

SÚ SLOVÁCI DOŠŤ SMART?

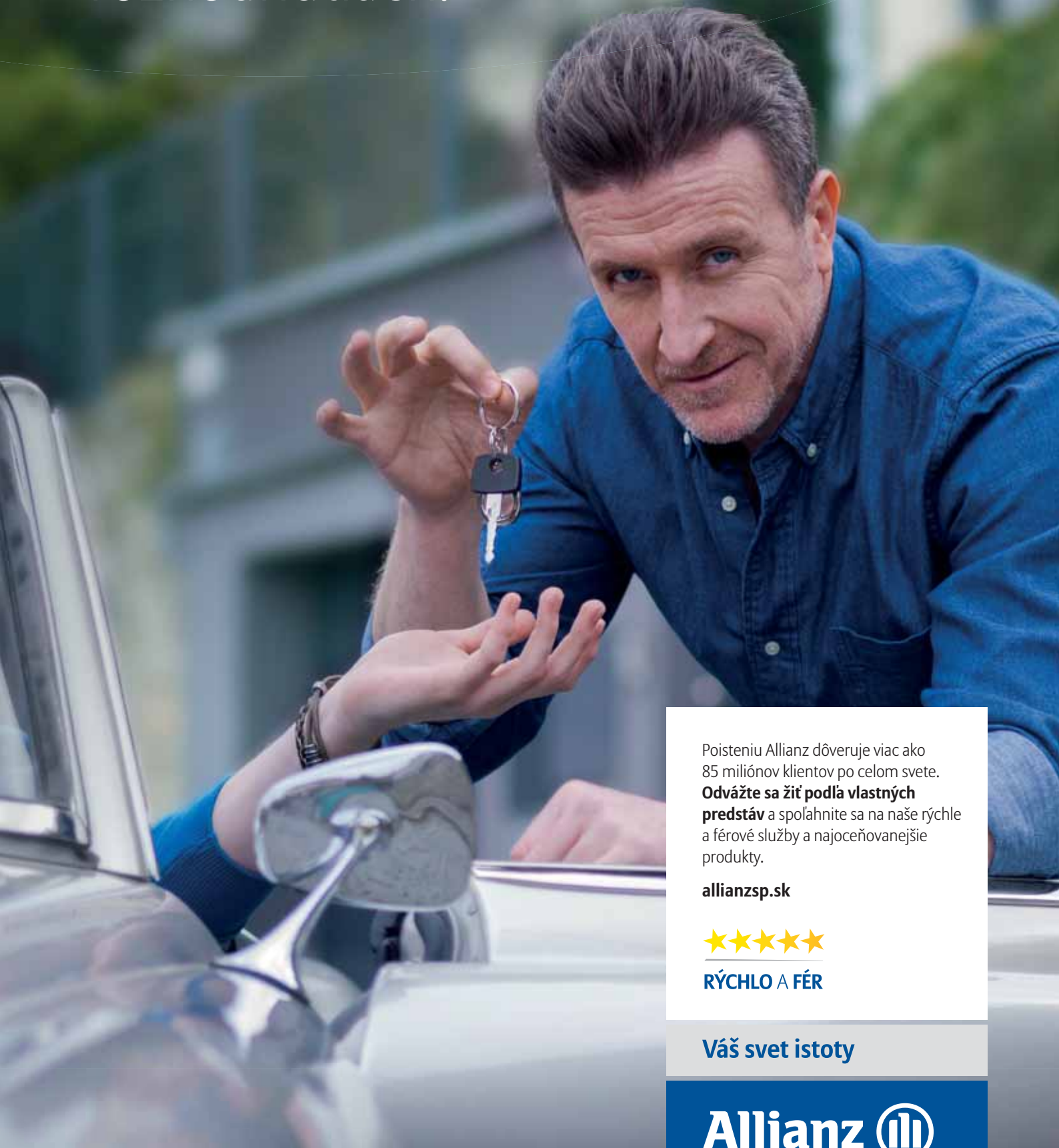
Ako sa vieme popasovať
s „výzvami“ globálnej ekonomiky

1
MIL.
CARS

Priemysel je opäť na výslňí

Bude Slovensko oázou kongresov?

Stojíme pri vašich odvážnych rozhodnutiach.



Poisteniu Allianz dôveruje viac ako 85 miliónov klientov po celom svete. **Odvážte sa žiť podľa vlastných predstáv** a spoľahnite sa na naše rýchle a férové služby a najoceňovanejšie produkty.

allianzsp.sk



RÝCHLO A FÉR

Váš svet istoty

Allianz 
Slovenská poisťovňa



GOODWILL

Magazín o ekonomike, biznise a spoločnosti

Registrované ako periodická tlač Ministerstvom kultúry Slovenskej republiky pod registračným číslom EV 3451/09, ISSN 1337-9798
Vydanie apríl – máj 2016

Vydáva:

Goodwill Publishing, s. r. o.

IČO: 44 635 770

Adresa redakcie:

GOODWILL, Nevädzová 5, 821 01 Bratislava

tel./fax: 02/48 28 74 25 • goodwill@goodwill.eu.sk

Ing. Juraj Filin

šéfredaktor a konateľ

filin@goodwill.eu.sk • redakcia@goodwill.eu.sk

tel.: 0907 78 91 64

Mgr. Valéria Nagyová

obchodná riaditeľka

nagyova@goodwill.eu.sk • valeria.nagyova@gmail.com

tel.: 0911 80 70 10

www.goodwill.eu.sk

Rozširujú:

LK Permanent, Mediaprint-kapa Pressegrasso, a. s., Slovenská pošta, a. s. a súkromní distribútori. Časopis sa distribuuje na konferencie, do hotelov, VIP akcie. Distribúcia directmailingom – súkromný sektor, verejná správa a neziskové organizácie a inštitúcie. Časopis na stiahnutie aj na Apple iPad™



Predplatné:

Predplatné: 10 € ročne (min. 6 čísel vrátane poštovného)

Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Patrik Slazanský • www.slazanski.com

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Zdroje foto na titulnej strane: TASR a archív I. P. (k článkom na stranách 6, 18 a 30).

Použitý bol fragment diela Voyager Ivana Pavleho.

Autorské práva vyhradené. Rozmnožovanie, spracovanie a šírenie diela – textu, fotografií, grafov, a to v jednotlivých prípadoch alebo v celkoch – je možné len so súhlasom vydavateľa a s uvedením zdroja.

Niektoré inzeráty neprešli jazykovou úpravou. Za obsah inzercie zodpovedajú inzerenti.

Redakcia si vyhradzuje právo na úpravu príspevkov. Nevyžiadané rukopisy nevraciam. Za správnosť textov sú zodpovední autori.

Monitoring tlače poskytuje so súhlasom vydavateľa spoločnosť Newton Media a Slovakia Online. Niektoré články sú prístupné na www.abcreklama.sk.

Toto číslo vychádza 21. 4. 2016 s poradovým číslom 2.

Podnikatelia vláde a Bruselu: otočte kormidlo!

Očakávame, že vláda zafinancuje jasnú a jednoduchú stratégiu strednodobého rozvoja spoločnosti a ekonomiky. Na jej báze bude riešiť aj otázky kumulatívneho vysokého daňovo-odvodového zaťaženia podnikateľských subjektov, vysokých cien energií pre podnikateľský sektor, znižovanie neprimeranej administratívnej náročnosti pre firmy, riešenie súčasnej zlej situácie vo výkone súdnej moci, realizovanie zásadnej reformy vzdelávacej sústavy – najmä jej kvality a štruktúry s vyšším prepojením na trh práce a potreby firiem.

Je nevyhnutné vyrovnávať sociálne balíčky s ekonomickými a finančnými impulzmi pre podnikateľov, pretože najlepšou sociálnou politikou je vysoko efektívna a konkurenčne schopná ekonomika reprezentovaná súkromným sektorom. Ekonomické aktivity sú jedinou oblasťou života spoločnosti, ktoré tvoria materiálne a finančné hodnoty potrebné na jej rozvoj a úspešnosť. Preto ich podpora generuje zdroje pre školstvo, kultúru, zdravotníctvo, regionálny rozvoj, sociálnu politiku či medzinárodné vzťahy. Bez úspešnej ekonomiky nemôže byť úspešná a dynamická žiadna spoločnosť. Toto je naše poslanstvo novej vláde Slovenskej republiky.

Vstupujeme do budúceho obdobia so značnou dávkou optimizmu zvládnuť výzvy, ktoré máme pred nami, ale súčasne aj s určitými obavami z možných vonkajších negatívnych faktorov bez možnosti ich výraznejšieho ovplyvnenia. Z tohto pohľadu je pre nás kľúčová otázka ďalšieho vývoja a smerovania Európskej únie, ktorá objektívne prechádza mimoriadne zložitou etapou svojho vývoja.

Nezvládnutie migračnej vlny smerujúcej do Európskej únie ukazuje tak na odtrhnutie bruselskej politiky od jej členských krajín, ako aj na neschopnosť riešiť krízové situácie na úrovni prebujnenej a súčasne nefunkčnej byrokracie, ako aj lídrov jednotlivých členských krajín. Európska únia prestala riešiť vitálne otázky rozvoja a konkurenčnej schopnosti európskeho priemyslu. Stráca na sile svojho pôsobenia ako globálny hráč svetovej politiky a ekonomiky.

EÚ musí prejsť zásadnou reformou, v ktorej nie je rozhodujúca otázka ďalšej koncentrácie rozhodovacích procesov do rúk bruselskej administratívy, ale efektívnosť a motivačnosť celého systému pre jednotlivé členské krajiny. Súčasná politika a zlá komunikácia s členskými krajinami je cestou dezintegrácie a ďalšieho znefunkčnenia celého systému. Súčasnne by sa európski lídri a európske inštitúcie mali vrátiť k podstate európskej integrácie, tak ako ju definovali jej zakladatelia – t. j. hľadať témy, ktoré nás spájajú tak v rámci EÚ, ako aj v širšom európskom kontexte s cieľom udržať mier na európskom kontinente a zabezpečiť hospodársky rozvoj a rast kvality života Európanov.



Peter Mihók

predseda Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory

(z vystúpenia na Zhromaždení delegátov SOPK, apríl 2016)

Priemysel 4.0 a Slovensko: ako sa udržať medzi elitou

Jednotný digitálny trh posunie dopredu EÚ aj Slovensko



Slovensko stojí v produktivite vysoko a pozícia priemyslu je tu porovnateľná s Nemeckom, Rakúskom či ČR – aj vďaka zahraničným investíciám. Máme tiež relatívne veľa IT odborníkov a viaceré IT firmy patria medzi najrýchlejšie rastúce v strednej a východnej Európe. **6 18**

Ekonomika a spoločnosť

- 6** **Priemysel 4.0 a Slovensko: ako sa udržať medzi elitou**
Rozhovor s ekonómom Mikulášom Luptáčikom
- 8** **Vyženie EK veľké firmy z raja?**
- 9** **Baťa – inšpirujúci podnikateľ so sociálnym rozmerom**
- 12** **I. Švihlíková: euro a TTIP sú projekty ovládania druhých**

Financie

- 14** **Cesta k financovaniu bývania je ľahšia**
- 15** **Výborné riešenie pre vaše bývanie**
Ponuka Prvej stavebnej sporiteľne
- 16** **Pri internetbankingu treba byť opatrný**
- 17** **Financie aj na špeciálne účely**
Pre úvery do Wüstenrot stavebnej sporiteľne

Podnikanie

- 11** **Ceny SOPK za etiku v podnikaní**
- 20** **Samozdanenie a prenos daňovej povinnosti**
- 21** **Keď príbehy úspešných inšpirujú**
Konferencia Happy Company
- 22** **Líder budúcnosti spíňa päť základných charakteristik**
- 23** **Manažérska konferencia, ktorá je vždy zážitkom**
Biznis Fórum 2016

Informačné a komunikačné technológie

- 18** **Jednotný digitálny trh posunie dopredu EÚ aj Slovensko**
- 30** **Ako uspieť a na čo sa pripraviť v ére digitalizácie**
- 32** **E-shopy hlásia smartfónový boom**

33 **Čo prinášajú prémiové Samsung SUHD TV 2016?**

Rozhovor s Miroslavom Záhorcom

34 **Na scénu prichádza PC Phone**

35 **Niečo pre hráčov: Scorabble od KIOS-u**

36 **Kryptoanarchia – cesta k virtuálnym antištátom**

Obchod

24 **Predávate toľko, koľko dokázate vyrobiť?**

25 **Amway na čele priameho predaja**

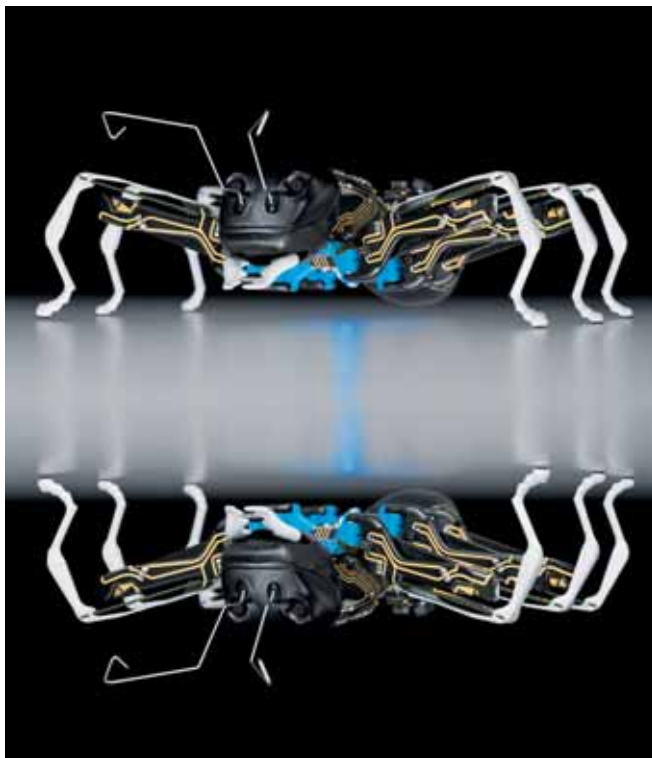
28 **Slováci patria k priekopníkom v platbách kartou** Rozhovor s Martinou Kirchrathovou

Spoločenská zodpovednosť firiem

26 **Prečo firma potrebuje motivovaných zamestnancov?** Rady a príklady z praxe od BLF

Inteligencia víťazi

Logistika patrí medzi najdynamickejšie odvetvia; nachádza využitie aj pre niektoré neobvyklé technológie. **42**



Bratislava chce lákať kongresy po novom

V kongresovom turizme platia trochu odlišné pravidlá ako v tom masovom. Veľmi sa oceňuje odbornosť ľudí v destinácii. **56**

Energetika

- 40** | **EK presadzuje koordinovaný prístup k jadrovým cyklom**
Prichádza program PINC
- 40** | **Nord Stream 2 rozdeľuje členov EÚ**

Doprava a logistika

- 41** | **Gebrüder Weiss expanduje do Ázie**
- 42** | **Inteligencia víťazi**
- 46** | **Kaviareň v logistickom centre? Aj také sú trendy**

Automobily

- 48** | **Budúcnosť nášho autopriemyslu je v inováciách**
Poznanky z konferencie Newmatec 2016
- 49** | **ŠKODA Fleetové centrá šetria firmám náklady**

- 50** | **Začínajú sa elektromobily ekonomicky vyplácať?**
Ekologická filozofia Business Lease
- 52** | **Na Slovensku sa vyrába už milión áut ročne**

Cestovný ruch

- 56** | **Bratislava chce lákať kongresy po novom**
- 57** | **Nová aplikácia Steiermark Touren s 2 400 túrami**
- 58** | **Turista mení segment cestovného ruchu, aj jeho marketing**
- 60** | **Genius loci Karlových Varov**

Zdravie

- 62** | **Športujme viac – budeme zdravší**
- 63** | **Narcisy – ako a komu pomáhajú**
- 64** | **Starostlivosť o pleť sa mužom vyplatí**

- 65** | **Pozor na nebezpečné kliešte**
- 65** | **Kanabis ohrozuje zdravie**

Potraviny

- 66** | **Pivo na Slovensku: rast priazne konzumentov**
- 67** | **Víno potme chuti inak**
Nezvyčajné degustácie v múzeu

Štýl

- 55** | **Trendy v bývaní a vybavení domu**
- 68** | **Vetranie interiérov v 21. storočí**
- 69** | **Pracovné odevy: kúpiť či prenajať?**
- 70** | **Túžby, sny a vízie v umení Ivana Pavleho**
Maliar sveta fantázie i každodenného života

Priemysel 4.0 a Slovensko: ako sa udržať medzi elitou

Zahraničné investície prinášajú ovocie; SR stojí v produktivite vysoko

Mikuláš Luptáčik je odborník v oblasti matematickej ekonómie. Bol profesorom Ekonomickej univerzity vo Viedni a od roku 2015 je dekanom Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave.

• **Študenti ekonómie sa dlho učili, že v Európe budúcnosť patrí terciárnej sfére, teda službám. No zdá sa, že opäť sa viac skloňuje slovo výroba. Dochádza teda k renesancii priemyslu?**

Áno, je to tak, hoci niektoré štatistické údaje navonok ukazujú opak. Podiel priemyslu na hrubej pridanej hodnote klesá, rovnako aj podiel zamestnaných v ňom. Tento prvý pohľad je však zavádzajúci. V ekonomike je vysoká delba práce, ktorá zvyšuje jej produktivitu. Priemysel svojou výrobou generuje významné efekty pre všetky odvetvia, najmä pre služby, ktoré tým nevznikajú akoby na zelenej lúke, ale priamo sa naň viažu.

To, že produktivita práce v priemysle rastie oveľa rýchlejšie ako v službách, vedie k nižším nákladom i relatívnym cenám priemyselných výrobkov v porovnaní s cenami služieb, a teda podiel priemyslu sa opticky znižuje. Jeho význam je však aj v tom, že vždy bol a je motorom inovácií.

• **Je v podpore priemyslu aj súčasná výhoda a dôvod rozmachu nemeckej ekonomiky, ktorá nepodľahla deindustrializačnému tlaku?**

Áno. Podiel priamo zamestnaných v celom priemysle je menší ako v službách. No ak sa na to pozrieme inak a položíme si otázku, koľko potrebujeme zamestnancov, aby sme uspokojili dopyt po priemyselných výrobkoch, tak sa pýtame na počet ľudí, ktorí sú v priemysle zamestnaní nepriamo. Vtedy sa dostaneme k údaju, že až jednu tretinu zamestnancov generuje priemysel, teda viac



Mikuláš Luptáčik

ako služby. Preto je nepresné a zavádzajúce hovoriť o deindustrializácii.

• **Ako je na tom slovenský priemysel?**

V roku 1995 bol podiel priemyslu Slovenska na hrubej pridanej hodnote tretí najvyšší v Európe. V súčasnosti je nižší, no stále sme porovnateľní s Nemeckom, Rakúskom alebo Českom, čo sú tradičné priemyselné centrá. Veľmi dobrú pozíciu si držíme v produktivite práce. Za posledné obdobie bol jej rast na Slovensku najvyšší v Európe. Ukazuje sa, že zahraničné investície s prísunom nových technológií prinášajú svoje ovocie.

• **Ako potom hodnotíte situáciu v oblasti inovácií?**

V tejto oblasti musíme do budúcnosti pridať. Ukazuje to aj aktuálny index inovácií vo svete, kde sme sa síce za posledný rok posunuli na 39. miesto, ale v čiastkových a dôležitých ukazovateľoch, ako sú napríklad výška tzv. intelektuálnych aktív a intenzita výdavkov na vedu a výskum, sme na tom horšie. So svetovou špičkou sa môžeme porovnávať len v indikátore pridanej hodnoty vytvorenej v priemysle, kde sme na dvanástom mieste.

Preto je do budúcnosti veľmi dôležitá podpora výdavkov na vedu, výskum a inovácie. To je jediná cesta, ako udržať konkurencioschopnosť priemyslu.

• **Hovoríte, že profitujeme z dovozu vyspelých technológií. Čo treba robiť, aby sa využívalo viac našich vlastných?**

Vezmite si automobilový priemysel. Tam je markantný rozdiel vo využití zahraničných a domácich vstupov a technológií. Zároveň je to príležitosť pre našich subdodávateľov, no bez väčších výdavkov na vedu a výskum to nepôjde. A nejde len o peniaze z verejných zdrojov, ale aj o podporu zo súkromnej sféry. Platí systém takzvanej páky; ak vo vyspelých krajinách verejný sektor vydá na vedu a výskum jedno euro, súkromná sféra pridá dve. Dôležitú úlohu v tejto oblasti hrá vysoké školstvo. Na jednej nedávnej konferencii povedal predstaviteľ koncernu Siemens, že so svojim výskumom chcú prísť do Rakúska, pretože má dobré univerzity. Z toho si musíme vziať príklad aj my. Konkurenciu schopnosť si udržíme, keď úroveň výskumu na našich vysokých školách dokáže pritiahnúť i výskumné oddelenia zahraničných investorov.

- **Výrobným firmám na Slovensku chýbajú kvalifikovaní ľudia. Vláda preto začala s podporou duálneho vzdelávania na stredných školách. Je to nevyhnutný smer?**

Áno. Je potrebné zreformovať prakticky celý náš vzdelávací systém. Existuje štúdia, ktorá mapuje vzdelávaciu štruktúru v 130 krajinách sveta. V nej sa napr. ukazuje, že pre krajiny, ktoré sa rozvíjajú, je veľmi dôležitý podiel stredoškolsky vzdelaných ľudí.

Konkurencieschopnosť priemyslu si udržíme len investíciami do vedy, výskumu a inovácií.

Často sa používa porovnanie Indie a Číny. V Indii sú aj špičkové univerzity, no zároveň milióny ľudí bez základného vzdelania. V Číne majú základné vzdelanie všetci, veľká skupina aj stredoškolské, hoci univerzity nedosahujú úroveň tých špičkových indických. Toto porovnanie je aj jedným z dôvodov, ktorým sa vysvetľuje vyššia miera ekonomického rastu v Číne oproti Indii. Stredné školstvo sa ukazuje ako mimoriadne dôležité pre ekonomický úspech krajiny a rozvoj priemyslu.

- **Často sa diskutuje, či Slovensko nie je príliš zraniteľné výraznou orientáciou na automobilovú výrobu...**

Pre ekonomiku to stále prináša pozitívne efekty. Dôležité bude, aby si automobilový priemysel na Slovensku zachoval konkurencieschopnosť nielen pre nižšie mzdové náklady, ale aj vysokú technologickú úroveň.

- **Je známe, že závody na Slovensku patria k špičkám jednotlivých automobiliek. Čím to je?**

Výrobcovia prišli na Slovensko s najnovšími technológiami. Kvalita pracovnej sily u nás je stále vysoká a jednotkové náklady práce relatívne nízke. Istý nemecký odborník sa raz vyjadril, že keby si koncern VW mal vybrať len jedno miesto, kde bude vyrábať autá, tak by sa mal rozhodnúť pre Slovensko.

- **Veľa sa hovorí o novej priemyselnej revolúcii 4.0. Ako zmení priemysel? Čo musí Slovensko urobiť, aby zachytilo tento trend?**

Táto revolúcia už beží – priemysel sa digitalizuje a automatizuje. Preto je dôležité sa prispôbiť, aby sme udržali vysoký rast



Motorom priemyslu aj inovácií je výroba áut (na obr. linka vo VW Slovakia).

produktivity práce, ktorý tlačí náklady na konkurencieschopnú úroveň, a vedeli rýchlo reagovať na požiadavky spotrebiteľov.

Pozícia priemyslu na Slovensku je porovnateľná so stavom v Nemecku, Rakúsku a ČR.

Priemysel ovplyvní prepájanie informačných technológií, rôznych databáz s výrobným procesom, v ktorom budú dominovať roboty. Výroba bude úplne v koncepte just-in-time, kde budú presne na seba nadväzovať jednotlivé dodávky. Aj preto firmy sťahujú z Ázie späť do Európy mnohé výroby, pretože potrebujú byť flexibilnejšie – a to sa dá len pri menších vzdialenostiach.

Čoraz viac sa bude vyrábať na objednávku jednotlivých zákazníkov. Bude dôraz na väčšiu presnosť a kvalitu výrobku. Firma Siemens uvádza, že v minulosti počas manuálnych kontrol na jeden milión výrobkov pripadlo asi 500 chybných. V súčasnosti pri

automatizovanej kontrole a pri osemnásobne vyššej výrobe klesol počet chybných výrobkov na 11,5. Počet zamestnancov však zostal zachovaný.

- **Robotizácia a nahrádzanie živej pracovnej sily neživou budú zrejme nevyhnutné. Niektoré štúdie hovoria o možnej strate miliónov pracovných miest...**

Upozornil by som na jednu analógiu. V čase prvej priemyselnej revolúcie pracovalo v poľnohospodárstve asi 40 % obyvateľstva. V súčasnosti sú to 3 – 4 %, no celková zamestnanosť v ekonomike vzrástla. Iným príkladom bol nástup počítačov začiatkom 80. rokov minulého storočia, kde sa predpokladalo, že by mohli nahradiť sekretárky. Nestalo sa. Sekretárky ostali, no zmenila sa im náplň práce.

V budúcnosti vzrastie dopyt po vysokokvalifikovaných pracovníkoch. Priemysel 4.0 bude potrebovať viac ľudí s technickým vzdelaním a analytickými schopnosťami.

Pripravila TA
Foto: TASR

Vyženie EK veľké firmy z raja?

Európska komisia (EK) navrhla nové pravidlá daňovej transparentnosti pre nadnárodné spoločnosti.

Návrh zverejnený v apríli nadväzuje na úsilie EK v boji proti vyhýbaniu sa daňovým povinnostiam presúvaním operácií firiem do daňových rajov. V dôsledku takéhoto konania stratia členské krajiny ročne na daňových príjmoch 50 až 70 miliárd eur.

Zverejňovanie informácií

Podľa nového návrhu sa bude od nadnárodných spoločností, ktoré pôsobia v EÚ a majú príjmy nad 750 miliónov eur ročne, vyžadovať zverejnenie informácií o tom, kde dosahujú zisky a v ktorých krajinách Únie platia dane. To isté bude platiť pre mimoeurópske nadnárodné spoločnosti, ktoré pôsobia v Európe. Okrem toho budú spoločnosti musieť uverejňovať súhrnné údaje o daniach zaplatených mimo EÚ.

Návrh predstavuje podľa EK jednoduchý a primeraný spôsob, ako zvýšiť zodpovednosť veľkých nadnárodných spoločností v oblasti daní bez toho, aby to malo nepriaznivý vplyv na ich konkurencieschopnosť. Ak vstúpi do platnosti, bude sa vzťahovať na tisíce veľkých podnikov, ale nedotkne sa malých a stredných podnikov. EÚ sa ním chce postaviť na čelo boja proti daňovým únikom.

Priorita pre komisiu

Prísnejšie požiadavky na transparentnosť sa majú vzťahovať na aktivity spoločností v daňových rajoch – teda krajinách, ktoré nedodržiavajú medzinárodné štandardy dobrej správy v daňových záležitostiach. Komisia



chce čím skôr vytvoriť prvý spoločný zoznam takýchto daňových jurisdikcií za celú EÚ.

Podpredseda EK zodpovedný za euro a sociálny dialóg Valdis Dombrovskis pripomenul, že boj proti vyhýbaniu sa daňovým povinnostiam

Komisia po prvý raz zostaví jednotný európsky zoznam daňových rajov.

je jednou z hlavných priorít komisie. „Úzka spolupráca medzi daňovými správami musí ísť ruka v ruku s transparentnosťou voči verejnosti. Dnes – pri náležitom dodržiavaní ochrany obchodných tajomstiev – okamžite sprístupňujeme verejnosti informácie o daniach z príjmu zaplatených nadnárodnými skupinami – bez toho, aby sme na malé a stredné podniky ukladali nové záťaže,“ uviedol.

Veľkí platia o tretinu menej

Podľa Jonathan Hilla, komisára pre finančné služby a kapitálové trhy, pomocou zložitých daňových operácií môžu dnes niektoré nadnárodné spoločnosti platiť skoro o tretinu nižšie dane ako tie, ktoré pôsobia len v jednej krajine. „Náš návrh pomôže zabezpečiť, aby sa spoločnosti správali zodpovednejšie. Podporí spravodlivejšiu hospodársku súťaž medzi spoločnosťami bez ohľadu na ich veľkosť,“ zdôraznil.

Návrh EK by mal zmeniť smernicu o účtovníctve tak, aby veľké skupiny museli každoročne uverejňovať správu, v ktorej uvedú zisk a zaplatenú daň v jednotlivých členských štátoch. Súvisiace informácie ako obrat, počet zamestnancov a povaha činností potom umožnia vykonať kvalifikovanú analýzu. Budú sa musieť zverejniť pre každú krajinu EÚ, v ktorej firma pôsobí, rovnako ako pre daňové raje. Spoločnosti by to malo motivovať, aby platili dane tam, kde dosahujú zisk. **TA**

Ilustračný obrázok: PBY

Firmy hľadajú v daňových rajoch aj ochranu

Protiprávne ukladanie nezdanených ziskov a prepieranie peňazí cez daňové raje je v rozpore s podnikateľskou etikou. Podľa Podnikateľskej aliancie Slovenska (PAS) ide o porušovanie zákona a žiadny poctivý podnikateľ by sa nemal k takýmto praktikám uchýliť.

Podľa odborníkov sú však aj iné dôvody otvárania spoločností a ukladania financií v krajinách, ako sú Panama, Seychely alebo rôzne britské územia. „Je to najmä anonymné vlastníctvo spoločností, dlhoročná stabilita

a spoľahlivosť právneho systému a tiež nízke, prípadne nulové majetkové dane a extrémne nízka byrokracia v týchto krajinách,“ konkretizoval výkonný riaditeľ PAS Peter Kremský. Najmä podnikatelia v stredo- a východoeurópskych krajinách sa podľa neho často musia obávať vplyvu organizovaného zločinu, ktorý pátra po úspešných podnikateľoch a usiluje sa na nich príživovať vo forme výpalníctva, vyhrážania a ďalších kriminálnych činov. „Polícia často nedokáže podnikateľom poskytnúť dostatočnú ochranu; objavujú sa dokonca náznaky, že s organizovaným

zločinom spolupracuje, alebo aspoň jeho aktivity trpí,“ upozornil.

Mnoho podnikateľov sa preto podľa jeho slov rozhodlo virtuálne preniesť svoje podnikanie do daňových rajov, aby zabránilo jeho vystopovaniu na Slovensku a následnému vydieraniu, útokom na svoju rodinu, zdravie a život. „Ich hádzanie do jedného vreca s daňovými podvodníkmi a schránkovými firmami tunelujúcimi štát, ktoré sa rozmohlo po zverejnení Panama Papers, je preto povrchné a nespravodlivé,“ zdôraznil.

TA

Baťa – inšpirujúci podnikateľ so sociálnym rozmerom

Jeho firma prosperovala, aj keď dával vysoké mzdy a mal lacné výrobky

Tomáš Baťa, zakladateľ slávnej firmy, aplikoval spôsob, ako výsledky a prínosy z podnikania férovo rozdeľovať medzi robotníkov, zákazníkov a podnik. Od jeho narodenia nedávno uplynulo 140 rokov.

„Mnohí podnikatelia dnes vyrábajú, podnikajú a na konci roka si spočítajú, aký majú zisk. A keď vidia, že je zisku veľa, niečo z toho vezmú, dajú na charitu, na školstvo či na nejaké užitočné projekty. Baťa toto nerobil. Dokázal zorganizovať podnikanie takým spôsobom, že dal vysoké mzdy robotníkom, už dal nízke ceny zákazníkom a na konci roka mal primeraný zisk,“ vysvetľuje historik Zdeněk Pokluda z Univerzity Tomáša Baťu v Zlíne, ktorý je odborníkom na túto veľkú postavu histórie podnikania. „Bol to taký sociálny projekt, aby spoločnosť žila v harmónii a nevznikali veľké rozdiely medzi bohatstvom a chudobou,“ dodáva.

