na Slovensku vyrábať lacnejšie? Skončí diskriminácia našich farmárov? Dostanú konečne rovnaké dotácie ako Francúzi? Tieto otázky boli na programe marcového rokovania Výboru pre poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka Európskeho parlamentu v Bruseli.

Potravinárska komora Slovenska (PKS) je presvedčená, že štát by mal objasniť odbornej verejnosti, akú má SR pozíciu pri rokovaniach o Spoločnej poľnohospodárskej politike (CAP) EÚ a mal by vyvinúť maximálne úsilie na to, aby Brusel dodržal svoj sľub, ktorý sme dostali pri vstupe do EÚ.

„Žiaľ, SR nemá vo výbere žiadne zastúpenie svojím europoslancom. O zrovnoprávnenie dotácií farmárom však musíme mať mimoriadny záujem,“ konštatovala riaditeľka PKS Jarmila Halgašová.

Francúzsko sa nechce vzdať výhod

Od vstupu Slovenska do Európskej únie dostávajú slovenské agropodniky o viac ako 40 percent nižšie dotácie ako európske poľnohospodárske podniky. Táto nerovnoprávnosť sa mala skončiť v roku 2013. Francúzsko, ktoré dostáva až 40 percent všetkých dotácií pre európskych poľnohospodárov, sa však svojich peňazí nemieni vzdať a navrhuje v tejto diskriminácii pokračovať najmenej do roku 2028. Predložený návrh reformy CAP, ktorý znamená likvidáciu slovenského poľnohospodárstva a potravinárstva, je pre Slovensko podľa komory neprijateľný. „Dôsledkom doterajšej nerovnoprávnej dotačnej politiky bola likvidácia slovenských farmárov a potravinárov, prišli sme o značnú časť tohto odvetvia. Ak nechceme agropotravinárstvo na Slovensku zdecimovať totálne, nemôžeme dovoliť, aby sa v neférovom prístupe pokračovalo,“ povedala Halgašová.

„Ako má slovenský farmár dokázať konku-

rovať farmárovi z Rakúska, ak farmár na Slovensku dostáva na hektár 265 eur a farmár v Rakúsku dostáva na hektár 528 eur? Samozrejme, že ak farmári pracujú s nižšími nákladmi, potom aj ceny produktov môžu byť priaznivejšie. Zrovnoprávnením dotačnej politiky vytvoríme na Slovensku podmienky na lacnejšiu produkciu surovín a výrobu potravín, čo pomôže celému odvetviu byť na trhu konkurencieschopnejšími,“ zdôraznila.

Zrovnoprávnenie prvoradým cieľom

Keďže zrovnoprávnenie dotačnej politiky je podľa nej mimoriadne dôležitou témou, odborná verejnosť by mala byť priebežne informovaná o stanovisku Slovenska, ktoré sa pri jednotlivých rokovaniach obhajuje. V záujme dosiahnutia cieľa by mal byť vytvorený tím zástupcov zo zainteresovaných vládnych a nevládných organizácií. Rokovania, ktoré teraz prebiehajú v Bruseli na rôznych úrovniach, sú kľúčové a Slovensko by malo mať na nich zabezpečenú čo najvyššiu účasť. Celonárodným záujmom bez ohľadu na politickú príslušnosť by malo byť čo najpočetnejšie zastúpenie Slovenska a čo najširšia spolupráca krajín, ktoré sú takouto politikou Bruselu zasiahnuté. „Nestačí, ak sa o probléme budeme rozprávať len na domácej pôde. Musíme dať vedieť, ako a s kým komunikujeme, či máme partnerov, prípadne či pracujeme na spoločnom postupe s ďalšími znevýhodnenými krajinami. Akokoľvek môže aj PKS prispieť k tejto téme, určite chceme aj my pomôcť,“ dodala Halgašová.

Štyri litre mlieka za liter nafty

Presne taký je v súčasnosti pomer cien pre slovenského farmára. „Pred 15 až 20 rokmi si poľnohospodár, ktorý predal liter mlieka, mohol kúpiť liter nafty. To hovorí za všetko,“ priblížila problém riaditeľka Slovenského zväzu prvovýrobcov mlieka (SZPM) Margita Štefániková, ktorá chce takto zdôvodniť potrebu podpory vstupov do agrosektora zo strany štátu.

Výrobcovia očakávajú pomoc štátu

SZPM podľa nej od nového slovenského vládneho kabinetu očakáva predovšetkým podporu poľnohospodárskej prvovýroby, najmä návratom k výške podpory na veľkú dobyčiu jednotku (VDJ) aspoň na úroveň spred približne dvoch rokov. „Dá sa samozrejme hovoriť aj o iných formách podpory – mohla by to byť podpora vo forme vrátenia dotácie na tzv. červenú naftu,“ podčiarkla Štefániková.

