

ŽIVNOSTENSKÉ NOVINY

INFORMÁCIE SLOVENSKEJ



ŽIVNOSTENSKEJ KOMORY

Ročník 18

NOVEMBER – DECEMBER 2017

Číslo 11 – 12

Vážení členovia Slovenskej živnostenskej komory,

opäť sú tu Vianoce a blížiaci sa nový rok. Možno si v duchu povzdychneme, že tento krásny čas trvá len krátko.

S blížiacimi sa Vianocami nastáva čas otvárania ľudských srdc. Čas radosti, veselosti, lásky, pokoja a mieru. Čas, keď sa snažíme aspoň na malú chvíľu pristaviť a zaspomínať si na krásne chvíle, prežité v tomto roku. Mnohí z nás si isto spomenú aj na tie posledné sviatky, ako aj na svojich blízkych, ktorí sú niekde v zahraničí, alebo už nie sú medzi nami.

Áno, je to tak. Žijeme v uponáhlanom svete a aj to prepotrebné pozastavenie sa počas Vianoc je akési krátke, ako by to bol len predĺžený víkend, počas ktorého sme sa snažili zabudnúť na každodenné problémy. Mnohí z nás sa snažia v tomto čase zažehnať všetko zlo a nenávisť, aby sme do nového roka vstupovali s čistým štítom. Na Vianoce sme si bližší ako inokedy aj preto, lebo chceme byť blízko seba, zaspomínať si na naše detské časy pri vianočnom stromčeku, či sa v spomienkach vrátiť ku krásnym okamihom v našich životoch. Pripomeňme si aspoň teraz, aké to je potešiť sa z radosti našich detí, vnúčat, ale aj dospelých. V tomto krásnom čase sa opäť vieme tešiť aj z maličkostí a je nám dobre aj z toho, že väčšina ľudí okolo nás, naša rodina, priatelia, bližší i vzdialenejší známi, susedia, kolegovia, spolupracovníci majú k sebe o niečo bližšie ako inokedy. V úprimnom úsmeve, vlúdnom slove či ľudskom dotyku, je veľké tajomstvo a bohatstvo. Bolo by krásne, keby to tak mohlo byť aj v bežnom a každodennom živote. Preto si vážme jeden druhého a zachovajme si slávnostné chvíle z vianočných a novoročných sviatkov po celý rok. Iba v takomto duchu totiž dospějeme k tomu, aby sme mohli byť hrdí na našu sebavedomú občiansku spoločnosť, ktorá je zárukou jej zdravého, kultúrneho, spoločenského, duchovného i ekonomického rozvoja.

Do rúk Slovenskej živnostenskej komory sa dostáva niečo, čo bolo našim želaním už dlhé roky. Mesiac december je mesiacom koncoročného zhrnutia, bilancovania, ale aj darovania si darčiekov. Už veľa rokov máme nesplnené želanie, a to je začínajúca intenzívna spolupráca s viacerými rezortmi Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu SR, Ministerstva hospodárstva SR, Ministerstva výstav-

by a dopravy SR. Spolupráca s Ministerstvom vnútra SR, Ministerstvom práce sociálnych vecí a rodiny SR sa posunula na vyššiu úroveň a je vynikajúca. A tak tým našim vianočným darčekom v Slovenskej živnostenskej komore sú práve tieto úspechy. V našich domovoch sa rozsvietia a roztrbliedu vianočné stromčeky a v našich dušiach sa rozhostí sviatočný pokoj. Želám si, aby pre vás bola jedným z nových svetielok práve väčšia podpora živnostníkov na Slovensku zo strany štátu.

Chcem vám poďakovať za vašu prácu. Verím, že v novom roku i v ďalších rokoch sa pre nás všetkých zlepšia sociálne či ekonomické podmienky i samotný život.

Ak budú počas Vianoc znieť vianočné piesne a v diaľke bude počuť hlahol zvonov, keď Tichá noc sa nám bude ozývať v domovoch, nech z našich srdc vypadne kameň a rozsvieti sa svetlo šťastia.

„Len srdcom vidí človek správne, to podstatné je očiam neviditeľné.“

Ďakujem vám za vašu dôveru, ktorú ste Slovenskej živnostenskej komore dali. Nie je podstatné, či ste chceli iba radu, alebo komplexné riešenie problému. Dôležité je to, že ste verili v schopnosti Slovenskej živnostenskej komory. Dúfam, že komora vaše očakávania splnila.

Pri tejto príležitosti by som vám všetkým rada slúbila, že v roku 2018 sa budeme ešte viac snažiť, aby ste boli spokojní. Budeme zlepšovať mnoho oblastí aj naše služby, lebo vy ste pre Slovenskú živnostenskú komoru mimoriadne dôležití. Iste nás postretnú krásne, ale i nepríjemné chvíle a okamihy, lebo aj tie patria k životu. No nezabudnime však na ľudskosť, toleranciu, vzájomnú pomoc a porozumenie.

Dovoľte mi, aby som vám, vážení členovia Slovenskej živnostenskej komory, zaželať šťastné a pokojné sviatky, prežité v zdraví s rodinou. Želám vám veľa zdravia, šťastia, lásky a veľa trpezlivosti pri zdolávaní osobných problémov. Do budúceho roka vám prajem, aby bol úspešnejší než tento, ktorý sa chýli ku koncu. Aby ste do nového roka vykročili šťastnou nohou a s optimizmom.

Mgr. Daniela Jaslovská
predsedníčka SŽK

V čísle:

- 3 | Operatívny lízing motorového vozidla
- 4 | SLOVAK BARISTA CUP JUNIOR 2017
- 12 | Živnostenská poradňa

Banky a poplatky

V poslednom období sa všetky slovenské banky doslova predháňajú nielen v úrokoch, ale hlavne v zvyšovaní poplatkov. Aj keď finančné domy na Slovensku tento rok zarobili už takmer pol miliardy EUR, prístupujú od januára k zdraženiu viacerých služieb. A čo z toho vyplýva? No, ak si nedáte pozor, pokojne sa vám môže stať, že na bežnom účte na poplatkoch banke každý mesiac zaplatíte viac, ako získate na úrokoch z vkladov!

Už začiatkom budúceho roka musíte so zdražovaním služieb počítať v Slovenskej sporiteľni, VUB banke, ČSOB banke, OTP banke, Privatbanke a Oberbanke. Viac si pripiatate za vloženie hotovosti v banke na cudzí účet, realizovanie platobných príkazov priamo v pobočke banky, zobrať spotrebného úveru a v niektorých prípadoch zdrazia aj celé balíky služieb. V ďalších mesiacoch sa k nim pridajú aj zvyšné finančné domy a zvyšovanie poplatkov zasiahne doslova nás všetkých.

Priemerné mesačné poplatky sa v našich bankách pohybujú cca od 7 do 10 EUR!!! Takže napríklad, ak si niekto vložil do banky 100 EUR, po roku v nej nemusí nič mať a navyše ho môžu urgovať, aby tam vložil ďalšie peniaze – hlavne na poplatky bankám. Ak sa na toto všetko pozrieme z hľadiska občajného klienta, je to podľa mňa nehoráznosť a legálne zdieranie. Ale čo s tým? Každý mykne plecom a povie: Je iná doba...

Dobre, beriem... Ale keby sa to aspoň odzrkadlilo v službách klientom, napríklad pri občajných výberoch, alebo vkladoch. Neďávno som stál v jednej banke 25 minút a nikto si ma nevyšimol. Sedeli tam štyria zamestnanci, pričom iba jeden z nich pracoval s hotovosťou. Ostatné slečny pozerali do steny, lebo mali na svojich stolíkoch nápis: PORADENSTVO. A keď som sa ozval, že by si mohli všimnúť aj ľudí, ktorí tu stoja skoro 30 minút v rade (bolo nás tam už osem), nikto z prítomných zamestnancov mi ani len neodvetil. Takže aj tu asi platí: Je iná doba!!!

Viktor KUBAL

Prijemné prežitie vianočných sviatkov
a šťastný nový rok 2018 vám želá

Redakčná rada a redakcia
Živnostenských novín

Nový koncept

Slovenská živnostenská komora v spolupráci s Regionálnou rozvojovou agentúrou Pezínok Senec a Slovenským centrom dizajnu usporiadala dňa 23. 11. 2017 odbornú konferenciu pod názvom „Nový koncept“ o ďalšom vývoji a perspektíve prepojenia praxe so vzdelávaním.

Záver konferencie poukázali na dnešné nedostatočné legislatívne nastavenie v zákone č. 61/2015 Z.z. o odbornom vzdelávaní a príprave. Je nevyhnutné upraviť výučbu praktického vzdelávania v umeleckých odvetviach legislatívne tak, aby rešpektovali jednotlivé špecifiká umeleckých odborov v kreatívnom priemysle a nadviazali na históriu škôl, ktoré spolupracovali so zamestnávateľmi už v minulosti. Významnú úlohu na Slovensku v tomto smere zohráva Škola umeleckých remesiel

– ŠUR založená veľikánmi slovenského výtvarného umenia Ľudovítom Fullom a Mikulášom Galandom v roku 1928/29. A bolo by žiadúce, aby súdobé umelecké školstvo nadviazalo na progresívne a avantgardné odkazy ŠUR, ktorá už v tej dobe reagovala na požiadavky spoločnosti a trhu. Na podujatí sa zúčastnili zástupcovia zamestnávateľov, škôl a organizácií podieľajúcich sa na aplikácii systému duálneho vzdelávania. So zásadným príspevkom vystúpila predsedníčka Slovenskej živnostenskej komory Mgr. Daniela Jaslovská, ktorá informovala o pripravovaných legislatívnych zmenách. Problematiku duálneho vzdelávania priblížil tajomník Rady zamestnávateľov pre systém duálneho vzdelávania Milan Kuzma, JUDr. Ing. Michal Bartók, riaditeľ Štátneho inšti-



tútu odborného vzdelávania a Peadr. Hana Blažičková, tajomníčka Rady vlády SR pre kultúru z Ministerstva kultúry SR.

Podobné konferencie bude Slovenská živnostenská komora usporadúvať aj v iných krajoch a mestách, nakoľko už táto prvá konferencia svojou početnou účasťou potvrdila, že o problematiku duálneho vzdelávania v kreatívnom priemysle je a bude veľký záujem.



Odborná konferencia

Pri príležitosti 80. výročia založenia prvej závodnej učňovskej školy v Podbrezovej, predstaviteľstvo Železiarní Podbrezová, a.s., Súkromná stredná odborná škola hutnícka ŽP a Súkromné gymnázium ŽP zorganizovali odbornú konferenciu na tému „História, súčasnosť a budúcnosť vzdelávania“.

Súčasťou programu bolo odovzdanie ocenení zástupcom vybraných technických univerzít na Slovensku.



Maroš Šefčovič
podpredseda Európskej komisie



Daniela Jaslovská
predsedníčka SŽK
a **Emil Machyna**
predseda Odborového zväzu KOVO

Seminár na tému „Efektívna komunikácia a tvorba partnerstiev“

Regionálna rozvojová agentúra Senec-Pezínok (ďalej RRA SP) v úzkej spolupráci so Slovenskou živnostenskou komorou (ďalej SŽK) zorganizovala dňa 24. októbra 2017 interaktívny seminár o efektívnej komunikácii a tvorbe partnerstiev. Seminár bol realizovaný v rámci medzinárodného projektu „EP4A: Európske partnerstvá pre učňovskú prípravu“, ktorý je podporený z programu Erasmus+ a zameraný na budovanie kapacít podporných organizácií pre malé a stredné podniky. Účastníkmi semináru boli teda predovšetkým predstavitelia a zástupcovia komôr, zväzov a subjektov podporujúcich rozvoj a etablovanie malých a stredných podnikov.

