

Podnikatelia v roku 2013 – opatrní optimisti

Rok 2012 bol zložitý. Vplyv krízy sa prejavil vo väčšine firiem, no sú aj také, u ktorých pri hodnotení prevažujú pozitíva. Rok 2013 považujú za výzvu.

Lepší ako rok 2012 asi nebude, ale aspoň nech nie je horší.

Aj to vyplýva z odpovedí firiem, ktorým sme položili dve otázky:

1 Aký bol rok 2012 pre vašu firmu? Vymenujte 3 pozitíva/úspechy a 3 negatíva/neúspechy.

2 Aké sú vaše očakávania na rok 2013?

6



Ing. Gabriel Csollár,
predseda, COOP Jednota
Slovensko, s. d.

1 V roku 2012 sme v skupine COOP Jednota zaznamenali rast maloobchodného obratu, ekonomickú stabilitu v rámci celej skupiny, ale i jej jednotlivých článkov. Došlo tiež k žiaducim vnútorným procesom, ktoré smerovali k zvýšeniu celkovej efektívnosti hospodárskej činnosti a zníženiu nákladovosti. Slovenská spotrebiteľská verejnosť ocenila pozitívne javy v oblasti rozširovania a predaja našich značkových výrobkov.

V tejto oblasti došlo k ďalšiemu skvalitneniu vzájomne výhodných obchodných vzťahov medzi skupinou COOP Jednota a našimi dodávateľskými firmami. Za úspech môžeme považovať aj náš podiel predaja slovenských výrobkov, kde sme v roku 2012 potvrdili vedúce postavenie v rámci obchodných reťazcov.

Za negatívne javy pre skupinu COOP možno považovať najmä niektoré legislatívne normy štátu, ktoré necitlivo zasiahli do nášho podnikania a vcelku dobrých vzťahov s našimi dodávateľmi. Konkrétne prijatie zákona o neprírodných podmienkach v obchodných vzťahoch môže narušiť korektné a rovnovážne vzťahy oboch účastníkov na trhu.

2 V roku 2013 očakávame v rámci skupiny COOP udržanie si svojho postavenia na trhu potravín, ako aj stabilizáciu celkovej ekonomiky. Bude to však závisieť nielen od skvalitnenia našich vnútorných franšízových vzťahov, ale aj od externých faktorov, ktoré môžu byť rizikom pre očakávaný mierny rast našich výkonov. Očakávame, že štrukturálnymi zmenami v našej obchodnej sieti, ako aj ďalšími plánovanými investíciami udržíme konkurencieschopnosť reťazca COOP Jednota. Máme k tomu primerané finančné zázemie, záujem bánk a pomerne dobrú spoluprácu s dodávateľským sektorom.



Ing. Dušan Machan,
vedúci marketingu,
PSL, a. s., Považská
Bystrica

1 Prvá polovica roka bola v intenciiach očakávaní a plnenia, až prekročovania plánovaných ukazovateľov predaja, druhá polovica roka bola do značnej miery poznačená znížením dopytu po výrobkoch PSL, čo bolo do značnej miery zapríčinené opatrným správaním zákazníkov vyplývajúcim z neistoty z budúcnosti.

Pozitíva:

• Napriek zložitej situácii na trhoch splnenie plánovaných čísel predaja.

• Zavedenie ďalšieho stupňa optimalizácie výrobných procesov vedúcich k vyššej efektívnosti výroby.

• Uvedenie na trh nových typových radov lôžisk s vysokou pridanou hodnotou.

Negatíva:

• Zníženie zamestnanosti z dôvodu poklesu zákazkovej náplne.

• Nedostatočné nahradzovanie zákaziek z odvetví v útlme výrobnými určenými pre stabilné a rastúce trhy a odvetvia.

• Časový sklz pri zavádzaní nových technológií určených pre rozšírenie výrobného sortimentu.



Ing. Martin Dovál,
riaditeľ, Ipeľské tehelne,
a. s. Lučenec

1 Pozitíva:

• Podarilo sa nám dokončiť niektoré inovačné procesy, hlavne výrobky so zvýšenými zvukovo-izolačnými vlastnosťami a zlepšenie služieb zákazníkom.