„Samozrejme, že by sa dalo hovoriť z pohľadu zákazníka aj o znížení DPH na potraviny, pretože Slovensko má zo všetkých okolitých krajín najvyššiu DPH, a to je dôvodom aj vysokého dovozu konzumného mlieka a nízkeho podielu spotreby konzumného mlieka z domácej výroby,“ poznamenala.

Slovenský zväz prvovýrobcov mlieka vznikol v novembri 2003 a od februára 2004 je registrovaný Ministerstvom vnútra SR ako združenie fyzických a právnických osôb zaoberajúcich sa prvovýrobou surového kravského mlieka a obchodnou činnosťou. Produkcia mlieka členov SZPM predstavuje momentálne 60 percent celoslovenskej produkcie mlieka. Národná kvóta SR pre rok 2011/12 je na úrovni 1,093 miliardy kg mlieka. TA ●

Kupovali sme menej počítačov

Slovenský trh osobných počítačov sa v roku 2011 prepadol. Podľa údajov medzinárodnej analytickej spoločnosti IDC klesli objemy počítačov dodaných na slovenský trh medziročne o 13,4 percenta. Pokles sa prejavil ako u notebookov, tak i u stolových počítačov. Z pohľadu tržieb sa však oba segmenty vyvíjali odlišne. Zatiaľ čo hodnota dodaných notebookov sa vplyvom poklesu ich priemernej ceny znížila o 17,8 percenta, to znamená ešte výraznejšie než samotné objemy, hodnota trhu desktopov medziročne vzrástla o 2,7 percenta. Rok 2011 tak predstavuje historický medzník, keď priemerná cena stolového počítača prevýšila cenu notebooku.

Podiel notebookov predstavoval už v poradí druhý rok viac než tri štvrtiny celkového objemu osobných počítačov. Podiel notebookov prvýkrát prevážil už v roku 2007 a s následným nástupom mini notebookov ešte ďalej rástol. Objemy dodaných stolových počítačov pokračujú v poklese už tretí rok po sebe a v roku 2011 boli dokonca najnižšie za posledných 10 rokov.

Za prepadmi na trhu osobných počítačov, ku ktorým došlo najmä na začiatku roku 2011, stojí ako hlavný faktor silné predzásobenie medzinárodných značkových výrobcov v predchádzajúcom období. Títo dodávatelia počítali s tradične silným sezónnym dopytom na konci roku 2010, ten však nečakane výrazne oslabil, ruku v ruku so zhoršujúcou sa spotrebiteľskou dôverou, pomerne vysokou mierou nezamestnanosti i vyššou mierou nasýtenosti trhu. Na konci roku 2011



IDC je jednou z najvýznamnejších svetových analytických a poradenských spoločností a usporiadateľov odborných konferencií v obore informačných a komunikačných technológií (ICT). Zamestnáva viac ako 1000 analytikov vo vyše 110 krajinách sveta. Už viac než 47 rokov poskytuje analýzy a strategické poradenstvo pre podporu investičného rozhodovania, strategického plánovania, obchodných stratégií, voľbu technológií a marketingové aktivity zákazníkom na celosvetovej, regionálnej i miestnej úrovni. Spoločnosť IDC je súčasťou medzinárodnej skupiny IDG.

navyše trh počítačov zasiahol nedostatok pevných diskov, negatívny vývoj výmenných kurzov i dynamický nástup multimedialných tabletov.

„Distribučné kanály nedokázali nadbytočné objemy počítačov absorbovať ešte niekoľko nasledujúcich kvartálov v roku 2011. Objem trhu notebookov pritom viac než 10 rokov po sebe rástol dvojciferným tempom a pokles v roku 2011 je teda úplne zásadným zlomom. Z iného uhlu pohľadu, v minulom desaťročí zaznamenával spotrebiteľský segment slovenského trhu PC rok čo rok rast – v

roku 2011 sa však prepadol takmer o štvrtinu,“ komentuje Petr Švagrovský, analytik spoločnosti IDC pre trhy osobných počítačov a serverov v Česku a na Slovensku.

Najväčšie množstvo desktopov dodala v roku 2011 na Slovensko spoločnosť HP, ktorej podiel na trhu desktopov dosiahol 40,5 percenta, nasledovaná spoločnosťami Dell a Prestigio. Najväčší objem notebookov dodala na slovenský trh v roku 2011 spoločnosť Asus, pričom traja najväčší hráči – Asus, HP a Acer – dosiahli celkovo 68,5-percentný podiel objemu dodaných notebookov. ts ●

Vlaňajšia inflácia predbehla rast platov

Inflácia vo výške 3,9 percenta predbehla v minulom roku rast platov. Tie sa vlani zvýšili o 2,2 percenta. Pri vlaňajšom priemernom plate 786 eur tak museli Slováci, ak si zo svojho zárobku chceli kúpiť rovnaký objem tovarov a služieb ako v roku 2010, museli odpracovať o štvrt hodinu viac. Aspoň podľa analýzy Poštovej banky, ktorú uverejnila TASR.