Pod vedením skúsenej lektorky sa účastníci naučili ako posilniť svoje zručnosti pri komunikácii s partnermi – či už podnikateľmi, školami alebo verejnými inštitúciami. Hlavnými témami semináru a pracovnými metódami boli:

TÉMY:

- Sebapoznanie a sebapoznanie
- Zásady efektívnej komunikácie a komunikačné zručnosti

- Neverbálna a verbálna komunikácia
- Vnímanie osobnosti, prvý dojem
- Motivácia – kľúč k úspechu
- Zvládanie a prijímanie kritiky
- Asertívne správanie, úloha psychológie v komunikácii

PRACOVNÉ METÓDY:

- Diskusie v skupine
- Tímové riešenie úloh
- Hranie rolí
- Spätná väzba
- Individuálna práca
- Krátke prednáškové vstupy
- Dotazníky / Osobnosť (testy osobnosti)

Všetci zúčastnení sa zapájali, pracovali samostatne aj v skupinách na rôznych pracovných úlohách, interaktívnych hrách, ale hlavne aktívne diskutovali na hlavnú tému, ktorá sa niesla celým seminárom, a to podpora malých a stredných podnikov pri zapájaní sa do duálneho vzdelávania.

Blahoželanie jubilantovi

Dňa 5. 11. 2017 sa dožil okrúhlych 70. narodenín predsedu Krajskej zložky komory Bratislava Slovenskej živnostenskej komory Vladimír Mička. Pri príležitosti jeho životného jubilea mu Ministerstvo vnútra SR, sekcia verejnej správy, udelilo za jeho dlhoročnú prácu v prospech živnostníkov pamätnú medailu Za zásluhu o verejnú správu. Jubilantovi ju odovzdal riaditeľ odboru živnostenského podnikania MV SR Ing. Ján Dutko.

Ku gratulantom sa pripája aj redakcia Živnostenských novín, kde je pán Mička predsedom redakčnej rady a praje mu do ďalších rokov veľa zdravia a spokojnosti v osobnom i pracovnom živote.



Operatívny lízing v praxi

Kúpa vozidla pri podnikaní je v podstate nevyhnutnosťou, pričom výber nového automobilu väčšinou kráča ruka ruke s výberom spôsobu a formy jeho financovania. Pri aktuálnej širokej ponuke rôznych finančných produktov už mnohí ľudia neuvažujú nad hotovostnou platbou a rozhodujú sa radšej medzi viacerými druhmi pôžičiek. Jednou z možností financovania je tzv. operatívny lízing.

Čo je operatívny lízing?

Operatívny lízing predstavuje formu dlhodobého prenájmu vozidla. Charakteristickým znakom tejto formy financovania je skutočnosť, že v priebehu aj po skončení operatívneho lízingu je vybrané vozidlo zaradené v majetku lízingovej spoločnosti, ostáva teda evidované v majetku prenajímateľa. Nájomca sa v tomto prípade nestáva vlastníkom splácaného vozidla ani po ukončení operatívneho lízingu. Táto skutočnosť tak predstavuje jeden z hlavných rozdielov oproti spotrebnému úveru. Nájom vybra-

delné mesačné splátky za používanie vozidla a iné zvolené služby. Veľkou výhodou tejto formy financovania je to, že pri ňom nie je potrebné platiť akontáciu vo výške určenej sumy vozidla. Splátky zároveň nepokrývajú celú kúpnu cenu automobilu, ale len jeho amortizáciu. Po splatení celej výšky dohodnutého lízingu sa automobil vracia späť lízingovej spoločnosti a možno si vybrať opäť nové vozidlo. Používané vozidlo možno odkúpiť od lízingovej spoločnosti, jeho zostatková hodnota v týchto prípadoch však býva relatívne vysoká.



ného vozidla je pri tejto forme financovania vybraného modelu vozidla spravidla spojený so širokou škálou rôznych doplnkových služieb, ktoré si zvolí podľa vlastných potrieb samotný nájomca. Spoločnosť, ktorá poskytuje automobil na prenájom, ho po ukončení operatívneho lízingu väčšinou aj sama predáva.

Výhody operatívneho lízingu

Výhody tejto formy financovania v mnohom závisia od konkrétnych preferencií záujemcu. V minulosti bola rozšírená viac medzi právnickými osobami, v súčasnosti už o nej uvažujú aj živnostníci a bežní spotrebiteľia, ak pre nich nie je dôležité vlastníctvo vozidla. Dĺžka operatívneho lízingu sa líši v závislosti od konkrétnej finančnej inštitúcie a stanovených podmienok. Podstata operatívneho lízingu spočíva v tom, že po dohodnutú dobu je vybraný automobil v prenájme, pričom prenajímateľ platí pravidelné

Mesačné splátky

Výška pravidelných splátok sa líši v závislosti od zvoleného automobilu, lízingovej spoločnosti i vybraného balíka doplnkových služieb. Nezávisle od zvoleného balíka však motoristi splácajú určité stabilné položky. Prvú z nich tvorí amortizácia používaného vozidla a druhú krytie havarijného poistenia. Poslednou povinnou položkou sú úroky, ktoré predstavujú odmenu za poskytnutú službu, ktorá zahŕňa všetky úkony spojené s prevádzkou vozidla i súvisiacou administratívou. Niekedy sa pritom platí aj registračný poplatok za prihlásenie do evidencie vozidiel. K štandardnej službe je možné zvôliť si aj ďalšie doplnkové služby. Tie môžu obsahovať pravidelné servisné kontroly, celodenné asistenčné služby, ktoré môžu presahovať hranice Slovenska, možnosť získania náhradného vozidla v prípade poruchy a nutnosti opráv v servise, kúpu diaľ-

ničných známok, výmenu a kúpu pneumatík, kúpu tankovacej karty alebo vybavenie platby dane za motorové vozidlo. Produkty sa líšia v závislosti od jednotlivých finančných inštitúcií a často závisia aj od toho, či operatívny lízing uzatvára fyzická alebo právnická osoba.

Nevýhody operatívneho lízingu

Tou podstatnou je fakt, že prenajatý automobil ostáva majetkom prenajímateľa, ktorý si ho aj sám odpisuje. Pri operatívnom lízingu však prichádzajú do úvahy aj ďalšie možné obmedzenia. Jedným z nich je limitovaný počet kilometrov, ktoré možno s autom najazdiť. Najčastejšie sa možno stretnúť s tým, že lízingové subjekty umožňujú v prvom roku používania vozidla najazdiť motoristom s prenajatým vozidlom maximálne 20 tisíc kilometrov alebo 50 tisíc v priebehu dvoch rokov jeho prevádzky. Pri uzatváraní zmluvy je preto veľmi dôležité správne odhadnúť používanie vybraného vozidla. Tzv. outsourcing správy vozového parku môže byť výhodou najmä pre veľmi zaneprázdnených podnikateľov alebo fyzické osoby, pričom jeho nevýhoda spočíva v o niečo vyššej sume za poskytované služby.

Medzi nevýhody operatívneho lízingu by sme ešte mohli zaradiť aj obmedzenie v podobe osoby oprávnenej viesť vybrané motorové vozidlo. Väčšinou je limitovaná na osobu nájomcu a jeho najbližších rodinných príslušníkov, čo môže predstavovať nepohodlné riešenie pre menších podnikateľov, ktorí prenechávajú služobné vozidlo na užívanie napríklad svojim zamestnancom alebo spolupracovníkom. Nájomca však môže v takomto prípade požiadať lízingovú spoločnosť o schválenie tejto osoby, tá mu však nie povinná vyhovieť. Možnou poslednou nevýhodou predstavuje skutočnosť, že veľmi často si pri výbere určitého modelu nemôžu záujemcovia presne zvoliť konkrétnu výbavu vybraného vozidla. Väčšinou si vyberajú len z niekoľkých alternatív s už ustanovenými parametrami. V prípade, že majú záujem o doplnenie ďalších komponentov, väčšinou o to musia požiadať lízingovú spoločnosť a následne čakať na schválenie predloženej požiadavky.

Európsky sociálny pilier

Lídri členských štátov Európskej únie 17. 11. 2017 podpísali dokument s názvom **Európsky sociálny pilier**. Podľa slovenského premiéra Róberta Fica je tento dokument dôležitý a Slovensko tak môže začať pracovať na zakotvení niektorých sociálnych práv do Ústavy SR, aby boli lepšie vykonateľné. Skonštatoval to po skončení sociálneho samitu v Göteborgu.

Európsky pilier sociálnych práv, ktorý v apríli tohto roku predstavila Európska komisia, zahŕňa 20 princípov a práv v troch hlavných oblastiach. Ide o prístup na trh práce, spravodlivé pracovné podmienky a podporu sociálnej ochrany a inklúzie. Tento dokument nie je právne záväzný, ale podľa premiéra je veľmi dôležitý. *„Tento sociálny pilier je dôležitý preto, že v ňom sú niektoré práva zopakované, teda tie, ktoré sú už garantované európskou legislatívou, ale sú tam aj niektoré práva, ktoré nie sú garantované a do budúcnosti budú musieť prejsť legislatívou ochranou,“* skonštatoval po skončení stretnutia vo Švédsku.

Ako príklad uviedol európsku minimálnu mzdu. *„Už samotný európsky pilier hovorí, že by malo existovať právo, ktoré o minimálnej mzde hovorí. Preto vnímam tento dokument ako ten, ktorý na jednej strane posúva sociálne práva na úroveň občianskych a politických práv a na strane druhej je veľkou inšpiráciou pre jednotlivé členské štáty,“* priblížil premiér.

Slovensko tak podľa neho môže začať pracovať na zakotvení niektorých sociálnych práv do Ústavy SR. *„Môžeme začať intenzívne práce na novej ochrane sociálnych práv v Ústave SR. Mali by sme do nej zakotviť nárok na minimálnu mzdu, určite by sme mali hovoriť o nočnej práci. Ja som zástancom aj stanovenia maximálneho veku odchodu do dôchodku. Tento vek by bol stanovený v Ústave SR. Plus niektorým právam, ktoré majú slabú vykonateľnosť, by sme dali väčšiu vykonateľnosť, lebo by boli obsiahnuté v Ústave SR,“* myslí si Fico.

Na Slovensku tak podľa jeho slov začína obdobie novelizácie Ústavy SR. *„Verím, že nájdeme zhodu. Na jednej strane budeme chcieť posilniť sociálny pilier, pravdepodobne budeme hovoriť o dôchodkovom systéme a sú aj ďalšie veci v sociálnej oblasti, ktoré stoja za to, aby sme sa nad nimi zamysleli,“* avizoval premiér s tým, že zmenami by sa malo Slovensko zaoberať v najbližšom období.

„SLOVAK BARISTA CUP“ junior 2017

Poprázdňinové šialenstvo plné kávy



Prázdniny sú nepochybne jedným z najobľúbenejších období všetkých študentov. Množstvo zábavy, oddychu a stretnutí s rodinnou či priateľmi patria k top aktivitám každého prázdninujúceho človeka. Práve v tomto duchu sme sa rozhodli pokračovať aj my v ďalšom kole našej baristickej súťaže pre juniorov.