Ukázal cestu, ale išli po nej nemnohí

Baťa dokázal uvedeným spôsobom aj počas veľkej hospodárskej krízy po roku 1929 otupiť politický program ľavicových strán, najmä komunistov. „Na požiadavku triedneho boja odpovedal vysokými mzdami pre robotníkov, ktorými dosiahol vo svojej firme sociálny zmier. Týmto si nechtiac proti sebe poštvá komunistov. To je možno aj dôvod, prečo musel Zlín zmeniť názov na Gottwaldov a prečo musela byť po februári 1948 firma Baťa vygumovaná aj so svojim menom,“ nazdáva sa Z. Pokluda.

Baťa očakával, že sa k jeho spôsobu podnikania pripoja aj ďalší československí továrníci, pretože model vysokých miezd a nízkych cien mu fungoval. To sa však nestalo. „Nikto sa nepripojil a v tomto smere ostal osamotený. Princíp sociálneho zmiernu sa však ujal v zahraničí po druhej svetovej vojne, najmä vo forme ľudového kapitalizmu v Nemecku,“ upozornil historik.

Ako Baťa takmer zbankrotoval

Myšlienky a zásady Tomáša Baťu ovplyvňujú podnikanie dodnes. Z továrne v provinčnom



Tomáš Baťa

moravskom meste vybudoval globálnu firmu. No predtým zažil aj neúspechy.

„Tomáš Baťa zažil v živote niekoľko pádov a krachov. V roku 1894 založil so súrodencami firmu a po roku bola ich bilanciou veľká strata. Začali s kapitálom 600 zlatých a po roku mali dlhy, ktorých výška sa vyšplhala na vyše 8 000 zlatých,“ popisuje Z. Pokluda. Baťovi súrodenci firmu opustili; brat odišiel na vojnu a sestra sa vydala. Devätnásťročný Tomáš ju zreorganizoval a za rok sa mu podarilo krach zvrátiť. Stálo ho to nadľudské vypätie, ale získal skúsenosť na celý život – že aj v situácii bankrotu treba zaťaf zuby a pracovať. Nikdy sa nedal odradiť, bol súťaživý a problémy bral ako výzvy.

Vyrábá moderným spôsobom dobré a žiadané produkty a získal na svoju stranu aj zamestnancov.

Okolo roku 1900 už zamestnával asi 120 ľudí. Vtedy sa začal prvý veľký vzostup jeho podnikania. Na trh uviedol obľúbený druh obuvi – tzv. baťovky; boli plátenné, lacné a oslovovali široké vrstvy spotrebiteľov. Vyrábá dobrý produkt na moderných strojoch a dokázal si získať svojich zamestnancov.

Baťa každým dňom, týždňom či mesiacom zbieral skúsenosti. Tie sa týkali predaja,

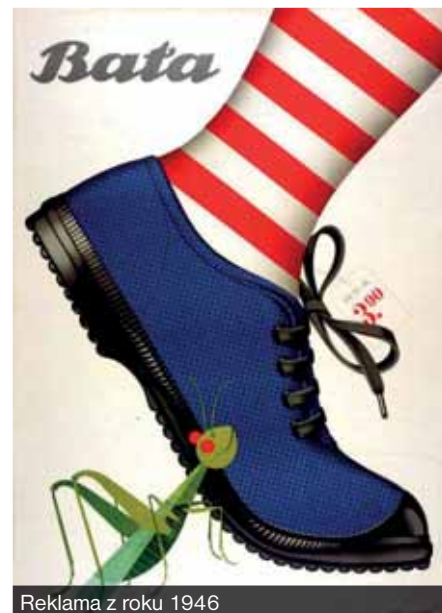
nasadzovania strojov, získavania surovín, ale aj organizácie práce,“ vysvetľuje Z. Pokluda. „Napríklad v roku 1906 bol v jeho fabrike veľký štrajk, pri ktorom prišiel o väčšinu zamestnancov. Štrajk mal politický charakter a Baťovi priniesol skúsenosť, že politika nepatrí na pracovisko.“

Zníženie cien pre slávu vlasti

Naplnilo sa presadiť po roku 1922. Potom často dokázal niečím prekvapiť zákazníkov a verejnosť. Napríklad v uvedenom roku 1922 znížil ceny svojich výrobkov o polovicu a zaviedol aj ceny zakončené deviatkou.

„Zníženie cien v roku 1922 bola politická manifestácia na podporu ministra financií Aloisa Rašína, ktorý chcel posilniť postavenie republiky v Európe pevnou menou. Rašín presadzoval politiku deflácie, ktorá však bola veľkým problémom pre československých exportérov. Baťa sa rozhodol, že ministra podporí. Spolu so svojim finančným expertom Dominikom Čipecrom všetko spočítali a vyšlo im, že je potrebné rozhybať trh, vypredať sklady a získané financie investovať do novej výroby. Preto znížil ceny,“ objasňuje historik.

Baťa navyše presvedčil svojich zamestnancov, že dole musia ísť aj ich platy – a to o 40 %. Pretože si chceli udržať dobrú prácu, prijali to – s tým, že mali určitú kompenzáciu inde. Vo firemnej predajni si mohli nakupovať potraviny a tovary dennej spotreby za znížené ceny. Baťa



Reklama z roku 1946



„Zlínsky mrakodrap“ – bývalá administratívna budova firmy Baťa.

totiž prevádzkoval 10 až 15 rôznych výrobných závodov poľnohospodárskych.

Vertikálne sebestačné impérium

Vo vrcholnom období svojho podnikania začiatkom 30. rokov riadil Tomáš Baťa 35 prevádzok a jednotiek v oblasti výroby, služieb, financií a dopravy. Tento rozvoj sa začal v roku 1903 strojárskou dielňou. T. Baťa totiž nebol len zručný obuvník, ale aj invenčný strojár, takže stroje si vyrábala sám. Počas prvej svetovej vojny sa k tomu pridružilo kožiarsstvo a garbiarstvo, elektrárň, tehelňa, ako aj poľnohospodárske a lesnícke jednotky. V roku 1917 otvoril prvú vlastnú predajňu obuvi. V roku 1919 založil sporiteľňu pre zamestnancov; ich úspory sa úročili sadzbou 10 %.

„Baťa čoskoro zistil, že veľa činností dokáže robiť efektívnejšie sám ako jeho špecializovaní dodávatelia. V roku 1924 dokázal stavať lepšie a ekonomickejšie ako profesionálne stavebné firmy. Takýmto spôsobom pribúdali nové a nové odvetvia, až vznikol podnik, ktorý dokázal sám zabezpečiť celý výrobný reťazec obuvi,“ pripomína Z. Pokluda. „Napríklad nakupoval kožu v Indii a v Argentíne. Doviezol ich do Zlína, kde sa spracovali v jeho vlastnom kožiarskom závode. Ušili z nich topánky na vlastných strojoch a zabalili ich do škatúl, ktoré sa vyrábali v Baťových papierňach. Vlastná doprava ich distribuovala do predajní, kde na ne upozorňovali plagáty z Baťovho reklamného oddelenia. V predajniach sa ponúkal aj Baťom vyrobený doplnkový tovar, ako krémy na topánky, šnúry, pančuchy, ponožky atď.“

Baťa v komunálnej politike a školstve

V poslednom desaťročí pred svojou tragickou smrťou zastával Tomáš Baťa aj funkciu starostu Zlína. „Jeho vstup do komunálnej a regionálnej politiky diktovali miestne pomery. Narážal na prekážky, ktoré mu kladla zlínska radnica

vedená komunistami,“ vysvetľuje historik Pokluda. „Najmä však ako najväčší daňový poplatník v meste nemohol ovplyvniť použitie vybraných miestnych daní. Preto zostavil vlastnú kandidátku a v roku 1923 ho zvolili za starostu.“ Neskôr ho zvolili ešte dvakrát. Pritom nebol členom žiadnej politickej strany; nemal záujem ani o členstvo v parlamente a celoštátnu politiku. Z pozície starostu sa snažil rozvinúť svoje mesto do novej podoby. Znížil miestne dane, aby prilákal ďalších podnikateľov, čo sa podarilo; za desať rokov sa ich počet zvýšil niekoľkonásobne. Časť verejných investícií, napríklad výstavbu ciest a škôl, platila priamo jeho firma.

„Tým sa Baťa dostal aj do oblasti verejného školstva, ktoré ovplyvnil nielen vlastnými technickými učilišťami, ale aj výstavbou nových škôl v meste,“ hovorí Z. Pokluda. „Chcel, aby sa mládež cielene pripravovala už počas štúdia na svoje budúce povolanie. Vyučovanie sa teda zameralo najmä na praktické využitie školských poznatkov v živote.“

Baťovské domy a mestá

Tomáš Baťa zasiahol aj do oblasti architektúry. „Bol to výsledok organického vývoja firmy. Potrebovala si udržať skúsených a kvalifikovaných pracovníkov a tak im začal ponúkať aj bývanie. Staval rodinné domy a neskôr aj školy, obchodné domy či hotely,“ približuje expert z Baťovej univerzity.

T. Baťa spolupracoval s architektom a urbanistom Františkom Gahurom, ktorý v roku 1924 navrhol budovy z červených tehál s bielymi betónovými stĺpmi obklopené zeleňou. Projekt s názvom Tovareň v zeleni obohatil Zlín o desiatky budov. Neskôr sa v tomto štýle stavali aj obchodné domy, internáty a ďalšie budovy. Expanziou firmy sa baťovská architektúra rozšírila aj na Slovensko, ďalej do Európy aj do Severnej Ameriky. Na svete je dnes asi tucet typicky baťovských miest.

Odkaz Tomáša Baťu

Plodný život legendárneho podnikateľa nečakane ukončila letecká nehoda 12. júla 1932. Baťovo súkromné lietadlo Junkers F 13 sa zrútilo počas letu do Švajčiarska, kde mal osobne otvoriť ďalšiu pobočku svojej firmy. V tom čase mal už takéto zahraničné pobočky vo viac ako 60 štátoch. Ich zakladanie bolo motivované najmä ochranárskou politikou vlád počas veľkej hospodárskej krízy a s tým spojeným zvyšovaním dovozných ciel. Štáty a mestá však videli veľmi radi na svojom území Baťove aktivity, ktoré prinášali nové pracovné miesta.

Za úspechom firmy Baťa je aj komplexnosť a sebestačnosť; ovládala celý svoj výrobný reťazec.

Po smrti zakladateľa viedol firmu Tomášov nevlastný brat Jan Antonín Baťa. Tomáš Baťa mladší, syn zakladateľa, mal vtedy necelých 18 rokov a v nasledujúcich rokoch postupoval v kariérom rebríčku v rámci firmy až do vypuknutia 2. svetovej vojny. Počas nej sa odsťahoval do Kanady, stal sa tamajším občanom a slúžil v kanadskej armáde. Jan Baťa, ktorý tiež emigroval, nepodporil dost jasne exilovú československú vládu a aj preto po vojne majetok firmy v Československu bez náhrady znárodnili. Po roku 1990 sa nikto z rodiny nedočkal reštitúcie. V západnej časti Európy a sveta však značka „Bata“ ďalej prosperovala a rástla. V čom je po vyše 80 rokoch Baťov odkaz? „Baťa pracoval zrozumiteľne a čitateľne a veľa ľudí okolo neho z toho cítilo, že je to vlastne všetko jednoduché, že je to podľa zdravého rozumu. A tak k tomu môžeme pristupovať aj dnes,“ nabáda baťológ Z. Pokluda.

TA/JF

Obrázky: TASR, Bata Life, SXC



Ceny SOPK za etiku v podnikaní

Veľkú cenu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory (SOPK) za uplatňovanie etických princípov v podnikaní za rok 2015 získali dve spoločnosti – Agro CS Slovakia, a. s., Lučenec a Slovenský plynárenský priemysel (SPP), a. s., Bratislava. Ceny odovzdali v rámci programu aprílového Zhromaždenia delegátov SOPK. Do 14. ročníka súťaže sa zapojilo 19 spoločností. „Etika v podnikaní patrí dnes všade vo vyspelom svete medzi hlavné marketingové nástroje medzinárodne uznávaných firiem. V tomto ročníku sme konečne zaznamenali veľký záujem od slovenských firiem, ktoré si začínajú oceniť za etiku ceníť,“ povedal predseda SOPK Peter Mihók. „Veľká cena SOPK je ocenením všetkých našich zamestnancov, ktorí každodenne prispievajú k pozitívnemu vnímaniu značky SPP a k vysokej reputácii našej spoločnosti,“ povedala po prevzatí ocenenia členka predstavenstva SPP Ivana Zelizňáková.



Peter Pellegrini, Jaroslav Zítka z Agro CS, I. Zelizňáková z SPP a P. Mihók

Ostatné spoločnosti, ktoré splnili podmienky a kritériá súťaže, získali Čestné uznanie. Sú to Agrofina Hlohovec, AMI Nové Zámky, Apiagra Zubrohlava, Bayern Center Bratislava, Bomat Veľké Orvište, Energonet Nitra, I.D.C. Holding Bratislava, I. Tran Turzovka, Jozef Igaz – Tlačivá – Papier Trenčín, Motosam Myjava, Nemček Sones Trnava, Polyform Podolinec, Renojava Prešov, SEZ Krompachy, Slovenské magnezitové závody Jelšava, Stabilita, d.d.s., a.s., Košice a Výskumný ústav spojov, n. o., Banská Bystrica.

BG

Úspešní Slováci v Kanade – kniha, ktorá tu chýbala

Počas exkluzívneho večera v bratislavskej Design Stone Gallery nedávno uviedli publikáciu Úspešní Slováci v Kanade. Jej hlavnými autormi sú spisovateľ a bývalý veľvyslanec v tejto krajine Anton Hykisch a prezident Kanadsko-Slovenskej obchodnej komory Joseph M. Burza. V publikácii sú pútavo vykreslené profily osobností, ako sú napríklad maliar Ladislav Guderma, režisér Ivan Reitman (Krotitelia duchov, Policajt v škôlke, Počkaj, lebo mamička vystrelí a i.) či hokejisti Peter Šťastný a Marián Šťastný.



V knihe autori spomínajú aj na bývalého predsedu Svetového kongresu Slovákov, podnikateľa Štefana Romana. Predslov napísala generálna guvernérka Kanady Michaëlle Jean a vydanie podporila spoločnosť Air Canada.

Jednou z osobností, ktorú zborník prezentuje, je aj akademický maliar Frank Jalšovský, ktorý dlhé roky pôsobil v Kanade. Na prezentácii v Bratislave sa zúčastnil osobne a prítomným hosťom predstavil výber zo svojej tvorby. Jeho dielo predstavil historik umenia Bohumír Bachratý; prirovnal ho k tvorbe svetoznámych autorov, napríklad Kolomana Sokola. Knihu, ktorá na Slovensku už chýbala, uvítali do života kúskami zlata spoločne A. Hykisch, F. Jalšovský a B. Bachratý.

Vydarený večer, ktorého súčasťou boli aj ďalšie atrakcie (napríklad päťposchodová torta od cukrárky Petry Zváčovej Tóthovej) zorganizoval vydavateľ magazínu Milliard Sun. Počas večera hosťom predstavil reprezentatívne priestory Design Stone Gallery jej spoluzamestnanec a dizajnér Jozef Tučný.

VN

Súťaž budúcich podnikateľov a inovátorov

Aj na tohtoročnom zasadnutí Zhromaždenia delegátov Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory (SOPK) vyhodnotili výsledky súťaže Junior Achievement (JA) Slovensko, n. o. – Top študentský tím aplikovanej ekonómie.

Za školský rok 2015/2016 ocenenie udelili študentskému tímu z Gymnázia v Dubnici nad Váhom, ktorý pracuje pod vedením učiteľky aplikovanej ekonómie a zároveň riaditeľky Adriany Vančovej. Ich študentská firma Manson vyvinula originálnu dokovacia stanicu na mobilné telefóny, ktorá sa dá vyrobiť v 3D tlačiarňi z recyklovateľného, biologicky odbúrateľného PLA materiálu. Táto práca získala už predtým niekoľko ďalších ocenení, napríklad 1. miesto v kategórii



Podnikanie bez hraníc na JA Veľtrhu podnikateľských talentov. Porota posudzovala podnikateľský nápad, jeho rozvoj a realizáciu berúc do úvahy aj medzinárodný potenciál.

„Trh práce sa v súčasnosti mení rýchlejšie, ako to bolo v minulosti. Dnes potrebujeme pripraviť novú generáciu inovátorov a ľudí schopných riešiť problémy v každej oblasti,“ povedal k tomu generálny riaditeľ JA Slovensko Adam Šepetka. „Potrebujeme ľudí s podnikateľským duchom, aby sme uspeli v riešení nových výziev. Je jednoduché povedať, že svet potrebuje viac podnikateľov, ale v skutočnosti sú práve podnikateľské zručnosti tie, ktoré treba pestovať, ak chceme uspieť na Slovensku, v Európe, či vo svete. Podnikateľské zručnosti sú cennejšie ako inokedy, a to v každom podniku, organizácii alebo administratíve. Sú kľúčovým faktorom pri úspešnom prechode mladých ľudí zo sveta školy do sveta práce,“ zdôraznil.

TA



Stredoslovenský Merkur za inovácie

Slovenské magnezitové závody Jelšava a spoločnosť Adrian Group B. Bystrica a Eiben Vlkánová získali cenu Krištáľový Merkur. Túto cenu za najlepšie inovatívne riešenia udeľuje vo svojom regióne Banskobystrická regionálna komora SOPK. Ako symbol obchodu a zisku ju vyhlasujú pod garanciou predsedu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory a predsedu Úradu priemyselného vlastníctva (ÚPV) SR.

V tomto roku sa konal 22. ročník súťaže. Pôvodne bola vyhlásená v štyroch kategóriách. Keďže však firmy prihlásili len päť výrobkov, porota, pozostávajúca zo zástupcov regionálnej komory, Technickej univerzity vo Zvolene a ÚPV SR, nakoniec neudeľovala ceny podľa kategórií, ale podľa počtu získaných bodov. Ocenenia odovzdali počas zasadnutia VZ BBRK SOPK. Ako uviedla riaditeľka komory Marina Spirová, jelšavský závod získal ocenenie za novú generáciu troškotvorných zmesí SOM 70, spoločnosť Adrian Group za riadiaci systém Multi-RAD a firma Eiben za zavedenie výroby zvlášť hlbokých výliskov metódou Follow spinning.

TA

I. Švihlíková: euro a TTIP sú projekty ovládania druhých

Krajiny V4 sa len učia strategicky uvažovať o svojich záujmoch a pre EÚ sú stále iba menejcenný Východ, tvrdí mladá docentka ekonómie z Vysokej školy medzinárodných a verejných vzťahov v Prahe Ilona Švihlíková.

- **Ako vnímate súčasný vývoj v svetovej ekonomike?**

Svetová ekonomika sa ocitla vo veľmi rizikovom období. Veľa štátov má významné ekonomické problémy. Nadnárodné inštitúcie, ako je Svetová obchodná organizácia alebo Medzinárodný menový fond nefungujú veľmi efektívne a do toho prišlo aj veľké geopolitické napätie.

Ekonómické riziká vidím v tom, že väčšina veľmocí si chce plniť svoje vlastné ambície na úkor spolupráce v rámci nadnárodných inštitúcií a pritom každá z nich čelí závažným výzvam, ako je nízka cena ropy či rôzne sociálne problémy. Z geopolitického hľadiska je rizikom rozvrat severnej Afriky, Blízkeho i Stredného Východu a s tým spojená migračná kríza. To môže viesť až k vojenskej konfrontácii a postupne si bude vyžadovať vysoké finančné výdavky.

- **Všetci sledujú s obavami vývoj v Číne, kde už v tomto roku zaznamenali aj otrasy na burzách. Vidíte aj v tom riziko?**

Vývoj v Číne by som nedramatizovala. Reakcie burz nezodpovedajú fundamentom tamojšej ekonomiky, ktorej sa darí stále veľmi dobre. Vývoj v Číne sa zvykne komentovať prehnane negatívne. Je zvláštne pozorovať, že keď tam rástli ročne dvojciferným tempom, tak sa hovorilo o prehrievaní ekonomiky. Teraz je to tesne pod 7 percent a berie sa, že je to príliš pomalý rast. Akoby tu bola snaha na Čínu nájsť niečo negatívne. To však neznamená, že riziká vôbec neexistujú.



Ilona Švihlíková

- **Spomínali ste nízke ceny ropy. Pre niekoho je to problém, pre niekoho benefit – napríklad pre Európu. Pretrvá tento vývoj?**

Súčasnú nízku cenu za barel sú neakceptovateľné nielen pre producentské krajiny, ale aj pre ropné firmy. Platí to predovšetkým pre amerických producentov, ktorí ťažia bridlicovú ropu a plyn. Je to boj o čas, kde sa testuje, kto dlhšie vydrží nízke ceny ropy. Ale v USA bude musieť mnoho firiem odísť z odvetvia.

- **Hovorí sa, že za pádom cien ropy je práve aj špekulácia Saudskej Arábie, ktorá chce eliminovať konkurenciu bridlicových ťažiarov z USA. Platí to?**

Rozhodne áno. Saudská Arábia začala ťažiť viac. Dáva diskont ázijským krajinám, najmä Číne, a vyjadřila sa, že si chce predovšetkým udržať tržový podiel. Problém je, že Saud sa zmýlil vo svojej kalkulácii. Čakali, že sa im podarí zlikvidovať americkú konkurenciu už pri cene 55 dolárov za barel. To sa im však nepodarilo doteraz. Naopak, Saudská Arábia, ale aj iné ropné krajiny, zažívajú veľké problémy. Možný scenár je však nielen odchod mnohých amerických firiem z trhu, ale aj prekreslenie mapy Blízkeho Východu.

- **Akým spôsobom?**

Budeme svedkami ešte väčšieho politického a ekonomického napätia než teraz. Krajiny v oblasti Perzského zálivu sa dostanú do finančných ťažkostí. Budú zvažovať predaj

svojich ropných firiem. Budú mňať peniaze zo svojich ropných fondov a zvažovať zavedenie daňového systému.

Tie štáty dnes žijú z ropnej renty. Ak zavedú dane, bude to už niečo úplne iné. V štátoch Arabského polostrova nie sú zvyknutí na zdanenie občanov. Keď to bude takto ďalej pokračovať, mnoho tamojších režimov sa ocitne v existenčnom ohrození a celý región sa môže rozvrátiť. Čiže podobný scenár ako pozorujeme v Sýrii, Líbyi a v Iraku.

- **Nízka cena ropy je problém aj pre Rusko. Aké má možnosti zmeniť tento stav?**

Rusko má šťastie v tom, že nie je klasický ropný štát. Ekonomickú štruktúru má výrazne rozdielnu oproti Saudskej Arábii. No z hľadiska rozpočtových príjmov je aj jeho závislosť na cenách ropy veľká. Ruská ekonomika je schopná robiť zmeny len pod veľkým tlakom. Môžu sa opierať o ropné fondy, ale pri nízkej cene ropy sa im minú veľmi rýchlo, do dvoch, troch rokov. Rusi však majú teraz príležitosť reštrukturalizovať svoju ekonomiku.

Ponúka sa im viacero možností. Napríklad sa môžu začať orientovať na organické poľnohospodárstvo. Môžu rozvíjať zbrojárstvo a pokročilé zbraňové systémy, kozmické technológie i sektor služieb, ktorý sa v Rusku tradične trochu podceňuje. Problémom sú tam stále oligarchické štruktúry, ktoré sa vytvorili ešte v 90-tych rokoch a tie ich vývoj brzdia.

- **Aký majú sankcie vplyv na hospodárstvo EÚ? Nebolo to pre úniu dôležité skôr z politického ako ekonomického hľadiska, tým, že ukázala jednotu?**

Tlak politiky sankcií nepochádzal ani tak z prostredia EÚ, ako skôr mimo nej. Univerzálne platí, že sankcie sú palicou s dvomi koncami. Poškodzujú obe strany. Dlhodobý dôsledok bude, že Rusko sa bude ekonomicky orientovať viac dovnútra alebo si hľadať nových partnerov. Jedným z dôsledkov sankcií je napokon bezprecedentné zblíženie Ruska a Číny. Čiže sa uskutočňuje dávna nočná mora Západu, spojenie „medveďa a draka“.

- **Ak hovoríte o tlaku zvonka EÚ, je evidentné, že máte na mysli USA. Patrite dlhodobo aj medzi kritikov pripravovanej**

Transatlantickej dohody o voľnom obchode (TTIP).

Tieto dohody sa vyjednávajú v situácii, keď Svetová obchodná organizácia neplní úlohy, ktoré by mala a je prakticky nefunkčná. USA iniciujú obchodné projekty po oboch stranách svojej námornej hranice. TTIP smerom k EÚ a na druhej strane vyjednávajú o Transpacifickú obchodnú dohodu. Keď si vezmete, s kým sa vyjednáva, tak je jasné, že z jednej strany je namierená proti Rusku a z druhej strany proti Číne.

- **Potom sa nemožno čudovať zblížovaniu Ruska a Číny...**

Áno, už len preto, že sú z dohôd vyčlenení. TTIP však nie je len obchodná dohoda. Je v nej veľmi silný dôraz na investície, regulácie a pravidlá. Napokon, potvrdil to aj americký prezident Barack Obama, ktorý chápe túto dohodu ako mocenský ťah. Povedal, že buď budú pravidlá svetového obchodu určovať USA, alebo to bude Čína.

Pri TTIP vidím veľké množstvo rizík. Napríklad ekologické či pracovnoprávne štandardy sú v USA podstatne nižšie ako v EÚ. Za najväčšie nebezpečenstvo považujem mechanizmus arbitráží, kde môžu nadnárodné spoločnosti žalovať štáty za akúkoľvek zmenu hospodárskej politiky, ktorá im môže ohrozovať budúce zisky. To je formulácia, ktorá dáva veľký priestor, aby si vynucovali politiku, ktorá im bude vyhovovať.

- **Je na strane EÚ záujem takéto formulácie zmeniť?**

Vidím predovšetkým záujem európskych občanov. V rámci neformálnej občianskej iniciatívy sa proti TTIP zozbierali viac ako tri milióny podpisov. To je obrovský odpor zdola, s ktorým Európska komisia nepočítala. Brusel pod tlakom začal zverejňovať niektoré informácie a navrhuje aj isté modifikácie tejto zmluvy a jej arbitrážnej doložky. Hoci je vidno, že tlak lobistov je silný, nie je to ešte úplne rozhodnutá bitka.

- **Podporovatelia TTIP aj na Slovensku však hovoria o tom, že padnú bariéry vstupu na americký trh, čo bude výhodné pre viaceré odvetvia, napríklad pre automobilový priemysel, a môžu vzniknúť tisíce nových pracovných miest. Sú tieto benefity podľa vás reálne?**

Vyčíslňovanie reálnych dosahov takýchto komplexných dohôd bez znalosti detailov je veľmi ťažké. Základná chyba je v tom, že sa voľný obchod považuje za niečo, čo



Euro spojilo zrejme príliš rôznorodé krajiny (na foto: budova ECB vo Frankfurte).

automaticky vytvára pracovné miesta. To však nie je pravda. Voľný obchod je v teórii aj v praxi nástrojom efektivity, a teda pracovné miesta skôr ruší.

Výsledky mnohých doterajších dohôd o voľnom obchode nedávajú jednoznačnú odpoveď, že by mohlo vzniknúť veľa nových pracovných miest. Keď sa pozrieme na Severoamerickú dohodu o zóne voľného obchodu, ktorá má už dve desaťročia, tak nevidíme výraznú tvorbu tisícok nových pracovných miest. Doplatilo na ňu poľnohospodárstvo v Mexiku, kde sa dali do pohybu státisíce ľudí, ktorí skončili ako ilegálni imigranti v USA.

- **Často tvrdíte, že eurozóna nie je projekt solidarity, ale ovládania. Ako vidíte jej budúcnosť?**

Vidím ju dosť čierne. Vládnuce elity totiž nelenže nedokážu predvídať jej problémy, ale ich nevedia ani riešiť. Euro je šité na mieru Nemecku, ktorému vyhovuje, pretože je slabšie ako ich niekdajšia marka. Mimoriadne podporuje jeho export. Nemci majú v súčasnosti prebytok bežného účtu v pomere k hrubému domácejmu produktu trikrát väčší ako Čína.

Na druhej strane, očividné problémy majú južní členovia eurozóny, ako Grécko alebo Španielsko, ktorí sú už vnímaní ako stereotypy. Málo sa však hovorí o tom, akým problémom čelí iný člen eurozóny, Fínsko. Tam už neplatia stereotypy o lenivých občanoch.

- **Členom eurozóny je aj Slovensko s ekonomikou čiastočne podobnou českej. Akú úlohu hrá euro pre takúto krajinu?**

Slovensko prijalo euro tesne predtým, ako sa objavili problémy v južnom krídle eurozóny. To bolo veľmi dôležité. Okrem toho je

slovenská ekonomika veľmi silno naviazaná na Nemecko, čo sú dva pozitívne faktory. Platí však, že pokiaľ by sa Slovensko dostalo do nejakého ekonomického šoku, s eurom ho bude znášať rovnako ťažko ako Španielsko alebo Fínsko.

- **Slovensko ťaží z rozvinutého automobilového priemyslu. Kritizujete závislosť od priamych zahraničných investícií, no aj súčasná vláda urobila veľa, aby získala ďalšieho automobilového výrobcu...**

Nie je to jednoduchá situácia a vidím v tom istý rozpor. Na jednej strane stredoeurópske vlády pokračujú v lákaní investorov pri očakávaní tisícok nových pracovných miest, na strane druhej chcú späť do svojich rúk niektoré ekonomické nástroje. Bijú sa pritom operatívne rozhodnutia so strategickým smerovaním.

Aj na tomto vývoji vidno, že krajiny Vyšehradskej štvorky sa stále len učia strategicky uvažovať o ekonomickom smerovaní. Tak, aby to nebolo len o štvorročných cykloch, ale o dlhodobej kontinuite a sledovaní vlastných záujmov.

- **Očakávate, že v regióne V4 bude rásť úloha štátu v ekonomike?**

Rozhodne áno. Pre región je spoločná rastúca frustrácia obyvateľstva. Má rôzne príčiny, no všade platí, že sa nenaplnili očakávania po roku 1989 o tom, že dokážeme rýchlo dobehnúť Západ. Stále sme vnímaní ako menejcenný Východ, ktorý je dobrý na poučovanie a vyťahovanie ziskov. Toto ľudia cítia a podľa toho často aj volia, čiže to má politické dôsledky.

Pripravila: TA

Obrázky: TASR, Wikipedia

Cesta k financovaniu bývania je ľahšia

Hypotéka alebo stavebné sporenie? Získanie hypotéky je dnes ľahšie ako v minulosti, vhodné riešenie môže byť skombinovať ju so stavebným sporením.

Nová legislatíva, ktorá platí od marca, pritiahla pozornosť k hypotékam. Ich splácanie sa stalo lacnejším a klienti už nemôžu byť výrazne penalizovaní za predčasné splatenie. V individuálnej stratégii bežného záujemcu o financovanie bývania však stále môže byť miesto aj pre stavebné sporenie. Pri kúpe bytu na hypotéku dokáže práve stavebné sporenie vykryť časť celkovej sumy (10 – 20 percent), a to bez ručenia. Dá sa na to využiť aj medziúver, ktorý môže byť výhodnejší ako dofinancovanie cez spotrebný úver v banke.

Nové pravidlá hypoték

Novela zákona o úveroch na bývanie, ktorá nadobudla účinnosť 21. marca, nariaďuje bankám znížiť poplatok za predčasné splatenie hypotéky na maximálne 1 % zo zostatku úveru. Okrem toho, klienti budú mať lepší prehľad o tom, koľko zaplatia na úrokoch z úveru na bývanie a o koľko im klesne istina úveru do najbližšej zmeny úrokovej sadzby. Veriteľ nemôže požadovať zabezpečenie úveru na bývanie vyššou hodnotou ako je výška záväzku podľa zmluvy.

Podľa Pavla Škriniara z portálu Finančná



hitparáda sa však zároveň treba pripraviť na ešte väčšiu potrebu čítať podmienky a správne im porozumieť. „Úroková vojna nebude trvať večne. Banky ju prežijú, aj keď so zataťmi zubami. Neskôr zvýšia úroky a prestanú odpúšťať poplatky, už aj preto, aby si vynahrádili straty, ktoré im novela zákona priniesla,“ nazdáva sa.