Vlani sme za nákup, obsahujúci 1 kg ryže, 1 kg polohrubej múky, jeden tmavý chlieb, 1 kg bravčového karé s kosťou, 1 kg kurčaťa, 10 dkg trvanlivej salámy, jedno polotučné mlieko, štyri jogurty, 10 slepačích vajec, jedno čerstvé maslo, 1 kg jablák, 1 kg zemiakov, jednu čokoládu, jednu kávu a dve pívá museli v priemere odpracovať štyri hodiny a päť minút, pričom predvlani to bolo o 15 minút menej. Kým za takto zostavený nákup sme v

roku 2010 zaplatili 18,5 eur, tak o rok neskôr to už bolo 20,1 eur.

Výrazné zvyšovanie cien sa prejavilo aj u nafty a benzínu. Za každý natankovaný liter pohonnej látky sme museli vlani odpracovať dve až dve a pol minúty navyše. Naopak pri elektrických spotrebičoch a autách bol podľa údajov Štatistického úradu SR zaznamenaný pokles cien. Na LCD televízor tak priemernému Slovákovi stačilo odpracovať o jeden a pol pracovného dňa menej ako rok predtým. Na nové auto sme potrebovali odpracovať až o deväť dní menej.

Aj v prípade kúpy domov a bytov sa čas, potrebný na zarobenie peňazí na ich kúpu, vlani skrátil. Pokračujúci pokles ich cien spôsobil, že pracujúcemu Slovákovi stačilo vlani odrobiť kratší čas ako predvlani. Dostupnosť bývaní či predmetov dlhodobej spotreby bola

v roku 2011 podľa prepočtov Poštovej banky vyššia ako v roku 2010. Na druhej strane ale vzrástla miera nezamestnanosti v krajine a tak na takéto finančne náročnejšie nákupy mohlo pomýšľať menej slovenských domácností ako v roku 2010.

Vyššie ceny ropy a elektriny sú hlavným dôvodom súčasného rastu inflácie, pre celkový inflačný vývoj to ale neznamená problém. Povedal to pre nedeľník Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung hlavný ekonóm Európskej centrálnej banky (ECB) Peter Praet, ktorý predpokladá, že na budúci rok by sa inflácia mala opätovne zmierniť.

„Dlhodobé inflačné očakávania sa stále udržuujú na stabilnej úrovni, pod 2 percentá, čo je v súlade s našou predstavou cenovej stability,“ povedal Praet. Pripomenul však, že banka bude vývoj naďalej pozorne sledovať. TA ●

EÚ za rovnosť šancí vo verejnom obstarávaní

Európska komisia (EK) navrhla novú iniciatívu na zlepšenie podnikateľských možností pre firmy EÚ na trhoch verejného obstarávania. Cieľom je prispieť k otvoreniu trhov verejného obstarávania na celom svete a zabezpečiť spravodlivý prístup európskych podnikov na tieto trhy.

Verejné obstarávanie sa týka podstatného podielu svetových obchodných tokov a jeho hodnota je okolo 1 bilión eur ročne. Verejné obstarávanie v EÚ predstavuje až 19 % HDP a je nevyhnutným prostriedkom opätovného naštartovania rastu, najmä v časoch hospodárskej krízy. Trh verejného obstarávania EÚ je tradične otvorený, ale iná je situácia u európskych obchodných partnerov.

Podľa údajov EK je na celom svete iba štvrtina trhu verejného obstarávania otvorená pre medzinárodnú hospodársku súťaž. Obmedzenia, ktoré uplatňujú obchodní partneri EÚ, sa dotýkajú sektorov, v ktorých je únia konkurencieschopná, ako napríklad stavebníctvo, verejná doprava, zdravotnícke techniky, výroba energie či farmaceutický priemysel.

EK sa prostredníctvom svojej iniciatívy snaží zaistiť, aby spoločnosti z EÚ mohli konkurovať zahraničným firmám na vnútornom trhu za rovnakých podmienok.

„EÚ by už nemala byť naivná a mala by sa usilovať o spravodlivé a recipročné podmienky v rámci svetového obchodu. Naša iniciatíva

vychádza z presvedčenia Európy, že otvorenie verejného obstarávania bude prínosom pre celý svet, ako aj pre Európu,“ uviedol v tejto súvislosti európsky komisár pre vnútorný trh a služby Michel Barnier.

Podľa neho je EÚ otvorená obchodu a pripravovaná otvoriť sa ešte viac, no len v prípade, ak budú môcť európske spoločnosti súťažiť so svojimi konkurentmi za rovnakých podmienok.

