

ŽIVNOSTENSKÉ NOVINY



VÚB, a.s.
generálny partner SŽK



VÚB BANKA

INFORMÁCIE SLOVENSKEJ ŽIVNOSTENSKEJ KOMORY

ŽIVNOSTNÍK A JEHO DOVOLENKA

Dovolenka sa väčšine z nás spája s oddychom a relaxom, s regeneráciou telesných aj duševných síl, prípadne s cestovaním a objavovaním nových, pekných miest v našej domovine alebo v blízkyh i vzdialenejších krajinách. U živnostníkov to je istotne tiež takto, až na to, že mnohí trávajú aj dovolenky v práci. Živnostníctvo totiž vo väčšine prípadov znamená robiť služby, bez ktorých sa ich odberatelia nezaobídu ani cez dovolenkové obdobia.

Preto v tieto preddovolenkové dni, kedy k čitateľom prichádza júnové vydanie Živnostenských novín, a ja mám úlohu napísať niečo na tému „dovolenka“, musím písať aj o práci aj o činnosti našej komory. Avšak v prvom rade chcem všetkým, ku ktorým sa dostanú tieto riadky, popriať, aby si dovolenku dopriali a zariadili tak, aby letné me-

siace využili. (Nech už budú z pohľadu počasia akékoľvek!) Tým, ktorým to pre pracovné povinnosti nevychádza, nech plánujú dovolenku na neskoršie, veď aj v skorú jeseň je napríklad v našich veľhorách veľmi pekne! A niekedy lacnejšie, pretože mnohí z nás sa budú (možno) vyhovárať, že dovolenku si nemôžu dovoliť pre tú finančnú krízu...

Niekoľko ľudí už napísal, že dobrý podnikateľ by mal ovládať aj umenie oddychovať. Mal by si oddýchnuť a zrekreovať sa, nájsť si na to vždy čas! Niekedy aj za cenu toho, že firmu zverí niekomu zo známych, či rodiny, že dá možnosť brigádnikovi a v prípade, ak je to možné, firmu na čas dovolenkový zatvorí.

Pred rokom som na tomto mieste napísala, že slovo dovolenka je od slova dovoliť si. Chcem to doplniť o jedno, že

v prípade ak si nedovolíme ísť na dovolenku, môže to zanechať stopy na našom zdraví, niekedy aj na zdraví a pohode našej rodiny. A v konečnom dôsledku, ak sme vyčerpaní, strácame schopnosť tvorivo myslieť a dobre pracovať, čím stráca iba naše podnikanie. Stráca konkurencioschopnosť, stráca zákazníkov a môže sa stať to, o čom by žiaden živnostník nechcel počuť – môže do viesť jeho podnikanie na mizinu.

Nuž, ak si dovoľíte dovolenkovovať, naozaj si oddýchnite! Naberte nových síl, v pokoji sa zamyslite nad doterajšími výsledkami vášho podnikania!

Ak stihnete dovolenku do polovice augusta, nezabudnite prísť do Nitry na Živnostenské trhy!

Príjemné leto želá všetkým čitateľom

Iva Bukvová

Ani sme sa nenazdali a prvá časť roka je za nami. Pre živnostníkov to bol náročný aj hektický polrok. Každý z nás musel vynaložiť podstatne viac úsilia, aby ako tak prežil náročné krízové obdobie. Je pravdou, že sú medzi nami aj takí, ktorí sa za krízu schovávajú a využívajú každú možnosť, ktorú spoločnosť ponúka. Obviňujú kde

O prilievaní oleja a skromnosti

koho, neustále poukazujú, že vláda prijala slabé protikrízové opatrenia, že majú menej zákaziek, rastie prvotná a druhotná platobná neschopnosť, narastá tlak na znižovanie cien za výrobky a služby a zhoršila sa dostupnosť financií na získanie úverov z bánk. (Zdroj: SOPK)

Áno, je to tak! Avšak treba povedať alebo sa aj spýtať, či sme spravili na pôde komory všetko pre to, aby tomu tak nebolo. Nespoliehame sa na rozumy druhých, pomáhamo vláde našimi pripomienkami? Alebo iba prilievame olej do ohňa?

V živnostenskej komore je veľa rozumných a zručných ľudí, veľa podnikateľov, ktorí o kríze vôbec nehovoria, radšej pracujú. A ak to zhrniem, vychádza mi jedno podstatné: Treba viac hovoriť o problémoch, o hľadani východísk, treba viac hovoriť a písať aj o skromnosti a slušnosti našich živnostníkov, čo občas ostáva v úzadí... A ak treba hovoriť a písať, treba tak aj konať!

Vladimír Mička,
predseda redakčnej rady

V májovom vydaní ŽN sme priniesli rozhovor s projektovým manažerom Remeselnej komory v Trieri Karlom Křížom, ktorý prisľúbil napísať ešte o majstrovských skúškach

Majstrovská škola

Jedným z hlavných pilierov odborného vzdelávania v našej - 109 rokov starej komo-

re je príprava na majstrovskú skúšku. Táto skúška, ako už samotný názov prezrádza, je dô-

kazom toho, že remeselník má vyššie znalosti ako na učňovskej alebo tovarišskej úrovni. Zákomom je stanovené, že z celkového počtu 94 remesiel musí byť u 41 z nich vykonaná majstrovská skúška (napríklad v prípade remesiel stolár, mäsiar, pekáč, auto-mechanik, elektrikár), aby si tento remeselník mohol otvoriť súkromnú živnosť. V prípade 53 remesiel (napríklad obkladač, betonár, podlahár) postačuje budúceho podnikateľovi iba úspešne ukončená učňovská skúška. Táto novelizácia remeselného zákona platí asi osem rokov a Nemecko k nej bolo donútené nátlakom toho, že remeselník má vyššie znalosti ako na učňovskej alebo tovarišskej úrovni. Zákomom je stanovené, že z celkového počtu 94 remesiel musí byť u 41 z nich vykonaná majstrovská skúška (napríklad v prípade remesiel stolár, mäsiar, pekáč, auto-mechanik, elektrikár), aby si tento remeselník mohol otvoriť súkromnú živnosť. V prípade 53 remesiel (napríklad obkladač, betonár, podlahár) postačuje budúceho podnikateľovi iba úspešne ukončená učňovská skúška. Táto novelizácia remeselného zákona platí asi osem rokov a Nemecko k nej bolo donútené nátlakom



Majstrovské dielo nemeckých absolventov.