• Zabezpečiť celý výrobný sortiment brúsených výrobkov.

• Úspešne pokračovať vo vývoji nových výrobkov so zameraním na ich tepelno-izolačné vlastnosti.

Negatíva:

• Od roku 2011 naďalej sme pociťovali pokles stavebných zákaziek, hlavne začínajúcich novostavieb. Pretrvával pokles realizačných cien stavebných výrobkov.

• Naďalej narastá administratívna náročnosť.

• Zhoršovala sa platobná disciplína, čo kládlo zvýšené nároky na vymáhanie pohľadávok. Platobná neschopnosť ohrozuje aj zdravie spoločnosti v stavebníctve.

2 V roku 2013 podľa prognóz neočakávame že by sa výrazne odlišoval od predchádzajúcich 2-3 rokov. Vychádzame z očakávaní stavebných spoločností zameraných na pozemné stavitelstvo. Žiaľ, ani vo výstavbe bytov sa nedá predpokladať zlepšenie oproti predchádzajúcim rokom.



Ľubomír Pecha, CEO,
RONA, a. s., Lednické Rovne

1 Pokiaľ hodnotíme rok 2012 z pohľadu dosiahnutého obratu, môžeme konštatovať, že tento bol pre našu spoločnosť úspešný a očakávame historicky najvyšší predaj.

Pozitíva:

Z hľadiska ďalších pozitív – okrem zvýšenia obratu – posilnili sme svoje postavenie na trhu dodávateľov pre letecké spoločnosti, významne sme znížili zadlženosť spoločnosti.

Negatíva:

Skoršia oprava taviaceho agregátu, než sme plánovali, dosiahnuté nižšie priemerné ceny za naše výrobky.

2 Očakávania pre rok 2013 – očakávame obchodne ťažký rok, v ktorom by sme považovali za úspech stabilizovať tržby na úrovni roku 2012, pri očakávanom náraste vstupov.



Ing. Dagmar Amrichová,
General Manager,
Eco friendly Hotel
Dália****, Košice

1 Koncept ekologického hotela sa nám podarilo rozvinúť viac do detailov. V rámci našich aktivít zelenej politiky sme zorganizovali prvú konferenciu o Zelenom podnikaní, ktorá mala veľký ohlas, pričom budeme v podobných aktivitách pokračovať aj v priebehu budúceho roka. Chceme sa poďakovať SOPK za podporu a kooperáciu pri organizovaní tejto konferencie a veríme, že v tomto trende budeme ďalej pokračovať. Podarilo sa nám upevniť pozíciu v rámci ubytovacích zariadení v Košiciach a posilniť pozíciu na trhu v organizovaní firemných a súkromných akcií. Naviazali sme spoluprácu so zahraničnými tour operátormi a novými korporátnymi klientmi (aj vďaka kvalitným službám, nášmu eco prístupu a tiež konceptu eco hotela, ktorý realizujeme tretí rok), čo nás nesmierne teší a zároveň aj zaväzuje. Pracujeme na znižovaní spotreby energií, dbáme na šetrný

prístup pri odstraňovaní odpadu, podpísali sme zmluvu o odpadovom hospodárstve.

2 Situácia v hotelierstve je náročnejšia, jednou z najväčších výziev je externý faktor týkajúci sa nárastu počtu turistov a ubytovaných hostí (tomu by mohlo napomôcť otvorenie priameho leteckého spojenia so západnou Európou – Nemeckom a Londýnom). Projekt Košice 2013 vnímame ako jednu z veľkých príležitostí, ktorá môže priniesť nárast turistického segmentu z dlhodobého hľadiska pre náš región.



Ing. Anton Letko, MBA,
člen predstavenstva
a generálny riaditeľ,
ENERGOPROJEKT
Slovakia, a. s. Nitra

1 Energoprojekt Slovakia, a. s., inžiniersko-projektová organizácia splní očakávaný plán za rok 2012, vo vecnom a finančnom plnení, s kladným hospodárskym výsledkom. Úspechom a hlavnou náplňou nového jadrového zdroja v lokalite JE Jaslovské Bohunice, realizačný projekt stavby sekundárnej časti JE Mochovce 3. a 4. blok a výkon trvalého autorského dozoru JE MO34. Negatíva v roku 2012 sa vyhlili našej spoločnosti, zmluvy boli plnené v požadovaných termínoch.