Podľa eurokomisára pre obchod Karella De Gucht sa týmto návrhom zvýši vplyv Európskej únie v rámci medzinárodných rokovaní a zvýši sa šanca, že európske firmy budú mať spravodlivú možnosť získať vládne zákazky v zahraničí a vytvoriť tak nové pracovné miesta.

ts

V duty free obchodoch môžu cestujúci nakupovať bez limitov



Cestujúci môžu na letisku v travel value a duty free obchodoch nakupovať neobmedzene. Ako však TASR vysvetlila hovorkyňa bratislavského letiska Dana Madunická, je potrebné si dať pozor na množstvom limity na batožinu, colné predpisy cieľovej destinácie či vývozné kvóty z odletovej krajiny.

V prípade letov uskutočňovaných v rámci Európskej únie (EÚ) môžu cestujúci prevážať ľubovoľné množstvo alkoholu a tabaku. „Podmienkou je, že tovar je určený na vlastnú spotrebu a cestujúci vie tento zámer v prípade potreby obhájiť pred colným úradom,“ konštatovala hovorkyňa.

„Niektoré krajiny Európskeho hospodárskeho priestoru, ktoré nie sú členmi Európskej únie, uplatňujú podobné pravidlá,“ dodala. Pri letoch do štátov mimo únie je cestujúci povinný sa vopred oboznámiť s podmienkami prípadne obmedzeniami dovozu, ktoré sa uplatňujú v krajine priletu.

Madunická upozornila aj na množstvom a hodnotové obmedzenia pri leteckej preprave tovarov neobchodného charakteru z tretích krajín, ktoré si cestujúci dovážajú pre osobnú spotrebu. „Najčastejšie ide o výrobky z chránených živočíchov, rôzne druhy rastlín, mäsové či mliečne výrobky, tabakové výrobky, alkohol a alkoholické nápoje,“ pripomenula.



Podpora podnikania žien

Milé dámy,

hľadáte užitočné informácie o podnikaní v Rakúsku, prípadne si chcete zlepšiť svoje mäkké zručnosti? - **SEMINÁRE o podnikaní Rakúsku a softskilové semináre** sú tu pre Vás 4x ročne.

AKADÉMIA pre začínajúce podnikateľky - pomôžeme Vám úspešne odštartovať Vaše podnikanie, prípadne zefektívniť podnikanie prostredníctvom 10 kurzov zameraných na rôzne praktické a užitočné témy. Máte možnosť diskutovať o témach vlastného podnikania so skúsenými podnikateľkami a lektormi.

Ak máte záujem získať aktuálne informácie o podnikaní, zapojiť sa do diskusie, vymeniť si skúsenosti s inými účastníčkami – ponúkame **KLUBY REGIONFEMME**. Ak zvažujete začať podnikáť v Rakúsku, založiť si živnosť, podnik – poradí Vám slovensky hovoriaci poradca, 1x do mesiaca vo Viedni v presne stanovených termínoch. - **SKUPINOVÉ KONZULTÁCIE**

SIMULAČNÉ podnikové HRY - Simulačná hra, pomocou ktorej sa základe Vášho konania naučíte o fungovaní a riadení vlastného podniku. Možnosť získať cenné informácie o začiatkoch v podnikaní, výmena skúseností vo vybraných slovenských a rakúskych firmách - **NÁVŠTEVY PODNIKOV**

STRETNUTIA slovenských a rakúskych podnikateľiek, možnosť nadviazať spoluprácu, výmena skúseností a poznatkov.

Možnosť nájdania **partnerky na spoluprácu** prostredníctvom webstránky www.regionfemme.eu

Využite príležitosť, získajte nové informácie, kontakty, vymeňte si skúsenosti, diskutujte.. pomôže Vám to nielen zefektívniť podnikanie... podujatia sú pre ženy a sú všetky bezplatne.

Všetky podujatia nájdete tu: <http://www.regionfemme.eu/events>

Projekt REGIONFEMME je tu pre Vás.

www.regionfemme.eu, [www.fb.com/regionfemme](https://www.facebook.com/regionfemme).

Ivana Kondášová 02/4829 1247, Daniela Grznárik 02/4829 1297.

Projekt je spolufinancovaný z EFRR a národných zdrojov financovania.

PRÁVNA PORADŇA

Ako podnikateľ používam súkromné motorové vozidlo na podnikateľské účely. Akú evidenciu musím predkladať DÚ pri používaní súkromného motorového vozidla pre podnikateľské účely? Môžem použiť priemerné ceny Štatistického úradu SR pre účely vyúčtovania pracovných ciest? Aké náklady si ešte môžem uplatniť (dialničná známka, PZP, havarijné poistenie a pod.)?

Predpokladám, že ste živnostník, teda SZČO. Ceny zverejňované Štatistickým úradom SR je možné použiť len pri zamestnancoch, nie pri SZČO. Fyzická osoba podnikateľ musí pri vyúčtovaní náhrad uplatniť § 19 ods. 2e zákona o dani z príjmov, pričom auto nesmie byť prenájaté ani požičané a ani zahrnuté do obchodného majetku iného subjektu, musí byť Vaše. V takomto prípade si môžete uplatniť za

každý km jazdy základnú náhradu vo výške 0,183 € podľa opatrenia Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny SR č. 632/2008 Z.z. a náhrady za spotrebované pohonné látky vypočítané podľa zákona o cestovných náhradách.