(Pokračovanie na str. 3)

Najväčšia chyba je, že si nie sme vedomí žiadnej chyby.
(Thomas Carlyle)

ÚRAD KOMORY INFORMUJE

■ **Semináre.** Vzhľadom na zmeny v odbornom vzdelávaní a príprave a vzhľadom na aktívnu účasť zamestnávateľských subjektov v tomto procese, boli zástupcovia Slovenskej živnostenskej komory prizvaní na semináre k zákonu o odbornom vzdelávaní a príprave (konané 10. júna v Bratislave a 12. júna v Nitre). Semináre boli určené pre riaditeľov stredných odborných škôl Bratislavského, Trnavského, Nitrianskeho a Trenčianskeho regiónu. Prezentáciu zákona a návrhu vyhlášky o stredných školách a zoznamu študijných a učebných odborov, v ktorých sa vyžaduje overenie špeciálnych schopností, zručností alebo nadania, predniesli Ing. Marián Galan a Ing. František Priesol z Ministerstva školstva SR. O dopadoch predmetného zákona a príprave na činnosti ŠIOV smerom k SOŠ (činnosť odborných komisií, tvorba a inovácia SVP) informovali Ing. Ivan Stankovský, CSc., PhDr. Anna Jurkovičová, Ph.D., Ing. Irena Jankovičová zo ŠIOV. (pk)

■ **Športové popoludnie v Košiciach.** Dňa 13. júna usporiadala okresná zložka Košice – mesto na ihrisku v obci Geča

športové popoludnie s oddychovo – zábavným programom. Zostava troch futbalových „takmer mužstiev“ rôznej štruktúry, dobrý guláš, farebné balóny, vyše päťdesiat účastníkov, mnoho hostí a najmä krásne slnečné počasie dávalo tušiť, že to bude dobrá akcia. Futbalové hry, dobrá zábava a diskotéka v závere dňa stmelili časť členskej základne, hostí aj miestnych podnikateľov. Večer sa účastníci podujatia rozchádzali s presvedčením, že o rok je potrebné takýto deň zopakovať. Srdečná vďaka organizátorom i sponzorom za pekný deň. (oz)

■ **Tvorba kvalifikácií.** Slovenská živnostenská komora má možnosť zapojiť sa do aktivít koncepčného rámca tvorby ná-

rodnej sústavy kvalifikácií, to znamená, že môže spolupracovať na definovaní kvalifikačných a hodnotiacich štandardov jednotlivých kvalifikácií (popis čiastočných a úplných kvalifikácií), čím sa zabezpečí porovnateľnosť výsledkov vzdelávania, dosiahnutých jeho rôznymi formami. Cieľom tejto aktivity je podporiť vytvorenie otvoreného systému celoživotného vzdelávania, pružne reagujúceho na potreby vzdelávajúcich aj na potreby trhu práce. Zamestnávateľia si môžu objednať na základe svojich potrieb kurzy, ktoré zvýšia kvalifikáciu zamestnancov. Kurzy šité na mieru budú dostupné v rámci študijných materiálov pre širokú verejnosť prostredníctvom internetu. (ba)

ŠANCA PRE PODNIKATEĽOV

Hospodárska kríza je v súčasnosti strašiacom všetkých podnikateľov. Aby sme predišli, prípadne zmiernili jej dopady vo vlastnej firme, postavme sa jej čelom a rozvíjajme náš biznis aj v tomto období. Veľa podnikov hľadá **OBCHODNÝCH PARTNEROV**. Hľadá nové odbytové kanály, chce spropagovať svoje výrobky a služby a osloviť tých správnych zákazníkov.

Toto všetko môžeme zvládnuť z pohodlia nášho domova vďaka bezplatnému obchodnému portálu pre malých a stredných podnikateľov. Skúsme využiť virtuálny trh dopytov a ponúk v prospech vlastnej firmy! Dajme o sebe vedieť ostatným!

Webová stránka www.OBCHODNYPARTNER.sk pomôže:

- nájsť si potenciálneho dodávateľa či odberateľa v databáze takmer 170 000 slovenských spoločností
- zverejňovať ponuky na spoluprácu
- propagovať ponuku tovarov a služieb
- podľa potreby zadávať a aktualizovať dopyty po tovaroch, službách a novej spolupráci s firmami zo Slovenska
- kedykoľvek upravovať firemný profil tak, aby zaujal budúcich partnerov a zákazníkov

Využime potenciál, ktorý portál ponúka! Začnime rozvíjať svoje podnikanie inovatívnym spôsobom, prostredníctvom virtuálneho obchodného priestoru.

Webovú stránku pripravila Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania.

OKTÓBER NA BRNIANSKOM VÝSTAVISKU

Tohtoročný medzinárodný veľtrh strojov, nástrojov, zariadení a materiálov pre drevospracujúci priemysel WOOD-TEC predstavuje veľkú šancu ako pre vystavovateľov z krajín Európskej únie, tak aj pre návštevníkov. Poskytnite totiž kompletnú ponuku tohto odboru. Pre vystavovateľov

znamená súčasná ekonomická kríza nové možnosti v podpore výroby a vývozu, nové informácie, zoznámenie sa s novými technológiami, nové kontakty a podobne. Ukázalo sa, že tento projekt bude vždy významným v oblasti spracovania dreva v regióne strednej a východnej Európy. (red.)

Kalendár výstav

AGROKOMPLEX 2009

36. ročník medzinárodnej poľnohospodárskej a potravinárskej výstavy Agrokomplex

ŽIVNOSTENSKÉ TRHY

12. kontraktáčno-predajná výstava malých a stredných podnikateľov



OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE

REGIÓN SLOVENSKA

7. ročník výstavy vidieckeho cestovného ruchu

BIO – AGROKOMPLEX 2009

3. ročník výstavy biopotravín a technológií spracovania

COOPEXPO

16. medzinárodná družstevná kontraktáčno-predajná výstava spotrebného a potravinárskeho tovaru

COBA

Špecializovaná výstava pekárstva

WINGASTFEST

Festival vína, gastronómie a kultúry

KONE A ĽUDIA 2009

8. ročník medzinárodnej kontraktáčno-predajnej výstavy

FARMÁRSKE DNI VIDLOMET CUP

20. 8. – 23. 8. 2009
Nitra

STAVBA – DOM – NÁBYTOK

10. ročník výstavy o kultúre bývania (stavíme – prerábame – zariaďujeme)

8. 9. – 10. 9.,

Trenčín, areál výstavniska Expo Center

ŽIADOSTI O PÔŽIČKY

Štát začne od júla prijímať žiadosti o poskytnutie pôžičiek na zateplenie bytových a rodinných domov z peňazí, ktoré získal z kontroverzného predaja emisných kvót. Program za 71 miliónov eur (2,14 miliardy Sk) umožnia rozbehnúť vládne novely zákonov, ktoré v polovici júna schválil parlament v zrýchlenom konaní. Peniaze z programu by mali stačiť na zateplenie najmenej 18 000 budov. (dt)



HRANICA OBRATU NA REGISTRÁCIU ZA PLATITEĽA DANE SA ZVÝŠILA

V januári tohto roku bol do Národnej rady Slovenskej republiky doručený na prerokovanie a schválenie návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon SNR č. 138/1991 Zb. o majetku obcí v znení neskorších predpisov a o zmene a doplnení zákona č. 446/2001 Z. z. o majetku vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov, ktorého navrhovateľom je vláda (Ministerstvo financií SR). Pri prerokovaní citovaného návrhu zákona vo Výbore NR SR pre financie, rozpočet a menu 8. apríla 2009 bola uznesením č. 495 k vládnemu návrhu zákona doplnená aj zmena zákona č. 222/2004 Z. z. o DPH v znení neskorších predpisov.