Piate kolo baristickej súťaže „SLOVAK BARISTA CUP“ junior 2017 prebiehalo v nákupnom centre City Arena Trnava pri príležitosti výstavy plnej vône kávy, Coffee Market. Piatok 13. októbra 2017 sa stal dňom plným výnimočných ľudí a nezapomenuteľnej atmosféry.

Našu súťaž, ktorá je organizovaná baristickou sekciou SkBA, na čele ktorej stojí akreditované školiace stredisko Academy of Coffee, otvorili majiteľ kávovníkovej plantáže v Brazílii a riaditeľ spoločnosti Capricornio Coffees Edgard Bressani a veľvyslanec Brazílskej federatívnej republiky Luís Balduino. Svoje sily si zmeralo 23 súťažiacich z 13 stredných odborných škôl a hotelových akadémií Slovenska.

Súťažiaci sa predstavili v dvoch disciplínach. Nastavenie mlynčeka a príprava dvakrát espresso, dvakrát cappuccino a dvakrát voľný nápoj, v ktorých základom muselo byť espresso. Okrem sústredenosti sa na prípravu svojich kávových nápojov, každý súťažiaci musel komunikovať a obhajovať svoje nápoje pred degustačnou komisiou. Presnosť, rýchlosť, precíznosť, hygiena, komunikatívnosť každého z baristov boli hlavné body záujmu našich komisárov.

Rozhodovanie o víťazoch mali v rukách na slovo vzatí odborníci.

Do degustačnej komisie si zasadli:

Doc. Pharm. Jozef Augustín, PhD. – tuteur kávovej kultúry na Slovensku, komisár viacerých medzinárodných baristických súťaží, certifikovaný lektor

Eva Horváthová – profesionálny barista, certifikovaný lektor

Martin Sloučka – certifikovaný komisár CBA, profesionálny barista a barman

Roman Pospíchal – certifikovaný komisár CBA, profesionálny barista a barman

Ako technickí komisári sa predstavili:

Kamil Kováč – profesionálny pražiar a barista

Matej Šalmík – barista, nadšenec kávy a kávovníkoveho zrna

Oldřich Holiš ml. – profesionálny barista, certifikovaný lektor, trojnásobný majster ČR v baristike

Na celkovú správnosť výsledkov a plynulosť súťaže dohliadali:

Oldřich Holiš – cafeológ, komisár viacerých medzinárodných baristických súťaží

Edgard Bressani – riaditeľ



spoločnosti Capricornio Coffees, ktorá zastrešuje 370 farmárov v Brazílii, garant hlavnej výhry pre mladých baristov

Nikoleta Šalmíková – profesionálny barista, certifikovaný lektor

Martina Holišová – zapisovateľka

Na prvých troch miestach sa umiestnili:

1. miesto: Alexandra Micháľková, Hotelová akadémia Žilina

2. miesto: Zuzana Kubalová, Hotelová akadémia Žilina

3. miesto: Šimon Petřík, SSOŠ MLADOSTĚ Prešov

Špeciálne ceny získali:

Cena za „Najlepší voľný nápoj“: Alexandra Micháľková, Hotelová akadémia Žilina



Cena za „Najlepšia technika“: Alexandra Micháľková, Hotelová akadémia Žilina

Cena za „Najlepšia technika mlynčeka“: Zuzana Kubalová, Hotelová akadémia Žilina

Cena pre nováčika s najčistejšou prácou: Valéria Váleková, SOŠ Stará Ľubovňa

Cena Edgarda Bressaniho, farmára z Brazílie: Nikola Korcoňová, SSŠ EDUCO, HA Námestovo

Cena Ing. Róberta Schmidta, predsedu KZK SŽK Trnava: Karolína Puterová, SSOŠ Gos-Sk Trnava

Mladé talenty prišli osobne podporiť aj vzácní hostia, ktorí sa podujali na krásnu úlohu, slávnostne odovzdať ceny a prihovoriť sa mladým baristom. Svojou účasťou nás poctili p. Dr.h.c. Ing. Tibor Mikuš, PhD., predseda Trnavského samosprávneho kraja, p. Jozef Viskupič, poslanec NR SR a p. Ing. Robert Schmidt, predseda KZK SŽK v Trnave.

Podakovanie patrí všetkým sponzorom, partnerom a priateľom baristickej súťaže „SLOVAK BARISTA

CUP“ junior 2017 City Arena Trnava

Súťaž bola náročne krásna. Vzišli z nej víťazi i „porazení“. Porazený však nebol ani jeden barista, a to vďaka svojej odvahe a chuti byť lepší. Svojím umením a záujmom zlepšujú kávovú kultúru. **ĎAKUJEME VÁM, BARISTI!**

Cieľom tejto súťaže je podpora mladých talentov a rozvíjanie ich osobnosti. Už čoskoro odletí ďalší z nich za svojim snom do Brazílie. Spoznávanie kávy inak

ako len zo šálky sa tak stane skutočnosťou pre najlepšieho junior baristu za rok 2017.

Tešíme sa na ďalšie dych vyrážajúce výkony junior baristov v poslednom kole tohto ročníka, ktoré sa uskutočnia 8. 12. 2017 v spolupráci s SOŠ gastronómie a cestovného ruchu v Nitre.

Príďte aj vy získať posledné body na cestu do Brazílie alebo podporiť tých, ktorí o to budú bojovať.

Dňa 15. novembra 2017 prebehlo v Bratislave **8. zasadnutie monitorovacieho výboru Operačného programu Výskum a Inovácie**. V rámci plánovaného programu bola členmi monitorovacieho výboru odsúhlasená revízia OP Val verzia 3.0. Jedná sa o zmeny a doplnenie OP v 10 bodoch. Nejedná sa o zmeny hlavných cieľov programu, ani celkových stratégií programu. Zmena OP je iniciovaná s cieľom reagovať na nové skutočnosti, ktoré vyplývajú z procesu implementácie OP Val a má za cieľ prispôsobiť programový dokument aktuálnym podmienkam a požiadavkám praxe. Prijaté zmeny OP zahŕňajú úpravy popisu aktivít v kategóriách intervencií, doplnenie kategórie oprávnených žiadateľov, úpravy ukazovateľov výstupu a výsledkov.

Ďalej bola v rámci naplňovania plánu čerpania prostriedkov z OP Val, zo strany pracovníkov ministerstva hospodárstva, ako aj ministerstva školstva prezentovaná stratégia prostredníctvom ktorej bude vyhlasovaných viacej výziev menšou finančnou alokáciou, tak aby bol možný väčší výber zo strany potencionálnych žiadateľov. Ako prvá dopytovo orientovaná výzva, by mala byť vyhlásená výzva zameraná na technológie 21. storočia, ešte v priebehu roka 2017.

Viacej informácií k 8. zasadnutiu monitorovacieho výboru, nájdete na webovom sídle OP Val <https://www.opvai.sk/monitorovaci-vybor/zasadnutia-mv-op-vai/>

Čo s dlhom voči Sociálnej poisťovni

Hoci si pocktivo platíte povinné odvody, neznamená to, že voči Sociálnej poisťovni nemôžete mať dlh. Vzniknúť vám mohol tým, že ste v minulosti niekoľkokrát zaplatili odvody o pár dní neskôr a Sociálna poisťovňa vám kvôli tomu vyrubila penále, prípadne ste na prelome rokov odvedli nižšie poistné, ako ste mali, keďže sa zvyšoval minimálny vymeriavací základ, alebo ste uviedli nesprávny variabilný, špecifický či konštantný symbol a platba nebola správne priradená k vášmu účtu.

Ako zistíte, že vás sa dlh netýka? Sociálna poisťovňa vedie na svojej webovej stránke verejný elektronický zoznam dlžníkov. V zozname dlžníkov sa nachádzajú právnické a fyzické osoby, ktoré dlhujú Sociálnej poisťovni od 3,32 eura. Zoznam sa aktualizuje štyrikrát mesačne.

Penále je tiež dlh

Penále v zozname dlžníkov, ktorý je zverejnený na webe, nenájdete. Nie je totiž súčasťou nezaplatennej čiastky za samotné poistné, ale jeho výška je známa až po splatení dlžnej sumy.

Pri neuhradenom poistnom aj pri penále platí, že ak ich dlžník nezaplatí, poisťovňa začne vymáhať pohľadávku. Zo zákona vyplýva, že penále nemôžu byť vyššie ako dlžná suma poistného.

Z oneskorenej úhrady poistného narastá penále vo výške 0,05 percenta z dlžnej sumy. Pozor, suma sa počíta za každý deň omeškania odo dňa splatnosti do dňa úhrady poistného. Lehota na predpísanie dlžného poistného a aj penále je najviac 10 rokov od splatnosti poistného, za ktoré sa penále vystavilo.

Právo predpísať poistné sa nepremičuje, ak nebola splnená prihlasovacia alebo odhlasovacia povinnosť odvádzateľa poistného. Právo vymáhať poistné sa premlčí za šesť rokov odo dňa nadobudnutia právoplatnosti rozhodnutia, ktorým sa poistné predpísalo.

Sociálna poisťovňa môže odpustiť penále vďaka sa na poistné a príspevky, ktoré neboli odvedené včas, alebo boli odvedené v nižšej sume len za obdobie do 31. decembra 2004. Dlžník môže požiadať o odpustenie povinnosti zaplatiť penále. Žiadosť je potrebné podať v písomnej forme a v príslušnej pobočke Sociálnej poisťovne. Podmienkou je, aby mal uhradené dlžné sumy poistného a príspevkov najneskôr v deň podania písomnej žiadosti a v období odo dňa doručenia žiadosti do dňa vydania rozhodnutia o žiadosti odvádzal poistné a príspevky včas a v správnej sume.

Daňové poradenstvo a jeho využitie

Na Slovensku si väčšina ľudí myslí, že každý účtovník poskytuje v rámci služieb aj daňové poradenstvo. Nie je tomu celkom tak. Na to, aby niekto mohol poskytovať služby daňového poradenstva, musí predtým získať licenciu daňového poradcu, až tak môže v súlade so zákonom poskytovať tieto služby. Kedy je vhodné využiť služby daňového poradcu, za čo nesie daňový poradca zodpovednosť a aké výhody to klientovi prinesie?

Účtovník nie je automaticky daňovým poradcom

Účtovníctvo môže podľa slovenskej legislatívy vykonávať prakticky hocikto. Stačí mu k tomu voľná živnosť – vedenie účtovníctva. Naopak, daňové poradenstvo môže vykonávať len osoba, ktorá má na to licenciu daňového poradcu. Na to, aby fyzická osoba získala licenciu daňového poradcu, musí splniť viacero požiadaviek. Patria sem:

- spôsobilosť na právne úkony,
- bezúhonnosť,
- vysokoškolské vzdelanie a potrebná prax,
- vykonanie odbornej skúšky.

Po splnení všetkých podmienok je možné žiadateľovi vydať licenciu daňového poradcu. Z vyššie uvedených požiadaviek je jasné, že medzi daňových poradcov sa nedostane každý. Päťročná prax v ekonomickom smere, prípadne trojročná prax v pozícii asistenta daňového poradcu, musia byť završené vykonaním veľmi náročnej odbornej skúšky. Z toho teda vyplýva, že ak už niekto má licenciu daňového poradcu, je vo svojej oblasti odborníkom

a dá sa na neho spoľahnúť. To je jeden z hlavných dôvodov, prečo je vhodné využiť služby daňového poradcu. Najmä ak ide o väčšie množstvo peňazí, je dobré mať od neho oficiálne stanovisko o tom, že plánovaný postup je v súlade so zákonom a nehrozia žiadne riziká.