Vediete si knihu jász, prikladáte riadne vyplnený cestovný príkaz, kópiu technického preukazu auta a účty dokladujúce výdavky napr. na benzín v danom čase, všetko v súlade s požiadavkami zákona o cestovných náhradách.

Náklady ako dialničná známka a poistenie nie sú obvykle uznateľné, nakoľko je veľmi ťažko preukazovať aký podiel z nich by bol podielom používania auta na pracovné účely. Uplatniť si však môžete daň z motorového vozidla, nakoľko Vám pri používaní auta na služobné účely vznikne povinnosť registrácie a platby.

D. Grznárík

Z karibského pera...

(Úvodné slovo diplomata)

Vážení čitatelia Prešporského podnikateľa a priaznivci Karibiku. Slovensko je proexportne orientovaná krajina, ktorej produkty a služby si nachádzajú verných zákazníkov v celom svete. Ani Karibik nie je výnimkou. Zastupiteľský úrad SR (ZÚ SR) v Havane je jedným zo štyroch slovenských ZÚ v Karibiku, Latinskej a Strednej Amerike. Máme eminentný záujem o rozvoj vzájomne výhodnej ekonomickej spolupráce SR s Kubou, Dominikánskou republikou, Haiti, Bahamským spoločenstvom a ďalšími karibskými krajinami, tak, aby slovenskí exportéri nadviazali na historické dedičstvo československého exportu, ktorého začiatky siahajú už do medzivojnového obdobia prvej ČSR. Vývoz energetických celkov a technická asistencia, strojárstvo a čierna metalurgia - to sú napr. oblasti, ktoré tu v západnej hemisfére už dlhé roky robia dobré meno tisíce kilometrov vzdialenému Slovensku. Aj napriek limitovaným možnostiam a náročnej logistike, chce ZÚ SR v Havane maximálne prispieť k posilneniu slovenskej prítomnosti v Karibiku. Malý krok dopredu je lepší ako žiadny. Vďaka proaktívnemu prístupu bratislavskej RK SOPK Vás preto budem v nasledujúcich mesiacoch informovať o exportných príležitostiach a rizikách tohto regiónu. Priestor dostanú aj zaujímavé aktivity slovenskej ekonomickej diplomacie. Príspevky budú skôr kratšie, publikované v dvojmesačnej periodicitе. Verím, že nesporedkované informácie priamo z terénu prispedia k zvýšeniu exportnej atraktivity Karibiku - regiónu, do ktorého sa nedá nezamilovať (bez ohľadu či obchod vyjde, alebo nie).



Pilotný projekt KARIBIK 2011 – systémová podpora proexportných aktivít slovenských firiem v Dominikánskej republike (DR) a ďalších štátoch Karibskej oblasti.

V mesiaci november 2011 navštívila slovenská diplomatická a podnikateľská misia Dominikánsku republiku. Účastníkmi misie boli ekonomickí diplomati zastupiteľských úradov SR v Havane, Mexiku a Brazílie, honorárni konzuli SR (a kandidáti) z Jamajky, Dominikánskej republiky, Haiti, Bahám, Ekvádoru ako aj manažéri slovenských, proexportne orientovaných firiem (BEZ Transformátory, VRM, SES Timače, BTG Slovensko, RDP, Geodeticca SR). Vedúcim misie bol Alexander Micovčín, generálny riaditeľ sekcie MZV SR. Okrem bilaterálnych rokovaní s dominikánskymi partnermi a delegáciou EÚ sa v DR uskutočnil aj medzinárodný workshop. Jeho poslaním bolo identifikovať v Karibiku nové exportné a kooperačné príležitosti – a to vzájomnou výmenou informácií medzi ekonomickými diplomatmi, honorárnymi konzulmi SR, dominikánskymi expertmi a manažermi slovenských proexportne orientovaných firiem.

Spoločenským vyvrcholením slovenského týždňa v DR. bola oficiálna recepcia pri príležitosti štátneho sviatku SR 17. novembra. Zúčastnili sa na nej významné osobnosti politického a ekonomickeho života DR.

Slovenskí reprezentanti prezentovali v DR nielen špičkové produkty, ale aj exportné a kooperačné zámery svojich firiem. Ocenili najmä možnosť bezprostrednej komunikácie s našimi vyslanými ekonomickými diplomatmi a nadviazanie osobného kontaktu s honorárnymi konzulmi SR, pôsobiacimi v Karibiku a Latinskej Amerike. V závere prediskutovali viaceré zaujímavé alternatívy. Pre rok 2012, navrhli - okrem projektu KARIBIK 2012 – aj rozšírenie aktivít ekonomickej diplomacie na oblasť Centrálnaj Ameriky. Išlo by o realizáciu projektu MEXIKO 2012, ktorý by opäť oslovil a pritiahol zástupcov všetkých zainteresovaných strán.