Banka sa bude podľa P. Škriniara snažiť udržať klienta iným spôsobom než fixáciou úroku. Napríklad viazanosťou pri iných produktoch – tých, vďaka ktorým získa nižšiu sadzbu na hypotéke.

Podpora štátu

V každom prípade, štát demonštruje svoj záujem sprístupniť prostriedky na získanie či zlepšenie bývania pre tých, ktorí to potrebujú. V roku 2015 dal na rozvoj bývania viac

ako 206 miliónov eur. Väčšina smerovala do Štátneho fondu rozvoja bývania (ŠFRB). Stavebným sporiteľňam boli na štátnu prémie k stavebnému sporeniu poskytnuté finančné prostriedky vo výške takmer 35,9 milióna eur. Na rôzne typy štátneho príspevku k hypotekárnym úverom dostali banky zo štátneho rozpočtu približne 33 miliónov eur.

Podľa predbežných údajov rastie od začiatku roka (medziročne) objem financovania bývania dvojciferným tempom; pred účinnosťou hypotekárnej novely to bolo asi o 12 %. V poskytovaní hypotekárných úverov je najaktívnejšia VÚB Banka s podielom asi 40 %. V poskytovaní úverov stavebného sporenia dlhodobo vedie Prvá stavebná sporiteľňa, ktorej podiel sa pohybuje okolo 85 %.

TA/JF

Ilustračný obrázok: PBV

PSS: Ženy viac sporia, muži čerpajú úvery

Produkt stavebného sporenia je podľa údajov Prvej stavebnej sporiteľne obľúbený tak u žien, ako aj u mužov. Každá kategória si však vyberá z portfólia niečo iné. Obchodné výsledky PSS za rok 2015 dokazujú, že pri plánovaní finančného zabezpečenia rodiny a budúceho riešenia bývania preberajú aktivitu do rúk skôr ženy. Uzavreli o 8 728 zmlúv o stavebnom sporení, čiže o 8 %, viac ako muži.

Naopak, keď príde čas na čerpanie úveru, iniciatívy sa častejšie chopia muži. Tí vlani podpísali o 2 984 viac úverových zmlúv než

ženy, čo predstavuje 14-percentný rozdiel. Tento fenomén je možné bez výraznejších rozdielov sledovať vo všetkých regiónoch Slovenska. **RS**

Čo očakáva od bánk miléniová mládež

Vlastný účet v banke je pre mladého človeka akosi vstupenkou do sveta dospelých, ktorá znamená nezávislosť i zodpovednosť. Ako vyplynulo z prieskumu VÚB, mladí ľudia majú jasnú predstavu o tom, ako by mal vyzerať. Najlepšie „nadupaný“ a zadarmo.

„Študenti si chcú svoj prvý účet zriadiť na počkanie a zdarma by malo byť čo najviac

služieb. Nielen vedenie účtu, ale i platobná karta a výbery z bankomatov alebo bezplatné aplikácie mobilbankingu a výpisy z účtu. Považujú to za štandard,“ približuje Alena Walterová z VÚB. „Značná časť mladých ľudí sa pri výbere banky, v ktorej si plánujú otvoriť svoj prvý účet, orientuje podľa rodičov. Individualisti alebo vysokoškôláci sa už rozhodujú sami alebo podľa svojich spolužiakov, kamarátov,“ dodáva.

Okrem ponuky je pre mladých dôležitý aj prístup banky. Nevímajú ju ako k inštitúcii, ku ktorej by mali pociťovať rešpekt, ale skôr ako bežnú službu; pri komunikácii s ňou očakávajú ľudskosť napr. bez posudzovania zovňajšku. **VN/TA**

Výborné riešenie pre vaše bývanie

Viete, že ideálny spôsob na financovanie obnovy, resp. rekonštrukcie bývania je stavebné sporenie v Prvej stavebnej sporiteľni? Až 85 % klientov PSS, a. s., využíva tento finančný systém na zlepšenie si svojho súčasného bývania.

Dôvod je zrejmy. Stavebné sporenie v Prvej stavebnej sporiteľni je stále mimoriadne výhodný spôsob na prefinancovanie či už nového alebo zmeneného bývania. Hlavne vtedy, keď nechcete alebo nemôžete zabezpečiť požičané prostriedky nehnuteľnosťou.

Nechcú či nemôžu

Medzi tých, ktorí nechcú zakladať úver svojim bytom alebo rodinným domom, patria predovšetkým starší ľudia. Tí, ktorí vlastnia byt alebo rodinný dom už niekoľko desaťročí, dávno ho splatili a je v ich vlastníctve. Pre zateplenie, výmenu okien, podláh či stavebné úpravy nie sú ochotní založiť toto svoje bývanie v prospech banky. A ešte sú to ľudia, ktorí už splácajú napríklad hypotéku, ktorú nehnuteľnosťou chciac-nechtiac v prospech banky už založili.

Ďalšou skupinou sú predovšetkým mladí ľudia, ktorí sa na získanie svojho prvého bývania ešte len pripravujú. Ich problémom je, že zatiaľ nevlastnia nič, čo by ako zábezpeku úveru mohli využiť.

Výhodné úverové podmienky

Práve títo ľudia oceňujú, že Prvá stavebná sporiteľňa im poskytne bez zábezpeky nehnuteľnosťou viac peňazi ako iné banky. A tiež to, že úverové podmienky, ktoré tu nájdú, sú pre nich



výhodné. Stačí len patriť k sporiacim klientom PSS, a. s., a banka vám bez zabezpečenia nehnuteľnosťou poskytne prostriedky až do výšky **50-tisíc €**. Pravda, musíte preukázať, že máte na úhradu mesačných splátok úveru. To by však nemal byť problém. Kombinácia nízkej úrokovej sadzby s až 30-ročnou splatnosťou úveru znamená, že mesačné splátky bezpečne zvládnu aj ľudia s nižšími príjmami. V Prvej stavebnej sporiteľni nezabudli ani na tzv. neznámych klientov. Bez potreby založiť úver nehnuteľnosťou môžu požiadať o prostriedky až do výšky **15-tisíc €**.

PR

GW160-00514

CHCETE SI TENTO ČASOPIS PREČITAŤ
VO SVOJOM ÚPLNE
NOVOM BYTE?

ÚVER AŽ DO
50 000 €
BEZ ZALOŽENIA NEHNUTEĽNOSTI

Tak neváhajte a bývajte podľa svojich predstáv s úverom až do 50 000 €, za ktorý netreba ručiť bytom ani domom.

Meníme vaše bývanie na domov.

Infolinka: 02/58 55 58 55

Viac na www.pss.sk



PRVÁ STAVEBNÁ
SPORITEĽŇA

Pri internetbankingu treba byť opatrný

Pri manipulácii s peniazmi v online prostredí sa podľa odborníkov často prejavuje nedostatočná ostražitosť.

Dávajte si pozor na lovcov hesiel, môžu vám vyprázdniť účet. Medzi hlavné praktiky, ktoré používajú, patria podvodné e-maily a zakladanie webových stránok vizuálne zhodných s existujúcimi serióznymi stránkami.

Zákerný vírus

Podvodný e-mail má na prvý pohľad všetky oficiálne znaky a náležitosti, vyzerať napríklad ako z daňového úradu. E-mail adresáta vyzve na otvorenie hypertextového odkazu. Po jeho otvorení je zariadenie nainfikované škodlivým kódom, pomocou ktorého vám útočníci dokážu postupne vyprázdniť účet. Vírus sa dostane do internetového prehliadača, správa sa nenápadne, ale pritom po čase odchyť heslo aj prihlasovacie meno (ID) do internetbankingu.

„Myslí“ aj na to, že na podvodné transakcie niekedy potrebuje SMS autorizáciu. Vtedy vyzve užívateľa, aby si nainštaloval na mobil novú aplikáciu, ktorá imituje aplikáciu banky. Ak to napriek opakovaným varovaniam operačného systému užívateľ urobí, potom lovec hesiel dokáže presmerovať overovacie kódy na svoj mobil a môže tak prevádzať peniaze z napadnutého účtu na svoj.

Ako sa vyhnúť uloveniu hesla

„Takýto útok sa reálne objavil na Slovensku už pred rokom. Ide o sofistikovaný phishing. Tento termín vznikol z anglických slov password fishing, čo znamená doslova rybolov hesiel. Pre bežného používateľa je ťažké odhaliť prítomnosť škodlivého kódu, pretože jeho počítač sa správa normálne a stránka vyzerať ako originál,“ vysvetľuje Vladimír Jančok, vedúci oddelenia informačnej bezpečnosti VÚB.

Spravovanie účtu online ohrozujú podvodné e-maily a slabé heslá.

Podvodné e-maily možno rozpoznať podľa podozrivej koncovky (namiesto .sk napríklad .ru), e-mail môže byť napísaný zlou slovenčinou a často vyzýva na zadanie osobných údajov. Obsiahnutý hypertextový odkaz vás môže presmerovať na falošnú stránku banky, ktorá sa od originálu líši len minimálne alebo je vizuálne identická. Pri prihlasovaní sa do internetbankingu zadávajú adresu ručne, vyhnite sa tak podvodným stránkam. Samozrejmosťou by malo byť pripájanie sa z bezpečného miesta a zariadenia.

„Ukazuje sa však, že ľudia majú ešte jeden zlozvyk – volia si slabé heslá. Môže ísť o heslá s menami príbuzných, idolov, domácich miláčikov, prípadne kombináciu priezviska

a dátumu narodenia – čo nie je dostačujúce. Odporúčam heslo, ktoré bude mať aspoň osem znakov a obsahuje malé aj veľké písmená a číslice. Vyhnite sa názvom miest, menám detí a tiež slovám, ktoré často používate na sociálnych sieťach,“ radí V. Jančok.

TA
Obrázok: PBV



P2P požičiavanie na Slovensku

Požičiavanie si medzi ľuďmi (tzv. peer-to-peer úvery či kolektívne požičiavanie) sa rozbehlo aj na Slovensku. V rámci zdieľanej ekonomiky tu existujú firmy, ktoré sprostredkujú takéto úvery; záujem podľa nich rastie.

Pôžičky zrealizované cez Žltý melón vlni dosiahli 3,5 milióna eur. „Medziročne vzrástol mesačný objem poskytnutých pôžičiek o 150 %. Máme viac ako 3 000 zaregistrovaných investorov,“ vyčíslila hovorkyňa spoločnosti Svetlana Krulj. „Zaznamenali sme až 6-násobný nárast v počte schválených dlžníkov oproti prvým

mesiacom fungovania,“ povedal Maroš Kiska zo Zinc Euro.

Odborníci pri tomto type požičiavania vidia riziká v nesplácaní dlhu. Výhodou sú nižšie úroky. TA

Lízingový trh rastie

Vyššie 90 000 nových zmlúv uzatvorili vlni lízingové spoločnosti združené v Asociácii leasingových spoločností SR (ALS SR). Obstarávací cena predmetov financovaných lízingovkami dosiahla výšku 2,256 miliardy eur, čo je nárast o 16 %.

„Dynamika výrazného dvojciferného rastu lízingového trhu zostala nezmenená po všetky štyri štvrtroky uplynulého roka, pričom

pozitívnemu vývoju financovania dominovala komodita strojov, zariadení a technológií,“ povedal predseda predstavenstva ALS SR Pavol Bojanovský. Aj v tomto roku očakáva priaznivý vývoj, avšak už s miernejším, jednociferným tempom rastu. „Nahor by ho mala ťahať tak situácia v slovenskej i európskej ekonomike, postupné uvádzanie investície Jaguar Land Rover na Slovensku do praxe, ako aj dostupnosť finančných zdrojov za nízke úrokové sadzby,“ dodal.

Rozhodujúcim zákazníkom zostal podnikateľský sektor s medziročným nárastom obchodov o viac ako päťinu a s podielom na novom obrate až 85 %. Najsilnejšou komoditou zostalo financovanie áut do 3,5 tony. JF

Financie aj na špeciálne účely

Stavebné sporenie stále poskytuje nadštandardné bezrizikové zhodnotenie vkladov, stavebné úvery zas financie na bývanie s garanciou výhodných podmienok – a sú dostupné aj klientom, ktorí nespĺňajú podmienky na získanie iného dotovaného úveru na bývanie. Produkty stavebnej sporiteľne majú pritom širšie uplatnenie, než je všeobecne známe.

Úvery na bývanie z ponuky Wüstenrot stavebnej sporiteľne majú podstatne širšie využitie, než len na kúpu, výstavbu či prestavbu, opravu, rekonštrukciu a modernizáciu bytu alebo domu. Okamžitý medziúver (bez sporenia a bez čakania) len za 1,99 % p. a. až na 5 rokov môžete čerpať napríklad aj na kúpu pozemku – či už

pôjde o nadobudnutie stavebného pozemku za účelom výstavby rodinného domu, alebo získanie vlastníctva pozemku, na ktorom sa už rodinný dom nachádza.

Medzi menej známe účely použitia, ktoré je možné financovať zo stavebného sporenia, resp. z úveru stavebnej sporiteľne, patrí aj budovanie oplatenia, chodníkov a predzáhrad rodinných domov, ako aj zimné záhrady, terasy a podobné stavebné konštrukcie spojené s domom.

Do finančných nákladov hradených z úveru môžete zahrnúť aj vystavenie energetického certifikátu, ktorý je v súčasnosti vysoko aktuálny. Sprísnenie požiadaviek na energetickú hospodárnosť budov sa totiž týka aj rodinných a bytových domov, a to nielen nových, ale aj rekonštruovaných. Na spomínanom certifikáte je budova zatriedená podľa energetickej hospodárnosti do tried A (najhospodárnejšia) až G. Od januára 2016 nastali významné zmeny; nové domy musia spĺňať prísnejšie požiadavky, čo je možné dosiahnuť len kvalitnou tepelnou izoláciou a využívaním obnoviteľných zdrojov priamo v budove alebo v bezprostrednej blízkosti.

V tejto súvislosti je vhodné pripomenúť, že z okamžitého úveru (pre nových klientov) či zo stavebného úveru je možné financovať tiež alternatívne zdroje energie pre potreby bývania, ako sú slnečné kolektory, zariadenia spaľujúce



biomasu, tepelné čerpadlá a podobne. Tento typ úveru na bývanie je okrem iného výhodný aj tým, že nízky úrok a nízku splátku môžete získať, aj keď máte viac ako 35 rokov či mesačný príjem vyšší ako 1,3-násobok priemernej mzdy. Vo Wüstenrote vás tieto hranice pri čerpaní úveru nelimitujú.

*6060 (0850 60 60 60), www.wuestenrot.sk

Kľúčom k vášmu vlastnému domu

štýlovému príbytku podľa vašich predstáv,
útulnému a energeticky úspornému bývaniu je...

- stavebné sporenie s vkladovým úrokom, extra bonusom a štátnou prímou
- okamžitý úver alebo stavebný úver s atraktívnym úrokom a garanciou podmienok splácania
- úver na bývanie dostupný aj bez založenia nehnuteľnosti
- úver vhodný aj na kúpu pozemku alebo špeciálne účely ako:
 - budovanie oplatenia, chodníkov a predzáhrad
 - zimné záhrady, terasy a podobné stavebné konštrukcie spojené s domom
 - energetický certifikát a alternatívne zdroje energie pre potreby bývania

Vyšší vek či vyšší príjem nie sú pre získanie úveru prekážkou :)



Pohodlie domova máte s nami na dosah

wüstenrot

Jednotný digitálny trh posunie dopredu EÚ aj Slovensko

Digitálne technológie majú nesmierne veľký vplyv na životy nás všetkých. Radikálne sa mení spôsob, akým žijeme, pracujeme, komunikujeme a vzdelávame sa.

Európska únia je od svojho počiatku najmä o spolupráci, o odstraňovaní prekážok s cieľom vytvárať vyšší ekonomický rast a zamestnanosť, ako aj lepšiu kvalitu života a lepšiu ochranu ľudí. V mnohých oblastiach života v EÚ môžeme dnes zodpovedne povedať, že sa podarilo odstrániť bariéry a obmedzenia.

Zjednotiť a spojiť fragmentované národné trhy

Jednou z oblastí, kde však ešte v rámci Európy pretrvávajú bariéry, je digitálny trh. Ten v rámci EÚ nie je jednotný, ale je to komplikovaná spleť 28 národných trhov a regulačných rámcov. Práve preto Európska komisia (EK) v máji minulého roka navrhla vytvoriť skutočný jednotný digitálny trh.

Základnou myšlienkou je, že ľudia a podniky musia mať slobodu a možnosť naplno využívať príležitosti, ktoré ponúka rýchly internet a moderné digitálne technológie. Práve týmto totiž **podporíme aj obchod, investície, inovácie**, zabezpečíme si kvalitnejšie tovary a služby a dosiahneme aj vyšší hospodársky



Dušan Chrenek

rast. Ak by prekážky na digitálnom trhu neexistovali, prinieslo by to do európskeho hospodárstva navyše 415 miliárd eur ročne a státisíce nových pracovných miest.

Ciele a opatrenia v prospech spotrebiteľov aj firiem

Jednotný digitálny trh (JDT) EÚ stojí na troch základných cieľoch:

1. zabezpečiť lepší prístup k digitálnym tovarom a službám;
2. vytvoriť priaznivé podmienky pre digitálne

siete a inovácie;

3. umožniť plné využitie digitálnych technológií v spoločnosti.

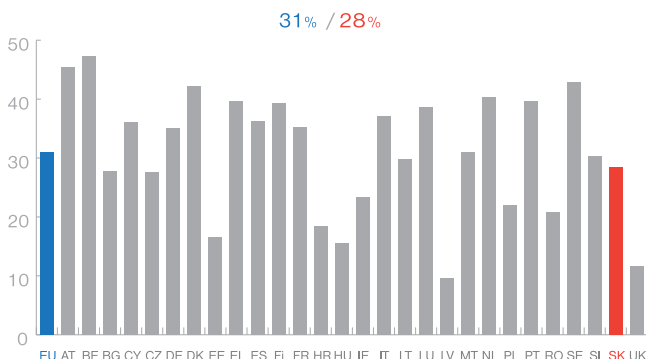
Cieľom JDT je vytvorenie otvorenej a férovej konkurencie v digitálnych technológiách. EK sa zaviazala, že do konca tohto roka predstaví 16 kľúčových opatrení, na ktorých bude jednotný digitálny trh stáť. Týkajú sa rôznych oblastí.

Dnešný digitálny trh v EÚ je komplikovaná spleť 28 národných trhov a regulačných rámcov.

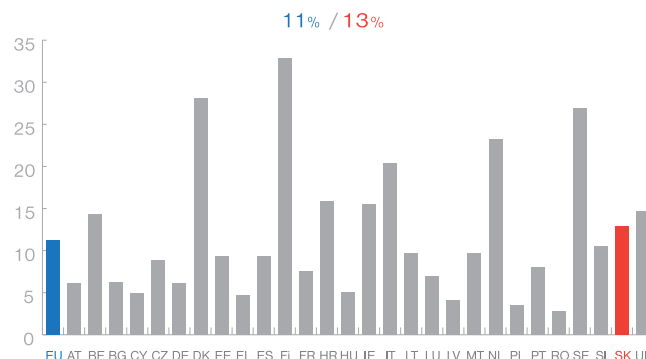
Napríklad je to voľný pohyb tovaru a služieb online: nakupovanie cez internet v inom štáte EÚ by malo byť rovnako bezproblémové a jednoduché ako nakupovanie v rámci krajiny. V ceste tomu zatiaľ stojí napríklad problematické zabezpečovanie autorských práv, spotrebiteľské zmluvné právo či systém výberu daní pri online službách. Prekážkou pre väčšie objemy online obchodov je aj výška poštovného, ktorá odrádza najmä od cezhraničných nákupov, ale aj od ponúkania tovarov do zahraničia. Aj preto v súčasnosti nakupuje online z inej krajiny EÚ len 16 % spotrebiteľov a **svoje produkty ponúka do zahraničia online len 7,5 % malých a stredných podnikov**. Ak by si spotrebiteľia mohli vyberať z kompletnej ponuky tovarov a služieb v celej únii, ušetríť by pritom mohli až 11,7 miliardy eur ročne.

Podniky využívajúce IKT

Podniky, ktoré používajú softvérový balík ERP (Enterprise Resource Planning – plánovanie podnikových zdrojov) na výmenu informácií medzi rôznymi funkčnými oblasťami (napr. účtovníctvo, plánovanie, výroba, marketing)



Podniky, ktoré nakupujú služby cloud computingu napríklad ako hosťateľské prostredie pre podnikovú databázu alebo na účtovnícke softvérové aplikácie



Odstraňovanie geografických bariér

Bariérou pre cezhraničný obchod je aj geografické blokovanie. V nedávnom prieskume EK medzi maloobchodníkmi až 38 % opýtaných predajcov spotrebného tovaru a 68 % poskytovateľov digitálneho obsahu uviedlo, že geograficky blokujú spotrebiteľov z iných členských štátov EÚ.

Keby si kupujúci mohli vyberať z celej ponuky tovarov a služieb v EÚ, ušetrili by až 11,7 mld. € ročne.

JDT nemôže riadne fungovať bez špičkových sietí a telekomunikačných služieb. V tejto súvislosti je potešiteľné, že už od júna 2017 pristúpime v EÚ k zrušeniu roamingových poplatkov. Dôležitým krokom však bolo aj zakončenie princípu sieťovej neutrality. Toto sú opatrenia, ktoré prinášajú hmatateľné výhody pre všetkých.

Elektronický obchod, veľké dáta a nástroje eGovernmentu sú nielen veľkou príležitosťou, ale aj hrozbou pri zanedbaní ochrany citlivých dát. V decembri 2015 sa preto európske inštitúcie dohodli na veľkej reforme systému ochrany osobných údajov v EÚ.

Na plné využitie digitálnych technológií potrebujeme, aby ľudia mali dobré digitálne zručnosti. Potrebujeme aj dostatok IT odborníkov. Už dnes si takmer 90 % všetkých pracovných miest vyžaduje aspoň základný stupeň digitálnych zručností. Záujem o IT odborníkov bude ďalej rásť; už teraz nám v EÚ chýbajú státisíce IT expertov.

Slovensko k najlepším zatiaľ nepatrí

Odstránenie bariér na digitálnom trhu pomôže nielen európskej, ale aj slovenskej ekonomike. Slovenský trh je relatívne malý, preto by bolo dobré, aby firmy mohli expandovať na väčší európsky trh a občania na ňom nakupovať bez zbytočných prekážok a obmedzení.

Slovensko má na využitie JDT dobrý potenciál. Máme slušný počet IT odborníkov (4,1 %), relatívne dobrú digitálnu gramotnosť a viaceré slovenské IT firmy patria medzi najrýchlejšie rastúce v regióne strednej a východnej Európy.

Nedostatky však máme v pokrytí územia modernými IKT sieťami (14 % domácností stále nemá prístup k broadbandu). Nedostatočné je aj využívanie eGovernmentu (EÚ 33 %, kým SR 20 %) a slabá je aj elektronizácia verejnej



Na slovenských školách všetkých stupňov pribúdajú digitálne učebne.

správy. Pri porovnaní s ostatnými krajinami EÚ z hľadiska rozvoja digitálnej spoločnosti bolo Slovensko zaradené na 21. miesto – čo je určite výzvou na ďalšie zlepšenie.

Finančná podpora EÚ: 120 miliónov na rok

Pri odstraňovaní nedostatkov v oblasti elektronizácie a digitalizácie sa Slovensko môže spoľahnúť na značnú finančnú podporu EÚ a na nástroje, ktoré sú pre verejnú správu vyvinuté na európskej úrovni.

Už na roky 2007 – 2013 bola len na informatizáciu spoločnosti pre Slovensko vyčlenená suma 845 miliónov eur. Výsledky však stále nie sú dostatočne viditeľné a občania ich prínos pociťujú len málo. V minulom roku boli ukončené viaceré projekty, preto verím, že sa situácia v tejto oblasti v dohľadnej dobe zlepší.

Podpora EÚ bude pokračovať aj v období 2014 – 2020, kedy je k dispozícii opäť viac

Z hľadiska rozvoja digitálnej spoločnosti sa Slovensko zaraďuje na 21. miesto v EÚ-28.

ako 805 miliónov eur. Ďalšie prostriedky týkajúce sa digitálneho trhu je možné využívať aj z ďalších operačných programov – Výskum a inovácie (OP Val), Ľudské zdroje, zamestnanosť a inklúzia (OP LZ) a Efektívna verejná správa (OP EVS).

Európske programy čakajú na slovenské projekty

Samozrejme, existuje aj možnosť využívať celoeurópske programy, ako sú CEF, Horizont 2020, COSME, Kreativná Európa. Investície je takisto možné realizovať aj pomocou návratných foriem financovania – cez inovatívne finančné nástroje. Veľké očakávania v tejto

Výzva pre vzdelávanie: 90 % pracovných miest si vyžaduje základné digitálne zručnosti.

oblasti vzbudzuje Slovenský investičný holding vytvorený z európskych prostriedkov. Kľúčové investície s rizikovejším profilom na celoeurópskej úrovni zase podporí Európsky fond pre strategické investície, ktorý má v najbližších troch rokoch podporiť v EÚ investície minimálne vo výške 315 miliárd €. Ako vidno, finančné prostriedky sú k dispozícii. Teraz sú potrebné najmä kvalitné projekty tak vo verejnom, ako aj v súkromnom sektore, ktoré prispievajú k efektívnejšiemu využívaniu možností digitálneho trhu.

Už o niekoľko mesiacov počas slovenského predsedníctva v Rade EÚ (SK PRES) sa bude rokovať o legislatívnych návrhoch, ktoré budú tvoriť stavebné bloky JDT. Je dobré, že Slovensko si ako jednu zo svojich strategických priorít stanovilo práve túto oblasť.

Dušan Chrenek, vedúci Zastúpenia Európskej komisie na Slovensku

Grafy a foto: EK

Samozdanenie a prenos daňovej povinnosti

V akých prípadoch nakupujete tovar od zahraničného dodávateľa bez DPH a kedy sa na vás preniesie daňová povinnosť?



Od 1. januára 2016 sa podnikatelia nakupujúci tovar od zahraničného dodávateľa častejšie stretávajú s nákupom tovaru bez DPH alebo naopak s prenosom daňovej povinnosti. Uvedené stále častejšie situácie má na svedomí novela zákona č. 222/2004 Z. z., ktorou došlo k zdanlivo malej úprave ustanovenia § 5 ods. 1 písm. b) a ustanovenia § 69 ods. 2 zákona o DPH.

Právna úprava platná do 31. decembra 2015 poznala inštitúty samozdanenie a prenos daňovej povinnosti, takže z tohto hľadiska nejde o žiadnu novinku. Zásadná zmena nastala v tom, že zatiaľ čo do 31. decembra 2015 išlo len o služby a tovar s inštaláciou alebo montážou, tak od 1. januára 2016 pôjde o služby a všetok tovar – s výnimkou tovaru predávaného formou zásielkového predaja.

Zásielkový predaj

Zásielkový predaj je upravený v § 6 a v § 14 zákona o DPH a je určený najmä konečnému spotrebiteľovi. Zásielkovým predajom sa rozumie dodanie tovaru, ktorý je odoslaný alebo prepravený dodávateľom alebo na jeho účet z členského štátu iného, ako je členský štát, v ktorom sa skončí odoslanie alebo preprava tovaru, a odberateľom je osoba, ktorá nemá pridelené identifikačné číslo pre daň. Sú to napr. prípady predaja tovaru na základe katalógovej ponuky, internetovej ponuky, letákovvej ponuky, televíznej ponuky určenej najmä konečnému spotrebiteľovi.

Ako sa zmenil zákon

Zdanlivo nepatrná zmena zákona značne rozšírila okruh tovarov, pri nákupe ktorých je tuzemská zdaniteľná osoba povinná platiť DPH a prenáša sa na ňu daňová povinnosť v prípade, že dodávateľom je zahraničná osoba z iného členského štátu Európskej únie alebo tretieho štátu a miesto dodania služby alebo tovaru je v tuzemsku.

Zdaniteľná osoba, ktorá má sídlo, miesto podnikania, prevádzkareň alebo bydlisko

v tuzemsku, je povinná platiť DPH pri taxatívne stanovených službách uvedených v § 16 ods. 1 až 4, 10 a 11 zákona o DPH a pri všetkom tovare (okrem tovaru dodaného formou zásielkového predaja), ktorý dodala zahraničná osoba z iného členského štátu alebo z tretieho štátu, ak je miestom dodania služby alebo tovaru tuzemsko – Slovenská republika. V prípade služieb podľa uvedených odsekov § 16 ide, rovnako ako do 31. 12. 2015, o služby súvisiace s nehnuteľnosťou, krátkodobý nájom dopravných prostriedkov, stravovacie služby, vstupné na kultúrne podujatia a pod. Povinnosť platiť DPH v našom kontexte predstavuje prenos daňovej povinnosti.

V dôsledku zmien došlo k rozšíreniu uplatnenia samozdanenia a k rozšíreniu prípadov

prenosu daňovej povinnosti na subjekty nakupujúce každý tovar (okrem tovaru predávaného formou zásielkového predaja) od dodávateľa, ktorý je zahraničnou osobou, a miesto dodania je v tuzemsku. Praktické príklady sú v tabuľke.

Samozdanenie a prenos daňovej povinnosti nie sú v zákone o DPH novými inštitútmi. Vzhľadom na to, že novela sa dotkla výrazne väčšieho okruhu podnikateľov, než ako to bolo do 31. decembra 2015, je potrebné, aby sa podnikatelia oboznámili s novou právnou úpravou a pripravili sa na novú obchodnú situáciu.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum, s. r. o.
Ilustračný obrázok: PBÝ

Kto zaplatí DPH – praktické príklady	
Situácia, ktorá môže nastať	Postup pri zdaňovaní
Firma Slovenská spoločnosť, s. r. o., ktorá má pridelené IČ DPH nakúpi tovar od firmy Český sklad, s. r. o., s českým IČ DPH.	Dochádza k samozdaneniu. Tovar prechádza hranicami a je oslobodený od DPH.
Firma Slovenská spoločnosť, s. r. o., nie je platiteľom DPH a tovar je rovnako nakúpený od firmy Český sklad, s. r. o., s českým IČ DPH.	V tomto prípade sa na slovenský subjekt dane, ktorý nemá pridelené IČ DPH, prenáša daňová povinnosť a Slovenská spoločnosť, s. r. o., ako zdaniteľná osoba sa musí registrovať pre DPH na daňovom úrade a podať daňové priznanie k DPH.
Firma Český sklad, s. r. o., má na Slovensku sklady a má pridelené slovenské IČ DPH. Od firmy Český sklad, s. r. o., si objednala tovar firma Slovenská spoločnosť, s. r. o., ktorá má pridelené IČ DPH.	Daňová povinnosť sa prenáša na Slovenskú spoločnosť, s. r. o., ktorá svoju povinnosť splní podaním priznania na DPH.
Firma Český sklad, s. r. o., má na Slovenku sklady a má pridelené slovenské IČ DPH. Tentoraz si od firmy Český sklad, s. r. o., objednala tovar firma Slovenská spoločnosť, s. r. o., ktorá však nie je platiteľom DPH a nemá pridelené IČ DPH.	Daňová povinnosť sa aj v tomto prípade prenáša na Slovenskú spoločnosť, s. r. o., ktorá spolu s kúpnu cenou uhradí DPH.

Keď príbehy úspešných inšpirujú

Kladiete si otázky, ako vo firme vytvoriť šťastnejšiu a kreatívnejšiu firemnú kultúru? Ako nájsť správnych ľudí do tímu a byť sám dobrým a autentickým lídrom? Je vo vás v skutočnosti viac, ako ukazujete – len máte strach to prejať?

Už štvrtý rok sa na Konferencii Happy Company stretnú výnimočné osobnosti a odborníci z praxe, aby vám ponúkli odpovede nielen na tieto, ale aj na mnohé ďalšie otázky. Hlavnou myšlienkou tohto ročníka je, že **šťastie v práci závisí od práce na sebe**. A prečo?

Pretože je to tak.

„Trávime v práci veľkú časť svojho života. A aj tam potrebujeme byť nielen zamestnancom či šéfom, ale hlavne celým človekom,“ hovorí **Lýdia Sirotová**, garantka konferencie a CEO Happy Company, s. r. o.