Zámerom zmeny bolo zvýšiť obrat na registráciu platiteľov dane tak, aby bol zachovaný obrat, ktorý bol platný do 31. 12. 2008, to je 1 500 000 Sk, čo po prepočte konverzným kurzom 1 EUR = 30,1260 SKK bude predstavovať sumu 49 790 eur (to je zvýšenie z doterajších 35 000 eur). Vláda tak chcela vytvoriť priaznivejšie podmienky pre malých a stredných podnikateľov na prekonanie krízy, v tomto prípade aj znížením administratívnej náročnosti. Súčasne bola navrhnutá možnosť zrušenia registrácie pre tie subjekty, ktoré sa na základe nového obratu už zaregistrovali. Možnosť navrhovanej zmeny bola konzultovaná aj s Európskou komisiou, nakoľko výška obratu na registráciu pre daň vyplýva z čl. 287 smernice Rady 2006/112/

ES o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty v platnom znení.

Návrh sa stáva 1. júlom realitou, aj keď je to oproti pôvodným zámerom o mesiac neskôr. Opatrenie zjednoduší malým a stredným firmám podnikanie v čase krízy. Novo schválená hodnota limitu 49 790 eur zodpovedá pôvodnej úrovni, ktorá platila do konca minulého roku. Od januára tohto roku muselo Slovensko znížiť hranicu približne o pol milióna korún, pretože ju k tomu zavazovala európska smernica.



Nová, takmer 50-tisícová hranica obratu, po prekročení ktorej je fyzická alebo právnická osoba povinná sa prihlásiť za platiteľa dane počnúc 1. júlom ruší prechodné ustanovenia novely, ktorými sa v predstihu mohli riadiť už niektorí podnikatelia a urobili im škrt v rozhodovaní, kedy a či vô-

bec zrušiť registráciu. Rezort financií, ako predkladateľ návrhu novely, v nich odporúčal zdaniteľným osobám, ktoré dosiahli obrat 35 tisíc eur do 31. mája 2009 a stali sa podľa nových pravidiel povinnými platiteľmi, aby požiadali o zrušenie registrácie do 20. júna. Firmy, ktoré dosiahli do tohto termínu obrat 35 tisíc, avšak zároveň nevykázali ani od 1. júna obrat 49 790 eur, sa nemuseli registrovať. Teraz sa tieto povinnosti a sledovanie obratu oddalujú o mesiac. Zdržanie spôsobil prezident Slovenskej republiky, ktorý nesúhlasil s niekto-

rými ustanoveniami zákona o majetku obcí, súčasťou ktorej bola aj novelizácia zákona o dani z pridanej hodnoty.

V novej právnej úprave sa podnikatelia sa potrebujú rýchlo zorientovať, aby čo najskôr eliminovali nevýhody z povinnej registrácie. (dt)

Krátke správy

• **Začiatok žatvy brzdia dažde.** Začiatok žatvy na južnom Slovensku brzdí daždivé počasie. Poľnohospodári očakávajú oproti minulému roku o približne desatinu nižšie výnosy obilnín.

• **Zvyšuje sa životné minimum.** Od 1. júla 2009 na Slovensku zvyšuje životné minimum, z ktorého sa vypočítavajú viaceré sociálne dávky. Jeho základná sadzba vzrastie o 3,5 percenta na 185,19 eura. Od sumy životného minima závisí aj výška nezdanených príjmov, ktorá však stúpne až od januára budúceho roka a na výplatných páskach zamestnancov sa prejaví vo februári 2010. Naposledy životné minimum vzrástlo v roku 2007 o 150 korún (4,97 eura), rok predtým o 250 korún (8,3 eura).

• **Koncepcia ochrany záujmov spotrebiteľov.** V snahe zabezpečiť oprávnené hospodárske záujmy a ochranu spotrebiteľov aj v období prechodu na euro a v čase hospodárskej krízy pripravilo Ministerstvo hospodárstva SR koncepciu hospodárskych záujmov spotrebiteľa. Podľa návrhu koncepcie ochrana spotrebiteľov sa zameriava na riešenie otázok štyroch oblastí. Ide o ochranu ekonomických záujmov spotrebiteľov, ochranu zdravia a bezpečnosti spotrebiteľov, zlepšenie prístupu spotrebiteľov k informáciám o výrobkoch a službách a o riešenie sporov, reklamácií a získavanie náhrad škôd u spotrebiteľov.

• **Pokles cien v slovenskom priemysle pokračoval aj v máji.** Ceny priemyselných výrobcov na Slovensku naďalej významne klesajú. V máji podľa údajov Štatistického úradu SR boli totiž ceny priemyselných výrobcov pre tuzemsko medziročne nižšie až o 2,4 %, kým v apríli boli nižšie o 0,8 %. Májový prepad pritom spôsobilo medziročné zníženie cien priemyselnej výroby o 7 %. Naopak, zvýšili sa ceny dodávky vody, čistenia, odvodu, odpadov a služieb o 4,4 %, ťažby a dobývania o 3,4 % a dodávky elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu o 3,2 %. V medzimesačnom porovnaní priemyselné ceny pre tuzemsko klesli v máji o 1,1 %. V apríli oproti marcu pritom ceny klesli ešte výraznejšie, o 1,2 %. Medzimesačný vývoj v máji ovplyvnil predovšetkým pokles cien ťažby a dobývania o 3,8 %. Oproti aprílu však klesli aj ceny za dodávky elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu o 1,8 % a priemyselnej výroby o 0,6 %. Ceny dodávky vody, čistenia, odvodu, odpadov a služieb sa zvýšili o 0,3 %. (sm, re, b, ta)

MAJSTROVSKÁ ŠKOLA

(Pokračovanie zo str. 1)

kom z Európskej únie. Pred novelizáciou bola majstrovská skúška podmienkou pre všetkých remeslá.

Môj osobný názor je taký, že táto novelizácia bola zbytočná, bola v podstate politicky motivovaná.

Pred ôsmimi rokmi malo Nemecko temer 5 miliónov nezamestnaných a zeleno - sociálnu vládu. Politici tlačili na to, aby sa odstránili bariéry, ktoré bránia tvorbe pracovných miest. A dovoľte mi vysvetliť prečo toto stanovisko obhajujem. Príprava na majstrovskú skúšku a samotná skúška sa skladajú zo štyroch častí - odbornej praxe, odbornej teórie, manažérskeho kurzu a pedagogického minima.

Ako som už uviedol, majster musí vedieť viac ako tovar, preto musí mať vyššie odbor-

né, praktické aj teoretické znalosti. V niektorých remeslách, napríklad u stolárov, je kandidát povinný vyrobiť „majstrovský kus“. Budúci živnostník, či podnikateľ, musí vedieť svoje výrobky predat, musí vedieť svoje služby ponúkať a musí si osvojiť uzatváranie rôznych obchodných dohôd. Z týchto dôvodov je potrebné, aby mal obchodné a právne znalosti, a tie získa v manažérskom kurze.

Jednou z vlastností nemeckého vzdelávacieho systému je, že praktická učňovská výučba sa realizuje v malých a stredných remeselných firmách. Preto je potrebné, aby mal majiteľ firmy zodpovedajúce pedagogické znalosti, teda, aby počas prípravy na majstrovskú skúšku absolvoval tiež pedagogické minimum.