Hlavným koordinátorom úspešne realizovaného projektu KARIBIK 2011 bol zastupiteľský úrad SR v Havane. Oficiálnym garantom projektu bolo MZV SR - sekcia TODA a odbor TPOC.

Ing. Dušan Plichta, ZÚ SR Havana ●

Semináre, workshopy a tréningy

10. apríl 2012

Psychológia predaja a marketing pre jednotlivca

Lektor: Ing. Hilda Rubintová, špecialistka v odbore

12. apríl 2012

Ochrana podniku pred veriteľmi

Lektor: Ing. Juraj Borguľa, špecialista v odbore

17. apríl 2012

EVO a elektronická aukcia

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

18. apríl 2012

Zákaznícky servis

Lektor: PhDr. Zuzana Čmelíková PhD., špecialista v odbore

18. apríl 2012

Zákon o obaloch v praxi

Lektor: Ing. Peter Gallovič, špecialista v odbore

19. apríl 2012

Pragmatické a spoločenské aspekty exportu v súčasných politicko-ekonomických podmienkach

Lektor: Ing. Ľubor Kostelný, špecialista v odbore

24. apríl 2012

Ochrana osobných údajov v praxi

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

25. apríl 2012

Písomný styk a obchodná korešpondencia – vizitka firemnej kultúry

Lektor: Mgr. Miriam Miková, špecialistka v odbore

26. apríl 2012

Stavebný zákon v praxi (zmeny pri aplikácii od ostatnej novelizácie a zmeny vyplývajúce z iných právnych predpisov)

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

27. apríl 2012

Chemická legislatíva REACH - Manažment chemických látok v podniku

Lektor: Dr. Alena Pilváňová, Dr. Martin Murin- samostatní konzultanti, špecialisti v odbore

3. máj 2012

Leasing a odpisovanie majetku 2012

Lektor: Ing. Margita Makarová, advokátka, špecialistka v odbore

9. máj 2012

Public relations a event manažment alebo Ako vytvárať pozitívny obraz o firme

Lektor: Ing. Hilda Rubintová, špecialistka v odbore

10. máj 2012

Daňové a účtovné aspekty pohľadávok

Lektor: Ing. Viera Kaletová, špecialista v odbore

15. máj 2012

Cestovné náhrady v praxi

Lektor: Ing. Miluška Horváthová, špecialista v odbore

Zahraničné aktivity

11. apríl 2012

Seminár „Obchodná spolupráca s Ruskou federáciou“

14. apríl 2012

Business Breakfast s honorárnym konzulom Malajzie

14. máj – 18. máj 2012

America meets Central and Eastern Europe in Vienna - Business fórum s latinsko-americkými a rakúskymi firmami

14. máj 2012

Konzultačný deň Švédsko, Fínsko

27. máj – 31. máj 2012

Podnikateľská misia do Astany, Kazachstan

Viete že...?

..Monitoring činnosti zamestnanca na pracovisku je legálny ak...
Sledovanie a kontrola aktivít zamestnancov sa dnes bežne uskutočňuje prostredníctvom kamerových systémov, GPS systémov v služobných autách, kontroly používania služobných telefónov či sledovania využívania počítača v pracovnom čase. Dnes sú už tieto aktivity viac štandardné ako výnimočné a ich primárnym cieľom je efektívne využitie pracovného času, na činnosť, za ktorú poskytuje zamestnávateľ zamestnancovi mzdu. ...avšak treba mať na pamäti, že podľa článku 11 Zákonníka práce nie je možné ani na pracovisku a v spoločných priestoroch zamestnávateľa narúšať súkromie zamestnanca. Zamestnávateľ má teda informačnú povinnosť, čo znamená, že ak je u zamestnávateľa zavedený akýkoľvek kontrolný mechanizmus, je zamestnávateľ povinný informovať zamestnanca o rozsahu kontroly a spôsoboch jej uskutočňovania, čiže zamestnanec musí byť na to upozornený.

Bratislavská regionálna komora SOPK v spolupráci s Ekotoxikologickým centrom Bratislava s.r.o.

Vás pozýva dňa 27. apríla 2012 na informačno-konzultačný deň

Manažment chemických látok v podniku

Seminár je venovaný povinnostiam vyplývajúcich z platnej chemickej legislatívy ako registrácia chemických látok a s tým spojené hodnotenie a určovanie limitných hodnôt, či notifikácia látok vzbudzujúcich veľmi veľké obavy vo výrobkoch (tzv. SVHC látky), ale aj povinnostiam uvedených v ustanoveniach Nariadenia CLP, ktoré postupne nahrádzajú Smernicu Rady 67/548/EHS (smernica o nebezpečných látkach) a Smernicu 1999/45/EHS (smernica o nebezpečných prípravkoch).