Čo je to daňové poradenstvo

Zákon o daňovom poradenstve ho definuje ako:

- poradenstvo pri zisťovaní základu dane a dane a pri plánovaní daní,
- poskytovanie stanovísk a vysvetlení pre klientov k aplikácii právnych predpisov v oblasti daní.

Ak jednu z týchto činností vykonáva bežný účtovník bez licencie daňového poradcu, vykonáva daňové poradenstvo bez oprávnenia. Okrem toho, že sám seba vystavuje riziku, vystavuje riziku aj klienta, pretože ak nemá oprávnenie poskytovať daňové poradenstvo, nemôže ani niesť zodpovednosť za prípadné škody. Zákon o daňovom poradenstve totiž jasne obsahuje ustanove-

nie o prevzatí zodpovednosti. Daňový poradca zodpovedá klientovi za škodu, ktorú mu spôsobil v súvislosti s poskytovaním daňového poradenstva. **Zodpovednosť za škodu je ďalšou výhodou spolupráce s daňovým poradcom.**

PRÍKLAD

Stredne veľká výrobná spoločnosť si interne spracováva účtovníctvo a dane. V rámci rozširovania podniku sa chystá nadobudnúť podiel v ďalšej spoločnosti. Takáto transakcia v sebe zahŕňa viacero daňových a účtovných rizík. Keďže ide o vysokú sumu, je správne sa v tomto prípade obrátiť na licencovaného daňového poradcu so žiadosťou o oficiálne stanovisko. Daňový poradca by mal na základe vstupných údajov pripraviť celú transakciu tak, aby kupcovi nehrozilo žiadne daňové riziko, prípadne sa vyjadriť k výhodnosti alebo nevýhodnosti celej transakcie.

Spolupráca s daňovým poradcom

Služby daňového poradenstva zahŕňajú najmä vypracovanie

odborných stanovísk a poradenstvo pri kalkuláciách dane. Na daňového poradcu sa teda zvyčajne obracajú firmy, ak pripravujú nejakú neštandardnú transakciu, s ktorou nemajú skúsenosti, alebo aj pri výpočtoch dane z príjmov právnických osôb na konci roka. Práve pri druhej menovanej možnosti môže byť práca daňového poradcu veľmi užitočná.

Mnoho firiem má účtovníctvo vedené interne. Na konci roka pri uzávierkach a podávaní daňových priznaní môže byť neoceniteľná konzultácia s nezávislým daňovým poradcom, ktorý spracuje celú kalkuláciu dane z príjmov podľa podkladov z účtovníctva a diskusie s klientom. Dokáže identifikovať prípadné riziká a upozorniť na ne. Za pár stoviek eur to vôbec nemusí byť zlá investícia.

Cena daňového poradenstva na Slovensku

Práca daňového poradcu nie je lacná. Daňový poradca musí absolvovať niekoľko ročných prípravu a aj po získaní licencie sa musí stále vzdelávať. Poistky a ďalšie prevádzkové výdavky zvyšujú cenu daňového poradenstva.

Štandardne sa cena daňového poradenstva odvíja buď od počtu hodín, alebo od vopred dohodnutej paušálnej sumy. Napríklad pri vypracovaní stanovísk alebo kalkuláciách dane z príjmov sa zvyčajne dohodne vopred konkrétna suma. Pri iných výkonoch sa ide podľa počtu hodín. Ceny sú rôzne, od 50 eur na hodinu až po špičkových daňových poradcov z nadnárodných spoločností so sadzbou okolo 300 eur na hodinu. Ako v iných odvetviach, aj tu platí, že vyššia cena nemusí vždy odražať vyššiu kvalitu.



Bude tento risk ziskom?



Holandská rodina (na obrázku) predala svoju firmu, dom, dve autá, motorku a zvyšný majetok a všetko investovala do virtuálnej meny bitcoin. Otec, matka a ich tri dcéry teraz žijú teraz v skromnej kempingovej chate a dúfajú, že sa z nich jedného dňa stanú milionári.

„Všetko sme predali a vsadili na bitcoin,“ povedal otec rodiny a podnikateľ Didi Tai-

huttu (39), a ako sám hovorí, aj milovník kryptomien. Pred tromi mesiacmi sa Taihuttu rozhodol opustiť materialistický spôsob života a dnes žije s manželkou a dcérami (12, 10, 7) v kempe Venlo na východe Holandska. Ich úspory sa medzitým „kdesi“ každou minútou zväčšujú“.

Pri svojom vzniku (február 2009) stál bitcoin iba niekoľko centov, ale na začiatkom roka

2017 už to bolo skoro 1000 dolárov. Odvtedy, táto nikým neriadená virtuálna mena, ktorá svojim držiteľom zabezpečuje anonymitu, s väčšími či menšími výkyvmi ďalej posilňuje. Napriek vnútornému štiepeniu a regulácii, ktorú nedávno zaviedla Čína a po ktorej bitcoin stratil asi 40 percent hodnoty, sa tejto kryptomene podarilo koncom novembra prekonať ma-

gickú hranicu 10-tisíc dolárov.

„Je to reálna mena budúcnosti, teraz sme svedkami revolúcie alebo evolúcie peňažného systému,“ nadšene hovorí informatik Taihuttu, ktorý ešte nedávno stál na čele firmy so 16 zamestnancami. „Už sme investovali desiatky tisíc eur a peniaze z predaja domu,“ povedal. „Do roku 2020 môže stáť bitcoin aj 25000 eur,“ verí. Pokiaľ by kurz spadol, ocitne sa s rodinou na bode nula. Bude Taihuttu za niekoľko rokov vďaka tomuto riskantnému kroku najbohatším človekom na svete? „To nemôžem dopredu vedieť, ale s tými zarobenými peniazmi by som chcel svojim dcéram ukázať svet a pomôcť tým najpotrebnejším.“

Tak, čo povieť? Pridáte sa k nemu? Asi nie... Ale aj tak pánovi Didimu držíme palce...

VK



Mení sa lehota na prihlásenie zamestnávateľa

Novelou zákona o sociálnom poistení sa mení lehota na prihlásenie zamestnávateľa. Kým do 31. decembra 2017 má lehota na prihlásenie sa do registra zamestnávateľov v Sociálnej poisťovni do ôsmich dní, odkedy zamestnáva aspoň jedného zamestnanca, od 1. januára 2018 je zamestnávateľ povinný prihlásiť sa najneskôr deň predchádzajúci dňu, v ktorom začal zamestnávať aspoň jedného zamestnanca.

Mení sa taktiež lehota na odhlásenie zamestnanca. Doteraz bola lehota na odhlásenie zamestnanca najneskôr deň po skončení poisťného vzťahu. Od 1. januára 2018 sa táto lehota predlžuje na osemdňovú.

Sociálna poisťovňa upozorňuje zamestnávateľov, že novela zákona o nelegálnej práci, ktorá toleruje sedemdňovú lehota na prihlásenie zamestnanca, nemení lehota na prihlásenie zamestnanca do registra poisťencov a sporiteľov v Sociálnej poisťovni. Nadalej zostáva rovnaká, tzn. že zamestnávateľ je povinný prihlásiť zamestnanca deň pred vznikom poisťného vzťahu, najneskôr pred začatím výkonu činnosti zamestnanca. Ak túto lehota nedodrží, pobočka Sociálnej poisťovne mu môže uložiť pokutu.

CK

Je nákup bez DPH jednoduchý?

Akým spôsobom môže podnikateľ nakupovať tovary a služby bez DPH? Na to, aby človek pochopil, kedy môže pri podnikaní nakupovať bez DPH, je potrebné vysvetliť základné princípy fungovania DPH. Daň z pridanej hodnoty funguje na reťazovom princípe. Dodávateľ – platiteľ DPH fakturuje tovary a služby s DPH a odberateľ (ak tieto tovary a služby použije pri podnikaní) má nárok na odpočet DPH. Nákup bez DPH tak nie je možný, možné je iba následné uplatnenie DPH na vstupe, čím sa cena tovaru alebo služby o túto daň zníži.

Na to, aby si spoločnosť, alebo aj fyzická osoba – podnikateľ, mohla uplatniť DPH, musí byť splnených niekoľko podmienok:

- musí ísť o platiteľa DPH s prideleným identifikačným číslom pre DPH,
- dodávky tovarov a služieb musia súvisieť s budúcimi zdaniteľnými príjmami,
- ku každému dodaniu musí byť doklad,
- každý doklad musí byť zaúčtovaný.

Pre začínajúcich podnikateľov je dôležité najmä splnenie prvej podmienky. Na to, aby spoločnosť mohla uplatňovať DPH, musí byť platiteľom dane z pridanej hodnoty. V prípade novej spoločnosti nie je možné využiť povinnú registráciu za platiteľa DPH (presiahnutý obrat 49 780 € za posledných 12 kalendárnych mesiacov). Samozrejme, existuje možnosť požiadať o dobrovoľnú registráciu, pri nej je však potrebné preukázať nejakým spôsobom podnikateľskú činnosť (vystavené faktúry, zamestnanci, uzatvorené zmluvy).

Po registrácii za platiteľa DPH dostane daňovník pridelené identifikačné číslo pre daň z pridanej hodnoty (číslo DIČ s predponou SK) a môže fungovať ako platiteľ. Okrem nároku na odpočet DPH z prijatých tovarov a služieb však musí takisto aj vystavovať faktúry s DPH. Vo väčšine prípadov je pozícia platiteľa DPH výhodná, ale napríklad pri dodávaní služieb fyzickým osobám



nemusia byť výhodné byť platiteľom.

Daňové priznanie k DPH každý mesiac

Ak už ste platiteľom DPH, pripravte sa na viacero administratívnych povinností. Noví platelia DPH sú povinní za každý mesiac (do 25. dňa nasledujúceho kalendárneho mesiaca) podať daňové priznanie k DPH. Okrem daňového priznania sú povinní podávať aj kontrolný výkaz. Všetky nakúpené plnenia (faktúry, bločky) vstupujú do daňového priznania k DPH a znižujú výslednú

daňovú povinnosť. Týmto spôsobom dochádza k odpočtu DPH. Ak je na konci mesiaca vyššia DPH na vstupe (odpočet) ako na výstupe (povinnosť), tak v daňovom priznaní daňovníka je výsledkom nadmerný odpočet.

Nákup bez DPH zo zahraničia

Daň z pridanej hodnoty je harmonizovaná v rámci celej Európskej únie. Nie v samotných sadzbách, ale v princípe jej uplatnenia. Pri obchodovaní s inými členskými štátmi sa budú uplatňovať rovnaké princípy. Keďže tieto princípy

sú pomerne zložité, uvedieme si ďalej len základné pravidlá a najčastejšie situácie, akým spôsobom dochádza k fakturácii medzi štátmi EÚ a či sa nakupujú tovary a služby s DPH alebo bez.

Predaj tovaru od platiteľa platiteľovi

Ak dochádza k dodaniu tovaru medzi dvoma krajinami EÚ, vystavuje dodávateľ faktúru bez DPH. Nadobúdateľ tovaru – slovenský platiteľ DPH, uplatní k cene tovaru slovenskú DPH. Zároveň mu vznikne nárok na odpočet. Celkový dopad na daňovú povinnosť je tak nulový.