Čo bolo včera skvelé, dnes už nestačí

V posledných rokoch sa trendy na pracovnom trhu v mnohom zmenili. Stále viac



Lýdia Sirotová, CEO a CHO (Chief Happiness Officer) Happy Company, s. r. o.

zamestnávateľov chápe, že len správne vybrať zamestnanca nestačí. Jedna vec je odhaliť jeho silné stránky a to, v čom môže byť pre firmu jeho pridaná hodnota, a druhá, ako tento potenciál správne uchopiť a rozvíjať.

„Každý zamestnanec by mal byť braný nie ako číslo, ale ako človek – celok. Pretože každý má svoju cestu, inak sa diva na veci; preto ho treba vnímať celostne a vedieť pochopiť aj jeho uhol pohľadu. Vtedy bude všetko oveľa lepšie fungovať,“ zdôrazňuje **Ivana Molnárová**, výkonná

riaditeľka spoločnosti Profesia. Na konferencii sa podelí o skúsenosť, ako sa vďaka celostnému rozvoju sama stala silnejším lídrom.

Upozorňuje na to aj **Juraj Stankay**, Industry Manager spoločnosti Google. „Keď chýba celostný rozvoj človeka, ľudia sa stanú špecialistami, a tím to hasne. Na tom pohoreli mnohé firmy, ktoré boli síce špičkové v nejakej oblasti, no nevedeli sa na veci pozerať aj z druhej strany,“ hovorí. Na konferenciu príde porozprávať o tom, že firma vôbec nemusí byť svetovým internetovým gigantom, aby v nej pracovali naozaj šťastní a kreatívni ľudia.

Cesta vojaka – výcvik a stratégia

Jedným z rečníkov konferencie je aj **Artur Gevorkyan**, majiteľ spoločnosti Gevorkyan, s. r. o., ktorá je európskym lídrom v oblasti práškovej metalurgie. Vďaka absolvovaniu vojenskej školy využíva pri vedení svojich ľudí postupy, ktoré by ste v príručkách manažmentu hľadali len ťažko. Ako líder sa riadi heslom: „Nemôžete dať vojakovi do ruky meč a povedať – odteraz je z teba vojak. Vy musíte z neho vojaka urobiť.“ Tešiť sa môžete aj na ďalšie výnimočné osobnosti, ako sú Viliam Dobiáš, Šimon Šicko, Eva Velechovská, Katarína Kovalčíková či Jozef Banáš – už **12. mája na Konferencii Happy Company 2016**.

DM

naša anketa

Téma: goodwill

1 Aký význam pripisujete goodwillu firmy? Je dnes dôležitejší ako v minulosti?

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



JAROSLAV ŠOUC
obchodný riaditeľ,
Konica Minolta
Slovakia

1 Som presvedčený, že akýkoľvek obchodný úspech firmy je nerozlučne spojený

s dôveryhodnosťou značky voči zákazníkom, ale aj obchodným partnerom. Nedôveryhodná firma totiž nie je schopná presadiť sa a byť dlhodobo úspešná.

Zákazníci sú dnes veľmi nároční a nedôveryhodné praktiky ľahko rozoznajú. Konica Minolta bola a je budovaná na hodnotách vzájomnej dôvery, kvalitného technického poradenstva a plnohodnotného servisu. Tieto hodnoty sa dobou nemenia, skôr naopak. V dnešnej silnej konkurencii zavážia medzi zákazníkmi aj maličkosti. Keď si zákazník kúpi od nás produkt, odborne vyškolený personál musí byť schopný pomôcť s akoukoľvek otázkou alebo problémom. Dôveryhodnosť firmy je totiž to najcennejšie, čo firma v sebe má. Jej nositeľmi sú spokojní zamestnanci a zákazníci, prvotriedne produkty a ochota ponúknuť zákazníkovi kompletný servis.

2 Ku goodwillu našej firmy pristupujem seriózne a veľmi si ho vážim. Jej hodnoty sú ľahko identifikovateľné a každý zamestnanec je nositeľom týchto hodnôt. Medzi ne zaraďujeme dôveryhodnosť, kvalitu produktov a pravdivosť poskytovaných informácií.

K všetkým našim partnerom pristupujeme individuálne. Základnou hodnotou, ktorou budujeme dôveryhodnosť značky, je kvalita. Ponúkame produkty, ktoré sú navrhnuté tak, aby pri bezchybnej montáži slúžili zákazníkom bez ťažkostí počas viacerých rokov. Naša spoločnosť je známa profesionálnym servisom a poradenstvom, ktoré taktiež má výrazný vplyv pri formovaní dobrého povedomia o firme u zákazníkov. Garantujeme kvalitu ponúkaných služieb, pretože sa spoliehame výhradne na vlastných vyškolených zamestnancov. Prípadné chyby nechodíme zisťovať, ale priamo opravovať.

Líder budúcnosti spĺňa päť základných charakteristík

Je si tiež vedomý potreby charakterových vlastností, ktoré mu otvoria cestu k ľuďom. Poukazuje na to kouč, ktorý pomáhal už desiatkam špičkových manažérov.

Dr. Marshall Goldsmith, ktorý v tomto roku zavíta aj do Bratislavy, je najlepšie hodnoteným výkonným koučom za posledné štyri roky podľa rebríčka Thinkers50. Správny líder vo firme by mal podľa neho spĺňať päť základných charakteristík:

- 1) Dôvtip v oblasti informačných technológií, ktoré sú vo svete čoraz silnejšie a čoraz viac využívané. Je dôležité uvedomiť si, že kým dnes si myslíme, že technológie sú už extrémne vyvinuté a nič nás neprekvapí, už zajtra je technológia, s ktorou pracujeme dnes, naozaj veľmi stará.
- 2) Ďalšou kvalitou lídra budúcnosti je schopnosť vytvárať strategické partnerstvá. Marshall Goldsmith tu poukazuje na prekvapivý fakt: tieto partnerstvá by mal správny manažér vedieť vytvárať aj s vlastnou konkurenciou. Aj ľudová

Aj skúsení manažéri majú pre svoje ego často problém prijať fakt, že sa môžu ďalej zlepšovať.

múdrosť hovorí, že svojich „nepriateľov“ by sme mali mať pod dohľadom blízko seba. V biznise je navyše dôležité vedieť si priznať, že v niečom môžu byť lepší a že sa od nich môžeme učiť.

- 3) Svetoznámy kouč tiež poukazuje na dôležitosť pracovnej skúsenosti v rozličných krajinách sveta. V dnešnej dobe je totiž jednou z najdôležitejších vecí globálny pohľad na biznis, ktorý manažéri získajú jedine skúsenosťou v zahraničí. Je to práve ten atribút, ktorý sa prejavuje napríklad vznikom rozličných koalícií agentúr (reklamných, eventových a pod.), ktoré sa tak snažia spracovávať lokálne zadania na globalnej úrovni a najmä s globálnym rozhľadom.
- 4) S predošlým bodom súvisí schopnosť oceňiť kultúrnu rozmanitosť jednotlivých krajín a, samozrejme, schopnosť vyťažiť z nej.
- 5) A napokon, líder budúcnosti musí byť pripravený podeliť sa o svoje vodcovstvo. Preto má byť pripravený na to, že svojho zástupcu môže stretnúť kedykoľvek. Každé jeho konanie sa deje v prospech firmy, pre ktorú pracuje.

Flexibilita a osobný vývoj sú nevyhnutné

Okrem toho poukazuje M. Goldsmith na to, že každý manažér dneška musí byť vysoko flexibilný a adaptabilný. V súčasnej ekonomickej situácii prehrávajú tí jednotlivci alebo organizácie, ktoré sa rýchlo neadaptujú na nevyhnutné zmeny dneška.

S tým súvisí ďalšie Goldsmithovo tvrdenie o lídrovi budúcnosti: správny manažér sa stále vzdeláva a posúva vpred. Veľká väčšina

manažérov stagnuje, uspokojuje sa so svojimi vedomosťami, relatívne fungujúcim biznisom a nemá ambície posúvať sa ďalej. Okrem toho, pri svojej dlhoročnej práci s manažermi vyzoroval, že aj skúsení manažéri majú problém prijať fakt, že sa môžu

Strategické partnerstvá by mal manažér vedieť vytvárať aj s vlastnou konkurenciou.

ešte zlepšovať. Často im v tom bránia ich ego a dosiahnutý úspech a nemajú radi negatívnu spätnú väzbu. M. Goldsmith dokonca schopnosť napredovania zvyšuje na konkurenčnú výhodu.

Múdrosť, odvaha, humanita

Podľa kouča si je skvelý líder navyše vedomý toho, že potrebuje:

- múdrosť v rozhodovaní,
- odvahu riskovať,
- schopnosť prevziať kontrolu,
- schopnosť obklopiť sa správnymi ľuďmi,
- dostatok pokory a sebareflexie,
- ľudský prístup,
- aktívne sebazvedelávanie,
- byť vzorom a inšpiráciou pre ostatných.

M. Goldsmith je autoritou, od ktorej sa učia poprední lídri v najúspešnejších spoločnostiach na svete. Určite je toho množstvo, čo by si od neho mali zobrať aj slovenskí manažéri a pracovať v prospech svojich spoločností.

Michal Kováč
managing director, Worington

Hokejový líder tvárou kampane klenotov

Áno, je to on, Jaromír Jágr. Nedávno nafotil v USA sériu fotografií plných sexappealu, ktoré sa spájajú s kampaňou najväčšej česko-slovenskej siete predajní Klenoty Aurum. Prečo sa spoločnosť rozhodla práve pre neho? „Je to veľmi úspešný človek, ktorý sa však vo svojom živote riadi hodnotami, s ktorými sa naša spoločnosť naplno stotožňuje,“ vysvetľuje jej marketingová manažérka Silvia Wenderlová. „Navyše, po minuloročných

kampaniach, keď boli tvármi najmä modelky, je to veľmi príjemná zmena. Už dlhšie sme zvažovali, že oslovíme na spoluprácu muža. Takto máme doslova klenot pre Klenoty Aurum,“ dodala.

Je jedným z najobľúbenejších a najúspešnejších športovcov a aj v reklame už má za sebou niekoľko kampaní. Teraz je to však iné. V novej sérii je uhrančivý a žiaduci ako z pánskeho módneho magazínu. Zásľuhu na tom má okrem neho samotného najmä autor fotografií Braňo Šimončík. **VN**



Manažérska konferencia, ktorá je vždy zážitkom

Na Zochovej chate sa v apríli tradične konala konferencia Biznis Fórum 2016.

Bola výnimočná aj vďaka výročiam, ktoré ju sprevádzali. Išlo o 10. ročník a rovnako 10 rokov slávila spoločnosť Sofisol, ktorá toto prestížne podujatie organizuje. Tohtoročná konferencia niesla názov „Pravidlá úspešného podnikania“.

Biznis ako cesta k životnému poznaniu

Konferencia Biznis Fórum je medzi manažérmi a podnikateľmi považovaná za priestor, kde získajú impulzy, ktoré im pomáhajú rásť profesionálne, odborne aj ľudsky. Jej účastníci si vždy majú čo navzájom odovzdať a čím sa inšpirovať.

Vystúpili tu opäť významné osobnosti slovenského biznisu. Jaroslav Vonkomer, predseda predstavenstva OVB Allfinanz Slovensko, otvoril diskusiu na tému, či podnikanie a biznis sú výlučne záležitosťou rozumu a peňazí. O tom, že inšpirácie sú neoddeliteľnou súčasťou podnikateľského úspechu, hovoril šéf poisťovne Generali Roman Juráš.

Ako sa znáša biznis so zdravotníctvom? Pomáha mu rásť a zvyšovať kvalitu? Odpovede ponúkol Marek Duban, generálny riaditeľ siete polikliník ProCare. Svoje názory na to, aké hodnoty v biznise sú trvalé a podstatné, prezradil formou vlastného Desatora Imrich Béreš, predseda



Jakub Křivan, Marek Duban, Roman Juráš a Imrich Béreš.

predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne, a. s. Vizia v podnikaní a ako sa jej držať, aj keď na križovatke zabľúdime – touto témou sprevádzal Jakub Křivan, obchodný riaditeľ C-Quadrat.

Invenciou a odhodlaním proti prekážkam

O tom, že na Slovensku sú profesionáli a podnikatelia, ktorí dokážu preraziť vo veľkom štýle aj vo svete, presvedčil príspevok Juraja Vaculíka, spoluzakladateľa a CEO spoločnosti AeroMobil a zakladateľa agentúry Made by Vaculik. Úspešný biznis dokážu robiť všetci, ktorí naozaj chcú, a to aj keď im život stavia do cesty veľké prekážky. Potvrdil to osobný príbeh Róberta Šarinu, manažéra projektu DeafKEBAB, ktorý pomáha nepočujúcim podnikateľom.

Súčasťou programu konferencie boli aj ocenenia. Darína Huttová, generálna tajomníčka

Asociácie finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov (AFISP), odovzdala ocenenie spojené s titulom „Najlepší samostatný finančný agent“ za rok 2015 dvom najúspešnejším spoločnostiam: OVB Allfinanz Slovensko, a. s., pre sektory poistenie alebo zaistenie, prijímanie vkladov, poskytovanie úverov, doplnkové a starobné dôchodkové sporenie a Partners Group SK, s. r. o., pre sektor kapitálový trh.

Cenu Biznis Fóra si odniesli Imrich Béreš – za rozvoj systému stavebného sporenia a bankovníctva v SR – a Juraj Vaculik – za inovatívne dielo AeroMobil a propagáciu Slovenska v zahraničí. K úspechu konferencie významne prispeli aj Robert Slovák, prezident Klubu reklamných agentúr a partner agentúry Respect APP – svojou réžiou – a moderátorská dvojica Luděk Pfeifer (M. C. Triton) a Mária Rusková (Quick 'n' Smart Solutions).

MR



ALBERTINA



NÁSKOK VĎAKA INFORMÁCIÁM

Zacielte na tých správnych klientov pomocou unikátnej obchodno-marketingovej databázy s údajmi o viac ako 800 000 subjektoch s prideleným IČO v Slovenskej republike.

Chcete sa dozvedieť viac? Kontaktujte nás. Email: info@bisnode.sk, Tel.: 18 185 (bezplatná linka)



Predávate toľko, koľko dokážete vyrobiť?

Mnohí podnikatelia môžu byť pyšní na kvalitu svojich výrobkov, úroveň služieb aj prístup k zákazníkovi. Napriek tomu sa netešia zo skvelých príjmov a ľudia si nepodávajú kľučku na ich dverách. Niekde bude asi chyba.

Skúsme sa pozrieť na to, v čom by mohol byť háčik, ak vaše obraty nedosahujú potrebnú úroveň. Predaj je totiž umenie, ktorého výsledkom musí byť spokojnosť na oboch stranách.

„Zákazník nechápe výhody nášho produktu“

Zdá sa to až trošku detinské, ale divili by ste sa, aký častý je tento výrok! Dodávateľ hľadá chybu v nevedomosti zákazníka, namiesto toho, aby si priznal, že sám nie je schopný predstaviť výhody ponuky zrozumiteľným a lákavým spôsobom. Verím, uvedomiť si to je niekedy horká pilulka. Ale akceptovať, že zodpovednosť je v tomto prípade len a len na strane obchodníka, je prvým krokom k lepším predajným výsledkom. Ak to nedokážete sami, obráťte sa so žiadosťou o pomoc na svoju reklamnú agentúru či odborníka na marketingové texty – majú totiž potrebný odstup a pokiaľ vyberáte partnera s rozumom, tak aj dostatok skúseností. Počítajte však s tým, že v ideálnom prípade vám položia veľa priamych otázok, s ktorými sa budete musieť popasovať.

Ak si nič podobné nemôžete dovoliť a formuláciu výhod vášho produktu či služby musíte zvládnuť sám, pokúste sa na všetko pozeriť očami kupujúceho. Po každej uvedenej vlastnosti sa pýtajte sám seba: „No a čo? Čo z toho mám?“ a potom doplňte svoj popis konkrétnym úžitkom, aký z uvedenej vlastnosti pre zákazníka vyplýva.

Predávajte to, čo zákazníci chcú

Každý človek má dve uši a len jedny ústa – aby viac počúval ako rozprával. Toto pravidlo by si mal každý obchodník vryť do pamäti,



najlepšie aj zarámovať a zavesiť nad pracovný stôl. Keď som na veľtrhu Coneco oslovila výrobcu plastových okien s otázkou, či popri vystavených výrobkoch ponúka aj plastové dvere na mieru, odpovedal kladne, ale sľúbenej ponuky som sa nikdy nedočkala. Namiesto toho mi ešte párkrát prišiel reklamný prospekt na okno, ktoré som nepotrebovala. Iste, možno mal mnoho lukratívnejších zákaziek. Po čase sa trh nasýtil a potenciál, ktorý firma nechala rozplynúť, by bol prišiel vhod. Lenže ja som už nemala chuť skúšať to s nimi.

Chcete dobre sformulovať popis výhod svojho produktu? Pozrite sa na ne očami kupujúceho.

Je tu aj iný aspekt. Obchodník sa často nedokáže odpútať od predstavy o výnimočnosti produktu. Donekonečna vymenúva vlastnosti, ktoré konkrétneho zákazníka nezaujímajú – až prepočuje podstatný dôvod na kúpu. Prípadne hovorí o technických vlastnostiach, kým zákazník hľadá liek na svoju „bolesť“. Veď to poznáte: ženy si nekupujú šaty, aby im bolo teplo, ale preto, aby vyzerali mladšie, štihlejšie či boli najkrajšie na plese.

Nemému decku ani vlastná mať nerozumie!

Máte pocit, že „dobré veci sa chvália samy“? Tak na to, prosím, rýchlo zabudnite! Za čias kvitného socializmu stačilo dodať na trh aspoň nejaké výrobky a ľudia sa o ne pobili. Pravda, pokiaľ to nebolo čosi, čo sa plánovalo natoľko „precízne“, až toho boli plné sklady a nikto to už nepotreboval. Nuž hej, pamätáme si, ale to bolo v minulom storočí! Pre úspech dnes nestačí vyrobiť kvalitnú a dobrú vec. Musíte ju vedieť aj predáť s rozumnou maržou. Jedno bez druhého nefunguje. Aj keď aký-taký odbyť môžete dosiahnuť aj bez marketingových aktivít, faktom zostane, že skutočne rozbehnúť predaj sa vám najlepšie podarí, ak sa vaše dobre sformulované posolstvo dostane do uší tej správnej cieľovej skupiny. A musíte ukázať aj to, prečo je váš výrobok lepší než ten „od susedov“, ako fantasticky poteší svojho majiteľa či akým spôsobom mu pomôže vyriešiť jeho problém.

Prílišný tlak na pľu

Všetci sme to už zažili. Dávny známy či dokonca kamarát z detstva sa vynorí po desaťročiach, aby nám ponúkol úver za skvelých podmienok, úžasný podiel na dovolenkovom dome, báječné sprostredkovanie niečoho, o čom sme dosiaľ ani netušili. Z internetu

sa valia spamové maily, prakticky sa im nikto neubrání. Na Facebooku sa znenazdajky objavuje správa, ktorej sme na našu stránku

Ako predávať v dnešných časoch, keď ľudia skladajú obchodníkovi telefón pri prvých slovách?

rozhodne prístup nedávali. Zo všetkých strán tlak a snaha o predaj, predaj, predaj... A to vôbec nemusí ísť o prostriedky na predĺženie penisu, ktoré nám ženám končia v schránke rovnako často ako mužom!

Čo s tým? Ako úspešne predávať v dnešných

časoch, keď ľudia skladajú telefón pri prvých slovách, keď z kontaktu s obchodníkom naskakuje mnohým husia koža? Spomeňme si na múdre mamine slová: „Nerob iným to, čo nechceš, aby robili tebe!“ Aj keď pocítujete nadšenie z genielnej novinky, ktorú chcete uviesť na trh, ponáhľajte sa pomaly. Znamená to, že najprv by ste mali vybudovať dôveru, presvedčiť záujemcov, že sa vo svojom fachu vyznáte. Vyvolať pocity, ako sú zvedavosť, očakávanie, záujem. Nehrňte sa do predaja, kým ste nezistili, či máte oproti sebe človeka, ktorému váš produkt reálne môže pomôcť. A na internete to platí dvojnásobne! Návštevníka svojich stránok zaujmite, ukážte mu, že naozaj čosi viete, ponúknite mu ochutnávku, prvú pomoc vo forme e-knihy, videa,



prípadne dobrej rady zdarma. Na predaj bude dosť času aj potom. Budete sa však venovať ľuďom, ktorí o vaše produkty a služby stoja. Uvidíte, že je to oveľa ľahšie a práca obchodníka vás bude baviť.

Jana Škutková

www.marketingovo.sk

Ilustračné obrázky: PBY

GW16040509

Amway

Amway na čele priameho predaja


Prestížne hodnotenie časopisu Direct Selling News zamerané na oblasť priameho predaja vedie už štvrtý rok americká spoločnosť Amway. S tržbami v hodnote 9,5 miliardy dolárov predstihla napríklad firmy Avon, Herbalife či Vorwerk. Na ďalších miestach skončili spoločnosti Infinitus, Mary Kay, Perfect či Natura. Známa spoločnosť Oriflame je na 14. mieste.

Priamemu predaju sa na Slovensku podľa Európskej asociácie osobného predaja venuje asi 180-tisíc ľudí. Jeho celkové tržby za rok 2014 tu dosiahli 130 miliónov eur. Celoeurópsky najväčšími odbytišťami priameho predaja sú Nemecko, Francúzsko a Rusko.

Amway je producentom výrobkov v oblasti kozmetiky, doplnkov stravy a prostriedkov pre domácnosť. „Vo väčšine krajín, napríklad v Japonsku, USA, Malajzii či Kórei, sa nám darí veľmi dobre, na niektorých trhoch sme dokonca dosiahli rekordné tržby,“ hovorí Steve Van Andel z vedenia Amway. Čína zostala pre Amway najväčším trhom, okrem nej sa spoločnosť opiera tiež o tržby napríklad v Thajsku, Rusku, Indii či na Ukrajine.

46 percent tržieb Amway tvoria doplnky stravy značky NUTRILITE, 25 percent kozmetika a 23 percent potreby pre domácnosť. Spoločnosť v roku 2015 pokračovala v masívnej investičnej expanzii – do výskumu, vývoja a výroby investovala viac ako 335 miliónov dolárov. Okrem toho išli investície do vzdelávania nezávislých distribútorov prostredníctvom online nástroja.

DI




ČERVINKA


CZECH REPUBLIC s.r.o

VÝROBCA A DISTRIBÚTOR

HASIACE PRÍSTROJE



AUTO DOPLNKY



CAR VIPER

AUTOMATICKÝ HASIACI SYSTÉM S ČISTÝM PLYNOVÝM HASIVOM

- Chráni priestor Vášho auta pri požiari
- Jednoduchá montáž
- Nevyžaduje údržbu

Tel.: +420 572 432 215

info@hasicitechnika.com

GW16040508

Prečo firma potrebuje motivovaných zamestnancov?

Predstavte si prácu, do ktorej zamestnanci prichádzajú so skvelou náladou a s ešte lepšími nápadmi. Spoločne rozhodujú o každodenných úlohách, každý z nich má svoje nenahraditeľné miesto a je súčasťou úspešného biznisu. Ako dosiahnuť to, aby takýto obrázok charakterizoval vašu firmu?

Motivovaného zamestnanca spoznáme najmä vďaka tomu, že o svojej firme hovorí pozitívne aj pred známymi a rodinou, spája s ňou svoju budúcnosť a vynakladá nadštandardné úsilie aj mimo bežných pracovných povinností.

Motivácia = produktivita

Zanietenosť, lojalita a motivácia zamestnanca firme pomáhajú zlepšovať obchodné výsledky spoločnosti. Platí totiž rovnica, že motivovaní zamestnanci sú produktívnejší. Spoločnosti, ktoré dosahujú vysokú motivovanosť a ponúkajú zamestnancom kariérny rast, majú o 50 % vyššiu rentabilitu (ROI) oproti priemeru.

Vie sa to o vás: firmy, ktoré silno motivujú pracovníkov, priťahujú aj ďalšie talenty.

Výkonnosť firmy ovplyvňujú aj absencia zamestnancov a počet žiadostí na nové pracovné pozície vo firme. Firmy, ktoré majú vysoký podiel motivovaných zamestnancov, priťahujú nové talenty, čo robí firmu konkurencieschopnou a do budúcnosti lepšie udržateľnou. Podľa štúdie Best Employers Slovensko je priemerný počet dní absencie u najlepších zamestnávateľov na Slovensku 8 dní na 1 chorého zamestnanca, v ostatných spoločnostiach je to až 13,7 dňa.



Dôležitosť ľudí

Dlhodobou najdôležitejším kritériom motivovanosti zamestnancov na Slovensku je, ako si zamestnanca cení vrcholový manažment. Mali by ho považovať za to najdôležitejšie vo firme. Generálni riaditelia a topmanažéri by mali pristupovať k všetkým zamestnancom ľudsky a správať sa k nim férovo. Veľmi dôležité je odlišiť tých najlepších zamestnancov od priemerných, oslavovať ich pracovné úspechy a poďakovať im za dobre vykonanú prácu.

Napríklad najväčší slovenský dodávateľ piva udeľuje zamestnancom na nemanadžérskych pozíciách ocenenie „Heineken Jednotka“ – za správanie sa v súlade s hodnotami firmy. V predchádzajúcich štyroch rokoch ho získali ročne desiaty zamestnanci, ktorých firma odmenila výletom do Amsterdamu počas osláv narodenín holandskej kráľovnej.

Podnik oceňuje aj svojich dlhoročných zamestnancov.

Procesy vo firme

Zavedené pracovné procesy a firemné politiky musia zamestnancom umožňovať maximálnu produktivitu. Dôležité je, aby prácu zjednodušovali, nie ju zamestnancom pridávali. Rozhodovacie procesy by mali byť jasné,

Zamestnanci nehľadia len na výplatné pásky, potrebujú aj uznanie a pochvalu.

efektívne a zamestnanci by mali mať možnosť tiež prijímať rozhodnutia a prichádzať s novými nápadmi. Treba im prideliť zodpovednosť

Vedeli ste, že...

- motivácia zamestnancov je u najlepších zamestnávateľov oveľa väčšia ako u priemerných, a to až o 23 percentných bodov?
- u tých najlepších zamestnávateľov má až 60 % zamestnancov pocit, že ich mzda zodpovedá ich prínosu (oproti 26 % u ostatných)?
- „Best Employers“ sú ochotnejší deliť sa o svoje zisky so zamestnancami, keď sa im darí? Tvrdí to 71 % zamestnancov v tých najlepších verzus 40 % v ostatných spoločnostiach.
- motivovaní zamestnanci cítia aj silnejšie prepojenie s firmou – ich vlastné hodnoty sú v súlade s firemnými (80 % oproti 49 %)?

Zdroj: štúdiá Best Employers Slovensko 2014

a vytvorí priestor na vyskúšanie, poučenie sa či zlyhanie. Veľmi dôležitá je personalizovaná komunikácia ušitá na mieru jednotlivým oddeleniam. V neposlednom rade by mali firmy podporovať vzájomné chápanie práce rôznych tímov.

Napríklad spoločnosť VSE Holding v záujme zjednodušovania úkonov presúva rozhodovacie právomoci čo najbližšie k bežným zamestnancom. Urýchľuje to procesy a zamestnanci si vážia poskytnutú dôveru. Z hľadiska vplyvu na motivovanosť sa firemné procesy dlhodobo umiestňujú vysoko v rebríčku.

Možnosť kariérneho rastu – aj horizontálne

Motivácia zamestnancov rastie, ak majú v rámci firmy dobré príležitosti na rozvoj svojej kariéry. Prítom nemusí ísť výlučne iba o vertikálny postup. Dôležité je upriamiť pozornosť zamestnancov aj na horizontálny rozvoj, t. j. špecializáciu v rámci určitej oblasti. Firma by mala transparentne a férovovo povyšovať najmä talentovaných zamestnancov. Priami nadriadení by mali so zamestnancami viesť pravidelné pohovory o ich rozvoji s cieľom určiť príležitosti na rast. Môže ísť napr. aj o stáže alebo dlhodobé presuny do pobočiek v zahraničí.

Zamestnanci Tatra banky v nedávnom inter-nom prieskume potvrdili, že chápu rotáciu vo firme ako svoj rozvoj. Najčastejšími dôvodmi „posúvania“ zamestnancov naprieč oddeleniami sú edukácia a odbúravanie „silo efektu“, čiže nedostatočnej komunikácie medzi oddeleniami. Môžu to byť aj zastupovanie počas neprítomnosti iného pracovníka či postupný presun zamestnancov na iný útvar.

Spoločnosť Accenture má implementované nástroje na manažovanie rozvoja a kariéry zamestnancov. Personálne oddelenie školí vedúcich pracovníkov, ako pracovať s tímami.

Z prirodzených zákonov biznisu podľa Ariho Weinzweiga

- Ak zamestnancom nevytvoríte úžasné a motivujúce miesto na prácu, tak ani výsledok ich práce nebude skvelý.
- Ak chcete, aby zamestnanci zákazníkom poskytovali skvelé služby, aj vy im musíte poskytovať skvelú podporu.
- Ak chcete, aby zamestnanci podávali skvelé výkony, musíte jasne formulovať svoje očakávania a poskytnúť im nástroje na zaučenie sa.
- Skvelé organizácie prejavujú uznanie a ľudia, ktorí v nich pracujú, zažívajú viac radosti.

Zdroj: BLF

Firma tiež pravidelne realizuje prieskumy angažovanosti. Zároveň personalisti organizujú neformálne diskusie so zamestnancami, aby získali ich spätnú väzbu a preniesli ju

Ľuďom treba dať zodpovednosť, ale tiež vytvoriť priestor na pokusy aj zlyhanie.

k topmanažmentu. S ním komunikujú nastavenie pravidiel firmy ohľadom povyšovania či zvyšovania plátov, aby sa zabezpečila transparentnosť a nevznikali komunikačné šumy.

Mzda zodpovedajúca prínosu

Na to, aby zamestnanci vnímali súlad medzi mzdou a ich prínosom pre firmu, je potrebné zaistiť transparentné prepojenie medzi odmenou a výkonom. Prioritou má byť efektívna komunikácia systému odmeňovania, otvorená diskusia o odmeňovaní a vhodná forma uznania. Výnimočný výkon svojich zamestnancov by firma mala osobitne odmeniť. Mala by formálne a korektné komunikovať mzdové nárasty a bonusy.

Napríklad Heineken Slovensko má smernicu

„Mzdová politika“, ktorou transparentne komunikuje politiku odmeňovania zamestnancov. Tí disponujú informáciami o mzdových podmienkach; majú ich uvedené aj vo svojich pracovných zmluvách.

Uznanie

Za prínos a pracovné úspechy by mali zamestnanci dostať okrem finančnej odmeny aj primerané uznanie. Aby ho vnímali, je potrebné zaistiť im pocit každodenného prispievania jednotlivého zamestnanca alebo tímu k celkovému fungovaniu spoločnosti. Vo firmách s vysokým podielom motivovaných zamestnancov je prejavovanie uznania súčasťou úloh vrcholového vedenia. Topmanažéri, ale aj kolegovia majú byť aktívne zapojení v procese ocenenia naprieč spoločnosťou.

Príkladom takého postupu je spoločnosť MetLife, ktorá pripravila pre zamestnancov predtlačené ďakovné kartičky. Mohli ich anonymne či podpísané venovať kolegom s popisom, čo si na nich vážia a oceňujú. Tieto kartičky si mohli zamestnanci vyzdvihnúť na recepcii, pričom ich množstvo na jedného človeka nebolo limitované.

BLF/CH

(Pripravené z materiálov organizácie Business Leaders Forum)

Ilustračný obrázok: PBY

GW1604525

Najväčšia konferencia o zodpovednom podnikaní v strednej a východnej Európe



Utorok 17. máj 2016, Stará Tržnica, Bratislava

www.cee-csr-summit.eu



ORGANIZÁTOR



PARTNERI



PARTNERI DISKUSNÝCH STOLOV



HLAVNÝ MEDIÁLNY PARTNER



MEDIÁLNI PARTNERI

PARTNEROM SUSTAINABLE SOLUTIONS HUB JE IKEA BRATISLAVA, S.R.O.