Požiadavky Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 1907/2006 o registrácii, hodnotení, autorizácii a obmedzovaní chemikálií (REACH), zmeny expozičných limitov na pracoviskách a s tým súvisiace expozičné scénare, či prechod zo smerníc o nebezpečných látkach a nebezpečných prípravkoch na Nariadenie CLP to všetko si vyžaduje zmeny nielen v internej dokumentácii, ale aj v celkovom manažmente chemických látok v podniku, tak aby boli splnené všetky legislatívne požiadavky, ktoré sa na chemické látky vzťahujú.

Zmeny pre karty bezpečnostných údajov uvádza Nariadenie Komisie (EÚ) č. 453/2010 z 20. mája 2010, ktorým sa mení a dopĺňa, kde v Prílohe II sú uvedené požiadavky na Karty bezpečnostných údajov. Článok 2, odsek 7 tohoto Nariadenia hovorí: „... karty bezpečnostných údajov pre zmesi poskytnuté ktorémukoľvek príjemcovi najmenej jedenkrát pred 1. decembrom 2010 sa môžu naďalej používať a netreba, aby zodpovedali prílohe I k tomuto nariadeniu do 30. novembra 2012 „ t.j. po tomto termíne všetky KBÚ musia byť vypracované v novom formáte s duálnou klasifikáciou pre všetky uvedené zložky zmesi a musia obsahovať všetky náležitosti predpísané európskou a národnou legislatívou.

Chemická legislatíva sa dávno netýka len „chemických“ podnikov, ale každej spoločnosti či živnostníka, ktorý pri svojej činnosti použije chemické látky alebo zmesi. Povinnosti sa dotýkajú nielen výmeny informácií, ale aj uplatňovania nových požiadaviek, ktoré prichádzajú v zmysle limitných hodnôt a opatrení pre kontrolu rizík v rámci rozšírených kariet bezpečnostných údajov. Tieto vyžadujú úpravy dokumentácie v samotnom podniku a zmenu chemického manažmentu ako takého.

Na seminári sa dozviete aké povinnosti sa na Vašu spoločnosť vzťahujú, či si ich plníte, aké sankcie môžu byť udelené pri nedodržaní legislatívnych požiadaviek, ale predovšetkým Vám pomôžeme získať prehľad ako správne a účinne chemické látky v podniku manažovať.

Srdečne Vás pozývame.

Kontakt: Mgr. Daniela Grznárik, 02/48291997, daniela.grznarik@sopk.sk

**Dámy, hľadáte si partnerku na podnikanie v Rakúsku ?
Máte záujem podnikáť v Rakúsku,
alebo hľadáte informácie o podnikaní v Rakúsku ?**

V DATABÁZE projektu REGIONFEMME nájdete slovenské a rakúske začínajúce aj skúsené podnikateľky s rôznymi predmetmi podnikania. V menu „Nadväzovanie kontaktov“ (<http://www.regionfemme.eu/coop/profiles/>)

Zaregistrujte sa aj Vy a ponúknite svoje výrobky a služby a nájdite si partnerku na spoluprácu.
ZVIDITEĽNITE sa v databáze slovensko-rakúskeho projektu zameraného na podporu cezhraničnej spolupráce žien a podpore podnikania žien.

Na stránke projektu REGIONFEMME www.regionfemme.eu v menu „Fakty“, v položke Vzdelávanie, sú priebežne dopĺňané informácie o podnikaní v Rakúsku.
V prípade otázok sú Vám k dispozícii: Ing. Ivana Kondášová, 02/4829 1247 a Mgr. Daniela Grznárik 02/4829 1297.

Do 25.4.2012 (streda)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **marec 2012** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **1. štvrtrok 2012** pre platiteľov so štvrtročným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **marec 2012** 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 spotrebnej dani z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, alkoholických nápojov pre prevádzkovateľa daňového skladu, prevádzkovateľa tranzitného daňového skladu, prevádzkovateľa daňového skladu pre zahraničných zástupcov a oprávneného príjemcu, ktorý v rámci podnikania opakovane prijíma predmet dane v pozastavení dane z iného členského štátu za **marec 2012** (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť dane
- povinnosť pre držiteľa oprávnenia na distribúciu spotrebiteľského balenia liehu v daňovom voľnom obehu oznámiť údaje podľa § 54 ods. 15 zákona č. 530/2011 Z. z. o spotrebnej dani z alkoholických nápojov colnému úradu elektronicky za **marec 2012**
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z alkoholického nápoja pre prevádzkovateľa liehovarníckeho závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **marec 2012**
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre platiteľa dane za **marec 2012** a splatnosť dane