Predaj tovaru od platiteľa neplatiteľovi

Tento prípad je pre prijímateľa tovaru pomerne nevýhodný. Zahraničná firma uplatní k cene tovaru DPH podľa sadzby platnej v štáte, kde má sídlo. Prijímateľ tovaru tak nakupuje tovar s uplatnenou zahraničnou DPH. Nemá, samozrejme, nárok na odpočet a ani na vrátenie dane z iného štátu. Keďže neexistuje nárok na odpočet, navyšuje sa tým cena tovaru pri predaji ďalej v reťazci.

Dodanie služieb od platiteľa platiteľovi

Veľká väčšina služieb sa zdieľuje v mieste spotreby služby.



To znamená, že podobne ako pri tovare, aj v tomto prípade vystaví dodávateľ služby faktúru bez DPH. Prijímateľ služby – slovenský platiteľ DPH, uplatní k cene služby slovenskú DPH. Zároveň mu vznikne nárok na odpočet. Celkový dopad na daňovú povinnosť je tak nulový.

Dodanie služby od platiteľa neplatiteľovi

Tento prípad je špecifický. Pri väčšine typov služieb musí byť spotreba služby zdanená v mieste spotreby. Musí to tak byť aj v prípade, ak príjmom služby je neplatiteľ DPH. Ak sa neplatiteľ DPH chystá objednať službu z iného štátu EÚ a táto služba má byť zdanená na Slovensku, musí sa registrovať podľa § 7a zákona o DPH. Touto registráciou sa nestáva platiteľom. Po prijatí služby musí k cene služby uplatniť DPH, pričom však nemá nárok na odpočet. V tomto prípade tak nákup služby neprebehne bez DPH.

Vrátenie dane zo zahraničia

Proces vrátenia dane z pridanej hodnoty zo zahraničia je špecifickým prípadom, ktorý sa týka niektorých podnika-



teľov. Niektoré druhy tovarov a služieb sú štandardne zdaňované tam, kde sa fyzicky dodajú alebo poskytnú. Ide najčastejšie o tieto druhy tovarov a služieb:

- pohonné hmoty,
- ubytovacie služby,
- reštauračné a stravovacie služby,
- dopravné služby a podobne.

Takéto tovary a služby podliehajú DPH v štáte, kde sa dodajú zákazníkom. Ak ide o podnikateľa – platiteľa DPH, nemôže postupovať tak, že si vstupnú DPH uplatní prostredníctvom daňového priznania. Nejde totiž o slovenskú DPH. Na to, aby si platiteľ mohol uplatniť takúto DPH na vstupe,

musí postupovať procesom vrátenia dane z iného členského štátu (VAT refund).

Tento proces zahŕňa podanie žiadosti prostredníctvom finančnej správy na Slovensku, ktorá následne takéto žiadosti preposiela na príslušné daňové úrady do iných štátov. Na to, aby daň mohla byť vrátená, musia byť splnené minimálne tieto podmienky:

- DPH na vstupe musí byť uplatniteľná v tom štáte, z ktorého sa žiada,
- dodané tovary a služby musia súvisieť so zdaniteľnými príjmami žiadateľa,
- žiadosť musí byť podaná v stanovenom termíne,
- k žiadosti musia byť pri-

ložené požadované doklady, podľa podmienok konkrétneho štátu,

- v prípade výzvy je potrebné doplniť zvyšné doklady.

Dodania oslobodené od DPH

Jednou z možností, ako nakupovať bez DPH, je nakupovať tovary a služby oslobodené od DPH. Zákon o DPH umožňuje oslobodiť nasledovné činnosti:

- poštové služby,
- zdravotná starostlivosť,
- služby sociálnej pomoci,
- výchovné služby a vzdelávacie služby,
- služby dodávané členom,
- služby súvisiace so športom a telesnou výchovou,
- kultúrne služby,
- zhromažďovanie finančných prostriedkov,
- služby verejnoprávnej televízie a verejnoprávneho rozhlasu,
- poisťovacie služby,
- dodanie a nájom nehnuteľností,
- finančné činnosti,
- predaj poštových cenín a kolokov,
- prevádzkovanie lotérií a iných podobných hier.

-mc-

Nové informačné kalkulačky poistného

Sociálna poisťovňa v súvislosti so zmenou minimálneho a maximálneho vymeriavacieho základu od 1. januára 2018 pripravila nové informatívne kalkulačky na výpočet poistného pre samostatne zárobkovo činné osoby (SZČO) a dobrovoľne poistené osoby. Nové kalkulačky sú prístupné cez webovú stránku Sociálnej poisťovne v časti **Poistné** alebo **Kalkulačky**. Záujemcom poslúžia pre informatívny výpočet poistného za obdobie od 1. januára 2018. **Použitie kalkulačiek je jednoduché:**

- **SZČO** si v kalkulačke po zadaní príjmu z podnikania a inej samostatne zárobkovej činnosti, čiastkového základu dane a zaplateného poistného (na povinné verejné zdravotné poistenie a povinné nemocenské, dôchodkové poistenie a do rezervného fondu solidarity) môže vypočítať vymeriavací základ a následne aj jednotlivé sumy poistného. Ide o poistné na nemocenské, starobné, invalidné poistenie a poistné do rezervného fondu solidarity. V súčte sa SZČO dozvie, koľko je celkové poistné, ktoré je povinná mesačne odvádzať Sociálnej poisťovni.

- **Dobrovoľne poistená osoba** si v kalkulačke na výpočet poistného najprv určí, aký je typ dobrovoľne poistenej osoby (pomôcku s popisom nájde pri kalkulačke), zadá svoj vymeriavací základ a kalkulačka jej informatívne vypočíta jednotlivé druhy poistného a ich súčet. Takto sa informatívne dozvie, koľko je povinná celkovo mesačne odvádzať Sociálnej poisťovni.

Kalkulačky poistného:

- Kalkulačka na informatívny výpočet poistného pre SZČO 2018
- Kalkulačka na výpočet poistného pre dobrovoľne poistenú osobu 2018

Zdroj: SP





Franchising sa zdá ako dokonalý biznis model. Kúpite si licenciu s dobrým menom, tá vám zaistí know-how aj vybavenie a zákazníci sa k vám budú hrnúť. No nežijeme v ideálnom svete a nie vždy je ľahké aj pod dobrou značkou generovať zisky.

Dlhá história franchisingu

Franchising nie je žiadny moderný výmysel, ale podnikateľský koncept, ktorý vo svete funguje desiatky rokov. Samotný názov pochádza z francúzskeho slova „la franchise“, čo v preklade znamená oslobodenie od cla a daní. Dnes tento názov však s pôvodným označením nemá nič spoločné a definuje systém zmluvných vzťahov medzi spoločnosťami postupujúcimi práva na predaj tovaru inej spoločnosti. Franchising pôvodne vznikol v druhej polovici 19. storočia v USA a prvým užívateľom franchisingu bola v rokoch 1860 až 1863 spoločnosť šijacích strojov značky SINGER.

Franchising a jeho výhody pretrvali až do dnešných dní a patrí k obľúbeným celosveto-

vým konceptom, aj keď na Slovensku ešte nie je taký rozšírený. Napriek tomu u nás už funguje viac ako 150 franchisov.

Štart pod dohľadom

Jednou z najväčších výhod podnikania pod overenou značkou je zabezpečenie celého nábehu podnikania. Nekupujete mačku vo vreci, ani netvoríte svoje podnikanie od nuly, ale preberáte osvedčený, zabezpečený a zisk prinášajúci biznis model.

Nepotrebuje prakticky žiadny podnikateľský plán, prehnajú kreativitu, iba priestory a financie na zakúpenie licencie. Následne vám spoločnosť zabezpečí takpovediac, všetko na kľúč. Nemusíte budovať značku, riešiť marketing ani

dizajn prevádzky, nepotrebuje vyberať dodávateľov a v princípe dostanete nastavený celý prevádzkový systém ako na dlani.

Navyše, funkčný, odskúšaný rokmi aj tisíckami zákazníkov. Ide o komplexný systém riadeného podnikania, ktorý ponúka lokálne prispôbený formát globálnej siete a veľkého koncernu, s čím súvisia aj dodávateľské a konkurenčné výhody.

Nič pre kreatívnych

Franchising môže byť výhodný biznis, kde však o hlavnom smerovaní rozhoduje niekto iný, preto nebude vyhovovať každému. Na druhej strane nejde o pokus a omyl, ale o maximalizované cesty vedúce k úspechu. Pre najväčšie siete pracujú špičkoví experti a odborníci, ktorých by drobný podnikateľ nedokázal zaplatiť. Z toho profituje aj majiteľ každej jednej prevádzky. Na vlastné inovácie však zabudnite. Ako by ste sa tvárili, ak by ste v McDonald's

dostali inú zmrzlinu ako očakávate, alebo iný tvar žemle? Všetko je uniformné, a tak to treba dodržať. Aby bol zachovaný jednoliaty dizajn aj postup, tak spoločnosť zariadi nielen priestor, ale aj školenia a tréningové programy, postupy, máte nepretržitú podporu a pomoc. Pre niekoho výhoda, pre iného obmedzujúce „zamestnanie“.

Prieskum trhu je dôležitý

Ako franchising si môžete kúpiť malú realitnú kanceláriu, aj veľký reťazec. Preto je veľmi dôležité pred kúpou si overiť výsledky samotnej firmy, celej siete, čo za svoje peniaze pri kúpe licencie dostanete, aká je podpora aj poplatky.

Je vhodné si urobiť aj malý marketingový prieskum, či vlastne na konkrétnom mieste a v konkrétnom čase má nová prevádzka šancu na úspech. Toto si zabezpečí aj samotný predajca licencie, no vždy je dobré, ak prídete s vlastnými predpokladmi a analýzami.

Pretože to, či nakoniec licenciu dostanete, nezáleží len od ochoty zaplatiť za ňu, ale aj od množstva ďalších faktorov, ktoré určuje sieť. Ide o teritoriálne rozloženie, kúpnu silu, potenciál, ale napríklad aj vhodnosť značky v tom ktorom regióne a mieste.

Zlaté vajce a jeho nevýhody

Zdalo by sa, že franchising je koncept odsúdený na úspech. Samotný záujem o kúpu licencie je prejavom toho, že firma je úspešná. No nie každá prevádzka má na ružičkách ustlané a aj po



dlhom a namáhavom procese nemusí podnikateľský zámer skončiť úspechom.

Príkladom na Slovensku je **BURGER KING**, ktorý skončil napriek tomu, že vo svete sa teší obľube. U nás neuspel. Ani dobrá značka, teda sama o sebe, neznamená absolútny úspech. Zároveň je pre niektorých ťažké akceptovať a dodržiavať pokyny aj výrobné postupy či príkazy materskej siete.

Niečo také ako regionálne rozdiely sa málokedy zohľadňujú. Vo všetkom je potrebné sa podriaďovať a navyše znášate aj pravidelné poplatky a prípadné sankcie za nedodržanie franchisingovej zmluvy. Jednou z hlavných nástrah podnikania vo franchisingu je nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily. Pretože fluktuácia zamestnancov a ich školenia sú drahé, náročné a navyše za nich zodpovedáte ako majiteľ prevádzky vy. Ľudí totiž nedostanete, tých si musíte udržať aj vychovať.