Celková príprava na maj-

strovskú skúšku trvá podľa náročnosti remeselnej činnosti od 800 do 1000 hodín. Cena za túto prípravu sa pohybuje medzi 6000 až 8000 eur. Štát na túto prípravu poskytuje pôžičky s nízkym úrokom, väčšina jeho účastníkov si však túto formu ďalšieho vzdelávania hradí z vlastného vrecka.

Naša komora štatistiky sleduje vývoj podniku, v ktorom je majiteľom absolvent majstrovskej prípravy a porovnáva ho s vývojom podniku, ktorého majiteľ majstrovskú skúšku nemá.

Môžeme dokázať, že v priebehu piatich rokov je počet bankrotujúcich firiem, ktorých majitelia nemali majstrovskú skúšku o 70 percent vyšší ako u firiem, v ktorých šéfovia majú zodpovedajúcu kvalifikáciu.

Karel Kříž

V súčasnej neľahkej dobe, často označovanej zakliatymi slovami „hospodárska kríza“, sú na život a podnikanie živnostenského stavu, ale aj obchodných spoločností a podnikateľských subjektov, kladené opakované zvýšené nároky. O niektorých možnostiach a aktivitách Slovenskej živnostenskej komory na podporu podnikania sme sa rozprávali s členom predstavenstva SZK a poradcom pre investície a rozvoj **Ing. Tomášom Novotným**

• **V májovom vydaní ŽN sme hovorili o možnostiach čerpania eurofondov a o výzve našej komory na prípravu a spracovanie projektov v rámci Operačného programu Konkurencie -**

obnovené, s odôvodnením, že sa museli zmeniť niektoré kritériá. V praxi to znamená, že tieto zdroje nebude možné získať v tomto roku. Veď v auguste a septembri sú termíny podávania žia-

nú. Ďalej, ak sa majú čerpať zdroje EÚ, musia byť všetky výzvy vypísané vždy na začiatku roka a prijímané najneskôr do apríla daného roka. Pritom gesčné ministerstvá tvrdia, že finan-

poskytujeme rady. Pritom nepretržite sledujeme a posudzujeme činnosť ministerstiev, obsahy a zmeny ich výziev, s následným prekladom dokumentov do „ľudštiny a podnikateľštiny“, čiže jazyka, zrozumiteľného bežnému podnikateľovi. Niektoré dokumenty, vydávané v rámci operačných programov sú tak komplikované, chaotické, prie-

KOORDINÁCIA ŽIVNOSTENSKÝCH AKTIVÍT JE VIAC AKO AKTUÁLNA

schopnosť a hospodársky rast (KaHR). Je v tejto oblasti niečo nové, o čom by mali čitatelia vedieť?

- V prvom rade, ministerstvo hospodárstva konečne po štyroch mesiacoch sľubovania vydalo výzvy na prihlasovanie projektov a od 4. mája sa postupne objavilo Opatrenie 1.1. *Inovácie a technologické transfery*, Opatrenie 1.3. *Cestovný ruch* a Opatrenie 2.1. *Energetika*. Žiaľ, napriek honosným vyhláseniam a inzercii v tlači a osobným interpeláciam funkcionárov a vyhlasovateľa, je skutočnosť iná - v rozpore s publikovanými dokumentmi - výška čerpania nenávratných príspevkov je podstatne obmedzená a to do maximálne 200 tis. eur, prípadne do 500 tis. eur. Riadne, tzv. „veľké fondy“ ani nezačali svoju tohtoročnú činnosť, čo je vzhľadom na mesiac jún viac ako znepokojujúce.

• **Čo to znamená pre širokú podnikateľskú verejnosť v praxi?**

- Zodpovední a správcovia fondov nekoordinovane šíria správy o úspešnosti Slovenska v čerpaní eurfondov. Pritom iba v Operačnom programe KaHR (pre živnostníkov a obchodné spoločnosti životne dôležitom) doteraz nedošlo k vyhodnoteniu žiadostí, podávaných začiatkom tohto roka (za výzvy z minulého roka), teda podnikatelia nemôžu zdroje čerpať. Okrem toho ani nevedia ako skončilo ich úsilie a množstvo vynaloženej práce. Navyše, aj teraz vypísané výzvy boli začiatkom júna pozastavené a až pred pár dňami znova

dostí! Toto kompetentní nemôžu reálne do konca roka zvládnuť! Ak, tak do marca 2010 alebo neskôr. Je to veľmi smutné.

• **Prečo si to myslíte?**

- Po prvé preto, že je to fyzicky (nie štatisticky a výkazovo) nemožné. Podnikatelia nemôžu zdroje vyčerpať v tomto roku - a to je skutočný prístup štátu k podpore podnikania, k tvorbe pracovných miest, v čase krízy! Po druhé je to príklad neschopnosti kompetentných skutočne podporovať domáci trh a rozvoj. Pritom objem možných získaných zdrojov v prípade úspešného zaradenia projektu žiadateľa nie je adekvátny nárokom na prípravu projektu (náročnosť textov, obrovský rozsah povinných príloh, obmedzenia čerpania) a najmä časovému horizontu. Ak vypracujem žiadosť s celou byrokratickou agendou, hláseniami a vyjadreniami za tri mesiace, podám ju a minimálne pol roka čakám na rozhodnutie (to ešte neviem, kedy budem čerpať), je zrejme, že obsah projektu je mi už vo veľkej miere nanič, trh sa mohol veľmi zmeniť a riziká sú za ten čas iné. Nehovoriac o tom, že strácam údernú silu a váhu podnikateľského zámeru. Takto u nás v reálnom živote vyzerať konkurencieschopnosť a hospodársky rast.

• **Je riešenie ako túto situáciu zmeniť?**

- Je a veľmi jednoduché: Menej rozprávať, viac pracovať! Napríklad vyhlasovateľa výzvy zaviazat', že ak do mesiaca nerozhodne, považuje sa žiadosť za schvále-

ciť je dosť, dokonca nie sú zazmluvnené a vyčerpané zdroje ani za rok 2008, čo je už celospoločenská hanba. Veď únia poskytuje zdroje pre náš rozvoj a my ich tristuhodne nevyužívame. Iba navonok sa hráme na podporu podnikania, zamestnávania a podobne.

• **Zvládajú naši živnostníci prípravu projektov?**

- Na jednej strane sa objavujú vážni žiadatelia, vedomí si náročnosti a rozsahu projektov, ako aj objektívneho posúdenia vlastných síl, na druhej strane sú tu tisíce malých firiem, ktoré sú zastrašené náročnosťou obsahu výziev (veď ich denná práca spočíva mnohokrát v manuálnom výkone remeselných, či obchodných výkonov a služieb) a sú skeptickí, neveria v nič, čo majú v rukách úradníci. Mnohí majú nedobré skúsenosti z minulosti. Po pravde povedané, príprava a uskutočnenie projektov podľa výziev si v súčasnosti vyžaduje profesionálny prístup a odbornú konzultačnú firmu (čo sú však ďalšie vstupné náklady bez znalosti výsledku a úspechu pre žiadateľa).