2 Plán na rok 2013, schválený predstavenstvom a dozornou radou spoločnosti je vyvážený a zmluvy uzatvorené na rok 2013 vytvárajú predpoklad kladného hospodárskeho výsledku.



Ing. Milan Slašťan,
generálny riaditeľ, Way
Industries, a. s. Krupina

1 Rok 2012 bol pre našu spoločnosť ťažší ako rok 2011. Najmä preto, že slovenský a český trh, ktoré sú pre nás z pohľadu predaja šmykom riadených nakladačov Locus kľúčové, začali rapídne klesať. Prepad sa nám podarilo vykryť nárastom predaja na ruskom trhu, na čom mal hlavný podiel najmä ďalší distribútor, s ktorým sme začali spolupracovať na prelome rokov 2011 a 2012. Takže práve naplnenie obchodného plánu v tomto segmete a to, čo sa udialo, môžem pokladať najmä za úspech, a to práve vo väzbe na dobrý krok smerom k ruskému trhu. To, že sme na slovenskom a českom trhu poklesli, hodnotíme ako negatívum, ktoré sme z nášho pohľadu nevedeli ovplyvniť, vzhľadom k tomu, že v týchto krajinách prišla ďalšia recesia. Pre lepšiu názornosť treba uviesť, že trhové podiely v týchto krajinách sme si výrazne zlepšili. Za neúspech môžeme považovať skutočnosť, že sa nám ani v roku 2012 nepodarilo predat ani jeden kus odminovacieho systému Božena, pod čo sa podpísali viaceré faktory, či už interné, alebo externé.

2 Vzhľadom na celosvetový vývoj v oblasti hospodárenia sa pripravujeme na to, že sa bude situácia v oblasti predaja zhoršovať. Naše očakávania a kroky smerujú k tomu, aby sme zabezpečili predaj aj v nových segmentoch a nových výrobkoch, na ktorých sme práve v roku 2012 ukončili vývoj. Konkrétne ide o obranný systém Božena Riot Control.



JUDr. Juraj Pivovárčí,
riaditeľ, TATRATOUR, a. s.,
Bratislava

1 Rok 2012 môžeme zaradiť medzi úspešné roky, podarilo sa nám naplniť väčšinu zámerov, ktoré sme si stanovili pri vstupe do turistickej sezóny.

Pozitíva:

• Udržali sme si tzv. stálych klientov. Je to prejavom ich spokojnosti s našimi službami a s inováciou našich produktov. Až 73 % klientov sa k nám každoročne vracia a zakúpi si u nás dovolenku i na nasledujúci rok.

• Udržali sme dlhodobú ekonomickú stabilitu firmy, čo predstavuje istoty pre našich zamestnancov, ale najmä pre všetkých našich zákazníkov.

• Odolali sme neobjektívnym mediálnym atakom v úvode letnej sezóny, ktoré sú často prejavom tvrdého konkurenčného prostredia na úseku cestovného ruchu, a presvedčili sme počas celého roka o kvalite našich služieb. Na úspechy treba nadviazať a tešiť sa z nich, na prípadné neúspechy treba po náležitom poučení rýchle zabudnúť. Takže o neúspechoch a negatívach nehovorím, pretože som na ne už zabudol...

2 Do roku 2013 ideme s novým elánom a optimizmom. Sme najstaršou cestovnou kanceláriou na Slovensku, pred nami je už 45. sezóna našej činnosti. Pripravili sme výnimočný produkt na 3 svetadieloch, v 19 krajinách a 38 destináciách, vo viac ako 150 hoteloch. Tešíme sa na každého zákazníka a veríme, že opäť nesklameme.

7



Ing. Vít Pavlovič,
riaditeľ, AGROFINAL,
spol. s r. o. Hlohovec

1 Rok 2012 bol pre AGRO-FINAL, spol. s r. o. Hlohovec rokom pokračujúceho stabilného vývoja. V podstate sme potvrdili priaznivé výsledky z predchádzajúcich rokov. Zaznamenali sme mierny rast objemu výkonov aj zisku. Potešil prienik na trh na Novom Zélande.