Slováci patria k priekopníkom v platbách kartou

Na každého obyvateľa Slovenska dnes pripadá približne jedna platobná karta. O tejto rýchlo expandujúcej oblasti technológií pre obchod hovorí Martina Kirchrathová z Ingenico Group.

- Ako rýchlo rastie na Slovensku počet vydaných platobných kariet? Koľko ich v súčasnosti pripadá na jedného Slováka?

Podľa nedávnych štatistík Slovenskej bankovej asociácie vlani výrazne stúpol tak počet vydaných platobných kariet, ako i miest, ktoré tieto karty akceptujú. V polovici minulého roka bolo na Slovensku vydaných vyše 5,1 milióna platobných kariet, čo znamená medziročný nárast o 5 %. K dnešnému dňu pripadá na jedného obyvateľa Slovenska približne jedna platobná karta, pričom 70 % týchto kariet je bezkontaktných.

Platby kartou sú obľúbené, lebo ponúkajú zákazníkovi jednoduchosť, bezpečnosť a rýchlosť.

Dôležité je aj to, že k 30. júnu 2015 disponovali obchodníci na Slovensku 45 652 platobnými terminálmi. Počet POS terminálov tak medziročne stúpol o takmer 9 %. Vyše 71 % z týchto terminálov pritom umožňuje bezkontaktné platby. Tento podiel bude v budúcnosti rásť a pravdepodobne v priebehu dvoch rokov dosiahne 100 %.

- Možno pozorovať rastúci trend aj pri uskutočnených transakciách?

Podľa štatistík bankovej asociácie sa v druhom kvartáli minulého roka cez POS terminály zrealizovalo viac ako 55,442 milióna



Martina Kirchrathová

transakcií. V porovnaní s rovnakým kvartálom roka 2014 išlo o takmer 14-percentný nárast. Očakávame, že tento rastúci trend bude pokračovať, keďže platby kartou ponúkajú zákazníkovi jednoduchosť, bezpečnosť a rýchlosť.

- Možno teda konštatovať, že na Slovensku sú bezhotovostné platby čoraz obľúbenejšie. Prečo?

Bezhotovostné platby sú stále populárnejšie, čo potvrdzujú aj najnovšie štatistiky, a to bez ohľadu na to, či ide o vydávanie platobných kariet, počet akceptačných miest či údaje o realizovaných transakciách. Na Slovensku sa už stali štandardom bezkontaktné platby ako forma bezhotovostných platieb. Ich popularita rastie tak v malých predajniach, ako

Slováci patria spolu s Čechmi, Britmi, Poliakmi a so Severanmi medzi priekopníkov v bankových kartách.

i v supermarketoch, na čerpacích staniciach, v reštauráciách a vo verejnej doprave. Podľa štatistík SBA bolo bezkontaktných približne 42 % všetkých platieb realizovaných v roku 2015 na POS termináloch na Slovensku. Bezkontaktné platby prenikajú aj na nové segmenty trhu, ako je napríklad doprava či predajné automaty, čím sa zvyšujú možnosti i miera využitia tejto platobnej metódy.

- Čo ľudí motivuje, aby využívali bezkontaktné technológie pri platení? Možno za tým hľadať aj to, že viaceré banky majú v súčasnosti nastavený systém odmeňovania za platbu kartou? Na druhej strane, dá sa skonštatovať, že



bankám vďaka bezhotovostným platbám klesajú náklady na prácu s hotovosťou?

Vysoká frekvencia využívania bezkontaktných platieb je spôsobená jednoducho tým, že veľké množstvo nákupov je za nízke sumy. Bezkontaktné platby sú populárne, pretože sú jednoduché, rýchle a relevantné, keďže veľká časť z takýchto platieb je nižšia ako 20 eur. Nejde tu iba o to, že banky motivujú svojich klientov k nákupom s využitím debetných a kreditných kariet zľavami u obchodných partnerov, vrátením určitej sumy z nákupu, výhodnými spotrebiteľskými úvermi či inými promo akciami. Ide hlavne o to, že bezkontaktné karty si ľudia obľúbili vďaka ich praktickosti. Forma platenia „Tap and go“ je jednoduchá a pohodlná. Ľudia okrem toho môžu použiť na platbu aj nálepky na svojich mobilných telefónoch, čo skraca proces platenia. V súčasnosti sa väčšina obchodníkov svojich zákazníkov priamo opýta, či majú bezkontaktnú kartu, pretože vedia, že takto bude platba pre nich pohodlnejšia. Obchodníci preto chcú svojim klientom ponúknuť možnosť bezproblémového platenia.

Banky sú, samozrejme, taktiež motivované vydávať bezkontaktné karty alebo vytvárať digitálne peňaženky založené na bezkontaktných technológiách, pretože to zlepšuje imidž ich značky tým, že ponúkajú zákazníkom jednoduché a pohodlné možnosti platenia. Rovnako to umožňuje rozširovať ich portfólio bezhotovostných platieb. Súčasným trendom totiž je motivovať klientov, aby menej využívali hotovostné transakcie.

- **Aká je v súčasnosti priemerná výška poplatkov za platobné operácie uskutočnené kartami?**

Vždy ide o konkrétnu dohodu medzi obchodníkom a bankou. Ako súčasť všeobecného trendu vidíme pozitívny efekt nových úrovní poplatkov za akceptáciu kariet bankami v Európskej únii, ktoré začali platiť 9. decembra 2015. Tie stanovujú maximálne úroveň poplatkov pri platbách debetnými alebo kreditnými kartami. Je to dobrá správa pre obchodníkov.

- **Kde najčastejšie ľudia platia kartami? Stále platí, že využívajú platby kartou viac občania žijúci v mestách?**

Slovensko sa v tomto podobá na ostatné európske krajiny. Využitie kariet je populárnejšie v mestách, najmä vo väčších, než na vidieku. Mestská populácia má viac skúseností s platbami kartou, dôveruje im a platbu kartou vníma ako cestu k urýchleniu nákupu a zjednodušeniu si života vo všeobecnosti.



Pomocou bezkontaktnej platby si už môžete kúpiť aj kávu z automatu.

V malých mestách a na dedinách je využitie platobných kariet zákazníkmi podpriemerné, pričom aj obchodníci iba objavujú benefity, ktoré im plynú z akceptovania platobných kariet. Naopak, vo väčších mestách je akceptácia platobných kariet v maloobchode,

Na Slovensku je takmer 50 000 POS terminálov; do dvoch rokov budú skoro všetky bezkontaktné.

na čerpacích staniciach a v iných tradičných segmentoch už samozrejmosťou. Platby kartou v súčasnosti expandujú do nových oblastí ekonomiky, teda na verejné úrady, do verejnej dopravy, do predajných automatov. V súčasnosti pracujeme na množstve projektov na Slovensku v týchto segmentoch.

- **Aké rozdiely možno pozorovať v platobnom správaní ľudí žijúcich na Slovensku v porovnaní so zahraničím?**

Slováci patria medzi priekopníkov v oblasti platieb bankovými kartami spolu s Britániou, Českou republikou, Poľskom a so škandinávskymi krajinami, a to najmä v oblasti bezkontaktných platieb. V mnohých ohľadoch je správanie slovenských držiteľov bankových kariet rovnaké ako v iných krajinách Európskej únie. Majú radi inovácie, sú pripravení vyskúšať nové technológie a veria v bezpečnosť bezhotovostných platieb. Napríklad, bezkontaktné platby boli nedávno predstavené aj pre predajné automaty Delikomat. Podobne ako v Českej republike, ľudia na Slovensku sa rýchlo adaptovali na novú možnosť platenia napríklad za svoju kávu a občerstvenie.

- **Vidíte priestor na využitie platobných kariet mimo maloobchodu? Ak áno, v ktorých oblastiach?**

Jednoznačne áno. Túto ideu plne podporujeme. Pracujeme na mnohých projektoch, ktoré zahŕňajú akceptáciu platobných kariet samosprávnymi orgánmi. Napríklad, pri platení správnych poplatkov a kolkov, v službách verejnej dopravy za lístky a check-in služby, na parkoviskách, v parkovacích domoch a v predajných automatoch.

- **Na čo by si mali dávať klienti pozor pri bezkontaktných platbách? Ako sú takéto platby chránené? Stali sa prípady, že klient sa dostal do debetu pre offline transakcie. Na čo by mal teda klient myslieť, keď uskutočňuje bezkontaktné platby pod 20 eur bez zadania PIN kódu?**

Bezkontaktné platby štandardu EMV sú rovnako bezpečné ako transakcie s využitím čipu a PIN kódu, pretože sú založené na rovnakých štandardoch. Navyše, hovoríme o nízkych sumách. Banky okrem toho zaviedli mechanizmus, vďaka ktorému sú náhodní držitelia kariet požiadaní o online autorizáciu aj v prípade bezkontaktnej platby pod 20 eur. Nad stanovenú hranicu výšky platby sa požaduje PIN. To zabezpečuje rovnakú bezpečnosť ako v prípade transakcií s využitím čipu a PIN kódu.

Keď niekto stratí kartu, mal by okamžite kontaktovať vydávajúcu banku za účelom jej zablokovania. Toto pravidlo platí pre všetky typy kariet. S offline spracovaním kartových transakcií je potrebné počítať a mať povedomie o disponibilnom zostatku na účte, ku ktorému je karta viazaná.

Pripravila: TA

Foto: Ingenico, Delikomat

Ako uspieť a na čo sa pripraviť v ére digitalizácie

5 technologických trendov, ktoré ovplyvnia firmy v najbližších rokoch

Hoci sú dnes technológie hnacou silou zmien, zásadnú transformáciu podnikania v konečnom dôsledku neprinášajú stroje, ale ľudia.

Tretina globálnej ekonomiky je dnes ovplyvnená digitalizáciou a väčšina manažérov predpokladá, že technologické zmeny v najbližších troch rokoch pribudnú rýchlym tempom. Na úspech v digitálnom svete však nestačí iba nasadiť väčšie množstvo technológií alebo, ako sa niektorí obávajú, nahradiť ľudí strojmi. Upozorňuje na to prieskum a štúdia Technology Vision 2016 od spoločnosti Accenture.

Ľudia na prvom mieste

Najvýkonnejšie firmy v budúcnosti nebudú iba „preplnené“ technológiami, ale predovšetkým dokážu zabezpečiť, aby vďaka technológiám boli zamestnanci efektívnejší a flexibilnejší. Víťazmi sa stanú podniky, v ktorých technológie dávajú pracovníkom príležitosť prichádzať so zmenami, aj sa na ne ľahšie adaptovať.

Zamestnanci by mali byť pre firmu vďaka technológiám efektívnejší a flexibilnejší.

Z prieskumu vyplynulo päť technologických trendov, ktoré sú pre úspech biznisu v digitálnej dobe zásadné. Spája ich jeden motív: ľudia sú na prvom mieste. Všetky firmy bez ohľadu na to, do akej miery sú digitalizované, zamestnávajú ľudí. „Spoločnosti, ktoré zavedú digitalizáciu, by mali podporiť kontinuálne vzdelávanie svojich zamestnancov, aby z technológií vyťažili čo najviac a mohli dosiahnuť lepšie obchodné výsledky,“ hovorí Paul Dougherty, technický riaditeľ Accenture.



1. Inteligentná automatizácia

Stroje a umelá inteligencia sa pri práci stávajú akoby novými kolegami ľudí. Prinášajú nové zručnosti, umožňujú zamestnancom pracovať efektívnejšie alebo robiť úplne nové veci. Nejde len o jednoduchý presun úloh z človeka na stroj. Skutočný potenciál sa skrýva v schopnosti zásadne zmeniť tradičné spôsoby fungovania.

Napríklad víziu nemeckého koncernu Siemens je vytvoriť výrobný závod, ktorý sa

dokáže riadiť sám, vrátane prispôsobovania zásobovania a celého dodávateľského reťazca. Mohlo by sa zdať, že to znamená koniec ľudskej práce, ale nie je to tak. Aj vzorová fabrika Siemensu, ktorá je praktickou ukážkou, ako bude vyzeráť nová éra priemyslu, potrebuje podporu 1 150 pracovníkov. Majú len odlišné úlohy ako v minulosti.

Umelá inteligencia prináša potrebu nových zručností a nové úlohy pre ľudí.

Podľa prieskumu Accenture investuje v súčasnosti do umelej inteligencie 70 % podnikov „výrazne viac“ ako v roku 2013.

2. Flexibilná až „tekutá“ pracovná sila

Firmy investujú do technológií, aby v digitálnej ekonomike „nestratili dych“, pričom často prehliadajú jeden dôležitý faktor – zamestnancov. Veľkou úlohou firiem, ktoré sa digitalizujú alebo chcú na túto vlnu naskočiť, je dať svojim ľuďom správne zručnosti, motiváciu a navrhnuť procesy, ktoré podporia novátorské zmýšľanie.

Napríklad firma Adobe dáva každému zamestnancovi k dispozícii sadu kreatívnych nástrojov a kredit tisíc dolárov, s ktorými môže začať ľubovoľný projekt. Do fázy testovania sa tak



System Philips Healthcare slúži na manažment pacientov.



Bez dotyku človeka: v závode Siemens v Ambergu vyrábajú automatické stroje svoje vlastné riadiace jednotky.

dostáva mnohonásobne viac nápadov. Percentuálna miera zlyhania je síce vyššia, narástla však celková schopnosť inovovať.

Na úspech v digitálnom biznise bude tiež nevyhnutné viac využívať cloudové kolaboračné nástroje a spolupracovať s externistami – „freelancermi“, ktorí majú do konca dekády tvoriť 43 % zamestnancov v americkej ekonomike.

3. Platformová ekonomika

Detailnejší pohľad na firmy zrodené v digitálnom svete, ako sú Amazon, Google, Facebook či Alibaba, ukazuje, že väčšina ich prelomových inovácií nespočíva v nových produktoch či službách. Úspech týchto firiem je založený na otvorených platformách, na ktorých sú novátorské produkty či služby postavené. Ďalej sú to nové biznisové modely, ku ktorým platformy otvárajú dvere.

Firmy by mali extenzívne podporovať novátorské zmyšľanie svojich zamestnancov.

Digitálna platforma umožňuje firme dať zákazníkovi novú hodnotu s využitím zdrojov a kapacít, ktoré nevladajú. A ešte na tom aj zarobiť. Príkladom je Apple s obchodom iOS App Store. Od roku 2008 využilo obchod 380-tisíc vývojárov, ktorí jeho prostredníctvom ponúkli 1,5 milióna aplikácií. Z ich predaja Apple inkasuje časť výnosov, čo firme

do konca finančného roku 2015 vynieslo súhrnne 10 miliárd dolárov.

Firmy sa vďaka digitálnym platformám môžu presadiť aj v úplne nových odvetviach.

Do platformiem investujú aj firmy z iných odvetví ako IT. Fiat napríklad predstavil autá pripojené na internet a Philips Healthcare ich využíva na manažment pacientov, zber dát či domáce medicínske zariadenia.

4. Nové funkcie firmy/ predvídateľná transformácia

Veľké firmy majú zdroje, skúsenosti a čoraz lepšie digitálne schopnosti, čo im dáva šancu vytvoriť pre seba nové roly a preraziť si cestu do úplne nových odvetví.

Ak napríklad automobilka vybuduje digitálnu platformu, vytvorí predpoklady na vznik pestrej ponuky služieb od iných firiem – od mobilných hotspotov cez vzdialenú diagnostiku, bezpečnostné služby, zábavné programy, rozličné poistenia až po zdieľanie áut. Automobilka sa tak má možnosť zmeniť z výrobcu vozidiel na poskytovateľa služieb. Môže robiť na diaľku diagnostiku, starať sa o bezpečnosť, dozvedieť sa viac o vozidlách, ale aj o ich vodičoch.

Firma z ľubovoľného odvetvia môže takýmto spôsobom sama naštartovať prevratné

zmeny. Na rozdiel od iných transformačných inovácií však ide o zmeny, ktoré sa dajú ľahšie predvídať.

5. Digitálna dôvera

Piatym nevyhnutným predpokladom úspechu firmy v digitálnej ekonomike je vybudovanie dôvery. Až 83 % manažerov ju považuje za základný stavebný kameň digitálnej ekonomiky, bez ohľadu na to, či ide o dôveru jednotlivcov, partnerov alebo regulátorov. Výborným príkladom je opäť spoločnosť Apple. Keď súd požiadal firmu o pomoc pri sprístupnení dát z uzamknutého iPhone, ikona technologického sveta odpovedala, že s jej novým operačným systémom to nedokáže ani ona sama, lebo v novom systéme posilnila kryptovanie dát. Ak by sa vedela dostať k dátam klientov, mohlo by to ohroziť ich dôveru a následne poškodiť značku.

Úspech viacerých firiem nášho digitálneho veku je založený na otvorených platformách.

Každá firma by mala v digitálnej ére navrhovať produkty či služby tak, aby boli nielen maximálne bezpečné, ale aj etické.

MV

Obrázky: PBY, firemné zdroje

E-shopy hlásia smartfónový boom

Slováci najviac cez internet nakupujú elektroniku a IT príslušenstvo. Rebríčkom kraľujú smartfóny.

Minulý rok predali slovenské e-shopy viac ako 175-tisíc smartfónov, medziročne o 11 % viac. Naopak, predaj tabletov klesol o 28 %. Vyplýva to z dát od najväčších slovenských

Smartfónov sa predáva čoraz viac a rastie aj suma, ktorú sme ochotní za ne dať.

e-shopov spracovaných agentúrou GfK. Celkovo medziročne vzrástli slovenským e-shopom predaje o 8 %.

Smartfónové eldorádo?

Smartfóny postupne vytlačujú a nahrádzajú tablety. Súvisí to aj s rastúcou veľkosťou displeja inteligentných telefónov. „Smart-

fónové eldorádo Slovensko ešte len čaká. V Česku sa počty predaných telefónov hýbu už v sedemciferných číslach,“ hovorí riaditeľ e-shopov Hej.sk a Kasa.cz Vladimír Sušil. Slováci si pritom cez internet kupujú čoraz drahšie telefóny. Priemerná cena predaného smartfónu bola v minulom roku 58 €, čo je 9-percentný medziročný nárast.

Notebooky a spotrebiče

Druhým najpredávanejším artiklom boli prenosné počítače; v porovnaní so smartfónmi sa ich však predala len asi tretina. Predaj bol takmer identický s rokom 2014, rástla však priemerná cena predaného notebooku. Slováci dali za kus v priemere 441 €, teda o 30 € viac ako v predchádzajúcom roku. Viac ako 400 € obetujeme aj na sušičku bielizne a stolný počítač.

U českých susedov sa na druhom mieste v predajnosti umiestnili netradične počítačové myši. V minulom roku sa ich predalo viac ako 320-tisíc kusov.

Najviac rastúcou kategóriou predávanou v e-shopoch sú domáce spotrebiče. Do módy sa opäť dostávajú kuchynské roboty a mixéry – medziročne ich predaj vzrástol

o 36 %. „V budúcich mesiacoch predpokladáme aj nárast predaja veľkých vstavaných spotrebičov, čo súvisí s rastúcim dopytom po bývaní,“ upresňuje V. Sušil. Internetovým

Notebooky sa tiež predávajú dobre, éra tabletov sa však zrejme už končí.

skokanom roka v predajnosti boli elektrické zubné kefky – ich predaj narástol takmer dvojnásobne.

Tablety a čítačky na ústupe

Čoraz menej sa cez internet nakupujú tablety a elektronické čítačky kníh. Predalo sa ich približne o 30 % menej. Tento trend môže súvisieť okrem rastu displejov smartfónov aj s dlhším životným cyklom tabletov – telefón meníme častejšie. Trpia i digitálne fotoaparáty, ktorých predaj klesol medziročne o 12 % – postupne ich totiž nahrádzajú čoraz kvalitnejšie fotoaparáty v smartfónoch. **RO**

Obrazok: PBV



Čo prinášajú prémiové Samsung SUHD TV 2016?

O novinkách v segmente televízorov sme sa rozprávali s Miroslavom Záhorcom, produktovým manažérom Samsung Electronics Czech and Slovak pre divíziu TV/AV.

- **S akými novinkami z oblasti televízorov chce Samsung tento rok osloviť zákazníkov?**

Pre našich zákazníkov sme tento rok v segmente SUHD televízorov so 4K rozlíšením pripravili modely so zakrivenou aj plochou obrazovkou s veľkosťou od 55 do 88 palcov, ktoré prinášajú v súčasnosti najvyššiu dostupnú kvalitu obrazu na trhu. Zaujímajú však aj futuristickým dizajnom a vylepšenými funkciami uľahčujúcimi a spríjemňujúcimi používanie televízora a ďalších pripojených zariadení.

- **UHD je formát, ktorý je na trhu už niekoľko rokov. Prečo by sme mali siahnuť práve po najnovších SUHD TV, čiže tohtoročných modeloch?**



Miroslav Záhorc

Formát UHD, v našom prípade SUHD, sa zmenil a má stále rozlíšenie 3 840 x 2 160 pixlov. Čo sa však dá vylepšiť, je celkové podanie farieb, kontrast či svietivosť obrazovky. S našou najnovšou technológiou Quantum Dot a funkciou HDR so svietivosťou 1 000 nitov sme dokázali bez skreslenia a zníženia jasnosti zobrazovať prakticky akúkoľvek farbu z viditeľného spektra a ponúknuť tak optimálny a jedinečný obrazový zážitok bez ohľadu na okolité osvetlenie.

Za pomoci úplne novej antireflexnej vrstvy Ultra Black, ktorá dokáže absorbovať okolité svetlo, sme docielili, že divák neruší ani nežiaduce odlesky okolitých svetelných zdrojov a môže sa plne sústrediť na práve

sledovaný program. Zároveň umožňuje zreteľné zobrazenie detailov aj v tmavých častiach obrazu. Vylepšili sme aj funkciu SUHD

Nové SUHD TV majú lepšie celkové podanie farieb, kontrast aj svietivosť obrazovky.

Remastering Engine, ktorá automaticky analyzuje obsah a, pokiaľ nie je v rozlíšení UHD, remasteruje ho tak, aby bol zobrazený v čo najvyššej kvalite.

- **Spomínali ste dizajn a nové funkcie. Môžete ich stručne priblížiť?**

Dizajn nových SUHD TV spočíva v absencii rámy obrazovky, čím sme docielili úplne pohltiť diváka dejom a prispeli k nerušenému obrazovému zážitku. V spojitosti s novým podstavcom tak zároveň pôsobí, ako keby sa vznášala.

Zmenou prešli tiež funkcie, ktoré nových zákazníkov prekvapia rýchlosťou a jednoduchosťou ovládania. Novinkou je aj šikovný diaľkový ovládač Smart Control, ktorým je možné ovládať všetky zariadenia prepojené s televízorom – čiže neporiadku s ovládačmi je koniec.

TI



Špičkový rad televízorov dorazil na Slovensko

Už aj na Slovensku čakajú na zákazníkov nové modely Samsung SUHD TV 2016 – modelové rady KS7000, KS8000, KS9000, KS9500 a KS9800 so zakrivenou aj plochou obrazovkou s veľkosťou od 55 do 88 palcov. Prinášajú v súčasnosti najvyššiu dostupnú

kvalitu obrazu vďaka patentovanej technológii Quantum Dot, funkcii HDR s vysokou svietivosťou a antireflexnej vrstve Ultra Black. „Nové SUHD TV odrážajú naše zameranie na inovácie, ktoré sú pre zákazníkov veľmi dôležité,“ povedal Hyun Suk Kim, šéf divízie Visual Display Business spoločnosti Samsung Electronics. „V roku 2016 čerpáme z predchádzajúcich úspešných projektov a ponúkame úžasnú synergiu dizajnu, technológií a precízneho spracovania.“

VN

USB flashky so vzdialenou správou

Dva nové USB flash disky Kingston s hardvérovým šifrovaním AES na úrovni 256 bitov umožňujú správu prostredníctvom softvéru SafeConsole spoločnosti DataLocker – jedinej zabezpečenej platformy na správu USB diskov na ich ochranu a skutočnú správu

hesiel – a to vzdialenú aj lokálnu.

Platforma umožňuje bezpečne resetovať zabudnuté heslá, aktivovať stopy pre úplný audit, geolokáciu a geofencing (ochranu pri prekročení virtuálne definovaných hraníc), t. j. zabezpečiť dodržanie požiadaviek na použitie diskov za hranicami, automatickú inventarizáciu a funkciu „zabitia na diaľku“ v prípade straty disku.

Disky DataTraveler 4000G2 with Management (DT4000G2DM) a DataTraveler Vault Privacy 3.0 with Management (DTVP30DM) tak riešia potreby organizácií na ochranu dát u všetkých pracovníkov, používajúcich mobilné zariadenia.

JR





Ešte lepšia myš pre hráčov

Logitech G900 Chaos Spectrum je podľa výrobcu aktuálne najlepšia bezdrôtová myš na svete pre profesionálny eSports. Pri pripojení káblom i bezdrôtovo funguje rovnako spoľahlivo a presne. Je osadená herným optickým snímačom pohybu PMW3366 s rozlíšením od 200 do 12 000 DPI. Je neutrálne „obojučinná“; pomocou krytov tlačidiel ju možno pretvoriť pre pravákov či ľavákov. Váži iba 107 gramov a pritom vydrží dlhé hodiny profesionálneho gamingu. LT



Multisenzorové kamery Axis

Axis uviedol dve nové multisenzorové panoramatické kamery, ktoré poskytujú obraz s vysokým rozlíšením so záberom 360° a 180°. Sú určené na monitorovanie veľkých otvorených plôch a pokrytie rôznych smerov. Axis P3707-PE má rozlíšenie 8 megapixelov a štyri kamerové senzory s premenlivým ohniskom. Axis Q3708-PVE s rozlíšením 15 Mp je vybavený tromi obrazovými snímačmi na dohľad v uhle 180°.

Na dátový prístup sústavy kamier stačí jedna IP adresa, takže na programy na správu videa (VMS softvér) stačí jedna licencia. JR

Na scénu prichádza PC Phone

Priaznivci mobilného Windowsu sa možno dočkali zariadenia, ktoré splní ich očakávania. Jade Primo od spoločnosti Acer je technicky aj dizajnovy vydatený smartfón a okrem toho dokáže vo veľkej miere nahradiť klasický stolný počítač. V rozšírenom režime Continuum poskytuje zobrazenie vhodné aj pre väčšiu obrazovku – po pripojení monitoru, bezdrôtovej klávesnice a myši zrazu máte na stole PC so systémom Windows 10. Continuum síce nie je plnohodnotný desktopový Windows 10, no dosť verne ho napodobňuje a má štandardnú responzivnosť aplikácií.



Preto ho výrobca označuje ako „PC Phone“. JF

ZenFone Max s veľkou výdržou

Smartfón značky Asus s 5 000 mAh dokáže na jedno nabitie fungovať až 38 dní v režime standby. To znamená 37 hodín volania vo vysokej kvalite a 32 hodín surfovania. Využiť sa dá aj ako



„power banka“ pre iné zariadenia – stačí ich pripojiť k mikro USB portu pomocou USB on-the-go (OTG) kábla.

ZenFone Max (ZC550KL) má pritom hrúbku iba 5,2 mm a IPS displej s uhlopriečkou 5,5 palcov s HD rozlíšením. Súčasťou výbavy je aj 13 Mp fotoaparát PixelMaster s ultrarýchlym automatickým zaostrovaním pomocou laseru. O výkon sa stará štvorjadrový 64-bitový procesor Qualcomm Snapdragon 410; konektivita LTE Category 4 umožňuje mobilné pripojenie s rýchlosťou sťahovania do 150 Mbps. VN

Vzhľad a výkon

Po 12 mesiacoch vývoja uviedla spoločnosť HTC svoj ďalší smartfón – typ 10. Malo by ísť o novú vlajkovú loď, ktorou sa chce výrobca presadiť v tvrdej konkurencii špičkových produktov. Tomu je podriadený o. i. veľký dôraz na dizajn, kde HTC zohľadnil aj spätnú väzbu od zákazníkov. Kontúry prístroja zdôrazňujú kovové materiály, skosené hrany odrážajú svetlo a tvoria tenší, krehkejší vzhľad. HTC 10 ponúka špičkový hardvér



aj softvér, vďaka ktorému napr. získal vysoké skóre DxOMark 88. JR

EXO route pre silné Wi-Fi

Veľa funkcií a elegantný vzhľad robia z gigabitových routerov D-Link AC1900 EXO Wi-Fi (DIR-879) a AC1750 EXO Wi-Fi (DIR-869) dobré riešenie pre každú domácnosť. Série EXO stelesňuje úsilie značky D-Link o udržanie poprednej pozície v inovácii produktov, ktoré zároveň vzbudzujú pozornosť na trhu. Namiesto ukryvania klasických routerov do skriniek alebo pod stôl môžu používatelia

vystaviť svoj nový router ako štýlový bytový doplnok. Jeho parametre umožňujú pokrytie celého domu s mnohými pripojeniami. DL



Niečo pre hráčov: Scorabble od KIOS-u

Zaujímavá a užívateľsky veľmi priateľská aplikácia od firmy KIOS z Piešťan si rýchlo získava priaznivcov na Slovensku aj za hranicami.

Nie je to preklep; aplikácia Scorabble umožňuje rýchle počítanie bodov (skóre) pri hraní spoločenskej hry scrabble. Stačí chvíľu podržať smartfón nad hracou plochou. To sa hodí; uľahčuje a urýchľuje to hru.

Úspešný herný úlet serióznej IT firmy

Spoločnosť KIOS sa venuje tvorbe, vývoju a implementácii softvéru zákazníkovi na mieru. Technologické kritériá na profesionálne aplikácie, ktoré vyvíja pre slovenských i zahraničných klientov, rozšírila do novej oblasti – využila príležitosť a ponúkla aj niečo pre globálny trh. A úspešne; Scorabble už má niekoľko tisíc používateľov.

Keď „ukážete“ smartfónu hraciu plochu, spočíta hráčom body. A nielen to.

Aplikácia funguje na pohľad veľmi jednoducho – no ako to býva, o čo jednoduchšie vyzerá používanie systému, o to zložitejší bol jej vývoj a ladenie. A vylepšovanie ďalej pokračuje.

Ešte raz a pomaly: ako to funguje

Aplikácia Scorabble je dostupná pre smartfóny ako s OS Android, tak aj s iOS. Jednoduchým podržaním telefónu v režime „fotenie“ nad hracou plochou scrabble v momente spočíta hráčom body. Každý z nich má ihneď k dispozícii všetky potrebné štatistiky aj chronológiu hry. Ďalšou funkciou a veľmi dobrou pomocou hráčom je kontrola navrhovaného slova podľa slovníka – a to dokonca vo viacerých jazykoch. Môže sa tým predísť neželaným výmenám názorov, ktoré asi pozná každý, kto túto hru niekedy hral. Alebo ďalšie použitie: deti môžete s pomocou tejto aplikácie pri hre učiť napríklad angličtinu...



Aplikácia s budúcnosťou

Technológia, na ktorej je postavená aplikácia Scorabble, využíva rozpoznávanie písmen na hracích kameňoch, pričom spoľahlivo funguje aj pri snímaní z uhla. Základná verzia aplikácie pre dvoch hráčov je k dispozícii zdarma. Prémiová verzia potom obsahuje niekoľko výrazných vylepšení. Použitelná je, samozrejme,

aj pre tablety. Pri ďalšom rozvoji tejto aplikácie spoločnosť KIOS spolupracuje aj s hráčskymi asociáciami scrabble.

Scorabble umožňuje aj alternatívne manuálne vkladanie slov namiesto ich snímania fotoaparátom v telefóne. Stačí si teda vybrať to správne nastavenie – a ešte viac oceníte schopnosti vášho smartfónu.



VV



Kryptoanarchia – cesta k virtuálnym antištátom

Decentralizácia spoločnosti a vzostup zdieľanej ekonomiky oslabujú úlohu vlád. Pre kryptoanarchistov ako Pavol Lupták je to dobrá správa; chcú sa ich úplne striasť a emigrovať do digitálneho priestoru.

Moje predpovede sú často pravdivé, niekedy som však príliš veľký technooptimista, takže udalosti nastanú neskôr. Napríklad tri roky predtým, ako vznikol Uber, som napísal biznisplán na to, ako by taký systém mohol fungovať, poslal som ho aj niekoľkým svojim kamarátom na Slovensku, ale nemal som dosť energie pustiť sa do toho, takže Uber ma predbehol. Táto moja prezentácia je koncipovaná ako zoznam predpovedí, ktoré sa sčasti už splnili, keďže som ju začal písať ešte v roku 2015. Týka sa rokov 2015 až 2022.