• **S akými problémami sa najčastejšie stretávate?**

- Pre Slovenskú živnostenskú komoru je to všetko dosť náročné. Vytvorili sme dobrý tvorivý pracovný poradenský tím, ktorého členovia pomáhajú živnostníkom pri spracovávaní projektov. Cez určenú konzultačnú spoločnosť sme zabezpečili koordináciu živnostenských aktivít pre konkrétne projekty, denne vybavujeme stránky a na stretnutiach s podnikateľmi

bežne menené (niekedy len v drobnostiach, avšak kľúčových) a textovo aj pojmovovo náročné, že si vyžadujú profesionalitu, inžinierske aj právnické vzdelanie, dobré nervy a mnohoročnú prax. Rád by som sa raz dožil výzvy, ktorá by nemala rozsah 30 strán, 15 odvolávk na iných 10 dokumentov a množstvo zmien počas procesu, ale iba zrozumiteľných, jasných 10 strán bez akýchkoľvek zmien! To je však asi iba moje zbožné želanie! Zostáva nám iba trpezlivosť a zodpovedná práca, čo je aj nosným mottom a cieľom Slovenskej živnostenskej komory.

• **V komore ste pomerne krátko, len čosi vyše štyroch rokov, a napriek tomu zodpovedáte za oblasť rozhodujúcich aktivít v podporných podnikateľských projektoch. V čom vidíte budúcnosť tejto činnosti?**

- Práca, ktorú robím je dobrovoľná a prameňom z môjho záujmu o rozvoj podnikania. Verím, že sa blízko obdobie, v ktorom triezvy rozum zvíťazí nad byrokraciou a my zrealizujeme veľa dobrých projektov. Krivka rastu úspešnosti už nastala, veci sa rozbehli a teší ma, že stále pribúdajú živnostníci a rastie autorita a váha komory. Veď táto profesionálna organizácia viac ako desať rokov obhajuje záujmy státisícov živnostníkov a jej vážnosť sa výrazne posilňuje aj vďaka našej profesionalite a odborným stanoviskám na všetkých úrovniach spoločnosti.

Ďakujeme za rozhovor a prajeme veľa úspechov.

Redakcia

FINANČNÝ LÍZING - POSKYTNUTIE SLUŽBY ALEBO DODANIE TOVARU

Finančný prenájom je dlhodobý nájomný vzťah, založený na oddelení právneho a ekonomického vlastníctva prenajatého predmetu.

Prenajíateľ je právnym vlastníkom majetku počas celej doby prenájmu až do zaplatenia poslednej splátky a nájomca je ekonomickým vlastníkom majetku, to je používa tento majetok ako vlastníka.

Z pohľadu zákona č. 222/2004 Z. z. o DPH, v znení neskorších predpisov (ďalej len zákon o DPH), je finančný prenájom zväčša považovaný za dodanie služby v zmysle § 9 uvedeného zákona, podľa ktorého je dodaním služby každé plnenie, ktoré nie je dodaním tovaru. Preto je pri nájomných zmluvách potrebné rozlišovať dva druhy finančného prenájmu a to:

- **zmluvy o prenájme**, pri ktorých je dojednané právo nájomcu rozhodnúť sa odkúpiť predmet nájmu, to je zmluva s dohodnutým prá-

vom kúpy prenajatej veci,

- **zmluvy o prenájme**, pri ktorých je dojednaná povinnosť prenajíateľa predať a povinnosť nájomcu odkúpiť predmet nájmu zaplatením poslednej splátky.

Nové znenie § 8 ods. 1 v písm. c) zákona o DPH s účinnosťou od 1. januára 2008 považuje za dodanie tovaru aj odovzdanie tovaru, ktorý je predmetom nájmu, pri ktorom sa zmluvné strany dohodli, že vlastnícke právo prejde na nájomcu najneskôr zaplatením poslednej splátky. Takáto forma uzatvoreného zmluvné-



ho vzťahu, z ktorého vyplýva pre zmluvné strany povinnosť predať a kúpiť predmet nájmu sa považuje za dodanie tovaru.

V opačnom prípade, ak zo zmluvného vzťahu medzi prenajíateľom a nájomcom nevyplýva povinnosť predať a kúpiť predmet nájmu a tento zmluvný vzťah je založený na práve kúpiť, prípadne predať predmet nájmu, sa nájom považuje za dodanie služby.

Vznik daňovej povinnosti a možnosť odpočítania dane pri finančnom prenájme

Ak ide o finančný prenájom ako o dodanie služby, predstavuje finančný prenájom opakované zdaniiteľné plnenie. Pri vzniku daňovej povinnosti je potrebné postupovať podľa § 19 ods. 3 zákona o DPH. Služba prenájmu sa považuje za dodanú najneskôr posledným dňom obdobia, na ktoré sa platba za opakovanú dodanú službu vzťahuje okrem prípadu, ak prenajíateľ - platiteľ dane prijme

platbu pred dodaním služby, kedy vzniká daňová povinnosť dňom prijatia platby (§ 19 ods. 4).

Ak ide o finančný prenájom ako o dodanie tovaru vzniká daňová povinnosť dňom dodania tovaru, to je dňom odovzdania tovaru nájomcovi, pričom základom dane je, ako pri dodaní tovaru, celková dohodnutá odplata za nájom a následný predaj tovaru.

Prenajíateľ je povinný vystaviť faktúru v zmysle § 71, pričom sa za faktúru považuje aj dohoda o platbách nájomného ako súčasť nájomnej zmluvy, ak obsahuje náležitosti uvedené v § 71 ods.2 zákona o DPH.

Platiteľovi dane - nájomcovi vzniká právo na odpočet dňom vzniku daňovej povinnosti u prenajíateľa. Pri dodaní tovaru na základe nájomnej zmluvy vzniká nájomcovi právo na odpočítanie dane dňom vzniku daňovej povinnosti ako pri dodaní tovaru.

(Podľa eNoviny.sk)

Banky pomáhajú firmám prečkáť ťažké časy

Banky na Slovensku sú aj v období, keď sa ekonomické nedari najlepšie, schopné vytvárať firmám dobré šance na prečkanie ťažkých časov. Svedčí o tom aj medziročný nárast počtu úverov poskytnutých podnikateľom s ročným obratom do milióna eur od začiatku tohto roka v Slovenskej sporiteľni. O tom, o aké finančné služby a produkty majú títo klienti najväčší záujem, sme sa rozprávali s Jozefom Kissom, zástupcom riaditeľa divízie riadenia retailového predaja Slovenskej sporiteľne.

Ovplyvnila hospodárska kríza nároky podnikateľov na bankové služby? Čo v súčasnosti najviac preferujú pri výbere banky?

Nároky podnikateľov na bankové služby sa líšia v závislosti od konkrétnej situácie a priorit. V súčasnosti je pre nich viac ako inokedy dôležitá ochota banky financovať klienta v prípade prechodných problémov v podnikaní, bankový servis s kvalitným odborným poradenstvom, stabilita a dôveryhodnosť banky a ponuka produktov a služieb zohľadňujúca aktuálne finančné potreby podnikania.

Ako sa v súčasnosti vyvíja záujem podnikateľov o financovanie a čo by mal podnikateľ urobiť, aby si zlepšil šance na získanie peňazí?