Do 30.4.2012 (pondelok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **apríl 2012** (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za **apríl 2012** (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- podať prehľad o príjmoch zo závislej činnosti, ktoré jednotlivým zamestnancom vyplatil zamestnávateľ, ktorý je platiteľom dane, o zrazených a odvedených preddavkoch na daň podľa § 35 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov z týchto príjmov, o zamestnaneckej prémii a o daňovom bonuse za **marec 2012**
- vyrovnať rozdiel vzniknutý na zaplatených preddavkoch na daň z príjmov právnických osôb od začiatku zdaňovacieho obdobia (od 1. januára 2012 do 31. marca 2012), ak zaplatené preddavky do lehoty na podanie daňového priznania (31. marca 2012) sú nižšie ako vyplývajú z výpočtu podľa daňového priznania za **rok 2011**
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **apríl 2012** (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur)

Do 7.5.2012 (pondelok) namiesto 8.5.2012 (utorok je dňom pracovného pokoja - Deň víťazstva nad fašizmom)

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie za samostatne zárobkovo činnú osobu za **apríl 2012**
- 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 **apríl 2012**

Do výplatného termínu

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie plateného zamestnancom a zamestnávateľom za **apríl 2012** (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 **apríl 2012**

Do 5 dní po dni výplaty

- odvod preddavkov na daň z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti znížených o úhrn daňového bonusu za **apríl 2012**
- prevod finančných prostriedkov do sociálneho fondu za **máj 2012**

Do 3 dní po dni vzniku daňovej povinnosti

- podať daňové priznanie k spotrebnej dani z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, alkoholických nápojov (okrem prevádzkovateľa daňového skladu, prevádzkovateľa tranzitného daňového skladu, prevádzkovateľa daňového skladu pre zahraničných zástupcov a oprávneného príjemcu) a splatnosť dane

Do 15.5.2012 (utorok)

- odvod dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb vyberanej zrážkou za **apríl 2012**. 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 **apríl 2012**. Zároveň túto skutočnosť oznámiť príslušnému správcovi dane

Do 21.5.2012 (pondelok) namiesto 20.5.2012 (nedeľa)

- registračná povinnosť pre daň z pridanej hodnoty (DPH) pre zdaniteľnú osobu, ktorá má sídlo, miesto podnikania alebo prevádzkareň v tuzemsku, a ak nemá takéto miesto, ale má bydlisko v tuzemsku alebo sa v tuzemsku obvykle zdržiava, a ktorá dosiahla za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov obrat 49 790 eur. Právnická osoba alebo fyzická osoba, ktorá nemá v tuzemsku sídlo, miesto podnikania, prevádzkareň, bydlisko alebo sa v tuzemsku obvykle nezdržiava, je povinná podať žiadosť o registráciu pre daň Daňového úradu Bratislava pred začatím vykonávania činnosti, ktorá je predmetom dane
- registračná povinnosť pre DPH pre zdaniteľné osoby, ktoré majú sídlo, miesto podnikania alebo prevádzkareň v tuzemsku a ktoré spoločne podnikajú na základe zmluvy o združení alebo inej obdobnej zmluvy, ak za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov dosiahnu celkový obrat 49 790 eur.

- povinnosť podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za **apríl 2012** 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 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 25.5.2012 (piatok)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **apríl 2012** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **apríl 2012** 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 spotrebnej dani z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, alkoholických nápojov pre prevádzkovateľa daňového skladu, prevádzkovateľa tranzitného daňového skladu, prevádzkovateľa daňového skladu pre zahraničných zástupcov a oprávneného príjemcu, ktorý v rámci podnikania opakovane prijíma predmet dane v pozastavení dane z iného členského štátu za **apríl 2012** (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť dane
- povinnosť pre držiteľa oprávnenia na distribúciu spotrebiteľského balenia liehu v daňovom voľnom obehu oznámiť údaje podľa § 54 ods. 15 zákona č. 530/2011 Z. z. o spotrebnej dani z alkoholických nápojov colnému úradu elektronicky za **apríl 2012**
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z alkoholického nápoja pre prevádzkovateľa liehovarníckeho závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **apríl 2012**
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre platiteľa dane za **apríl 2012** a splatnosť dane

Do 31.5.2012 (štvrtok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **máj 2012** (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 **máj 2012** (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- podať prehľad o príjmoch zo závislej činnosti, ktoré jednotlivým zamestnancom vyplatil zamestnávateľ, ktorý je platiteľom dane, o zrazených a odvedených preddavkoch na daň podľa § 35 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov z týchto príjmov, o zamestnaneckej prémii a o daňovom bonuse za **apríl 2012**
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **máj 2012** (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur)

M.K.

KAROTKA & FRIENDS

ZELENINOVÉ CHIPSY

Ochutnaj nové čipsy,
v ktorých má každá
zelenina svoju rolu.



**OCHUTNAJ NOVINKU
NA POLI ČIPSOV**