Rok 2015: krotenie Uberu a bitcoinu

Začiatkom roka 2015 som predpovedal demonstrácie proti Uberu a Airbnb – jedna z nich bola aj v Bratislave; taxikári vyšli do ulíc a protestovali proti Uberu. Takže vláda zaviedla nové regulácie – keď chcete byť „ubervodič“, musíte mať živnosť, zaregistrovať sa atď., čo automaticky znamená menší počet ubervodičov a rast cien.

Decentralizovaný kryptomarket, ako je napr. OpenBazaar, nedokáže vypnúť žiadna štátna agentúra.

Ďalšia vec, ktorú som predpovedal, bola, že sa viac rozšíria anonymné meny. Veľa ľudí si myslí, že bitcoin je anonymná kryptomena, ale nie je to tak. Bitcoin je pseudoanonymná kryptomena. Existujú však aj tzv. „true anonymous“ kryptomeny ako napr. Anoncoin, Darkcoin alebo ZeroCash. Pri týchto menách



transakčná história nie je verejná, resp. nie je možné zistiť, kto komu poslal peniaze. Takisto som predpovedal, že bitcoin sa stabilizuje a zlegalizuje vo väčšine západných krajín, ale bude silno regulovaný. Napríklad v štáte New York síce môžete použiť bitcoiny, ale klasické bitcoinové automaty sú zakázané. Pri transakcii musíte predložiť osobný doklad. Zaujímavý projekt, ktorý vznikol v roku 2015, je Bitnation – koncept decentralizovaných virtuálnych dobrovoľných štátov, ktoré nezávisia od konkrétneho fyzického priestoru, ale poskytujú podobné služby ako štát. Teda majú nejaké decentralizované registre napr. manželstiev, automobilov či rôzne sociálne služby, ktoré si objednáte a zaplatíte, podobne ako pri súkromných spoločnostiach atď. Koncom roka 2015 dokonca Bitnation začal rozdávať virtuálne občianstva imigrantom.

2016a: prichádzajú OpenBazaar a Arcade

V roku 2016 bola zverejnená prvá stabilná verzia nástroja OpenBazaar. Je to prvá technická implementácia kompletne decentralizovaného slobodného kryptomarketu. Doteraz sme tu mali model e-shopu, ktorý „beží“ na konkrétnom serveri a niečo predáva. Ak ho niekto vypne, prestane fungovať. OpenBazaar je však decentralizovaný na rôznych nodoch – uzloch na celom svete a technicky

sa nedá vypnúť. A je jedno, či by ho chcela vypnúť FBI, CIA alebo akákoľvek veľká a silná štátna agentúra – je to nevyhnutné. Podobne ako je nevyhnutný bitcoin.

Bitnation, koncept dobrovoľných štátov bez hraníc, poskytuje virtuálne občianstvo.

Ďalšia zaujímavá vec je reakciou na fakt, že Uber je v rôznych štátoch prudko regulovaný alebo niekde aj zakázaný. Preto je silný tlak ľudí vytvoriť opensourcovú decentralizovanú verziu Uberu, ktorú jednoducho žiadny štátny úradník nedokáže zastaviť. Vo februári 2016 vznikol nový projekt Arcade.city, ktorý zatiaľ funguje len v USA. Implementuje niečo podobné ako Uber, ale na kompletne decentralizovanej báze na bitcoinovom block chaine. V praxi to znamená, že to je nevyhnutné. Arcade.city je de facto platforma, ktorá umožňuje prevádzkovať akúkoľvek službu – a nemusí to byť samotný „uber“, ale v princípe čokoľvek.

Ďalší úžasný koncept, ktorý vznikol na začiatku tohto roka, je plne decentralizovaný právny systém PAX, ktorý je založený na frameworku Ethereum. V princípe ide o systém



umožňujúci vytvárať „smart“ kontrakty – zmluvy na plne decentralizovanej báze na bitcoinovom block chaine. Ak uzavriete „papierovú“ zmluvu s obchodným partnerom, dáte do nej klauzulu o arbitrážnom súde alebo na plnenie tej zmluvy dozerá štátny súd a pod. O pár rokov, keď tu bude produkčná verzia systému PAX, budete môcť všetky svoje zmluvy decentralizovať tam. Potom bude samotná bitcoinová sieť rozhodovať o tom, či sa plnia alebo nie a čo sa má prípadne podniknúť. Bude to teda technicky decentralizovaný mechanizmus a nie štát alebo reálna ľudská inštitúcia.

V tomto roku Bitnation zverejnil prvú ústavu pod titulom Decentralized Borderless Voluntary Nation (DBVN) Holocratic Constitution – Holokratická ústava decentralizovaného bezhraničného dobrovoľného národa.

2016b: anonymné transakcie pod tlakom

V tomto roku bude v paralelnej polis na rôznych miestach zverejnená prvá anonymná poštová schránka, ktorá vám umožní doručovanie fyzickej pošty. Zaplatíte mesačné predplatné a na základe toho budete môcť anonymne prijímať poštu. Momentálne je to všade na svete legálne, ale neexistuje praktická implementácia. Tento krok dosť posunie dopredu celú kryptoanarchiu.

Zároveň je veľmi pravdepodobné, že v roku

2016 uvidíme silné potieranie akýchkoľvek anonymných transakcií. Štát bude argumentovať, že ich zakazuje pre hrozby terorizmu, kriminálnikov, imigrantov atď. To znamená, že akékoľvek transakcie, ktoré spravíte, budú už o pár najbližších rokov vždy jasne identifikované; bude jasné, kto je odosielateľ aj príjemca platby. V princípe štát už anonymné platby zakázal, a to zákazom používania

hotovosti – v prípade právnickej osoby sumy nad 5 000 eur, v prípade fyzickej osoby nad 15 000 eur.

V súčasnosti celý finančný offshore, ktorý využívajú veľké korporácie na daňové optimalizácie, používa „fiat peniaze“ a klasické prevody. Nedávno však zástupcovia najväčších bankových inštitúcií povedali, že „banking secrecy is obsolete“ – bankové tajomstvo



Protest taxikárov proti službe Uber – jeden z mnohých v období 2015 – 2016.



už definitívne prestáva existovať; banky na celom svete si budú navzájom vymieňať informácie – a, samozrejme, aj so štátmi – o disponencii bankových účtov. Preto je veľmi pravdepodobné, že offshorové firmy prestanú používať fiat peniaze a zmigrujú na kryptomeny.

2017: deepwebové aplikácie a kryptovraždy?

Možno poznáte projekt CALEA II; ide o návrh dosť diktátorského amerického zákona, ktorý hovorí o tom, že ak chcete predávať end-to-end šifrované riešenia, musíte poskytovať zadné vrátka samotnej vláde. O niečo podobné sa snažila SIS asi pred dvoma rokmi; my sme proti tomu robili veľké petície a bolo to zamietnuté. No myslím si, že zákon CALEA II bude schválený. Pripomínam, že v nedávnom spore medzi FBI a spoločnosťou Apple newyorský súd rozhodol, že FBI nemá právo nútiť Apple, aby urobil „backdoorovanú“ verziu svojho firmwaru, lebo je to protiústavné.

Koniec anonymných transakcií a bankového tajomstva spôsobí presun firiem ku kryptomenám.

Hrozba kyberterorizmu bude čím ďalej, tým väčšia. Anonymná hotovosť bude zakázaná vo väčšine západných krajín. Ja si dokonca myslím, že podobne ako sme tu za socializmu mali klasických vekslákov, ktorí stáli na ulici a predávali bony a doláre, tak takáto éra ešte nastane. Budú tu ľudia, ktorí vám predajú kryptomeny tak, aby ste obišli systém, ktorý vás bude kompletne monitorovať.

Dôležitá vec je, že kryptomarkety sa stanú mobilnými. Momentálne, aj napriek tomu, že kryptomarkety aj kryptoanarchia fungujú relatívne dosť dobre, väčšina ľudí si tam

V nastávajúcej dobe absolútnej kontroly peňažných prevodov zrejme prídu na scénu bitcoinoví veksláci.

nevie nakúpiť bitcoiny, nevie sa tam prihlásiť, nevie používať Tor atď. Tento problém nie je technický, ale je to „usability“ problém. Myslím si, že v roku 2017 sa to radikálne zjednoduší; bude jednoduchá mobilná aplikácia typu Uber a pomocou pár kliknutí si dokážete čokoľvek nakúpiť z decentralizovaných kryptomarketov bez toho, aby ste vedeli, ako to technicky funguje.

Je tu aj taká nepríjemná vec. Ešte v roku 1993 istý matematik a tiež kryptoanarchista menom Jim Bell napísal matematickú prácu s názvom Assassination politics. V nej popisoval spôsob, ako možno kompletne anonymne decentralizovaným spôsobom zhromaždiť nejakú sumu v kryptomene, zaplatiť ju nájomnému vrahovi – celé to spraví úplne anonymne bez toho, aby na to niekto prišiel a aby sa čokoľvek odhalilo. Zatiaľ nie je nijaký dôkaz, že sa reálne kryptonástrojmi takto vražda podarila zrealizovať. Myslím si, že implementácia nie je problém... a prvá takáto vražda bude realizovaná v roku 2017. Toto riziko je tiež dôvod, prečo sa kriminalizujú ľudia využívajúci kryptomarkety.

2018: poistenie proti poškodeniu štátom

V roku 2018 vznikne „protištatné“ poistenie. Predstavte si situáciu: ste otec rodiny, fajčíte marihuanu a za to vám hrozí, že budete odsúdený a skončíte vo väzení. Alebo ste zabudli začipovať svoje zvieratá, prípadne ste odcestovaný viac ako 30 dní a MZV ste nenahlásili svoju polohu – čo by ste podľa zákona mali. Prosto, máme mnoho nezmyselných zákonov. Na stránke poisťovne na decentralizovanom kryptomarkete vyznačíte v zozname tie zákony, voči ktorým chcete byť poistení, zaplatíte príslušnú sumu v nejakej kryptomene a takto sa normálne poistíte. Dôležité je, aby tá poisťovňa mala vysokú reputáciu. V prípade, ak vám štát uložil pokutu alebo vás chce postaviť pred súd, pošlete šifrovaným spôsobom oskenované doklady o tom poisťovní a tá vám to buď v bitcoinoch uhradí, alebo vám zaplatí právnik.

Tento koncept protištatných poisťovní je kľúčový v tom, že dokáže ekonomicky znížiť náklady, ktoré momentálne majú všetky služby a produkty ponúkané na kryptomarketoch. Predajca zakázaných vecí do ceny totiž kalkuluje aj riziko. Keď však bude mať k dispozícii decentralizovanú poisťovňu proti štátu, tak dokáže to riziko veľmi efektívne delegovať na poisťovňu. Potom klesnú ceny na kryptomarketoch a pravdepodobne budú nižšie ako produkty, ktoré sa predávajú cez e-shopy. Tam musíte platiť DPH a iné dane, máte náklady, ktoré sa týkajú rôznych štátnych regulácií.

Ľudia teda začnú používať alternatívny kryptosystém nie preto, lebo rešpektujú slobodu, ale preto, lebo tam lacnejšie nakúpia. Takže si myslím, že v roku 2018 budú ľudia, ktorí prevádzkujú nody Tor exitov, OpenBazaaru a samotných kryptomarketov, drastickým spôsobom kriminalizovaní. To sa prejavuje už teraz.

Očakávam, že nastane masívna decentralizácia internetu. Decentralizované Nash siete ako funkfeuer či Serval Mesh sú navrhnuté tak, že keď vypnete ľubovoľný uzol alebo peeringové centrum, tak ten trh stále funguje.

„Protištatné“ kryptopoistenie bude kryť škody z pokút alebo trestného stíhania štátom.

Myslím si, že mnoho Tor/openbazaarových nodov bude umiestnených buď v „oldschoolových“ krajinách, kde ich legislatíva ešte nezakazuje, alebo vo vzduchu – na anonymných ticho lietajúcich dronoch.



Krypto- a iné anarchistické komunity by mohli začať osídľovať plávajúce morské mestá už koncom tejto dekády.

2019: peer-to-peer služby bez daní a kontroly

Rok 2019 bude zaujímavý v tom, že podobne ako tu teraz máme Uber a Airbnb, vznikne univerzálna sharovacia aplikácia v princípe na akúkoľvek službu. To znamená, že ak máte akýkoľvek problém, napríklad potrebujete vymeniť koleso na aute alebo vymaľovať byt – alebo úplne čokoľvek, dokážete sa tou aplikáciou prepojiť s hocikým človekom, ktorý dokáže za nejakú cenu po vzájomnej dohode vyriešiť váš problém. Teda vznikne aplikácia, ktorá umožní realizovať end-to-end biznis medzi ľubovoľnými ľuďmi na svete.

Nižšie ceny na kryptomarketoch bez daní pritiaľnu klientov, čo povedie k ich potieraniu štátom.

Dôležité je, že samotný framework môže byť plne decentralizovaný a ak budú tí ľudia používať kryptomenu, o ich transakcii sa nemá ako dozvedieť štát; nemá teda možnosť do toho intervenovať. To znamená, že sa dostávame do situácie, keď ľudia môžu platiť dane, keď chcú, ale nie preto, lebo musia. Technicky toto nie je problém a myslím si, že do tých pár rokov to reálne nastane. Toto decentralizované riešenie sa nedá vypnúť; je jedno, či sa vám to páči alebo nie – bude to existovať. Je isté, že samotné štáty začnú mať reálne problémy, pretože stratia kontrolu nad virtuálnym svetom a nad tým, čo sa v ňom deje – keďže to dokáže byť plne

anonymné (upozorňujem v tejto súvislosti na knihu Paula Rosenberga *A Lodging Of Way-faring Men*).

2020: štáty v daňovej defenzíve

Keďže si myslím, že štáty stratia kontrolu nad virtuálnym svetom a budú potrebovať príjem, drasticky sa zmení systém vyberania daní. Pretože nebude možné vyberať dane za virtuálne decentralizované služby, výrazne sa zdania veci v reálnom fyzickom svete. Narastie daň z nehnuteľnosti alebo z fyzických obchodov s vecami, ktoré sú postihnuteľné v tomto reálnom svete.

Niektoré krajiny sa rozhodnú „prepnúť“ z klasického daňového modelu na tzv. head tax – ktorú navrhovala už Margaret Thatcherová začiatkom 80. rokov; je to jednotná fixná daň, ktorú platíte prsto na základe toho, že ste človek.

Možno predpokladať, že veľa ľudí sa presťahuje na tzv. seasteading islands – ide o projekt, za ktorým sú ľudia zo Silicon Valley. Bude tam možné experimentovať s rôznymi politickými modelmi, ktoré by mali predstavovať slobodnejšiu alternatívu tých súčasných.

2021: kolaps finančného systému, rast kryptosveta

V roku 2021 môže skolabovať finančný systém, pretože je neudržateľný a bude veľmi silná konkurencia kryptomien. Centrálné banky majú monopol na vydávanie peňazí a môžu spôsobiť infláciu či hyperinfláciu. Vznikne nejaký nový systém; je otázka, či bude lepší ako ten predošlý. Tento systém bude stopercentne kontrolovaný.

Tiež si myslím, že na „seasteading based“ komunity v Tichom oceáne zaútočia Spojené

štáty alebo iné západné krajiny.

Čo sa určite stane, je silná separácia, resp. segregácia reálneho a kryptoanarchistického sveta (the second realm). Ľudia sa presvedčia, že v kryptosvete môžu mať všetko lacnejšie, vďaka tomu, že do toho neintervenuje štát.

2022: sociálny kybersystém ako alternatíva k štátu

A dokonca si myslím, že v roku 2022 skolabuje sociálny systém. Súčasný sociálny systém je totiž pyramídová hra – ak si to tiež nemyslíte, tak neviete, ako funguje.

Nemožnosť kontroly kyberpriestoru povedie k väčšiemu zdaneniu fyzických vecí a možno aj k „dani z hlavy“.

Veľa ľudí požiada o virtuálne občianstvo napr. Bitnation – čo bude vlastne súkromná firma ponúkajúca sociálne a zdravotné poistenie a podobné veci, ktoré momentálne spravuje štát. Bude tam silná konkurencia, takže tie služby budú podstatne lepšie ako na úrovni štátu.

Pavol Lupták
bezpečnostný konzultant, majiteľ spoločnosti Nethemba, člen umeleckej skupiny Ztohoven

Článok vznikol z príspevku na konferencii Softecon (Bratislava, marec 2016). Titulok, perex a medzitiťulky: redakcia. Obrázky: PBY, TASR, Seasteading Institute.

EK presadzuje koordinovaný prístup k jadrovým cyklom

Tzv. Ilustratívny jadrový program, predstavený Európskou komisiou v apríli, sa zameriava na investície, súvisiace s bezpečnou prevádzkou jadrových zariadení.

Poskytuje potrebný základ pre diskusie o trendoch v jadrovej energetike a súvisiacich investíciách v horizonte do roku 2050. Do týchto diskusií by mali byť zahrnuté všetky zainteresované strany. Je známe, že členské štáty EÚ majú právo slobodne rozhodnúť o zložení tzv. národného energetického mixu. Ak sa však rozhodnú využívať aj jadrovú

Zatvorenie všetkých atómových elektrární v EÚ by si vyžiadalo vyše štvrt' bilióna eur.

energiu, musia pritom uplatňovať najvyššie štandardy bezpečnosti – vrátane nakladania s rádioaktívnym odpadom. Rovnako musia zabezpečiť aj diverzifikáciu zdrojov paliva.

Program PINC

Podpredseda Európskej komisie (EK) pre Energetickú úniu Maroš Šefčovič v tejto súvislosti uviedol, že Ilustratívny jadrový program (PINC) poskytuje užitočný prehľad celého životného cyklu jadrovej energie v Európe

– od výroby jadrového paliva cez bezpečnostný „upgrade“ a dlhodobé operácie až po ukončenie celého cyklu a vyradovanie zastaraných atómových elektrární z prevádzky.

Eurokomisár pre energetiku a klímu Miguel Arias Cañete zdôraznil, že päť rokov po havárii vo Fukušime sa Európa poučila a program PINC po prvý raz vôbec združuje všetky investičné aspekty jadrovej energie v jednom dokumente. Spresnil, že tento program podporí verejné diskusie o tom, ako účinne spolupracovať a zdieľať vedomosti o najbezpečnejšom možnom používaní jadrových elektrární. Je to podľa neho lepší spôsob, ako túto záležitosť vykonávať oddelene prostredníctvom národných regulátorov.

Miliardy na zatváranie elektrární

EK odhaduje, že len na likvidáciu atómových elektrární, ktorým sa končí životnosť, bude potrebných 123 miliárd eur. Ďalších 130

miliárd si vyžiada vyriešenie otázky likvidácie jadrového odpadu. Takže do roku 2050 by si úplné opustenie jadrovej energie vyžiadalo celkové investície na úrovni 253 miliárd eur. Je pozoruhodné, že v porovnaní s predchádzajúcim programom PINC (z roku 2008) sa táto suma zvýšila o 47 %.

V celosvetovom meradle sú len obmedzené skúsenosti s vyradovaním jadrových elektrární z prevádzky. Do októbra 2015 bolo v Európe uzavretých 89 reaktorov, ale iba tri boli odstavené úplne.

S ohľadom na zostávajúcu životnosť európskych atómových elektrární si už ich prevádzkovatelia odložili viac ako polovicu (cca 64 %) potrebných finančných prostriedkov. Nejde však o presné položky, lebo mnohé krajiny uvažujú o predĺžení životnosti takýchto svojich zariadení.

TA
Foto: TASR



Elektrárň V2 v J. Bohuniciach má najmodernejší výstražný systém.

Nord Stream 2 rozdeľuje členov EÚ

Projekt plynovodu Nord Stream 2 cez Baltské more polarizuje Európsku úniu a rozdeľuje jej členské krajiny. Preto je potrebné nájsť riešenie, ktoré bude pre všetkých konsenzom. Počas nedávnej konferencie Globsec to povedal podpredseda Európskej komisie pre Energetickú úniu Maroš Šefčovič. „O Nord Stream 2 sa intenzívne diskutuje na rôznych úrovniach, od expertov až po šéfov štátov a vlád. Hľadajú sa riešenia, aby

tento projekt nerozdelil krajiny EÚ na víťazov a porazených,“ zdôraznil M. Šefčovič. Deväť členských krajín vrátane Slovenska predtým v spoločnom liste svojich premiérov poukázalo na to, že projekt má potenciálne destabilizujúce geopolitické dôsledky pre daný región. Zvýši podľa nich závislosť od existujúcej prepravnej trasy, čo nie je v súlade s cieľmi legislatívy EÚ v energetike ani záujmami EÚ. „Je dôležité skúmať vplyv na energetickú bezpečnosť Únie, ak by sme namiesto troch prepravných trás skončili s dvomi alebo len s jednou,“ upozornil

podpredseda EK.

Platnosť súčasnej tranzitnej dohody o preprave plynu medzi ruským Gazpromom a ukrajinským Naftogazom sa skončí v roku 2019. Podľa Šefčoviča je tranzit cez Ukrajinu pre EÚ strategicky dôležitý. „Rokovania o novej dohode medzi oboma spoločnosťami i medzi Ruskom a Ukrajinou sa musia začať čím skôr. EK je pripravená zhostiť sa úlohy mediátora, tak ako to bolo aj v minulosti. Aj vďaka tomuto prístupu sme mali dve zimy, ktoré prešli bez nejakých plynových drám,“ uzavrel.

TA



Logistický park pre Jaguar pri Nitre

V susedstve pripravovaného závodu automobilky Jaguar Land Rover v Nitre vyrastie logisticko-priemyselný park s rozlohou 95 000 m², ktorý postaví spoločnosť Prologis. Bude pozostávať z troch hál.

Podľa regionálneho riaditeľa spoločnosti pre strednú Európu Martina Poláka by v ňom mali pôsobiť najmä nájomcovia z automobilového priemyslu a logistiky, chce však prilákať aj klientov z iných oblastí vrátane veľkoobchodu a maloobchodu. Mohol by hostiť 6 až 12 spoločností. Developer už teraz eviduje veľký záujem. „Sme časovo nastavení tak, aby sme dokázali poskytnúť priestor pred samotným spustením výroby. Je to už len o tom, či prípadní investori dostanú nejakú zákazku v Nitre alebo nie,“ priblížil M. Polák. Park plánujú postaviť v roku 2017. Prologis už na Slovensku vlastní logistické parky pri Senci, v Galante a Novom Meste nad Váhom.

JF

Gebrüder Weiss expanduje do Ázie

Medzinárodná prepravno-logistická firma dosiahla v obchodnom roku 2015 obrát 1,28 mld. eur, čo je o 3 % viac ako v predchádzajúcom roku. Svoju pozíciu úspešne

rozšírila do viacerých rastúcich trhov a odvetví. Objem investícií predstavoval vlni celkovo 53,75 mil. €.

Okrem rozšírenia lokalít v strednej a vo východnej Európe spoločnosť otvorila nový logistický terminál v Singapure a vyplnila tak – spolu s pobočkami v Dubaji a Šanghaji – geografickú medzeru na ázijskom kontinente. „Aj zákazníkom v Ázii ponúkame logistické služby podľa vysokých európskych kvalitatívnych štandardov, v kombinácii so špecifickým regionálnym know-how,“ povedal predseda predstavenstva spoločnosti Wolfgang Niessner. Príkladom je joint venture podnik Gebrüder Weiss Automotive Logistics, ktorý sa od založenia v roku 2014 etabloval v Číne ako hlavný dodávateľ logistických služieb (LLP).

Pozemná preprava a logistika zvýšili obrát medzročne o 3,9 % na 857,7 mil. €, segment leteckej a námornej prepravy (Air & Sea) s obrátom 293,9 mil. € zaznamenal nárast o 2 %. V oblasti balíkovej služby (KEP) a New Business sa obrát zvýšil o jedno percento.

V minulom roku urobila firma aj dôležité rozhodnutia v rozvoji globálneho manažmentu dodávateľských služieb. Zákazníkom poskytuje podporu efektívnym poradenstvom, plánovaním a logistickým know-how.

V roku 2016 spoločnosť plánuje ďalej posilniť svoje postavenie v strednej a vo východnej

Európe, ako aj pozdĺž niekdajšej Hodvábnjej cesty v smere: Čína a zámoorské trhy. ES

Nemecko-čínsky obchod po železnici rastie

Prvý priamy nákladný vlak z čínskeho Čeng-čou (Zhengzhou) prišiel na kontajnerový terminál DUSS v Hamburgu v roku 2013. Odvtedy vzrástol počet vlakových spojení Nemecka s Čínou na vyše 400 a množstvo po železnici prepravených kontajnerov vlni prekročilo číslo 30-tisíc.



Do roku 2020 chcú Nemecké železnice (DB) zvýšiť tento výkon o 300 %, na 100-tisíc kontajnerov. Predpokladajú, že záujem prepravcov o prevoz tovarov oboma smermi bude ďalej rásť. Nákladné vlaky prichádzajú totiž do cieľovej stanice obvykle za 16 – 19 dní, kým zaoceánskym lodiam to trvá dvakrát dlhšie.

DB očakávajú prospech aj z budovania čínskych tratí pre vysoké rýchlosti. Ich dĺžka má do roku 2020 vzrásť zo súčasných 19- na 30-tisíc km. Čína môže Nemcom pomôcť aj s opravami a skvalitnením flotily rýchlostných súprav. Zaujímavý je zámer Pekingu vybudovať novú železničnú Hodvábnju cestu – cez 65 krajín. DB môžu poskytnúť realizátorom projektu skúsenosti svojich inžinierov. Zmluvy o tesnejšej spolupráci v koľajovej doprave by mohli byť podpísané už v júni tohto roku. TA



We are where you are.

Na vašich trhoch máme svoje miesto aj my. Vďaka našim vlastným pobočkám, kde sa osobne zasadzujeme za dosahovanie vašich cieľov. Máme totiž jednu z najefektívnejších logistických sietí na svete. Prevádzkujeme ju už viac ako 500 rokov a vpred nás poháňa service excellence. S čím môžeme pomôcť vám? www.gw-world.com/near-me



Inteligencia víťazí

Priemysel 4.0 medzi evolúciou a revolúciou

Logistika patrí medzi najvzrušujúcejšie a najdynamickejšie priemyselné odvetvia v celosvetovom meradle.

Digitalizácia a štvrtá priemyselná revolúcia menia náš svet od základov. Ako však súvisí prepojenie logistiky s dodávateľskými reťazcami, ktoré musia držať krok s novými trendmi a nárokmi digitálnej doby?

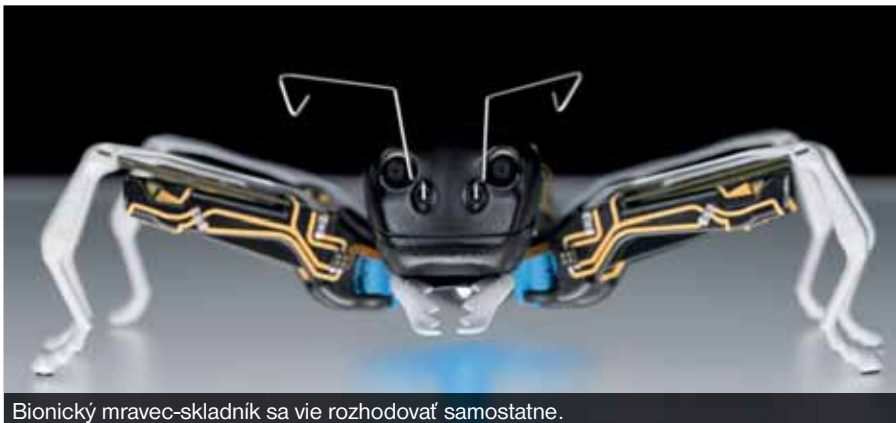
Bionické mravce

Bez mravcov v dome sa určite všetci dokážeme zaobísť. Avšak podľa vývojárov spoločnosti Festo z mesta Esslingen neďaleko Stuttgartu to nie je celkom tak. Títo odborníci v oblasti riadiacej a automatizačnej technológie predstavili niekoľko mravcov na veľtrhu Hannover Messe 2015, ktorý patrí medzi najdôležitejšie priemyselné veľtrhy v globálnom meradle. V skutočnosti nejde o hocijaké mravce, ale o tzv. bionicANTs, vybavené senzormi, kamerami a mikroprocesormi. Tieto 14-centimetrové robotické tvory boli vytvorené unikátnou 3D tlačiarňou. Sú schopné prepraviť predmety niekoľkonásobne väčšie než ony samy, na rôzne vzdialenosti a bez použitia diaľkového ovládania.

Bionické mravce sú schopné komunikovať a reagovať samostatne, rovnako ako mravce žijúce vo voľnej prírode, zatiaľ čo všetky dáta sú zaznamenávané a spracúvané v počítačových úložiskách.

Prezentácia na veľtrhu mala predstaviť dômyselnú a jedinečnú technologickú sústavu, na prvý pohľad sa javiacu ako technická hračka. Mravce vzájomne spolupracujú na dosiahnutí dômyselného plánu. Ich „inteligencia“ je založená na algoritmoch. Podľa zámerov svojich tvorcov budú tieto jedinečné systémy v budúcnosti schopné čoraz viac definovať našu výrobu a procesy, prebiehajúce pri riadení dodávateľských reťazcov.

Podľa mnohých ekonómov je štvrtá priemyselná revolúcia v plnom prúde. Dôkazom a neoddeliteľnou súčasťou toho, čo sa označuje ako priemysel 4.0, je už teraz existencia sieťových a autonómnych výrobných liniek v mnohých organizáciách či podnikoch, využívajúcich vysoko inteligentné technológie.



Bionický mravec-skladník sa vie rozhodovať samostatne.

Tieto linky sú schopné vytvárať individuálne produkty až po jediný kus, čo predstavuje zásadný odklon od tradičných postupov.

Dáta sú ropou zajtrajška

Ekonómovia a digitálni odborníci v politických kruhoch sa domnievajú, že dáta budú „surovinou budúcnosti, ropou zajtrajška“. Veď len za posledné dva roky sa podarilo uložiť viac dát než v celej dovtedajšej ľudskej histórii! Dokonca aj keď sa v prvom momente nezdá, že by záznam každého zjavne alebo údajne banálneho procesu dával zmysel, mieru toho nemožno podceňovať. Nemecký magazín Focus opisuje výzvu nasledovne: „Existuje obrovský potenciál v prepojení najrozličnejších dát a informácií. Zatiaľ čo počas obdobia vývoja IT technológií sme boli zaneprázdnení budovaním jednotlivých databáz, teraz ide predovšetkým o ich vzájomné

prepojenie. Ak prirovnáme dáta k rope, potom nám ešte zostáva objaviť mnoho ropných nálezísk.“

Digitalizácia predstavuje nielen fascinujúce technológie či uľahčenie pracovnej záťaže.

Nové trendy v dodávateľskom reťazci: toky tovarov závisia od dátových tokov.

Súvisiace ekonomické stimuly sú tiež lukratívne pre účastníkov trhu. Dobrou ilustráciou je štúdia spoločnosti Accenture nazvaná „Zvíťaziť s internetom vecí“. Podľa nej len v USA prispievajú investície do internetu vecí a z nich rezultujúci nárast výroby odhadom sumou 6,1 bilióna USD k celkovému HDP



Transportné jednotky v imitácii skladu vo Fraunhoferovom inštitúte

do roku 2030. To isté platí o Nemecku, kde obdobné investičné úsilie môže zvýšiť kumulovaný HDP o 700 miliárd USD (alebo o 1,7 percenta) v rovnakom čase.

Nová doba mení logistiku

A čas tlačí. „Prudké trendy internetového obchodu, pokrok vo svete digitalizácie, nové príklady obchodných modelov a rastúca konkurencieschopnosť menia tvár prepravy tovaru, rovnako aj samotnej logistiky. Okrem toho súčasne rastie i komplexnosť požiadaviek v mnohých ohľadoch,“ reaguje profesor Michael ten Hompel, ktorý skúma materiálové toky a logistiku vo Fraunhoferovom inštitúte v Dortmunde. Spolu s tímom študoval, ako môže byť spracovanie údajov použité pri kombinácii a formovaní efektívnejších priemyselných postupov, rovnako aj postupov pri riadení dodávateľských reťazcov a verejných zákaziek.