Aj keď sme v dôsledku súčasnej hospodárskej situácie zaznamenali o niečo menší záujem o financovanie nových investícií, najmä podnikateľom s ročným obratom do milióna eur sme poskytli viac kontokorentných úverov a povolených prečerpaní. Pravdepodobnosť získania úveru rastie s dobrým podnikateľským zámerom reálne zohľadňujúcim možnosti a príležitosti v danom odvetví, so schopnosťou finančne sa spolupodieľať na realizácii podnikateľského zámeru, prípadne s ponukou primeraného zabezpečenia úveru a v neposlednom rade s bezproblémovou komunikáciou s bankou a ochotou poskytnúť potrebné informácie a dokumenty.

Ovplyvnila súčasná ekonomická situácia rozhodovanie banky pri poskytovaní úverov? Ste teraz pri financovaní klientov prísnejší?

Banka čiastočne prehodnotila kritériá posudzovania klientov,

ktoré sú naďalej nastavené tak, aby úver získali tí, ktorí sú schopní ho splácať. V prípade kladného posúdenia žiadosti ponúkame klientovi prevádzkové alebo investičné financovanie, ale ak je to pre klienta výhodnejšie, aj lízing, splátkový predaj, faktoring alebo iné finančné služby.

Čo najviac ovplyvňuje podmienky poskytnutia úveru?

Konkrétne úverové podmienky vrátane úroku, poplatku za úver a výšky finančných prostriedkov závisia od druhu úveru. Úvery poskytujeme za štandardných podmienok buď na základe žiadosti, alebo našej priamej ponuky. U podnikateľov s ročným obratom do 1 mil. eur sa naša banka zameriava na nekomplikované a čo najrýchlejšie poskytnutie úveru pri splnení požadovaných podmienok. Firmy, ktoré sa uchádzajú o úver, by mali mať jasné smerovanie, preukázať stabilnú výkonnosť a obchodné plány podložené reálnymi objednávkami. Rovnako by mali byť schopné splácať svoje záväzky a v závislosti od druhu a výšky financovania mať k dispozícii zabezpečenie úveru akceptovateľné bankou.

Je teraz poskytovanie úverov viac ako inokedy viazané na konkrétne záväzky či na uzatvorenie dlhodobých kontraktov, alebo poskytujete aj úvery bez uvedenia účelu, na aký budú použité?

Na financovanie prevádzkových potrieb podnikateľov bez preukázania účelu použitých prostriedkov poskytujeme najmä kontokorentné úvery a povolené prečerpania. Napríklad povolené prečerpanie je veľmi rýchly a výhodný spôsob získania finančných prostriedkov s minimálnym množstvom požadovaných dokladov. Poskytuje sa bez poplatkov a bez zabezpečenia. Jeho výška sa odvíja od kreditných obrátov na podnikateľských účtoch, čo vytvára predpoklady na jednoduchú možnosť zvýšenia limitu v závislosti od objemu platieb vykonaných na spomínaných účtoch. Nedávno sme obohatili našu ponuku aj o bezúčelové splátkové úvery. Bezúčelový splátkový úver je možné získať aj bez zabezpečenia so splatnosťou do troch rokov, so zabezpečením nehnuteľným majetkom do výšky 200 tisíc eur so splatnosťou do 10 rokov. Výšku a periódicitu splátok je možné si dohodnúť s bankou individuálne,

s ohľadom na finančné toky firmy. Bezúčelový splátkový úver sa poskytuje aj novým klientom.

Stále viac podnikateľov okrem tradičných foriem financovania využíva lízing a faktoring. V čom je ich výhoda?

Pri faktoringu klienti získajú okamžitú hotovosť za svoje pohľadávky, na ktoré by museli ešte nejaký čas čakať. Chránia sa tak pred platobnou neschopnosťou, sú konkurencieschopnejší a nezvyšia si svoju úverovú angažovanosť. Výhody finančného lízingu spočívajú zasa v jeho flexibilitě, daňových výhodách a širokých možnostiach, ako ho prispôbiť individuálnym požiadavkám. Záujem o tieto produkty rastie.

Významným faktorom ovplyvňujúcim výber banky je aj rýchla, lacná a bezpečná každodenná starostlivosť o peniaze. Čo máte k dispozícii pre podnikateľov v tomto smere?

Ponúkame im vedenie rôznych druhov účtov v domácej, a vo vybraných cudzích menách, a k tomu internetbanking na bezhotovostný platobný styk. Tým, ktorí vykonávajú veľký počet platobných transakcií, odporúčame využívať účty v balíčkoch produktov a služieb Business a Business PLUS. Podnikatelia, ktorí si zriadia niektorý z týchto balíkov, môžu súčasne ušetriť za správu svojich osobných financií s Balíkom EXTRA PLUS alebo Balíkom EXCLUSIVE, ktoré získajú so zľavou.

Komunikácia s bankou na diaľku je v súčasnosti už nevyhnutnosťou. Ako zlepšujete služby elektronického bankovníctva?

V oblasti elektronického bankovníctva neustále zdokonaľujeme technológie na bezpečnú komunikáciu klienta s bankou. Rozšírili sme možnosti podpisovania transakcií o SMS kľúč a zaviedli prísnejšie pravidlá používania GRID karty. Pre tých, ktorí vykonávajú veľké množstvo operácií či už v tuzemskom alebo v zahraničnom platobnom styku a potrebujú prepojiť svoj informačný systém s bankovým, máme v ponuke homebanking ako samostatné softvérové vybavenie alebo databanking ako súčasť klientskeho informačného systému.

Viac informácií na www.slsp.sk a na linke Sporiteľ 0850 111 888, 0910 111 888 alebo 0915 111 888.

ŽIVNOSTNÍK A HYPOTÉKA ALEBO ŠANCE MAJÚ MLADÍ

(Hypotéka pre živnostníkov. Nie je to len mýtus? PRAVDA, 27. júna 2009, jpa)

Počet ľudí, ktorých zamestnávateľ „presvedčil“, aby prešli na živnosť, v čase krízy rastie. Ak chcú v banke požiadať o úver, napríklad hypotéku, je ich cesta k úveru na rozdiel od bežných zamestnancov zložitejšia.

Ak živnostník splní podmienky, má podobne ako riadny zamestnanec nárok na dotovanú hypotéku pre mladých.

V čom je priebeh žiadosti, prípadne jej posudzovanie zo strany banky rozdielne? „Rozdiel je v dokladovaní príjmov. Príjem z trvalého zamestnaneckého pomeru sa dokladuje potvrdením o príjme a výpismi z bežného účtu. Príjem zo živnosti sa dokladuje daňovými priznaniami, potvrdením z daňového úradu a výpismi z podnikateľského účtu,“ vysvetľuje Jana Šlachtičová Lauková, hypotekárna makléřka Hypocentru.

Banka pri posudzovaní schopnosti splácať hypotekárny úver u živnostníkov vychádza predovšetkým z daňového priznania podnikateľa za posledný kalendárny rok. Pokiaľ výsledok daňového priznania nie je pre podnikateľa priaznivý, v niektorých bankách je možné požiadať o tzv. individuálne posúdenie. V takomto prípade sa vychádza z priemer-

ného mesačného obratu podnikateľa, ktorý je poukazovaný na jeho bankový účet. Niektoré banky vopred ponúknu možnosť výberu medzi posúdením na základe dosiahnutého zisku a realizovaného obratu. Sú však aj banky, ktoré pri posúdení príjmu živnostníka nie sú ochotné robiť žiadne výnimky a príjem určujú len na základe čistého príjmu z daňového priznania (základ dane mínus daň = čistý ročný príjem).