Nie je to lacný špás

Stať sa súčasťou franchisingu je do veľkej miery otázka financií. Malá realitná kancelária vám svoje meno a skúsenosti prenechá rádovo za tisíce eur. No je nutné povedať, že cena licencie sa odvíja od úspešnosti značky. Čím menej je známa, tým menšie sú aj šance, že s ňou uspejete. Giganti si svoje skúsenosti a takmer istý úspech dajú zaplatiť. Na otvorenie prevádzky **McDonald's** budete potrebovať sumu minimálne 300-tisíc eur. A to hovoríme o základe, často je suma v závislosti od veľkosti predajne a ďalších podmienok podstatne vyššia. Pritom tento reťazec má viac franchisingových prevádzok ako vlastných. Formulár záujemcu o franchise nájdete priamo na ich stránke.

Kentucky Fried Chicken (KFC) si za samotnú licenciu pýta približne 23 000 €, no oveľa drahšie vyjdú kompletne náklady spojené s vybudovaním plnohodnotnej prevádzky. Sieť Subway



vyžaduje na začiatok investíciu od 80 000 eur.

K jednorazovým poplatkom však treba pripočítať aj priebežné členské poplatky. Tie sú buď fixné, alebo závisia na percentách obratu, prípadne sú kombináciou oboch metód. Zároveň mnoho sietí vyžaduje aj participáciu na reklamných kapaniach a podobne.

Dobrou správou však je, že banky sú pri veľkom mene siete o niečo ochotnejšie požičať základný kapitál, ako pri malom podnikateľovi s veľkými pláňmi. No návratnosť investície je aj pri franchisingu dlhodobou, viacročnou záležitosťou.

Zdroj:
podnikam.sk



Cech pekárov a cukrárov regiónu západného Slovenska



všetkých srdečne pozýva na 12. ročník najväčšej slovenskej medzinárodnej súťaže o

„NAJLEPŠÍ BRATISLAVSKÝ ROŽOK“

pod záštitou ministerky pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR Gabriely Matečnej

**a tri pridružené súťaže pre všetkých
pekárov a cukrárov - profesionálov.**

Súťaž obohatená bohatým a atraktívnym programom pre hostí a návštevníkov sa uskutoční v dňoch 25.1. - 28.1. 2018 v rámci jubilejného 25. ročníka **DANUBIUS GASTRO** v priestoroch **INCHEBA** Bratislava.

Kto príde - určite neľutuje...



Živnostenská poradňa

Živnostníci sa často sťažujú, že množstvo cenného času a energie musia vynaložiť na rozličné „papierovanie“, vyplňanie tlačív a behanie po úradoch. Zákony a predpisy, týkajúce sa podnikania, odvodov alebo povinného poistenia sa každú chvíľu buď v celom znení, prípadne iba v niektorej časti novelizujú a jednoducho nie je v silách jednotlivca všetky zmeny permanentne sledovať. Keďže neznalosť zákona neospravedlňuje, v rubrike Živnostenská poradňa vám aspoň na niektoré z častých otázok budeme postupne odpovedať.

• **Ako postupovať pri zmene priezviska (sobášny list) na preukaze odbornej spôsobilosti?**

Skutočnosť uvedenia rodného priezviska na preukaze o odbornej spôsobilosti nie je dôvodom jeho neplatnosti pre živnostensko-právne účely preukázania odbornej spôsobilosti.

Preukaz je platný, pokiaľ jeho platnosť inak svojou úpravou neobmedzuje osobitný predpis, na základe ktorého bol vydaný.

• **Je možné ohlásiť živnosť na predmet činnosti „vykonávanie permanentného make-upu na základe dokladuviac ako desaťročnej praxe“?**

Terajšia platná právna úprava živnostenského zákona neumožňuje získať živnostenské oprávnenie na regulovanú živnosť „kozmetické služby“ na základe získanej praxe len z jednej čiastkovej činnosti, ktorú táto živnosť subsumuje.

• **Ako postupovať v prípade podpísania prílohy podania – doloženia splnomocnenia?**

Vzhľadom na to, že elektronické služby JKM, ktoré sú umiestnené na ÚPVS fungujú iným spôsobom ako ostatné elektronické služby na ÚPVS, ich doplnenie je možné vykonať len prostredníctvom služby na to špeciálne určenej, pričom v tomto prípade ide o službu JKM „Doplnenie odoslaného podania“. Na podpísanie akejkoľvek elektronickej prílohy k elektronickému podaniu v rámci JKM je možné využiť občiansky preukaz s čipom, na ktorom je nahratý kvalifikovaný elektronický certifikát občana a prostredníctvom ktorého je možné vytvoriť kvalifikovaný elektronický podpis.

• **Zahrňa poskytovanie organizačno-technických a informačných služieb v doprave provízny predaj cestovných lístkov v osobnej doprave?**

Poskytovanie organizačno-technických a informačných

služieb v doprave s ohľadom na obsah, charakter a spôsob ich poskytovania, spočívajúci v priamom výkone (uskutočňovaní) služieb organizačného a technického charakteru na úseku dopravy, pre tretie osoby nezahrňa z tohto dôvodu provízny predaj cestovných lístkov v osobnej doprave, uskutočňovaný iným (obstarávateľským) spôsobom.

• **Je možné v rámci prípravných prác v realizácii stavby vykonávať činnosť „montáž antivirového plechu v nádrži na požiaru vodu“?**



Do rámca kmeňovej živnosti „Prípravné práce pri realizácii stavby“ nespadá možný výkon činnosti, týkajúcej sa montáže antivirového plechu v nádrži na požiaru vodu. Ide o voľnú živnosť, ktorá s ohľadom na povahu a charakter patrí k činnosti zaradenej v „Zozname voľných živností pod kódom 8401 „Činnosti na úseku požiarnej ochrany v rozsahu...“.

• **Je „poskytovanie tlmočnických služieb z a do posunkovej reči“ viazanou živnosťou, alebo patrí vykonávanie tejto činnosti pod rozsah sociálnych služieb?**

Obsahom a účelom viazanej živnosti „Prekladateľské a tlmočnické služby“,

uvedenej v prílohe č. 2 živnostenského zákona (pod por. č. 23), je *prekladať a tlmočiť (z jedného jazyka do druhého)*, čomu zodpovedajú aj špecifické regulačné požiadavky na osobnú spôsobilosť záujemcov o vykonávanie tejto činnosti podnikateľským spôsobom (na základe živnosti), zatiaľ čo v danom prípade *ide o tlmočenie s iným obsahom určenia (do posunkovej reči)*, čo sa v podmienkach živnostenského podnikania premieta aj do odlišných (osobitne neregulovaných) podmienok spôsobilosti záujemcov o vykonávanie tejto činnosti.

V tomto význame *tlmočenie z a do posunkovej reči je voľnou živnosťou* bez toho, aby dotknutá osoba bola povinná splniť a preukázať odbornú spôsobilosť.

• **Aký charakter má vykonávanie činnosti „prevádzkovanie zábavných automatov s hračkami“ podnikateľským spôsobom, pri ktorom po vložení vkladu nad 50 centov, môže osoba prostredníctvom „robotickej paže“ vytiahnuť plyšovú hračku, ktorú môže vyhrať...?**

Prevádzkovanie zábavného automatu je možné považovať za činnosť vykonávanú v zmysle živnostenského zákona za tých podmienok, že zariadenie nebude napĺňať pojmové znaky hazardnej hry stanovené v paragrafe 3 ods. 1 zákona č. 171/2005 Z. z. o hazardných hrách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v kontexte s pozitívnym aj negatívnym vymedzením hazardnej hry v zmysle cit. Zákona.

Medovníčky lepšie ako od babičky

Väčšina z nás, keď si vybaví spomienky na vianočné sviatky z detstva, až realisticky začíti vo vzduchu vôňu medu, škorice a iného cudzokrajného korenia. Kuchyňa nimi začala voňať už začiatkom decembra, pretože ako prvé sa piekli medovníčky, aby do štedrého večera odležali. V rodine Daniela Habalu z Partizánskeho to takto vianočne rozvoníava po celý rok. Ak ste koncom augusta na medzinárodnej poľnohospodárskej výstave Agrokomplex navštívili stánok Slovenskej živnostenskej komory a vystáli si dlhý rad, mohli ste sa zahryznúť do ešte horúcich medovníkových srdiečok, hviezdíčiek alebo podkovičiek, ktoré spolu s dcérou pred očami zvedavcov piekli. Kedysi patrilo medovníkárstvo medzi najväčšie remeslá. Za kolísku vzniku tohto sladkého pečiva je považovaný nemecký Norimberg, kde vznikol prvý medovníkársky cech v Európe. Na Slovenska medovníkárstvo existovalo už v 14. storočí, pričom hlavným centrom bola Bratislava. Tam bol v roku 1619 založený aj prvý medovníkársky cech v celom Uhorsku. Významné medovníkárske dielne však boli aj v Trnave, v Banskej Štiavnici, v Levoči a v Bardejove. V druhej polovici 19. storočia začalo toto remeslo upadať, hlavne pre všeobecný rozvoj cukrárenského remesla a dostupnosť lacnejšieho cukru. V súčasnosti zažíva opäť svoju renesanciu, ľudia omeňujú prírodnú chuť a krásnu umeleckú výzdobu medovníkov. A práve Daniel Habala je jedným z medovníkárov, ktorí prispeli k oživeniu ich zašlej slávy.

Ako ste sa dostali k pečeniu medovníkov? Ste vyučeným pekárom alebo cukrárom?

– K pečeniu medovníkov a k cukrárskej výrobe vôbec som sa dostal vďaka mojej mamke, ktorá sa asi pred 50 rokmi začala zaoberať včelárstvom. Aby si rozšírila vedomosti o chove včiel, navštevovala Včelárske učilište v Kráľovej pri Senici. Súčasťou prednášok o význame medu v stravovaní bol aj kurz pečenia medového pečiva, ktorý absolvovala. Neskôr sa sama stala prednášateľkou a učila záujemcov

pripravovať nielen medovníčky, ale aj iné koláče a zákusky s medom namiesto cukru. Medovníkárstvo propagovala aj v potravinárskych a poľnohospodárskych školách. Ja som jej s pečením najprv iba pomáhal a neskôr sa pre mňa medovníkárstvo stalo zamestnaním. Najprv som však musel prejsť rôznymi školeniami, pretože som povoláním strojár. Firmu Texpomed, s. r. o., sme založili ako pokračovanie rodinnej výroby medovníkov a medového pečiva podľa starých receptúr.

Spolu s Vami pečie medovníčky aj Vaša dcéra. Máte aj ďalších pomocníkov?

– Áno, spolu so mnou pečie medovníčky moja dcéra, ktorá firmu dnes už vedie. Firma má čisto rodinný charakter, nezamestnávame žiadnych iných pracovníkov. Na výrobe a zdobení sa podieľajú len členovia rodiny. Ale dúfam, že táto tradícia sa v našej rodine zachová a v tejto krásnej, ale i namáhavej tradícii pečenia medovníkov bude pokračovať niektorý z mojich vnukov.

Upečiť nielen pekné, ale i mäkké a chuťovo dobré medovníčky nie je vôbec jednoduché. Máte svoj vlastný recept na medovníkové cesto, alebo používate nejaký tradičný?