2 Očakávania pre rok 2013 smerujú skôr k miernemu pesimizmu. Celý rad zmien v rámci konsolidácie verejných financií nás viac demotivuje, ako stimuluje k väčšej aktivite. K tomu sa pripájajú avizované problémy našich najväčších obchodných partnerov v Španielsku. Veríme, že povestná „trinásťka“ (rok 2013) bude nakoniec úspešným rokom.

tax-audit®

Ing. Viliam Kupec, PhD.,
Ing. Ružena Straková,
TAX-AUDIT® Slovensko,
spol. s r. o., Trnava

1 Rok 2012 považuje naša spoločnosť za úspešný rok, čoho dôkazom je:

- nárast počtu klientov
- nárast tržieb
- nárast počtu zamestnancov

Za negatíva v roku 2012 považuje naša spoločnosť:

- zhoršenie platobnej disciplíny odberateľov vplyvom dopadu hospodárskej krízy

2 Ciele našej spoločnosti na rok 2013:

- zvýšiť tržby spoločnosti oproti roku 2012
- zvýšiť počet zákazníkov spoločnosti oproti roku 2012
- zlepšiť úroveň poskytovaných služieb so zameraním

na nulovú toleranciu reklamácií a sťažností

- zvyšovať a udržiavať kvalifikáciu zamestnancov zabezpečením príslušných školení



Ing. Tibor Zalabai,
konateľ,
InsData, spol. s r. o.,
Nitra

1 Pozitíva:

- Dosiahnutie plánovaných ekonomických ukazovateľov v roku 2012.
- Pozitívne umiestnenie spoločnosti v prestížnej ankete Trend TOP 2012: Najväčší dodávateľ IT pre súkromný finančný sektor – 3. miesto a Najrýchlejšie rastúce slovenské IT firmy – 5. miesto.
- Významný rozvoj IT aktivít
- cez úspešné zapojenie spoločnosti do medzinárodných projektov materskej UNIQA International.

Negatíva:

- Pretrvávajúci nedostatok kvalitných programátorov v IT.
- 2 Predovšetkým splnenie plánu pre rok 2013 a stabilizácia personálneho stavu spoločnosti po významnom náraste v roku 2012.



Ing. Ladislav Vargovčík,
riaditeľ útvaru
obchodu a marketingu,
ZTS VVÚ, Košice a. s.

1 Rok 2012 bol pre našu firmu plný práce, hoci pod vplyvom krízy citelne slabšie ocenené. Úspešne sme dodali do CERNu dva transportéry pre špeciálne kryomagnety, ukončili sme rozsiahly projekt rekonštrukcie centra pre spracovanie rádioaktívnych odpadov v Jaslovských Bohuniciach a vďaka aktívnemu zapojeniu sa do európskych

štruktúr sme boli jedným z dvadsiatich zakladajúcich členov novej európskej robotičkej platformy euRobotics. Medzi negatíva roku 2012 môžeme zaradiť nadmernú administratívnu záťaž vo výskumných projektoch štrukturálnych fondov a slabú jazykovú pripravenosť absolventov univerzít.

2 V roku 2013 očakávame silnejšie prejavy krízy, ale napriek tomu chceme v spolupráci s vysokými školami a akadémiou priniesť na trh nové výrobky z oblasti mobilnej robotiky, transportu a skladovania rádioaktívnych odpadov a tiež úspešne zaviesť dodávku polohovacího systému pre pripravovaný lineárny urýchľovač CLIC v CERNE.



Ing. Milan Surovec,
generálny riaditeľ,
Nitrazdroj a. s., Nitra
Pozitíva:

- Dosiahnutie hospodárskych výsledkov a zamestnanosti na úrovni roka 2011.
 - Rozšírenie siete predajní.
 - Zabezpečenie štandardných pracovných podmienok a veterinárnych požiadaviek vo všetkých 34 predajniach.
- Negatíva:
- Nadmerné zvýšenie cien pohonných hmôt.
 - Odvodové zaťaženie všetkých príjmov zo závislej činnosti vrátane nepeňažných.

2 Predpokladaný vývoj kúpnej sily v roku 2013 vzhľadom na šetriace opatrenia vyplývajúce z noviel zákonov platných od 1. 1. 2013 a ich vplyv na potrebu domácností a našich tržieb.