Príklad: Akceptácia príjmu živnostníka

A) príjem na základe posúdenia obrátov z daňového priznania

- obraty živnostníka: 189 527 eur

- čistý mesačný príjem akceptovaný bankou: 10 až 30 percent z obrátov = (1579 až 4738 eur)

B) príjem na základe čistého príjmu podľa daňového priznania

- základ dane: 3 964 eur

- daň: 132 eur

- čistý mesačný príjem akceptovaný bankou: (základ dane – daň) / 12 mesiacov = 319 eur
(Zdroj: HYPOCENTRUM)

„Pri posudzovaní sú rozdiely, nakoľko banky vyvinuli osobitné postupy práve pre takúto

časť klientov. Vo väčšine prípadov sa klienti snažia daňové priznanie optimalizovať, čo nie je z hľadiska získania úverového financovania prínosné,“ hovorí Lauková. Ako ďalej dodáva, na druhej strane, daňové priznanie nemusí kompletne odrážať príjmovú situáciu živnostníka. Banky preto v rámci svojich schválených postupov môžu vychádzať z obrátov podnikateľa na účte, prípadne z obrátov podľa daňového priznania, teda z tržieb. „Vo väčšine prípadov je takéto schvaľovanie zdĺhavéjšie, nakoľko ide o individuálne posúdenie a udelenie výnimky,“ upozorňuje Lauková s tým, že čo sa týka zmlúv, ktoré prešli Hypocentrom, živnostník je žiadateľom o hypotéku zhruba v jednom zo štyroch prípadov.

Na otázku, či banky rozlišujú medzi živnostníkom, od ktorého prechod na živnosť požadoval zamestnávateľ a medzi skutočným podnikateľom Lauková odpovedala: „Banky posudzujú klienta z hľadiska výšky jeho príjmov a skôr rizikosti odvetvia, z ktorého príjem plynie než z hľadiska typu zamestnania. Klienti, ktorí plynulo prestúpili z pracovného pomeru na živnosť, bývajú však zvýhodnení skôr z hľadiska dokladovania svojho prí-

mu. Banky sú v takýchto prípadoch ochotné urobiť výnimku a schváliť úver bez nutnosti doloženia daňového priznania, v prípade, ak klient predloží zmluvu, na základe ktorej pre „zamestnávateľa“ pracuje. Je to výhodou, ak živnosť trvá kratšie ako zdaňovacie obdobie.“

Banka pritom pri žiadosti rozlišuje, o akého živnostníka ide, resp. aký druh živnosti vykonáva. „Príjem živnostníka (rovnako ako aj zamestnanca) je posúdený z hľadiska oblasti, v ktorej sa pracovná činnosť vykonáva. Iná situácia je z hľadiska nákladov pri živnostníkoch, ktorí niečo vyrábajú, produkujú a úplne iná pri rôznych sprostredkovateľoch a obchodníkoch, kde sú náklady skôr administratívneho charakteru,“ upozorňuje hypotekárna makléřka. Inak sú vnímaní napríklad členovia rôznych komôr (geodeti, architekti, právnici, lekári, daňoví poradcovia) a inak sprostredkovatelia či remeselníci. Podľa oblasti podnikania môže banka určiť napríklad percento obrátov, ktoré je schopná uznať ako čistý príjem.

(Redakčne krátené)

K téme je aj článok na nasledujúcej strane.



 ufi
Approved
Event

AGROKOMPLEX

36. MEDZINÁRODNÁ POĽNOHOSPODÁRSKA A POTRAVINÁRSKA VÝSTAVA

BIO - AGROKOMPLEX

3. VÝSTAVA BIOPOTRAVÍN A TECHNOLÓGIÍ SPRACOVANIA

COOPEXPO

16. MEDZINÁRODNÁ DRUŽSTEVNÁ KONTRAKTAČNO-PREDAJNÁ VÝSTAVA SPOTREBNÉHO A POTRAVINÁRSKEHO TOVARU

ŽIVNOSTENSKÉ TRHY

12. KONTRAKTAČNO-PREDAJNÁ VÝSTAVA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKATEĽOV

OBNOVITEĽNÉ ZDROJE ENERGIE

KONE A ĽUDIA

8. MEDZINÁRODNÁ KONTRAKTAČNO-PREDAJNÁ VÝSTAVA

REGIÓNY SLOVENSKA

7. VÝSTAVA VIDIECKEHO CESTOVNÉHO RUCHU

COBA

ŠPECIALIZOVANÁ VÝSTAVA PEKÁRSTVA

WINGASTFEST

FESTIVAL VÍNA, GASTRONÓMIE A KULTÚRY

FARMÁRSKE DNI VIDLOMET CUP

VÝSTAVISKO AGROKOMPLEX NITRA

20. - 23. 8. 2009 DENNE 9.00 - 18.00 H.



AGROKOMPLEX
VÝSTAVNÍCTVO
NITRA

AGROKOMPLEX - VÝSTAVNÍCTVO NITRA, ŠTÁTNY PODNIK

VÝSTAVNÁ 4, 949 01 NITRA

TEL.: 037/6572 120 - 5, FAX: 037/653 53 30, HUDECOVA@AGROKOMPLEX.SK, WWW.AGROKOMPLEX.SK

PODOZRENIE: ŽIVNOSTNÍK

Ste zamestnaný, plánujete si však založiť živnosť? Potrebujete úver? Musíte si ho vybaviť pokiaľ neodídete z práce! Potom vám ho nikto nedá...

Úvery a pôžičky je téma pomaly každej druhej reklamy. Bez ručenia, bez ručiteľa, bez dokladovania príjmu, bez obmedzení, bez potvrzení, do troch dní, do dvadsiatich štyroch hodín, okamžite... Na Slovensku však neexistuje finančná organizácia, ktorá by mi potrebnú pôžičku, či úver poskytla bez dokladovania príjmu! Každá banka aj nebankový subjekt, poskytujúci **finančné pôžičky**, si skontroluje aký mám príjem. Ak táto informácia nie je dostupná inak, vyžadujú si ju priamo od mňa. To však už sedím v pobočke a som o ďalší dôležitý krôčik bližšie ku kúpe ich produktu. Niektoré organizácie to dokonca robia tak, že si od mňa vyžadujú telefónne číslo na účtovníčku vo firme, kde som zamestnaný, a priamo jej zavolajú. Potom mi úver akože schvália, avšak peniaze mi uvoľnia až keď prinesiem potvrdenie z učtárne.

Ak ste náhodou nejaký úver, či pôžičku dostali, a nič takéto sa nekonalo, tak ste boli zaručene klientom onej banky, ktorá si akože od vás potvrdenie nepýtala. Aj tak si však veľmi dobre skontrolovala pohyby financií na vašom účte. Ak tie údaje vyhovovali, tak vám úver schválili. Prípadne, ak ste klientom inej banky, tak si od vás vyžiadali výpisy z účtu z vašej banky. Napokon si

však aj tak overili, či ste skutočne ten klient a či ste skutočne mali také príjmy.