– Pečieme ich podľa nášho rodinného receptu, ktorý zostavila moja mamka. Je to naše rodinné dedičstvo a dúfam, že ho naši potomkovia budú dlho využívať. Medovníčky vyrobené podľa neho sú kvalitné a mäkké od upečenia. Obsahujú až 25 % medu, preto sú chutné a voňajú medom. Svoje kúzlo spravia aj medovníkové koreniny, ktoré si melieme a miešame sami. Medovníčky vyrábame len z kvalitných surovín a kvalitnou technológiou, čoho dôkazom aj je, že sme od Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR získali ocenenie Značka kvality SK.

Kedysi sa nepoužívali vykrajovacie formy, ale cesto sa vtlačilo do krásne vyrezávaných drevených foriem. Aké formy používate Vy a ako často ich obmieňate?

– Dobové drevené formy sa už ne-



používajú, dnes vykrajujeme medovníčky kovovými formami rôznych tvarov a veľkostí. Formičky sme prebrali zo starších čias a ak potrebujeme doplniť sortiment o tvary a veľkosti, o ktoré je momentálne záujem, vyrobím si ich sám, veď som pôvodným povoláním strojár. Kedysi sa ako výzdoba na medovníčky lepili aj rôzne papierové nálepky alebo zrkadielka, dnes sa to už z hygienických dôvodov nesmie používať. Medovníčky sú potravina a musia mať všetky hygienické certifikáty. Na ich výzdobu sa používajú len schválené potravinárske farby.

O medovníkovom ceste sa hovorilo, že čím dlhšie stojí, tým je lepšie. Platí to aj dnes?

– Od prípravy až po upečenie dobrého medovníka ubehne dosť dlhý čas. Hotové cesto zreje aj niekoľko dní, aby sa chute premiešali. Všetko však začína výberom kvalitných surovín, medom počínajúc, na to my kladieme veľký dôraz. Bohužiaľ, nie každý predavač medovníkov k tomu tak pristupuje. Niekedy sa nestačí čudovať. Idem po jarmoku, zastavím sa pri stánku s medovníčkami a predavač na otázku, koľko obsahujú medu, nevie odpovedať, lebo ich nerobil. On ich predáva, ale z čoho sú vyrobené, to ho už nezaujíma.

Zdobenie medovníkov je pomerne náročné, nakresliť na koláčik pekný ornament nie je vôbec jednoduché, najmä keď ich vyrábate stovky.

– Medovníčky zdobíme klasickou metódou ako voľakedy, teda pomocou papierových kornútov. Každý jeden kúsok musíme chytiť do ruky a nakresliť naň vzor, preto je každý originál. My zdobíme medovníčky len jemnou kresbou, nenatierame ich cukrovou polevou, nepoužívame prehnane

krivkavé farby, ani striekaciu cukrársku pištoľ, lebo chceme zákazníkom ponúknuť tradičné kvalitné medovníčky, ako poznáme z našej histórie a nie presladené koláče s vrstvou cukrovej polevy.

Dnes sa vyrábajú aj tzv. priestorové medovníčky ako sú chalúčky, ale aj kostol, košíček, sane, vláčik a podobne. Aký najväčší objekt ste doteraz z medovníkového cesta upiekli?

– Najpredávanejšie sú kostolíky na svadbu, kamiôn, autobus, vláčik, ale aj koč s koňmi na narodeninové oslavy. Priestorové medovníčky sú na výrobu a zdobenie oveľa náročnejšie, ale nás najviac teší, keď sa obdarovanému páčia a má z nich radosť. Pečieme ich aj na rôzne pekárske a cukrárske výstavy a väčšinou na nich získajú aj patričné ocenenia. A aký sme upiekli najväčší medovník? Medovníkovú chalúčku s rozmermi asi 80 x 80 x 80 cm.

V predvianočnom období máte asi najviac práce. Stihnete napiecť medovníčky aj pre svoju rodinu?

– Cez sviatky ani u nás medovníčky nesmú chýbať, ozdobujeme nimi dokonca aj vianočný stromček. Som presvedčený, že ich medovo-korenistá vôňa vnáša do domácností tú správnu vianočnú atmosféru a pripomína, že máme sviatky pokoja a rodinnej súdržnosti. Ak ich niekto pečie s láskou a zo srdcom, ako to vždy robili a robia naše staré mamy a babičky, vtedy sú najchutnejšie. Preto prajem krásnemu Slovensku, aby voňavé medovníčky nechýbali na žiadnom vianočnom stole a pripomenuli nám všetky tradičné rodinné hodnoty, ktoré pretrvávajú.

– Za rozhovor ďakujem
Viktor Kubal



Ako sa nestrápnit' na firemnom večierku

Vianočný večierok je ideálnou príležitosťou na prezentáciu dobrých výsledkov firmy zamestnancom, ale aj na neformálne stretnutie s kolegami. Je šancou pobaviť sa s ľuďmi z vášho tímu a prehĺbiť tak osobné väzby, ktoré vám pomôžu vďaka lepšej identifikácii ich charakterov s nimi operatívnejšie spolupracovať. V žiadnom prípade to nie je miesto na bujarú zábavu bez mantinelov, k čomu alkohol, uvoľnená atmosféra, usmievaní kolegovia a šéf tak, ako ho nepoznáte, zvädzajú. Mali by ste si uvedomiť a dať si pozor na niektoré nástrahy firemných večierkov.

Nechodte až na konci

Na večierok sa patrí prísť v čase, kedy sa očakáva prejav šéfov, kedy sú tu ľudia, s ktorými sa chcete stretnúť a navyiac, kedy sú návštevníci večierku ešte v takom fyzickom stave, že s nimi môžete plnohodnotne komunikovať. Neskorý príchod možno ospravedlniť iba v prípade, že vás skôr nepustili pracovné povinnosti, prípadne vás postretla nejaká neočakávaná nehoda.

Neoblečte sa nevhodne

Nevhodná voľba oblečenia vám môže spôsobiť nepríjemnú chvíľu, zatiaľ čo okolie sa môže na úkor vašej zlej voľby veľmi dobre baviť. Predstavte si, že ste prišli na akciu, kde sú všetci muži v oblekoch, ženy v spoločenských šatách a vy máte na sebe roztrhané džínsy, tričko alebo športovú košeľu. Môže nastať aj opačná situácia – všetci prídu v neformálnom oblečení a vy v perfektnom obleku s kravatou alebo vo večernej róbe. Vždy si dopredu zistite, o aký typ večierka ide, aby ste zbytočne pomedzi ostatných nevytvrdli.

Nenapchávajú sa viac ako je slušné, nepite všetko, čo vám príde pod ruku

Na večierok nejdete preto, aby ste svojmu žalúdku dopriali lukulské

hody. Obzreštvie ešte nikomu neurobilo dobré meno, rovnako ako následné povoľovanie si opasku a prepchaté odfukovanie. Ešte ďaleko horším prehreškom je opijanie sa pred ostatnými ľuďmi z firmy. Vždy by ste mali poznať svoju mieru alkoholu, ktorá je pre vás hraničná do štádia, že sa ešte plne kontrolujete. Opitý človek si nielen utrži hanbu, ale stáva sa prostorekým a povie veci, ktoré na druhý deň v triezvom stave trpkó ľutuje. Ak máte vtedy sklon urážať všetkých naokolo vrátane šéfa, katastrofa je na svete.

Pozor na neplánované potykanie

Alkohol rozvážuje jazyk a odbúrava trému. Komunikácia sa stáva neformálnejšou a na programe večera je často zblížovanie sa nad limit, ktorý by ste za iných okolností nikdy neboli prekročili. S kolegom si dlhé roky vykáte, vykanie vám vyhovovalo a udržiavalo medzi vami profesionálny odstup. Starostlivo zvažte ponuku na tykanie. Je lepšie nechať si ju na vtedy, keď budete celkom triezvi. Nie je nič trápnejšie, ako sa ponížene vracat' k vykaniu.

Žiadne flirty

Možno máte pocit, že večierok je vhodnou príležitosťou, ako sa zblížiť s niekým, kto sa vám už dlhšiu dobu páči. Tu však platí jedna zásada overená praxou – intímne vzťahy na pracovisku sú tabu. Ak to totiž nevyjde, už nikdy nebude možné naviazať na to, čo bolo predtým.

Žiadosť o povýšenie

Ak čakáte už nejaký čas na to, aby ste požiadali nadriadeného o povýšenie, zvýšenie platu alebo chcete iné benefity, tak majte na pamäti, že firemný večierok nie je tá najvhodnejšia príležitosť. Prejavte záujem o osobnú schôdzku, ale netlačte na pílu. Vážne rozhovory sa na vianočnú oslavu nehodia.

Zabudnite na selfie

Nie všetci majú náladu na selfie. Budte preto ohľaduplní a nesnažte sa za každú cenu zachytiť každý okamžik. Zbytočne si tým môžete urobiť nepriateľov, najmä ak zachytíte a zverejníte niečo, čo malo zostať utajené. Rozhodne takéto fotografie nepatria na sociálne siete, na to už mnohí nepekne doplatili.

Už ste sa niekedy zamysleli nad tým, kde sa Santa Claus naučil svoje *ho-ho-ho*, alebo ako vie, čo si deti želajú na Vianoce? Nikto z neba učený nespadol a aj Santovia chodia do školy. Učia sa, ako si vybrať kostým, ako sa prihovárať deťom, správne sa smiať, či postarať sa o soby.

Aj tento rok sa viacerí muži v staršom veku v kostýme Santu usadili do školských lavíc, pretože spoločnosť Ministry of Fun usporiadala v londýnskom múzeu Ragged School Museum už 19. ročník školského kurzu pre Santa Clausov. Spoločnosť pomáha Santom zvládnuť namáhavú prácu s deťmi na rôznych akciách či v obchodných domoch. Kurzu sa zúčastnili aj elfovia, ktorí pri žiadnom Santa Clausovi nemôžu chýbať.

Kurz pre Santov

Po absolvovaní kurzu sa aj oni budú môcť zúčastňovať na každoročnom Svetovom zjazde Santa Clausov, ktorý sa koná väčšinou uprostred horúceho leta. Tohtoročný sa uskutočnil 24. júla 2017 v dánskej Kodani a zúčastnilo sa na ňom vyše 160 Santa Clausov oblečených v hrubých červených kabátoch a kožušinových čiapkach. Bradatí Santovia prešli v slávnostnom sprievode cez Kodaň do neďalekého zábavného parku Bakken na svoj štvordňový zjazd. Najprv sa ale odfotografovali pred sochou Malej morskej víly, jednou z najznámejších symbolov dánskej metropoly. Účastníkov

výročného zhromaždenia, ktoré sa koná už od roku 1957, potešili mierne teploty dosahujúce približne 20 stupňov Celzia a zamračené počasie.

Množstvo účastníkov zjazdu pochádza priamo z Dánska, na kongres však podľa organizátorov zamierili Santa Clausovia a Mikulášovia aj z mnohých ďalších krajín – napríklad z Británie, Kanady, Francúzska, Nemecka, Hongkongu, Maďarska, Talianska, Japonska, Nórska či Švédska.

„Je to zábavné podujatie, zo samotnej povahy Santovej práce

totiž vyplýva, že zvyčajne pracujete sami,“ povedal agentúre DPA 65-ročný Ian Thom z Londýna, ktorý sa v minulosti živil aj ako klaun. Thom investoval do náležitého santovského oblečenia a na zjazd si so sebou priniesol tiež fúzy, parochne a brady zhotovené z ľudských vlasov. Vhodný výzor vníma ako dôležitý, za kľúčový pre toto povolanie však považuje najmä schopnosť počúvať. „Pre Santu je najdôležitejšie byť dobrým poslucháčom. Deti chcú totiž hovoriť so Santom a niekedy vám povedia veci, o ktorých sa nezmenia nijakým iným dospelým. Môže to byť skutočne dojímavé, takže musíte byť priateľským a dobrým poslucháčom,“ dodal.