- Aký bude reálny prínos novely zákona o verejnom obstarávaní a jeho praktické uplatnenie v boji proti „klientelizmu“.
- Zbavenie sa zodpovednosti za budúci vývoj spoločnosti vetou: „Veď celá Európa je v kríze“.

Tvoríme európsku excelentnosť vo vzdelávaní a poradenstve

SOPK sa aktívne zapája do komunitárneho podprogramu Leonardo da Vinci, v rámci ktorého získava pre slovenské podnikateľské subjekty a inštitúcie odborného vzdelávania rad produktov a služieb na najvyššej európskej úrovni.

V minulom roku bol zaradený medzi najlepšie európske praktiky poradenský systém pre trvalo udržateľné podnikanie malých podnikov projekt Euro Crafts 21 <http://www.adam-europe.eu/adam/thematicgroup/NSNJ#UMrs4qx5Sog>

V súčasnosti sa spracúva koncept pre odborné a celoživotné vzdelávanie v oblasti obnoviteľných zdrojov energie s názvom SOLARIS +.

Za mimoriadny úspech považujeme uzatvorenie zmluvy s Národnou agentúrou Programu celoživotného vzdelávania pre prípravu a zavedenie systému komunikačných a jazykových auditov v exportne orientovaných malých a stredných podnikoch v rámci projektu ProMEs. Príprava konceptu poradenského systému sa začala 1. 10. 2012.

V priebehu roka 2014 bude prebiehať testovanie tejto na Slovensku jedinečnej služby vo firmách.

Kontakt,
podrobnejšie informácie:
Trenčianska RK SOPK
Ing. Ján Václav
tel.: 032/6523 834
e-mail: vaclav@sopk.sk



Program celoživotného vzdelávania

Projekt Bratislavskej regionálnej komory REGIONFEMME medzi najlepšimi

Nominované projekty na Európsku cenu za podporu podnikania (European Enterprise Promotion Awards, EEPA) pomáhajú ľuďom podnikat, zakladať a rozvíjať svoje podniky.

Možnosť zapojiť sa do tejto európskej ceny za rok 2012 využilo 402 projektov na národnej úrovni. Do súťaže o ceny sa prihlásili projekty z rekordných 30 európskych krajín: zo všetkých 27 členských krajín EÚ, ako aj z Chorvátska, Srbska a Turecka. Porota na vysokej úrovni reprezentujúca podniky, vlády a akademickú pôdu preskúmala 57 národných výherných prihlášok a zostavila zoznam 14 nominovaných v piatich kategóriách.

Slovensko-rakúsky projekt REGIONFEMME, ktorého hlavným partnerom je Bratislavska regionálna komora, sa dostal do najužšieho výberu 14 najlepších projektov. REGIONFEMME je zameraný na podporu podnikania žien, cezhraničnú kooperáciu žien, vzdelávanie a zvyšovanie manažérskych zručností žien.

Ivana Kondášová • manažérka projektu Regionfemme
e-mail: ivana.kondasova@sopk.sk
www.regionfemme.eu • www.fb.com/regionfemme

Inovácie a medzinárodný obchod (IMO) v SR a ČR

Tento projekt je spolufinancovaný z prostriedkov Európskej únie

Trnavská regionálna komora SOPK realizuje projekt „Inovácie a medzinárodný obchod (IMO) v SR a ČR“ v rámci operačného programu cezhraničná spolupráca SR – ČR 2007 – 2013, v rámci ktorého je možné poskytnúť malým a stredným firmám Trnavského regiónu bezplatné poradenstvo v rámci inovačného šeku. Jeho cieľom je zlepšiť ekonomickú výkonnosť a napomôcť zvýšiť konkurencieschopnosť firiem, ktoré sú založené na transfere znalostí.

Malé a stredné firmy sa môžu o tieto inovačné šeky uchádzať formou malej grantovej schémy, ktorá je uverejnená na webovej stránke www.sopk.sk pod regiónom Trnava.

Žiadateľ v žiadosti popíše, akým spôsobom plánuje poskytnutý inovačný šek využiť a špecifikuje predpokladaný prínos z realizácie inovačného šeku pre zvýšenie svojej konkurencieschopnosti.