Samozrejme potrebujem doklad o tom, že som zamestnaný. Nezamestnanému úver nikto nedá. Takže, ak pracujem a ako tak dokážem vyžiť a čo-to ušetriť, tak mi aký-taký úver schvália. Pokiaľ teda nie som živnostník! V tomto prípade sa môžem aj roztrhať, úver, pôžičku, či nebudaj hypotéku nemám šancu dostať. Môžem mať kontrakt so spoločnosťou, ktorá mi garantuje a dokladuje budúci príjem, môžem mať kontrakt na dobu neurčitú, s výpovednou lehotou napríklad tri mesiace, v podstate rovnako, ako keby som bol zamestnaný na dobu neurčitú, akurát, že som na živnosti! Môžem mať aj zaplatené odvody, aj poisťky, môžem mať dokonca astronomický príjem... Som však živnostník!

Skrátka, od živnostníka budú chcieť v banke aj daňové priznanie. Rád by som prijal vysvetlenie niekoho, kto „vyrába“ v bankách tieto podmienky, že na kiego fra-sa potrebuje banka moje daňové priznanie? Má výpisy z účtu, vidí, koľko mi živnosť vynáša, má predložené čierne na bielom, že som skutočne živnostník a že moje príjmy nepochádzajú z predaja marihuany alebo z pašovania černochovo cez hranice. Môžem mať čierne na bielom, že mám podpísaný kontrakt na sto rokov, úver však nedostanem, lebo som živnostníkom, pol roka, či jedenásť mesiacov - skrátka nemám daňové priznanie!

Čo sa týka **hypoték** (aj živnostník musí niekde bývať), tam je to ešte horšie. Ako živnostník musím existovať najmenej dva a pol roka. Ak som zamestnanec, stačí, keď nie som v skúšobnej lehote... Ak živnostník - asi smrdím...

No a čo sa týka nákupov na splátky, tam je to také isté ako pri úveroch. Potvrdenia o príjme a podobné stačia zamestnanému, aj keď je zamestnaný tri dni, avšak živnostníkovi, iba ak podniká minimálne dva roky! Daňové priznanie pýtajú všetky banky a všetky splátkové spoločnosti! Možno bude niekto tvrdiť, že niektoré pýtajú priznanie len za jeden predchádzajúci rok, avšak ak ste v tom predchádzajúcom roku boli živnostníkom iba štyri mesiace, tak máte smolu - tie super inteligentne systémy to rozrátajú na celý rok a mesačný príjem budete mať taký, že musíte čakať ďalší rok....

Mohol by som pokračovať... Ako živnostník musím, s priťahnutými podmienkami finančných inštitúcií, skrátka, držať hubu a krok! A dúfať, že sa nezbláznim... Kým nebudem živnostníkom dlhšie ako rok a pol, nemám šance!

PS: Ak by náhodou niekto poznal spôsob získania seriózneho úveru pre živnostníka, nech mi pošle návod, ako skutočnosti v tomto článku vyvrátiť.

Budem veľmi rád a myslím, že aj ostatní.

(Zdroj: Pavol Biely, piatok 22. mája 2009. Redakčne krátené)

Zľavy pre členov komory

Firma	Predmet zľavy	Výška	Miesto	Informácie
produkt		zľavy	uplatnenia zľavy	(objednanie)
Nicholtractt	pneumatiky	30%	Nicholtractt	KZ Bratislava
AUTOROTOS	STK + emisné kontr.	10%	STK	tel. 4949 1842
	servis - práca	20%	Servis	tel. 4487 2667
	servis - materiál	10%	Servis	tel. 4949 1833
	Pizzéria	10%	Pizzéria	
	Autoškola	20%	pre priamych rodinných príslušníkov členov SZK	

• UPOZORNENIE: Zľavy sú určené výhradne riadnym členom SZK, prípadne, ak je uvedený pre priamych rodinných príslušníkov. Po zrušení členstva v komore si tieto výhody nemožno nárokovvať.

ADRESÁR

SŽK

Predseda SZK

Ing. Vojtech Gottschall
Tel./fax: 033/64 13 314
e-mail: bagott@nextra.sk

Úrad SZK v Žiline

Vysokoškolačkov 4, 010 08 Žilina
Tel./fax: 041/76 45 195
e-mail: szkuk@znet.sk
Anna Sklenárová

Kancelária úradu komory v Bratislave

Račianska 71, 832 59 Bratislava
Tel./fax: 02/44 46 14 00
e-mail: szkriaditel@stonline.sk

Krajská zložka Žilina

Háľkova 31, 010 01 Žilina
Tel./fax: 041/56 52 885
e-mail: szkzja@zoznam.sk
Ing. Pavol Višňovský, predseda
Ing. Ivana Gorčáková, kontaktná osoba

Krajská zložka Trnava

Trhová 2, 917 01 Trnava
Tel./fax: 033/55 12 720
Ing. Robert Schmidt, predseda
e-mail: szktrnava@centrum.sk
Helena Schmidtová, kontaktná osoba

Krajská zložka Trenčín

Opatovská 23, 911 01 Trenčín
Tel.: 0905 671 568
Ing. Anton Dobeš, predseda
Administratívna adresa: SZK, okresná zložka v Bánovciach nad Bebravou
Nám. L. Stúra 7/7
957 04 Bánovce nad Bebravou
e-mail: szkbn@centrum.sk

Krajská zložka Nitra

Turecká 3, 940 01 Nové Zámky
Tel.: 035/64 00 746
fax: 035/64 10 796
PhDr. Katarína Babulíková
predsedkyňa
e-mail: babulik.lubomir@zoznam.sk
mob.: 0915 259 257

Krajská zložka Bratislava

Račianska 71, 832 59 Bratislava
Tel./fax: 02/49 24 65 88
e-mail: szkzba@stonline.sk
Vladimír Mička, predseda
Ing. Petra Koníková, kontaktná osoba

Krajská zložka Banská Bystrica

Študentská 12, 960 01 Zvolen
Tel./fax: 045/53 35 375
e-mail: szkv@slovanet.sk
Juraj Lalík, predseda
Jana Hrašková, kontaktná osoba

Krajská zložka Košice

Kukučínova 23, 040 01 Košice
Tel./fax: 055/69 41 736
e-mail: szkke@mail.t-com.sk
Ervín Boháčik, predseda

Krajská zložka Prešov

Čapajevova 21, 080 01 Prešov
Tel./fax: 0908 991 481 (dočasne)
Ing. Michal Mudrák, predseda
e-mail: szkpo@centrum.sk
Ing. Vladimír Fedor, kontaktná osoba

Už viac ako 300 000 z vás má
dopredu schválenú pôžičku



FLEXIÚČET 

Účet, ktorý vám požičia

Zriadte si Flexiúčet, nechajte si naň zasielať pravidelný príjem a môžete si výhodnejšie požiť peniaze prostredníctvom služby Osobná úverová linka:

- bez papierovania
- jednoducho a rýchlo, kedykoľvek a na čokoľvek
- môžete si vyberať medzi Flexipôžičkou, kreditnou kartou alebo povoleným prečerpaním



VÚB BANKA

S vami myslíme na budúcnosť