Najšťastnejšie povolania!

Rozmýšľali ste niekedy o tom, aké je najšťastnejšie povolanie na svete, ktoré dáva človeku najväčšiu mieru spokojnosti a pocit naplnenia z vlastnej práce? Na túto otázku sa pokúsil odpovedať prieskum Národnej organizácie pre výskum Chicagskej univerzity. Výsledky zverejnil časopis Forbes a rovno ich porovnal s predchádzajúcim prieskumom, ktorý sa zamerával na najviac nenávidené profesie.

Z oboch prieskumov vyplýva, že zatiaľ čo v prvej skupine dominujú tvorivé povolania, alebo tie, ktoré pomáhajú ľuďom, v druhej, ktoré ich vykonávatelia najviac nenávidia, nie sú, ako by sa dalo očakávať upratovačky alebo obsluha toaliet, ale väčšinou vysoko spoločensky postavené a štedro platené pozície, kde však dotčení musia dodržiavať zošnúrovanú hierarchiu a majú malý priestor pre rozvoj.

DESAŤ NAJŠŤASTNEJŠÍCH POVOLANÍ:

- Duchovní:** Sú najmenej spútaní svetskými márnosťami, preto sú aj najspokojnejší zo všetkých.
- Hasiči:** 80 % hasičov je so svojou prácou „veľmi spokojných“, pretože zahŕňa pomoc ľuďom.
- Fyzioterapeuti:** Sociálna interakcia a služba ľuďom robí z tejto práce jednu z najšťastnejších.
- Spisovatelia:** Väčšina autorov dostáva malý honorár, ale voľnosť písať to, čo nosia vo vlastnej myslí, zjavne vedie ku šťastiu.

DESAŤ NEJNENÁVIDENEJŠÍCH POVOLANÍ

- Riaditeľ IT:** Ako hlavný dôvod uvádzajú „protekcii, vytváranie skupiniek a nedostatok rešpektu od zamestnancov“.
- Riaditeľ predaja a marketingu:** Najčastejšie sa sťažujú na „nedostatok vedenia zhora a nulový priestor pre rast“.
- Produktový manažér:** Najväčším problémom je obmedzený kariérny rast a nudná práca.
- Vyšší webový vývojár:** Vysoký stupeň nespokojnosti vyplýva z ne-



- Špeciálni pedagógovia:** Pokiaľ vám nezáleží na peniazoch, potom stať sa učiteľom v špeciálnom školstve môže byť šťastnou profesiou.
- Učitelia:** Vo svojej práci sú spokojní napriek malým platom a stavu školstva. Stále priťahuje mladých idealistov, hoci 50 % svoj odbor opúšťa už počas prvých 5 rokov.
- Umelci:** Sochári a maliari sú väčšinou so svojím povoláním veľmi spokojní aj napriek tomu, že sa ním dá ťažko užiť.
- Psychológovia:** Možno nie sú vždy schopní vyriešiť problémy druhých ľudí, ale tie svoje, ako sa zdá, áno.
- Finanční poradcovia a predajcovia finančných produktov:** 65 % z nich hovorí o spokojnosti s vlastnou prácou, čo je vzhľadom na výborný plat pochopiteľné.
- Obsluha strojov:** Manipulácia s veľkými hračkami ako sú buldozéry, nakladače, žeriavy, bagre, čerpadlá či kompresory môže byť celkom zábavná.

- schopnosti ostatných zrozumiteľne komunikovať a chápať technológie.
- Technický odborník:** Napriek vysokej odbornosti a skúsenostiam vracia sa s nimi zaobchádza s nízkym rešpektom a ich závery neberie nikto vážne.
 - Elektronickí technici:** Tu je zoznam sťažností dlhý, od malej kontroly nad výsledkami, cez žiadne možnosti pre rast až po všeobecnú nenávisť medzi kolegami.
 - Právny koncipient:** Nespokojní sú kvôli dlhej, úmornej pracovnej dobe a že sú často vydaní napospas rozmarným vrtošivým vyššie postavených osôb.
 - Analytik technickej podpory:** Denne prichádzajú do kontaktu s panikáraciami zákazníkmi pri riešení problémov ich počítačov, čím sú vystavení nadmernému stresu.
 - Operátori počítačom naprogramovaných strojov:** Iba stláčajú gombíky, vďaka čomu hladko beží napríklad výrobná linka. Nemajú žiadny priestor pre pokrok či rozvoj.
 - Marketingový manažér:** Ako hlavný dôvod nespokojnosti obyčkle uvádzajú nedostatok vedenia.

Adresár Slovenskej živnostenskej komory

Predsedníčka SŽK:

Mgr. Daniela JASLOVSKÁ
e-mail: predsednicka@szk.sk

Sídlo SŽK:

Úrad komory
Dolné Rudiny 3, 010 01 Žilina
Vedúca sekretariátu Úradu komory: Anna Sklenárová
Tel.: 041/7645195 • e-mail: uradkomory@szk.sk

Kancelária Úradu komory v Košiciach

Kukučínova 23, 040 01 Košice
e-mail: bohacik@szk.sk
Ervín Boháčik

Kancelária Úradu komory v Bratislave

Račianska 71, 832 59 Bratislava
Tel.: 02/44461400 • e-mail: uradkomory@szk.sk
Vladimír Mička

Krajské zložky komory:

KZK Bratislava

Račianska 71, 832 59 Bratislava
Vladimír Mička, predseda
Tel.: 02/49246588
e-mail: micka@szk.sk, kzkbratislava@szk.sk

KZK Banská Bystrica

Horná 13, 974 04 Banská Bystrica
JUDr. Tomáš Suchý, predseda
Tel.: 048/3219959 • e-mail: kzkbystrica@szk.sk

KZK Košice

Kukučínova 23, 040 01 Košice
Ervín Boháčik, predseda
Tel.: 055/6941736 • e-mail: bohacik@szk.sk

KZK Prešov

Čapajevova 21, 080 01 Prešov
Juraj Drál, predseda
Kontaktná osoba: Ing. Vladimír Fedor
Tel.: 0908 991 481 • e-mail: kzkprešov@szk.sk

KZK Trnava

Hlavná 17, 917 01 Trnava
Ing. Robert Schmidt, predseda
Kontaktná osoba: Helena Schmidtová
Tel.: 033/5512720 • e-mail: kzktrnava@szk.sk

KZK Žilina

Dolné Rudiny 3, 010 01 Žilina
Ing. Pavol Višňovský, PhD., predseda
Tel.: 041/7645195 • e-mail: uradkomory@szk.sk

Na voľné chvíle...

TEST • TEST • TEST • TEST

Hodíte sa na podnikanie?



Podnikať a byť zamestnaný, to sú dva rozdielne svety. Niekomu podnikanie vyhovuje a cíti sa v ňom ako ryba vo vode, niekto z neho radšej utečie do zamestnania, kde síce zarobí podstatne menej peňazí, ale nemá takú veľkú zodpovednosť a robí si v pohode v teplúčku a tichúčku. Pozorne si prečítajte nasledujúce otázky, pravdivo na ne odpovedzte a hneď vám bude jasné, či patríte do skupiny zamestnancov alebo podnikateľov. Za každou odpoveď ÁNO si zapíšte jeden bod!

- Pracujete vo voľnom čase aj doma, napríklad na zdokonaľovaní svojich vedomostí alebo manuálnych zručností?
- Máte nejaké skúsenosti s vedením a organizovaním iných ľudí?
- Keď je to potrebné, ste ochotní sa na dobu minimálne jedného roka finančne obmedzovať?
- Viete, koľko presne každý mesiac miniete peňazí a hlavne na čo?
- Nemáte sklony k hazardným hrám a nikdy neriskujete?
- Dokážete s chladnou hlavou a s prehľadom riešiť aj väčšie pracovné konflikty?
- Máte spokojný a korektný partnerský vzťah, v ktorom obaja zarábate?
- Ste ochotní sa v rámci svojej profesie učiť nové veci a prispôbiť sa trendom?
- Máte vytvorený dostatok finančných rezerv (minimálne na pol roka)?
- Máte všeobecne radi ľudí a viete náležite komunikovať s úradmi?
- Dokážete triezvo odhadnúť svoje sily a správne posúdiť, na čo máte talent?
- Nevystriedali ste v zamestnaní viac ako jednu pracovnú pozíciu?
- Máte dobrú fyzickú kondíciu a choroby sa vám okľukou vyhýbajú?
- Myslíte si, že ste dobrým obchodníkom a vyznáte sa v bankových poplatkoch a neprehľadných bankových ponukách?
- Máte dobré vzťahy s bankami a nedľžíte, kam sa pozriete?

Vyhodnotenie:

12 – 15 bodov: Pre podnikanie máte dobré predpoklady a podnikateľský duch vás neopúšťa v žiadnej situácii. Vašimi zručnosťami, časovým manažmentom a pozitívnym prístupom si môžete vydláždíť cestu k podnikateľskému úspechu. Tvrdo pracujte aj naďalej, rozvíjajte svoje silné stránky a vezmite do vášho tímu aj ďalších ľudí, ktorí vám pomôžu ešte rýchlejšie napredovať.

7 – 11 bodov: Nepochybne máte zručnosti a potrebné vlastnosti, ktoré z vás môžu spraviť úspešného podnikateľa, no musíte zapracovať na vlastnej disciplíne. Ešte raz si prečítajte odpovede, na ktoré ste neodpovedali kladne a zamyslite sa, prečo tomu je tak. Ak sa vám podarí zlepšiť sa, máte veľký potenciál úspešne podnikáť.

6 bodov a menej: Pre vás je ideálne zostať pekne v teple v zamestnaní, podnikanie je pre vás príliš stresujúcou záležitosťou. Nielen že sa vám v ňom nebude dariť, ale prídete v ňom o nervy a o zdravie, o peniazoch ani nehovoriac. To, že nemáte silné lakte, nie je hanbou, berte to ako fakt a nájdite si zamestnanie, ktoré vám bude prinášať osobné uspokojenie.



Máte dobrý postreh?

Na výstave v múzeu sú dve sochy rovnaké. Objavíte ich do 30 sekúnd? Ak áno, klobúk dolu...



Stretnú sa dvaja predsedovia futbalových klubov:

- Tak čo, kúpili ste tohto roku nejaké posily?
- Kúpili...
- Útočníkov alebo obrancov?
- Rozhodcov...

Zuzka zaparkovala auto, aby si oskočila do stánku pre noviny. Psíka nechala v aute s pootvoreným okienkom. Pre istotu ešte nakukla do okienka a nahlas zvolala:

- Zostaň na mieste, zostaň!
- Okoloídúci mládenec jej hovorí:

- Slečna, stačí zatiahnuť ručnú brzdu.

Blondínka na ceste šoféruje auto.

- Počúvaj, nechod tak rýchlo, - hovorí jej priateľka, - čo keby nám odletelo koleso?
- Nech, veď mám ešte rezervné.

- Ja sa nebojím staroby. Vždy sa budem mať o čo oprieť, - chváli sa dedko susedom.

- To máte také dobré deti a vnukov?

- Nie, mám dve pevné barle...