V rámci projektu je každému žiadateľovi dovolené predložiť len jednu žiadosť.

KONTAKT: Trnavská regionálna komora SOPK
Ing. Eva Tománková • tel.: 033/5512 588
e-mail: tomankova@sopk.sk
www.regionfemme.eu • www.fb.com/regionfemme



PROGRAM CEZHRANIČNEJ SPOLUPRÁCE SLOVENSÁ REPUBLIKA ČESKÁ REPUBLIKA



EURÓPSKA ÚNIA EURÓPSKY FOND REGIONÁLNEHO ROZVOJA SPOLOČNE BEZ HRANÍC

Inovácie a medzinárodný obchod (IMO) v SR a ČR

Tento projekt je spolufinancovaný z prostriedkov Európskej únie



POZVÁNKA NA KONZULTAČNÝ DEŇ

Termín: 13. 2. 2013 – 9.30 hod.

Miesto: Zasadacia miestnosť TT RK SOPK Trhová 2, Trnava

Uzavierka: 31. 1. 2013

Lektor: Ing. Ľubor Kostelný, nezávislý konzultant s dlhoročnou praxou v zahraničnom obchode

Cieľ konzultačného dňa: Prezentácia konkrétnych poznatkov a skúseností z trhov EÚ, analýza pozícií komerčného pôsobenia slovenského exportéra na jednotlivých trhoch podľa konkrétnych detailných bodov, výmena skúseností aj medzi účastníkmi. V prípade, že zo strany účastníkov budú konkrétne požiadavky na analýzu určitého trhu, je potrebné vyznačiť ich v prihláške.

Program:

• Charakteristika zahraničného trhu krajín EÚ

1. Základné reálie a vstupné informácie o trhu
2. Trh predávajúceho, resp. kupujúceho a predpokladané vývojové trendy
3. Obchodno-politické aspekty trhu
4. Mentalita partnera a jej základné črty

• Technická oblasť

1. Kvalita predávanej komodity a jej špecifiká
2. Quality System Management (QSM) a základná certifikácia ISO
3. Odberateľský audit u slovenského exportéra
 - a) oblasť inputov
 - b) kontrola kvality v rámci výrobného procesu
 - c) výstupná kontrola kvality a balenia pred expedíciou tovaru
 - d) periodicita reportov kontroly kvality a ich vypovedacia schopnosť

• Komerčná oblasť

1. Pozícia zahraničného partnera (imidž, solventnosť)
2. Existujúca reálna konkurencia na trhu a prevažujúce formy jej pôsobenia
3. Dodacie podmienky podľa zvolenej edície INCOTERMS
 - a) dohodnutá prepravná trasa tovaru – povinnosti a náklady kontrahentov
 - b) Main Delivery Point – prechod rizík z predávajúceho na kupujúceho
4. Cenové rokovania
5. Voľba platobného inštrumentu a jeho aplikácia v praxi
6. Eliminácia platobných rizík a poistenie vývozných pohľadávok
7. Všeobecné dodacie podmienky (vis major, arbitráž a použiteľné materiálne právo)

Cieľová skupina: Podniková klientela, predovšetkým manažéri firiem, ktorí realizujú vývozné obchodné a logistické operácie so zahraničnými partnermi.

Účasť: BEZPLATNÁ

Počas konzultačného dňa bude poskytnuté malé občerstvenie. Pracovné a študijné materiály pre účastníkov budú zabezpečené.

KONTAKT: Trnavská regionálna komora SOPK

Ing. Eva Tománková
tel.: 033/5512 588 • fax: 033/5512 603
e-mail: tomankova@sopk.sk

Číslo **1**/2013
ročník XXII
7. január 2013
WWW.SOPK.SK



Slovenská
obchodná
a priemyselná
komora

OBCHOD PRIEMYSEL HOSPODÁRSTVO

Mesačník Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory - nepredajné

Prognóza vývoja ekonomiky na rok 2013

Pripravte sa na SEPA

Anketa medzi podnikateľmi

Odborné semináre



*Ďakujeme za priazeň
v roku 2012,
želáme úspešný
rok 2013*

Seminár o vývoji ekonomiky SR v roku 2013 (prihláška)