Kyber-fyzické systémy (CPS) inteligentne prepoja reálny a virtuálny svet logistiky a IT.

„Musíme lepšie pracovať pri zosúladovaní logistiky a IT, pretože to skrýva veľký potenciál pre udržateľnosť logistických lokácií,“ nabáda. Ak by skutočný svet, jeho postupy a organizácie boli vždy reflektované digitálne, znamenalo by to početné, predtým nepredstaviteľné možnosti na ich riadenie, na ich mnohostranné vzťahy a súvislosti v akomkoľvek čase, na ich prispôbenie bežným potrebám. Digitalizácia práce a procesné svety môžu otvárať zaujímavé perspektívy. Tu sú dva príklady:

Príklad 1

Vo výskumnom projekte prišli vývojári z tímu profesora Hompela s novými riešeniami pre vnútropodnikovú logistiku. Použili model inteligencie roja u mravcov, aby nahradili tradičnú dopravnú techniku v sklade autonómnymi, navzájom zosieťovanými dopravnými jednotkami. V hale s rozlohou 1 000 metrov štvorcových urobili model malého distribučného centra, vrátane „high-bay“ skladovacích priestorov pre 600 malých nosičov-prepravcov a 8 výdajných staníc. „Ústredným bodom bol ‚roj‘ 50 autonómnych vozidiel. V budúcnosti autonómne dopravné roboty s „mravčou“ inteligenciou prevezmú všetky úlohy v sklade: od odobratia položiek z regálov po ich dodanie do výdajných staníc, a nahradia tak tradičné dopravníkové technologické riešenia,“ vysvetľuje profesor M. ten Hompel. V tomto procese by systémy



Barkódové skeny spájajú reálny a digitálny svet.

v pozadí organizovali všetky dopravné trasy a umožnili by tak logistickým špecialistom i zákazníkom vedieť, kde sa tovar po celú dobu nachádza.

Príklad 2

Na nedávnej berlínskej konferencii o digitalizácii informoval Gisbert Rühl, generálny riaditeľ spoločnosti Klöckner, o digitalizačných procesoch a vzťahoch so zákazníkmi v oceliarskom priemysle. Firma chcela zefektívniť tieto procesy a urobiť ich účinnejšími. Najväčšou otázkou pre manažment sa ukázalo extrémne drahé dočasné uskladnenie milióna ton ocele ročne. V Silicon Valley prišli s myšlienkou, že inteligentne spájajúce a analyzujúce údaje o trhu a spoločnosti by znamenali oveľa účinnejšie a prispôsobivejšie zákaznícke postupy.

„Avšak po viac ako šiestich mesiacoch inováčný projekt firmy na túto tému nepriniesol žiadne uspokojivé výsledky – vnútorná štruktúra spoločnosti bola príliš ťažkopádna

pre ‚out-of-box‘ myslenie,“ povedal G. Rühl sebakriticky. Odpoveďou bolo odčlenenie start-up a spin-off spoločnosti s názvom kloeckner.i v Berlíne. Tam boli všetky projekty, zamerané na digitalizáciu zásobovacieho reťazca, sústredené pod jednou strechou v skupinovom kompetenčnom centre. Od tej doby jeho hlavné úlohy zahŕňali vývoj, testovanie a rozvinutie celopodnikových digitálnych riešení, ako aj spoluprácu všetkých krajinských organizácií Klöckner & Co. Podľa G. Rühla je jeden výsledok už viditeľný: firma má lepší prehľad o tom, koľko treba ocele, kedy a kde. Je potrebných menej zásob, čo viaže aj menej kapitálu.

Stanovenie štandardov

Na rozdiel od mnohých iných odvetví, digitalizácia už dávno reprezentuje neodmysliteľnú súčasť riadiacich procesov u prevádzkovateľov veľkých logistických sietí. „Predpokladom úspešnej a účelnej digitalizácie je štandardizácia a harmonizácia postupov,



Moderné IT v logistike umožňujú sledovať postup zásielok po celom svete.

rovnako ako aj internacionalizácia,“ okomentoval to nedávno Bernhard Simon, CEO spoločnosti Dachser. Firma to dosahuje cez paneurópske spojenia medzi 36 krajinami a cez 333 svojich logistických miest v 23 krajinách – spoločne so stálymi IT systémami Domino a Mikado a komplexnými jednotnými pravidlami. „Nechceme predávať služby založené na cenách alebo tarífach, skôr integrované riešenia,“ hovorí B. Simon. Všetky tovary a procesy sú riadené online, dôsledne a všade s maximálnou transparentnosťou pre všetky zúčastnené strany. „V súčasnosti musí byť logistika schopná integrovať reťazce s pridanou hodnotou do globálnych sietí,“ vysvetľuje. Digitalizácia výrobných a predajných systémov vytvára na to podmienky tým, že detailne skúma všetky procesy, digitalizuje tok tovaru v systémoch. Výsledkom sú transparentnosť a autonómnosť samotných procesov.

Zladenie logistiky s informačnými technológiami vedie k vytvoreniu tzv. kyber-fyzických systémov (CPS), čo predstavuje vzájomné inteligentné prepojenie reálneho a virtuálneho sveta. To znamená, že toky tovaru v rámci plne rozvinutých fyzických sietí reprezentujú tiež komplexne sieťové a informačné toky dát.

V logistike 4.0 predstavuje transport tovaru z bodu A do bodu B iba jednu stranu mince. „V tejto dobe sme skoro viac informačným logistickým špecialistom než tovarovým,“ konštatuje B. Simon. Fenomén modelu digitálneho toku tovaru začína byť súčasnosťou procesu a je možné ho pozorovať napríklad na platforme v online e-logistike pre sledovanie zásielok a riadenie objednávok alebo v EDI systéme (Electronic Data Interchange Center), zameranom na výmenu dát priamo so zákazníkom. K tomu sa môžu pridať aj iné technológie, využívané v rámci skladového hospodárstva, rovnako aj online systém pre riadenie dodávateľského reťazca udalostí, ktorý dohliada na plynulý chod procesov. Ním spoločnosť presne monitoruje a riadi každú zásielku – od jej prebratia až po samotné doručenie. „Dachser v súčasnosti spracováva všetky objednávky elektronicky, bez výnimky. Takmer všetkých našich 17-tisíc zákazníkov využíva nástroje e-logistiky. Naše hlavné IT systémy ponúkajú integrované a globálne jednotné riešenia,“ vysvetľuje Michael Schilling, ktorý ako COO pre cestnú logistiku v spoločnosti Dachser je tiež zodpovedný za IT.

Niž nefunguje bez ľudí

Digitalizácia má veľký potenciál pre formovanie nielen procesov, ale aj obchodných modelov. Avšak riešenia priemyslu 4.0 vyvolávajú aj obavy o pracovné miesta – s ohľadom



Bez podpory výroby dobrou logistikou nemôže byť úspešný žiaden producent.

na stále rýchlejšie a účinnejšie procesy a postupujúcu robotiku. Predstavuje cesta k úplnej automatizácii postupné nahradenie človeka kyber-technológiami? „V skutočnosti je opak pravdou,“ uisťuje profesor M. ten Hompel. „Ludia nepredstavujú v koncepte priemyslu 4.0 niečo nepotrebné či nadbytočné. Informačné systémy sú vyvinuté, aby pripravili informácie pre ľudí, ktorí sú schopní ich ďalej použiť na získanie logických riešení v procese rozhodovania,“ dodáva.

Výrobné efekty späté s internetom vecí prinesú do roku 2030 len v USA 6,1 bil. \$.

„Keď bol na trh uvedený počítač, v priemysle sa predpokladali masívne straty pracovných miest,“ hovorí Jörg Friedrich, vedúci oddelenia vzdelávania a odbornej prípravy v Nemeckom Zväze strojárstva a investičnej výstavby. Avšak dnes pracuje v nemeckom stavebníctve a strojnóm priemysle vyše milióna ľudí – viac než kedykoľvek predtým. Podľa odhadov Boston Consulting Group (BCG) by mohlo byť v dôsledku trendu k priemyslu 4.0

vytvorených v samotnom Nemecku v priebehu nasledujúcich desiatich rokov 390 000 nových pracovných miest. BCG takisto predpovedá, že transformácia v tomto časovom rámci bude znamenať ďalších 30 miliárd eur v HDP. Na jednej strane, nové inteligentné produkty v strojárkej výrobe, ktoré podporujú priemysel 4.0, by k tomu prispeli. Na druhej strane, priemysel 4.0 by uľahčil výrobu celého radu produktov, a tým aj lepšie vyplnenie medzier na trhu, ktoré nemohli byť dosiahnuté skôr.

Profesor M. ten Hompel však pripomína potrebu nepreceňovať úlohu človeka v hľadaní a riadení ideálneho toku materiálov: „Je nevyhnutné vždy integrovať ľudí inteligentným spôsobom, s prihliadnutím na ich individualitu. Pretože, koniec koncov, technológie boli vyvinuté za účelom pomoci a uľahčenia práce ľuďom, nie naopak.“

Toky tovarov v logistike 4.0

„Požiadavky našich zákazníkov a trhu sa menia závažným tempom. To je dôvod, prečo musíme počítať a zefektívniť systémy riadenia tokov tovarov, využívaním stále lepších metód,“ vysvetľuje M. Schilling. „Naša IT divízia má 600 zamestnancov, ktorí si vybudovali rozsiahlu architektúru dát. Tú v spolupráci



s našimi zákazníkmi neustále aktualizujeme a vylepšujeme – aby sme zabezpečili, že ich dáta sú spracúvané s maximálnou mierou bezpečnosti a dôvery," dodáva. Dachser spolieha na privátny cloud v rámci svojho vlastného, vysoko chráneného dátového centra. Certifikácia ISO 27001 je srdcom konceptu ochrany údajov.

Cieľom prístupu k digitalizácii v Dachseri je nielen dohliadať na zmeny vo svojich obchodných procesoch a pozdĺž dodávateľských reťazcov, ale tiež ich aktívne formovať. A to sa robí účinným sieťovaním predajných B2B a B2C kanálov, ako aj zlučováním online a offline svetov, pretože sú poháňané sférou eCommerce. Jedným z príkladov je produkt „targo on-site“, ktorý Dachser používa na starostlivosť o zákazníkov v B2C logistike nábytku. Vďaka použitiu „elvoice“, funkcie centra stiahnutia faktúry v e-logistike, je faktúra automaticky pripravená digitálne, čím sa výrazne skráti fakturačný čas a úsilie vyžadované analógovými a čiastočne analógovými verziami.

Ďalším príkladom logistiky 4.0 podľa metódy firmy Dachser je „interlocking“, ktorý využíva prepojenia sietí. V tomto procese ponúkajú zákazníkovi vynikajúce jedno-dve riešenia tak cestná, ako aj vzdušná a námorná

logistika, podľa potreby. S uvedením vlastného ASL softvéru Othello firma Dachser nerozlučne spája sledovanie zásielok v leteckej a námornej nákladnej doprave s ich sledovaním v cestnej logistike po celom svete. „To umožní, aby bol „Interlocking“ ešte atraktívnejší a efektívnejší," hovorí M. Schilling. Čo to znamená v praxi? Napríklad, ak časť stroja

Odhad: priemysel 4.0 vytvorí iba v Nemecku za 10 rokov 390-tisíc pracovných príležitostí.

z Ázie má byť integrovaná do procesu montáže v Španielsku, zákazník môže sledovať stav dopravy svojho výrobku transparentne po celý čas – od cesty vzduchom až po príchod vozidla do španielskej továrne.

Prehodnotenie organizácie

Priemysel 4.0 aj logistika 4.0 vo firme Dachser znamenajú organizáciu 4.0. Motívom je presvedčenie, že veľké logistické siete môžu byť spravované iba decentrálne. „Naše štruktúry rastú organicky v priebehu rokov a vždy sledovali dnešné bežné

základné princípy štvrtej priemyselnej revolúcie: decentralizáciu, autonómne postupy, organizáciu v sieťach," vysvetľuje Andreas Froschmayer, riaditeľ korporátneho rozvoja, stratégie & public relations. Tieto systémy sa sústredili na optimálnu hodnotu pre zákazníka, ktorá vyžaduje, aby príslušné vlastné záujmy hráčov museli byť obmedzené v prospech siete. „Základný princíp je nazvaný spolupráca," dodáva A. Froschmayer. Pre Dachser ako „učiacu sa“ organizáciu to znamená, že tradičné hierarchické myslenie je minulosťou.

Ako to pôjde ďalej? „Logistika generácie 4.0 a postupujúca digitalizácia ponúkajú značné vývojové príležitosti na neustále sa rozrastajúcich a vzájomne prepojených trhoch," tvrdí B. Simon. „Úspešné budú tie spoločnosti, ktoré budú schopné tvoriť logistiku s autonómne riadenými viacrozmerými sieťami presahujúcimi firemné i národné hranice," podčiarkuje. Dachserovský „dom budúcnosti“ je postavený na takomto základe. Robotické mravce by sa tu pravdepodobne cítili veľmi dobre.

Marcus Schick

(spracované podľa Dachser magazin)

Foto: Festo, Fraunhofer Institute, RMS Omega, Maersk, PSA

SpeedCHAIN[®]
Slovakia
MEDZINÁRODNÁ LOGISTICKÁ KONFERENCIA
RELIANT GROUP

TRANSPORT
a LOGISTIKA

ReliantGroup[®]

Registrácia na:
www.speedchain.sk

Manažérka konferencie:
Lucie Padevětová
padevetova@reliant.eu
+420 604 843 323

LOGISTICKÁ KONFERENCIA

SpeedCHAIN
Slovakia
2016

Výzvy
a riešenia

19.–20. 5. 2016

Hotel Zochova chata****

Piesok 4015/B7, 900 01 Modra, Slovensko

Kaviareň v logistickom centre? Aj také sú trendy

Obraz modernej logistiky a skladovania sa dynamicky mení. Čo bolo pred tromi rokmi ťažko predstaviteľné, dnes je štandardom.

Logistický sektor ovplyvnila vlna významných inovácií. Odznieva éra sterilných „big boxov“ pri diaľniciach a dopravných uzloch – ako ich vnímal bežný človek alebo zamestnanec. Dnes sú logistické parky životným priestorom, kde ľudia trávajú veľa i mimopracovného času. V P3 sa snažíme, aby sa cítili komfortne, príjemne a mali vybudované sociálne zázemie. Nutnosťou je dopravná dostupnosť aj hromadnou dopravou a úzka spolupráca so samosprávou. V našich parkoch nájdete bankomaty, kancelárie s gaučami, s obrovskou lobby a recepciou ako z hotela. Na želanie klienta pripravujeme kuchyňu pre tisícky stravníkov. V parku v Horných Počerniciach je pre zákazníkov nášho klienta k dispozícii kaviareň, v jednom z našich priestorov je aj veterinárna klinika.

Úspory energií už ako štandard

Vďaka inováciám sú moderné technológie lacnejšie a môžu sa tak rozširovať aj do lokalít, kde boli ešte nedávno luxusom. Napríklad LED osvetlenie je už dostupné nielen v západných krajinách ako Nemecko alebo Rakúsko, ale aj v strednej Európe – v Poľsku i na Slovensku. Kto ho dnes nemá alebo

Logistické centrá sa menia na priestory pre prácu, život a voľný čas.

aspoň neponúka, je mimo hry. Ešte pred tromi rokmi bola jeho návratnosť dlhodobá, na úrovni 6 až 10 rokov, dnes sa pohybuje od dvoch či troch rokov. Dobrým príkladom je inštalácia tohto osvetlenia v Poľsku, v budove s plochou 48 000 m². Výpočty ukazujú, že takto sme klientovi ušetrili 1 500 000 kWh energie. To je množstvo, ktoré by postačilo 375 domácnostiam na celý rok. Štandardom sa stáva aj zvýšený pomer svetlých v stropoch, kedy prisun prirodzeného



denného svetla šetrí energiu, potrebnú na umelé osvetlenie. Úplne bežné je senzorické a stlmovacie osvetlenie, ktoré dokáže ušetriť až 50 % elektriny. Každé takéto inteligentné riešenie okrem zníženia prevádzkových nákladov zároveň minimalizuje dosah na životné prostredie. Podľa výpočtov len vďaka fotobankám na vodovodných batériách sme schopní ušetriť 1 200 000 litrov vody za rok.

Zelené riešenia priťahujú klientov

Ohľaduplnosť k životnému prostrediu v logistike prestáva byť vnímaná ako prvoplánový marketing. Trvalo udržateľné – teda „zelené“ – riešenia sú považované za štandard, lebo majú ekonomické opodstatnenie. Okrem osvetlenia alebo vody vstupujú do hry i ďalšie faktory. Trendom pri stavbách logistických budov budúcej generácie je a bude napríklad využitie dreva. Vďaka drevenému skeletu – oproti klasickému železobetónovému – je pri výrobe konštrukčných prvkov možné ušetriť až 462 ton CO₂.

V Prahe sme počas výstavby haly inštalovali pri nakladacích rampách predsunuté izolované mostíky. Pri vnútornej teplote v budove okolo 12 °C dokáže takéto elegantné a pomerne lacné riešenie ušetriť 20 až 30 % energie na vykurovanie. Inováciami prešlo i opláštenie budov; napríklad vďaka materiálu Kingspan PIR predvídame 12 %-nú úsporu na stratách tepla. Pre predstavu ide

o množstvo CO₂, ktoré vyprodukuje 330 londýnskych dvojposchodových autobusov za rok.

Zahraničné spoločnosti dnes reflektujú aj na zelené certifikácie typu BREEAM a považujú ich za konkurenčnú výhodu až nutnosť. Aj vďaka ich tlaku sa u nás udomácnujú napríklad solárne panely, systém solárneho ohrevu vody, zadržiavanie dažďovej vody na budovách alebo nabíjacie stanice pre elektromobily.

Možnosť úspor vody, tepla, svetla a ďalších energií je dnes štandardnou ponukou.

Každý klient je špecifický. Len rozloženie podporných stĺpov tak, aby mohol komfortne prevádzkovať regálové systémy, dopravníky či manipulačnú techniku, je výsledkom dlhého procesu plánovania a projektovania. Takisto predpokladom úspešnej implementácie úsporných zelených riešení je znalosť klienta, jeho potrieb a procesov. Napríklad pri nastavení výmeny vzduchu a tepla – okrem opláštenia a izolácie – je potrebné zohľadniť tiež procesy, vzduchotechniku, rekuperáciu a podobne.

Peter Jánoši, riaditeľ P3 Slovensko

**S VIAC AKO 150
PARCEL SHOPMI
MÁTE K VAŠEJ
ZÁSIELKE BLIŽŠIE**



 **16 877**
www.sps-sro.sk



Budúcnosť nášho autopriemyslu je v inováciách

O tom, či automobilový priemysel na Slovensku využije vedomostný potenciál tunajších podnikov, rozhodne aj miera spolupráce so školami a s vedou.

Automobilový priemysel stojí pred náročnou úlohou, ako vyhovieť čoraz prísnejším regulačným normám a zároveň vyrábať atraktívne, užitočné autá podľa požiadaviek zákazníkov. Aby to dokázal, musia automobilky aj ich dodávatelia intenzívne inovovať. To dáva šancu podnikom slovenského automobilového priemyslu zúčastniť sa inovačného procesu a posilniť si trhovú pozíciu. Ak majú túto šancu využiť, nezaobídu sa bez podpory slovenskej vedy. Tá však potrebuje systémové zmeny a najmä chuť a nástroje, aby namierila na riešenie praktických problémov.

Využiť potenciál

Aj keď je SR v súčasnosti doslova automobilovou veľmocou, potrebuje rozšíriť inovačnú schopnosť firiem, aby si dokázala dlhodobo udržať konkurencieschopnosť v globálnom odvetví. „Sme malý trh a veľký výrobca. Túto pozíciu si udržíme iba inováciami, no Slovensko musí lepšie využiť potenciál,“ hovorí viceprezident Zväzu automobilového priemyslu (ZAP) SR Štefan Rosina. Za základnú podmienku považuje rozbeh efektívnej komunikácie medzi vedcami a priemyselnými firmami. Pomôcť má aj Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR, ktorú vlani prijala vláda. Potrebuje však posunúť do praxe – funkčným akčným plánom, na ktorý priemysel čaká.

Viac spolupracovať musia tiež samotné firmy. Keďže na Slovensku funguje už nemálo menších vývojových pracovísk a hĺstka väčších technologických a inžinierskych centier, chystá ZAP aktivity, ktoré by umožnili funkčné zosieťovanie tunajšieho automobilového vývoja. Potom by sa slovenské podniky mohli stať dlhodobými partnermi centrálnych automobiliek.

Témou zajtrajška bude šťihlosť

Trendy hovoria jednoznačne – úloha automobilu ako miesta, kde ľudia trávia čas, sa mení a nároky na komfort a konektivitu jeho zariadení rastú. Zároveň sa zvyšuje dopyt po efektívnej a úspornej prevádzke auta s nízkym dosahom na životné prostredie. Volajú po nej zákazníci aj regulátori – požiadavkami na nižšiu spotrebu, menej emisií a recyklovateľnosť materiálov. „Výskumníkov čaká úloha nahradiť pre budúcnosť materiály a technológie, ktoré máme dnes,“ konštatoval prezident ZAP Jaroslav Holeček na nedávnej konferencii Newmateg.

Automobilový vývoj je u nás rozptýlený, ZAP ho chce funkčne zosieťovať.

Zadanie znie jasne, no nie jednoducho. Jerome Vinot Prefontaine, regionálny šéf nákupu francúzskeho PSA Peugeot Citroën, konštatoval, že nová generácia modelu musí byť o sto kilogramov ľahšia než jej predchodca. Nižšia hmotnosť totiž umožňuje znižovať spotrebu paliva.

Automobilový priemysel teda čaká využitie nových, najmä ľahkých materiálov. Prezentácie ukázali, že porastie význam hliníka, karbónu, horčíka a meniť sa bude aj využitie plastov. Ako zdôraznil Martin Goede, vedúci technologického plánovania a vývoja vo Volkswagene, terajšie oceľové zostavy, aj vo veľkosériovej výrobe, budú nahradené multi-materiálovými štruktúrami.

Začať treba v škole

Zúčastňovať sa na plánovaní využitia materiálov v autopriemysle nie je pre firmy z krajiny ako Slovensko jednoduché. Také rozhodnutia totiž padajú v centrálnych automobiliek už pri plánovaní platforiem. Pri vývoji modulov a komponentov, kam prizývajú dodávateľov, sa už riešia konkrétnejšie otázky aplikácie.

Tuzemské podniky môžu, aj s využitím výsledkov vedeckého výskumu, vyvíjať a vyrábať pre finálnych výrobcov aj technologické linky a ich časti. Na to potrebujú okrem inovátnych poznatkov aj kompetentných a kvalifikovaných ľudí. „Ich príprava je ďalšia oblasť, v ktorej môžu slovenské školy pomôcť konkurencieschopnosti krajiny, potrebujú však väčší kontakt s praxou,“ zdôrazňuje J. Holeček. Odvoláva sa na prieskum, ktorý pred časom ZAP inicioval a podľa ktorého 46 % absolventov vysokých škôl nepracuje vo vyštudovanom odbore. „Ak majú za päť rokov štúdia dva týždne praxe, prácu v priemysle si nemajú ako vyskúšať,“ upozorňuje.

Zmeny potrebuje podľa neho aj profil absolventa; nie v zameraní, ale vo vlastnostiach, ktoré má mať, vrátane sociálnych kompetencií a jazykových zručností. Aj preto ZAP pripravil projekt, v ktorom budú študenti vybraných odborov technických univerzít tráviť relevantnú časť štúdia riešením reálnych úloh v podnikoch. Za povinnú trojmesačnú prax v treťom a vo štvrtom ročníku získajú patričný počet kreditov, no najmä praktické skúsenosti na rozbeh kariéry v priemysle.

Martin Jesný, priemyselný analytik

Obrázok: VW



ŠKODA Fleetové centrá šetria firmám náklady

Automobilový trh v SR rastie aj vďaka ochote firiem investovať do obnovy automobilových parkov. Na trendy v oblasti tvorby, modernizácie a prevádzky firemnej flotily sme sa opýtali Miroslava Račáka, koordinátora veľkoodberov spoločnosti ŠKODA AUTO Slovensko.

• **Prečo si firemní zákazníci vyberajú do svojich flotíl v dominantnej miere práve vaše modely? V čom je ten rozdiel?**

Pre každého fleetového zákazníka je alfou a omegou ekonomika prevádzky automobilového parku. Tu je ŠKODA dlhodobo veľmi silná a na posilňovaní našej pozície naďalej tvrdo pracujeme. Dnes už nepredávame iba automobily charakteristické najlepším pomerom ceny a úžitkovej hodnoty s vysokou zostatkovou

Program ŠKODA Flotila je exkluzívny produkt, pripravovaný zákazníkovi na mieru.

hodnotou. Ponúkame predovšetkým kvalitné a komplexné služby pod jednou strechou. A to v najširšej sieti autorizovaných partnerov na Slovensku. To sú rozdielové parametre. Úspech modelov ŠKODA u fleetových zákazníkov potvrdzujú aj naše víťazstvá v prestížnej ankete FLEET AWARDS – Firemné auto roka. V aktuálnom ročníku zvíťazili naše modely hneď v troch kategóriách, odniesli si aj dve druhé a jedno tretie miesto.

• **Hovoríte, že zákazníci vyžadujú komplexné služby na jednom mieste. Čo konkrétne tým myslíte?**

Presne tak, prvotriedne služby dnes rozhodujú o tom, kto bude úspešný a kto nie. ŠKODA



Miroslav Račák

v spolupráci s autorizovanými partnermi na Slovensku úspešne rozvíja koncept Fleetových predajných a servisných centier, ktoré ponúkajú komplexnú a individuálnu starostlivosť a vysokú kvalitu služieb pod jednou strechou.

Ak to zovšeobecním, odbremeňujeme zákazníkov od všetkých starostí, ktoré súvisia so správou automobilového parku. V konečnom dôsledku tak šetríme ich čas aj peniaze. Svoju pozornosť môžu venovať iba rozvoju svojho biznisu.

• **Koľko Fleetových centier pôsobí na Slovensku a čo viete firmám ponúknuť?**

Aktuálne ponúka ŠKODA služby už v desiatich takýchto centrách, takže vieme veľmi pružne zareagovať na individuálne potreby zákazníka kdekoľvek na Slovensku. Naš fleetový program ŠKODA Flotila je exkluzívny produkt, pripravovaný na mieru pre každého zákazníka. Či

O tom, kto bude úspešný a kto nie, dnes rozhodujú prvotriedne služby.

už hovoríme o cenových zvýhodneniach, financovaní, spätnom odkúpení vozidla za dlhodobu vysokú zostatkovú hodnotu, o atraktívnych cenách náhradných dielcov alebo o výbere farby podľa korporátnych farieb. Okrem toho zákazníkom ponúkame komplexný balík asistenčných a servisných služieb, doživotnú garanciu mobility alebo náhradné auto.

• **Do akých oblastí investujete a aké modelové novinky ste pripravili?**

Partneri značky ŠKODA významne investovali do komplexnej premeny servisnej a obchodnej siete v súlade s novým showroomovým konceptom. S tým súvisí aj zmena nastavenia procesov a ďalšie skvalitnenie služieb smerom k zákazníkovi. Z noviniek by som upriamil pozornosť na model ŠKODA Octavia G-TEC s pohonom na CNG a automatickou prevodovkou DSG. Octavia G-TEC je zaujímavá nielen ako ekologická alternatíva, ale najmä je nákladovo mimoriadne efektívnym riešením.

RR



Začínajú sa elektromobily ekonomicky vyplácať?

Častými argumentmi v neprospech elektromobility sú vysoká cena vozidla (vstupná investícia), jeho nejasná zostatková hodnota, výdrž batérie a slabá infraštruktúra. Tieto prekážky však už padli.

Tvrdí to šéf spoločnosti Business Lease Slovakia Björn van den Berg. Tento bratislavský Holanďan jazdiaci na Tesle S a jeho kolegovia sú fanúšikmi a priekopníkmi elektromobility na Slovensku. Uvádzajú ju aj do praxe – táto lízingsová spoločnosť ponúka firmám do vozidlových parkov elektrické autá. Spojila sa s ďalšou „osvietenou“ spoločnosťou – VSE Holding Košice (dcéra nemeckej RWE), ktorá má zasa vo svojej ponuke o. i. celú paletu nabíjajacích zariadení vhodných hoci do malej firmy či hotelovej garáže.



Prečo má (je) e-mobilita budúcnosť

B. van den Berg vidí minimálne sedem povzbudivých argumentov. Niektoré súvisia s faktom, že poháňajúca energia sa vyrába vo veľkom v elektrárňach a tie majú oveľa väčšiu účinnosť spaľovania paliva oproti spaľovaciemu motoru. Typický pomer môže byť viac ako 90 % oproti 25 %. Okrem toho, už dlhší čas sú k dispozícii aj „čisté“ technológie na výrobu elektriny. V konečnom dôsledku môžu byť náklady na spotrebované „palivo“ v elektromobiloch na jeden kilometer až o 70 % nižšie.

Za elektrické autá hovorí aj jednoduchšia údržba. Logicky vyplýva už len z faktu, že ich pohonná jednotka obsahuje obvykle len päť pohyblivých častí, kým spaľovací motor niekoľko sto. B. van den Berg hovorí o čísle 400 v prípade jednoduchších motorov. Používateľský komfort pre vodičov elektromobilov sa pritom stále zvyšuje. Dojazd sa už počíta v rádoch stoviek kilometrov a smeruje k hranici 500 km. Ale aj batéria s kapacitou dojazdu 180 km je obvykle dostačujúca na denné krátke jazdy v rámci mesta a blízkeho okolia. Zvyšuje sa kvalita infraštruktúry, najmä dostupná rýchlosť nabíjania, vo vyspelých

krajinách sa rozširujú nabíjacie kapacity v súkromných a kancelárskych budovách.

Nabíjanie na Slovensku

„Vodiči elektromobilov môžu na Slovensku využívať vyše 50 verejne prístupných a bezplatných nabíjajacích bodov, pričom táto sieť sa z roka na rok zhrubuje,“ hovorí generálny riaditeľ skupiny VSE Holding Thomas Hejzman. Verejne prístupné nabíjacie body sú

dôležité pri rýchlonabíjaní, kde sa v závislosti od veľkosti batérie a výkonu nabíjacej stanice dá nabiť batéria na 80 % už za 30 minút.

Pritom dnes už väčšina veľkých automobiliek ako BMW, Volkswagen, Nissan, Kia či Audi ponúka modely elektrických áut s dojazdom od 150 až do 420 km na jedno nabitie. „To plne postačuje, keďže podľa štatistik najazdí 70 % Európanov denne menej ako 40 km,“ dodáva T. Hejzman. Pritom upozorňuje, že

Kto používa elektrické autá

- 1 Trendy zelení priekopníci**
 - s vysokým príjmom
 - vzdelaní
 - zaujímaví sa o životné prostredie
 - inklinujú k novým technológiám
- 2 Veľké štátne aj súkromné organizácie**
 - ukazujú príklad
 - podporujú výrobcov
 - presadzujú spoločenskú zodpovednosť
- 3 Zákazníci kalkulujúci náklady**
 - zaujímajú ich celkové náklady na vlastníctvo
 - sú ochotní meniť svoje dopravné návyky
 - využívajú súvisiace benefity

Prevádzka môže byť aj finančne nevýhodná

Prevádzka môže byť finančne nevýhodná alebo neutrálna

Prevádzka môže byť finančne neutrálna alebo výhodná

k batériám je šetrnejšie pomalé nabíjanie. „Väčšina nabíjajúcich cyklov sa deje v noci, keď auto stojí v garáži.“ S tým súhlasí aj B. van den Berg: „Väčšina vodičov nenajazdí viac ako 100 kilometrov denne, čo zodpovedá dojazdu elektromobilov. Základom je návyk, aby si užívateľ pri každom odstavení elektromobilu na parkovacie miesto – doma alebo v práci – napojil vozidlo na zdroj nabíjania.“

Zdôrazniť výhody a eliminovať nevýhody

Vyššia obstarávacia cena elektromobilu v porovnaní s autom s konvenčným motorom dnes prestáva byť prekážkou. Jednak automobily z roka na rok znižujú ceny, jednak prevádzkové náklady na elektromobil sú nižšie než v prípade vozidiel so spaľovacím motorom, takže pri konečnom sčítaní sa všetky náklady približne vyrovnávajú. Vysoké vstupnej

Každý má inú motiváciu, no každý dokáže využiť elektromobilitu vo svoj prospech,“ hovorí T. Hejzman.

Nové vnímanie a prístup

Používanie elektromobilov je podľa T. Hejzmana novým prístupom k vytváraniu vozidlového parku vo firmách rôzneho zamerania. „Kým niektorým, napríklad reštauráciám, stačí iba ‚zásuvka‘ na nabitie – tzv. easy technológia, bizniscentrá a rezidenčné domy budú chcieť nájomníkovi rozdať karty oprávňujúce parkovať pri nabíjačke. Veľkoobchody zasa budú chcieť pomocou smart technológií nabíjajúcich staníc umožniť platby za ‚natanokovanú energiu‘ po celej Európe. Všade tu je priestor na rýchly rozvoj elektromobility,“ konštatuje. Preto nabíjačky pre elektromobily so smart komunikačnou technológiou sú už podľa neho nevyhnutnosťou.

Dodávatelia upozorňujú, že dostupnosť e-mobility by zvýšila podpora od štátu a napĺňanie vládnej Stratégie rozvoja elektromobility. A to rôznymi formami. Malo by ísť najmä o legislatívne zvýhodnenia, aké už prijalo

Vyššia obstarávacia cena elektromobilu sa v splátkach operatívneho lízingu úplne rozpustí.

viacero iných krajín, napríklad nulovú cestnú daň, ale aj o priamu finančnú a inú podporu, napríklad parkovanie zadarmo v centrách miest a podobne.

SB

Foto: Business Lease

Elektromobilitu možno firme „ušiť na mieru“, aj s použitím smart technológií.

investícií sa dá vyhnúť prostredníctvom operatívneho lízingu. Jeho základom je, že firma platí len dobu využívania vozidla, teda rozdiel medzi obstarávacou a zostatkovou hodnotou. A elektromobily majú vysokú zostatkovú hodnotu. „Mesačné platby vieme nastaviť rovnako cenovo výhodne ako pri bežných vozidlách,“ tvrdí šéf Business Lease Slovakia. Poskytovatelia služieb súvisiacich s elektromobilitou vychádzajú svojim klientom v ústrety. „Elektromobilita sa dá dnes ušiť presne na mieru. Zoberte si napríklad také hotely, ktoré chcú poskytnúť nabíjanie pre svojich hostí. Pekári chcú ušetriť s elektromobilmi na roznáške pečiva a spoločensky zodpovedné firmy chcú znižovať svoju uhlíkovú stopu.



Thomas Hejzman a Björn van den Berg pri odovzdávaní elektromobilu.

GW1604527

Ekológia	Komplexné riešenie			od 330 eur pri 48 mesiacoch a 20 000 km ročne
Servis	Široká ponuka elektromobilov	<p>Komplexné riešenie eMobility cez operatívny leasing s Business Lease!</p> <p>info@businesslease.sk www.businesslease.sk +421 (0)2 58 10 38 10</p>		



Cena za dizajn pre Hyundai Ioniq

Spoločnosť Hyundai Motor získala medzinárodné ocenenie Red Dot Design Award, a to za modelový rad Ioniq, premiérovany na ženevskom autosalóne. Odborná porota vyzdvihla jeho evolučný dizajn a aplikáciu nových, ekologických materiálov. Základom atraktívneho vzhľadu vozidla je sofistikovaný aerodynamický tvar s čistými líniami, povrchmi a siluetou kupé. Hyundai Ioniq sa začne predávať v priebehu roka. Bude k dispozícii s plne elektrickým, plug-in alebo hybridným pohonom.

Ako prvý príde na trh Ioniq Hybrid. Jeho benzínový motor má výkon 77 kW, elektromotor 32 kW. Maximálny systémový výkon presahuje 103 kW, čo umožňuje dosiahnuť maximálnu rýchlosť 185 km/h. Všetky verzie modelu majú karosériu s najnižším koeficientom aerodynamického odporu v triede – 0,24. Prispievajú k tomu aj inteligentné vonkajšie prvky. **MD/JF**

Autosalón mal silný ročník

Dve európske a 71 slovenských premiér pripravili pre návštevníkov organizátori autosalónu v areáli bratislavskej Incheby. To ho radí medzi najsilnejšie ročníky podujatia. Na ploche 40-tisíc m² desiatky vystavovateľov, zastupujúcich 42 rôznych svetových automobiliek a značiek, prezentovali atraktívny mix offroadov, SUV, hatchbackov, kupé, sedanov, limuzín, kabrioletov a ďalších typov vozidiel vo všetkých cenových kategóriách.

Najväčšiu pozornosť, pravdaže, zožali európske výstavné premiéry. Prvou bol superšport Nissan GT-R M17 – do Bratislavy prišiel z New Yorku, kde mal v predchádzajúcom mesiaci svetovú premiéru. Premiérovu na starom kontinente sa v Bratislave predstavila aj posledná generácia luxusného SUV Hyundai Grand Santa Fe. V špecializovanej sekcii Exclusive Salon mohli návštevníci vidieť luxusné autá v cenách státisícov eur. Okrem komplexnej prehľadky automobilov podujatie ponúklo aj bohatý sprievodný program, vrátane testovacích jazd. **TA**

Na Slovensku sa vyrába už milión áut ročne

Naša krajina aj v roku 2015 potvrdila pozíciu svetovej jednotky v počte vyrobených vozidiel na 1 000 obyvateľov a ich celkovou produkciou po prvýkrát prekročila milión. V troch automobilkách sa tu vyrobilo rekordných 1 038 503 automobilov; medziročne ich počet vzrástol o takmer 70 000. Výroba áut vlni zabezpečila 44 % celkovej priemyselnej produkcie SR a 40 % exportu SR. Na 1 000 obyvateľov Slovensko vyrobilo 190 vozidiel, oproti 179 v roku 2014.

Podľa prezidenta Zväzu automobilového priemyslu SR Juraja Sinaya bol vlaňajšok natoľko priaznivý, že pokračovanie takéhoto prudkého vývoja už môže naraziť na otázky pracovnej mobility i sily. Očakávaná pre tento rok sú preto opatrnejšie: zrejme opäť viac ako milión automobilov, no bez ďalšieho výraznejšieho rastu. „Nachádzame sa na hranici kapacitných možností našich troch automobiliek. Ak chceme ďalší nárast, musí



Šéf ZAP Juraj Sinay

prísť štvrtá,“ zdôraznil viceprezident zväzu Jaroslav Holeček.

Autopriemysel u nás aktuálne zamestnáva vyše 125-tisíc ľudí, z toho 18-tisíc priamo u výrobcov a 107-tisíc v subdodávateľskej sieti. **TA**

Nový Renault Koleos



Pre pekinský autosalón pripravil francúzsky Renault svoju horúcu novinku v segmente

SUV – model Koleos vo verzii 2017. Odborníci ho porovnávajú s japonským Nissanom X-Trail, oproti ktorému je však širší i dlhší. Na druhej strane je nižší až o 31 mm, čo ho robí športovejším. K tomuto dojmu prispievajú aj 18-palcové liate kolesá, ktoré sú štandardnou súčasťou výbavy.

Podľa predpokladu bude na čínskom trhu k dispozícii s dvojlitrovým a 2,5-litrovým benzínovým štvorvalcom. Pre Európu sa počíta iba s 1,6-litrovým turbodieselom. **DT**

Príťažlivý športiak od Škodovky

Česká automobilka na bratislavskom autosalóne premiérovu predstavila slovenskej verejnosti športovo ladenú verziu svojho vlajkového modelu. Škoda Superb SportLine zaujme pútavými dizajnovými prvkami v interiéri i exteriéri. Najdôležitejším identifikačným znakom sú čierne 18- alebo 19-palcové kolesá z ľahkých zliatin, tiež vyšší stupeň tónovania bočných skiel a skla piatych dverí a o 15 mm znížený podvozok.

Okrem športových proporcií poteší aj bohatá výbava: napr. navigačný systém Columbus, Sound System Canton, kožou obšitý trojramenný športový volant i hlavica radiacej páky, športové sedadlá s exkluzívnym čalúnením,



hliníkové pedále či ozdobné lišty v karbónovom dekore. Nechýba ani rad inteligentných asistenčných systémov. **RR**



RENAULT
Passion for life

Nový Renault MÉGANE

Prebudíte v sebe vášeň



Pokročilé asistenčné systémy

Motory Energy s priemernou spotrebou už od 3,7 l / 100 km

Vysoká bezpečnosť potvrdená 5 hviezdikami v testoch Euro NCAP

Renault Mégane: spotreba 3,4 – 7,8 (l/100 km), emisie CO₂ 95 – 134 (g/km). Uvedené spotreby paliva a emisie CO₂ sú zamerané metódikou stanovenou podľa platných právnych predpisov vyžadovaných pre homologizáciu vozidla. Vyobrazenie vozidla je iba ilustratívne.

Renault odporúča elf

[renault.sk](https://www.renault.sk)

Stavbou roka je City Arena

Stavbou roka 2015 sa stal multifunkčný komplex City Arena v Trnave. Rozhodlo o tom Združenie pre rozvoj slovenskej architektúry a stavebníctva – ABF Slovakia. Komplex v Trnave tvoria futbalový štadión a nákupné centrum s pešou zónou. Má dobrú polohu a dostupnosť s priamou nadväznosťou na historické centrum mesta. Autormi architektonického riešenia sú Pavol Adamec, Milan Paulík, Pavol Hrčka a Martin Ďurík. Nominácie na hlavnú cenu získali aj Vyhliadková veža Tokaj pri Malej Trni a Vedecký park Univerzity Komenského v Bratislave.

AB

Najlepšie obnovený bytový dom

Prvá stavebná sporiteľňa, a. s., spolu so Združením na podporu obnovy bytových domov už osem rokov organizujú súťaž o Najlepšie obnovený bytový dom. Môžu sa do nej hlásiť spoločenstvá vlastníkov bytov a nebytových priestorov, stavebné bytové družstvá a správcovia bytových domov, ktorí sú klientmi PSS, a. s., a v danom roku dokončili realizáciu aspoň jednej zo súčastí celkovej obnovy bytového domu. Cieľom je poukázať na potrebu a nevyhnutnosť obnovy bytoviek, ktorá prináša nemalé úspory obyvateľom.

Za rok 2015 získal najvyššie ocenenie bytový dom na ulici P. Horova v Bratislave. Jeho správca predpokladá po obnove celkovú úsporu energie až vo výške 74,8 %. O priazeň odbornej poroty, ale aj hlasujúcej verejnosti sa pritom uchádzalo 15 bytových domov z celého Slovenska. Výsledky vyhlásili počas výstav Coneco/Racioenergia.

„Obnova je dôležitou súčasťou našej činnosti. Financovaniu revitalizácie bytových domov sa ako banka venujeme už 16 rokov a za ten čas išlo na tento účel takmer 400 miliónov eur,“ povedal predseda predstavenstva PSS, a. s., Imrich Béreš.

RS



Zrkadlo slovenského stavebníctva

V Bratislave sa v apríli opäť uskutočnila dvojica veľtrhov Coneco a Racioenergia. Fakt, že stavebníctvo, architektúra a interiérový dizajn pútajú záujem aj širšej verejnosti, potvrdila návštevnosť – počas 4 dní zavítalo do Incheby 96 184 návštevníkov. Na ploche 35 000 m² si mohli prezrieť ponuku 465 vystavovateľov z 13 krajín. Súčasne sa uskutočnili aj špecializované výstavy Drevodomy, Pasívne domy a Voda.

Sortiment vystavovateľov potvrdil orientáciu na energeticky efektívne bývanie a prírodné materiály. Zahŕňal nielen základné stavebné materiály a komponenty, ale aj klasické i netradičné riešenia pre interiéry.

Počas veľtrhov boli udelené ocenenia. Zlatú plaketu Coneco získali za svoje produkty



firmy Xella Slovensko (tvárnica Lambda YQ), Vymyslický – Výťahy a Mintal (drevoalúminové okno).

JF

Ocenili drevostavby

Plávajúci dom Oliver od spoločnosti WHC Bratislava sa stal Drevostavbou roku 2015. Výsledky súťaže, ktorú už po štvrtý raz zorganizovala Sekcia drevostavieb Zväzu spracovateľov dreva (ZSD) SR, vyhlásili počas výstav Nábytok a bývanie a Moderné drevodomy v Nitre.

Druhé miesto prisúdila odborná porota trnavskému projektu Relax Aqua & Spa od spoločnosti Kontaktink krov hrou, tretie miesto rodinnému EcoCubu Max+ od spoločnosti ForDom Zvolen. Udelili aj štvrté miesto, a to prístavbe 1. SG k budove telocvične v Bratislave od spoločnosti Tectum Novum.

Kritériami boli architektonická a stavebná kvalita. Cieľom súťaže je spopularizovať stavby na báze dreva. Podľa ZSD SR môže byť ich výstavba významným faktorom pri reštartovaní stavebníctva, a tým aj ekonomiky Slovenska. Od roku 2008 do roku 2015 sa podiel moderných drevostavieb na odovzdaných nových rodinných bytových domoch na Slovensku zvýšil z 5 % na viac ako 10 %. Ročne sa na Slovensku postaví a odovzdá približne 700 nových rodinných domov, ktoré sú postavené z konštrukčného systému na báze dreva.

TA

Prevencia pred povodňami

Aby sa zabránilo pustošivým škodám na majetku aj životoch ľudí, ktoré môžu spôsobiť prívalové dažde alebo povodne, dostáva sa do popredia otázka účinného odvádzania zrážkových vôd, ktoré by bolo plnohodnotnou prevenciou proti povodňam. Riešením je systém odvodňovacích priekopových žlabov, ktorý vyvinula spoločnosť Leier Baustoffe SK. Priekopové žlaby sú vyrobené z vysokopevného betónu, ktorý je hladký a odolný, čím sa zabezpečuje dobrý prietok odvádzaných vôd. Žlaby majú vynikajúcu hydraulickú výkonnosť a vďaka špeciálnemu tvaru sa veľmi dobre čistia, nezarastajú buriňou a neukladajú sa v nich nečistoty.

Výhodou priekopových žlabov je najmä to, že zrážkovú alebo prívalovú vodu nielen zachytia, ale zároveň aj efektívne odvedú z miesta, pre ktoré by mohla predstavovať nebezpečenstvo. Systém priekopových žlabov sa

využíva najmä pozdĺž cestných komunikácií a železničných násypov. Oblúbené je však aj využitie žlabov na ochranu popri zástavbe rodinných domov alebo na odvádzanie dažďovej vody z diaľnic. Viac na www.leier.sk.

VN



Trendy v bývaní a vo vybavení domu

Pri zariaďovaní nového domu či bytu má každý z nás iné nároky; nie každý sa uspokojí so zariadením z bežných nábytkových reťazcov.

Nové trendy v bývaní sa dotýkajú nielen architektonických a dispozičných riešení, ale všetkých prvkov, ktoré sa podieľajú na kvalitnom bývaní.

Jednotný a vopred premyslený celok

Pri vytváraní dobrého interiéru nestačí dom len vybaviť „trendy“ prvkami. Interiér má tvoriť jednotný celok a zároveň korešpondovať s celým architektonickým konceptom. Najdôležitejšie sú vyváženosť a harmónia. Preto skôr, ako sa pustíte do riešenia svojho budúceho bývania, musíte mať jasnú predstavu o tom, koľko a ako často chcete doma pracovať, koľko potrebujete súkromia a ako často u vás prespáva návšteva. Dôkladne vopred premyslený interiér vám pomôže vyhnúť sa pri realizácii zbytočným nákladným dodatočným úpravám a stresom.

Čisté línie, využitie priestoru, umenie všade

Trendy pre nasledujúci rok v modernom bývaní určujú najmä dizajnéri a nábytkové firmy, ktoré prezentujú svoje výrobky na najväčšom festivale nábytku v talianskom Miláne. Už teraz však je jasné, že naďalej budú prevládať čisté línie. Z materiálov sú stále v popredí drevo, sklo či tehla. Pri zariaďovaní nábytkom sa využíva celá svetlá výška, ktorá priestor opticky zvyšuje, dodáva mu veľkorysosť a zároveň poskytuje aj dostatok úložného priestoru. Vysoké knižnice opäť nachádzajú svoje osvedčené miesto v priestore. A umelecké diela sa prenášajú z galérií aj do domácností – a to nielen do obývačiek, ale napríklad aj do kúpeľní. Oblúbené sú spoločné otvorené priestory, v ktorých sa schádza rodina a spoločne prežíva veľkú časť dňa. Obytný priestor tvoria kuchyňa, jedáleň a obývačka. Ak vás však ruší umývačka riadu či vám prekážajú aromatické vône prichádzajúce od sporáka, potom je lepšie zvážiť skôr tradičné dispozičné riešenie. Dôležitú úlohu pri vytváraní dobrej atmosféry



zohrávajú farby. Podvedome vplývajú na naše prežívanie, ovplyvňujú nálady a aktuálny stav. Sú jedným z najpôsobiljších nástrojov pri vytváraní atmosféry v interieri. Dokážu priestor opticky zväčšiť, zvýrazniť niektoré tvary, osvetliť či zúžovať tmavé kúty alebo pritiahnúť pozornosť k niektorému prvku. Na to, aby sme dosiahli očakávaný efekt, ich potrebujeme správne a hlavne s citom „namiešať“.

Svoj trend si určíte sami

Pri tvorbe interiéru nekladte prehnany dôraz na to, čo je „trendy“. Nadčasový interiér s neutrálnymi farbami je lepšia voľba. Jednoduchosť a elegancia v kombinácii s vkusnými dekoratívnymi prvkami budú trendy vždy. Vy sami si formujte priestor okolo seba tak, aby zodpovedal vašim potrebám a požiadavkám na kvalitu bývania. Dobrý architekt či dizajnér vás predovšetkým musí počúvať, len tak vám pomôže vytvoriť

priestor, v ktorom sa budete cítiť príjemne. Efektívny interiér sa realizuje do posledných detailov. Má byť zariadený tak, aby sa v ňom

Vopred dobre premyslený interiér vám pomôže vyhnúť sa dodatočným starostiam.

príjemne bývalo a pritom spĺňal požiadavky na dobre riešený priestor a vyhovoval našim predstavám o živote. Pokiaľ pri jeho zariaďovaní nerešpektujeme svoje hodnoty a návyky, ľahko sa môže stať, že investujeme do niečoho, čo neskôr môže limitovať kvalitu nášho života.

Mária Burcáková, Design MB
Vizualizácie: Mária Burcáková/Karol Jerga



Bratislava chce lákať kongresy po novom

Marketingoví špecialisti naznačili novú filozofiu toho, ako sa má naše hlavné mesto prezentovať vo svete kongresového turizmu. V ňom platia trochu odlišné pravidlá ako v bežnom cestovnom ruchu.

Bratislavská organizácia cestovného ruchu – Bratislava Tourist Board (BTB) pozvala poradcov z Írska, aby jej pomohli zistiť, ako pritiahnúť do mesta viac kongresov. Tí dospeli k záveru, že mesto treba začať prezentovať inak ako doposiaľ. Konkrétne: na získanie pozornosti odbornej verejnosti sa už nebudú používať ikonické symboly typické pre tzv. „leisure“ turistický ruch, ako sú hrad či historické centrum. Kompetencie slovenského hlavného mesta vo vzťahu k biznisu či vede vyjadruje skôr fotografia robotizovanej linky v závode Volkswagen.

Štyri nové piliere komunikácie

„Bratislava konečne prišla na to, ako má prehovoriť k ľuďom, ktorí o kongresoch vo svete rozhodujú. Aby vôbec zistili, že Bratislava je na takéto podujatia vhodná, treba im povedať – haló, sme tu! A treba im to povedať jazykom, ktorému rozumejú,“ uviedla predsedníčka predstavenstva BTB Alžbeta Melicharová.

Propagačné obrázky Bratislavy nemusia ukazovať pamiatky, ale možno robotické linky.

Mestu doteraz jednotná komunikácia ako destinácie MICE (z anglického Meetings, Incentive, Conferences, Expositions, teda stretnutia, incentíva, konferencie, výstavy) chýbala. „A hoci Bratislava pracuje už niekoľko rokov na tom, aby sa presadila na tomto poli, súťažime s takými destináciami, ako je Viedeň. Tá je pritom centrom stredoeurópskeho diania už niekoľko sto rokov,“ porovnala A. Melicharová.



Írski marketingoví experti z konzultačnej spoločnosti SoolNua v uplynulých mesiacoch uskutočnili množstvo rozhovorov, prieskumov a workshopov. Na ich základe potom identifikovali štyri nové piliere komunikácie na poli kongresového cestovného ruchu, ktorými sú: bezpečnosť, inovácie, schopnosť excelencie vo výrobe v medzinárodnom meradle a logistická dostupnosť.

Čo pritiahne kongresy

Špecialisti z Írska vysvetľujú, že bezpečnosť je dnes jeden zo základných rozhodovacích

momentov, či človek do destinácie príde alebo nie. Ďalším je v prípade kongresových

Konferencie vyvolávajú dopyt po naväzujúcich službách a doplnkových programoch.

podujatí inovatívny imidž. „Keď sme hovorili so zástupcami biznisovej sféry, zistili sme, že práve inovácia a experimentovanie významne

Čo priláka kongresy a ich účastníkov do Bratislavy (4 piliere)



charakterizujú Bratislavu. Inovácie preto budú jedným z hlavných nosičov, na ktorých budeme stavať našu komunikáciu," povedal Pádraic Gilligan zo SoolNua.

Excelencia vo výrobe je podľa špecialistov zasa niečo, čo vystihuje slovenský priemysel. „Viac ako 75 % výrobných firiem tu pôsobí v ťažkom priemysle a krajine sa podarilo prilákať i dôležitých automobilových hráčov. Môžeme teda Slovensko prezentovať ako destináciu, ktorá má tradíciu a silné zázemie v tomto sektore," podotkol druhý z expertov, Patrick Delaney. Dodal, že účastníkom kongresu sa tak pri návšteve Slovenska naskytá možnosť získať aj priamu skúsenosť.

Pokiaľ ide o dopravnú dostupnosť, Slovensko je dostupné z letísk v Bratislave aj v blízkom Schwechate. A to je ďalší pilier atraktivity Bratislavy. Írski experti vidia pozitívum aj v tom, že Bratislava je pomerne malé mesto a „kongresový turista“ sa v rámci nej nepotrebuje presúvať na veľké vzdialenosti. Platí to ako o centre, tak aj o okolí, kde môže príjemne stráviť voľný čas.

„Treba teda poukazovať nie na to, že máme pekný hrad, ale že sme moderní, inovatívni, že je tu priestor na start-upy, že tieto oblasti majú podporu politických elít, že sme dostupní a k tomu aj bezpeční. Na to organizátori kongresov počujú," konštatovala A. Melicharová. O tom, ako presne budú pomocou vytýčených pilierov oslovovať adresátov, sa ďalej rozhoduje.

Kongresový turista prináša väčší zisk

Kongresový cestovný ruch je považovaný za najbonitnejší sektor turizmu; štatisticky totiž prináša najväčšie zisky. „Delegáti napríklad spia v danom meste dve až tri noci a často



necestujú sami. Na kongresy často prichádzajú významné osobnosti, ktoré sú tiež solventnejšie," vysvetlila šéfka BTB. Každá konferencia podľa nej vyvoláva dopyt po ďalších službách a doplnkovom programe. Využívajú sa služby turistických sprievodcov, treba vyzdobiť sály, tlačiť materiály či zaobstaráť občerstvenie a darčeky.

Pre hotelový segment predstavuje kongresový turizmus 40 až 50 % tržieb. Kongresový turista podľa BTB minie v priemere štyri- až päťkrát viac ako klasický turista. Navyše, do destinácie sa často neskôr vracia.

Slabinou Bratislavy však je, že zatiaľ nemá dostatočne veľké a zároveň vybavené kongresové centrum. To však podľa A. Melicharovej nie je prekážkou. „Zišlo by sa, ale máme priestory – hoci nie až také reprezentatívne – kde dokážeme umiestniť aj väčší počet delegátov. A dopyt po nich je," zdôraznila.

Zmena marketingovej komunikácie by teda mala Bratislave priniesť nielen vyššie príjmy z cestovného ruchu, ale aj nové trendy a účasť na nich.

TA/BTB

Ilustračné obrázky: TASR

Prepojenie s biznisom

Kľúčovým momentom projektu, ktorý Bratislava realizuje v oblasti kongresového turizmu, je schopnosť prepojenia cestovného ruchu a odvetví biznisu. „Príkladom takéhoto prepojenia môže byť napríklad kongres s účastníkmi z Veľkej Británie na tému automobilového priemyslu. Preň nie je kľúčová otázka hotelov, ale Volkswagen a jeho moderné výrobné postupy – a, samozrejme, príchod automobilky Jaguar Land Rover na Slovensko," upozornila Nina Erneker, riaditeľka Bratislava Convention Bureau BTB.

„Multiplikačný efekt takéhoto druhu konferencie je obrovský, nakoľko podujatie neprinesie len finančné zdroje, ale nesie potenciál aj v oblastiach zamestnanosti, transferu know-how a podobne. Práca v MICE sektore sa tak približuje téme priamych zahraničných investícií; chceme sa priblížiť práve týmto štandardom," dodala.

Nová aplikácia Steiermark Touren s 2 400 túrami

Aplikácia „Túry Štajerskom“ (pre Android aj iOS) ukazuje najkrajšie trasy v Štajersku – a tých je najmenej 2 400!

Okrem podrobných opisov jednotlivých trás s uvedením dĺžky, trvania a výškových metrov sú v nej zobrazené aj možnosti uskutočňovania výletov a návratu z nich. Skvelé je najmä zobrazenie máp na celej obrazovke, ktoré vďaka maximálnemu rozlíšeniu poskytuje vynikajúcu orientáciu – či už doma pri plánovaní túry alebo na túre. Dôležité je pritom zabezpečenie kvality: zobrazia sa len tie túry, ktoré spĺňajú určité kvality (kvalitu obrázkov,

textových záznamov, prepojení atď.).

Túry sa zobrazujú s podrobnými informáciami:

- stručné fakty: dĺžka, trvanie, obťažnosť, stúpanie a klesanie vo výškových metroch, hodnotenie komunitou,
- podrobné opisy (etáp),
- výškový profil,
- informácie o príchode,
- zobrazenie destinácií,
- off-line ukladanie túr, destinácií, outdooractive mapa a Open Street Map: na cestách preto nie je nutné byť neustále online,
- plynulá synchronizácia s internetom: Facebook, Instagram, Google+, Twitter (pre selfie, komentovanie, odporúčania...),

- položka ponuky Top túry: výber top túr, ako je napr. turistická trasa naprieč celým Štajerskom „Od ľadovca k vínu“ alebo „Cyklotúra vinohradníckou oblasťou Štajerska“. Na začiatok je aplikácia dostupná len v nemeckom jazyku, neskôr prídu aj iné jazyky, ako angličtina, taliančina, francúzština, poľština, ale aj slovenčina.



Viac na www.steiermark.com

Turista mení segment cestovného ruchu, aj jeho marketing

Ekonomický rast, spoločenské zmeny, zásadné zmeny v životnom štýle, vyššia mobilita a nová generácia cestovateľov postupne prinášajú iné cestovateľské návyky a určujú aktuálne trendy v cestovnom ruchu.

Súčasný spotrebiteľ je uvedomelý, disponuje relevantnými informáciami, vyšším príjmom a je ochotný venovať viac času oddychu a cestovaniu. Vie jasnejšie pomenovať svoje nároky na destináciu, ako aj na zariadenia a služby, ktoré chce využívať. S tým súvisí nielen zvyšovanie nárokov na kvalitu, pohodlie a bezpečnosť, ale aj silnejúci dopyt po špecializovaných a individualizovaných produktoch cestovného ruchu. Vidíme to na rastúcej popularite regiónov, ktoré ponúkajú komplexné, diverzifikované a vyvážené zážitky, t. j. disponujú kvalitnými službami a pestrou ponukou atrakcií.

Obľúbenosť destinácií však stále viac závisí aj od toho, ako lokálni obyvatelia vnímajú a prijímajú návštevníkov. A vďaka moderným technológiám nemá turista o takéto referencie núdzu.

Trendy v destinačnom manažmente

Trh cestovného ruchu je dnes mimoriadne segmentovaný, a to aj vďaka faktorom ako:

- rastúci počet cestovateľsky aktívnych seniorov,
- nástup miléniovej generácie, pre ktorú je spoznávanie sveta prirodzenou súčasťou života,
- cestujúce rodiny s deťmi, ktoré požadujú špecifický prístup i služby,
- zväčšujúci sa podiel ekonomicky sebestačných žien.

Aktuálna situácia vyžaduje ochotu prispôbiť sa, hľadať nové riešenia a vylepšenia dokonca aj v tých najúspešnejších destináciách. Najväčší cestovateľský portál TripAdvisor na základe výsledkov rozsiahleho prieskumu medzi cestovateľmi a poskytovateľmi služieb



v cestovnom ruchu z 32 krajín sveta nedávno ponúkol prehľad najvýraznejších trendov pre tento segment. Odpovede viac ako 44-tisíc respondentov zadefinovali hlavné očakávania ľudí na dovolenkách a cestách.

Z prieskumu okrem iného vyplýva, že takmer polovica respondentov uprednostňuje krajiny s bohatou kultúrou. Pri výbere sú pre pätinu respondentov rozhodujúce cenové ponuky hotelov a pobytové balíky. Takmer 70 % respondentov sa vyberá na cesty preto, aby objavovali nové krajiny, spoznávali iné kultúry, tradície, spôsoby života. Z týchto trendov by mohlo profitovať aj Slovensko, ktoré je z pohľadu zahraničných turistov stále viac-menej neobjavenou destináciou.

Premyslený destinačný marketing vedie k rastu

Turistické destinácie musia byť schopné svoje produkty a novinky predať prostredníctvom intenzívnej a cielenej komunikácie. Marketing destinácie a tvorba jej značky sú dlhodobým procesom.

Kľúčom k úspechu je vytvorenie emočného vzťahu a pozitívnych asociácií spájaných s mestom. Úspešný destinačný marketing pracuje nielen s propagáciou, ale aktívne aj s produktom, cenou a distribučnými kanálmi. Vníma silné stránky a jedinečnosti danej lokality, pretavuje ich do pobytových balíkov, tematických ciest, špeciálnych produktov. Pri získavaní návštevníka kladie dôraz predovšetkým na moderné nástroje komunikácie, využíva imidžové a produktové

kampane, aktívne nadväzuje a pestuje vzťahy s médiami.

Na Slovensku vznikli v posledných rokoch viaceré organizácie destinačného manažmentu, ktoré majú snahu získať pre svoj turistický región alebo lokalitu významnejšie postavenie na trhu, vyšší počet návštevníkov a prenocovaní. S lokálnymi partnermi pracujú na tom, aby zabezpečili pozitívny prístup k turistom zo strany domáceho obyvateľstva, pohostinnosť a pro-klientsky orientovaný servis na všetkých úrovniach. Popasovať sa však musia najmä s kvalitou služieb a vlastnou prezentáciou.

Case study: ako komunikuje mesto Nitra

Inšpiratívnym príkladom reflektovania trendov v spotrebiteľskom správaní, aktuálneho dopytu cestovateľov a kvalitnej komunikácie je v poslednom období Nitra – naše najstaršie mesto pýšiace sa množstvom historických a kultúrnych pamiatok. Nitra vo svojej aktuálnej komunikačnej kampani vsadila na zážitkovú gastronómiu. Na jedinečnú zmes regionálnych špecialít, kvalitného jedla a nápojov chce do Nitry prilákať najmä mladých turistov. V komunikačnej kampani zohľadnila životný štýl jednotlivých skupín cestovateľov a následne nastavila optimálny mix komunikačných kanálov. Tak aby postupne vybudovala silné povedomie o meste a značku modernej mestskej destinácie.

KP
Foto: TASR

CESTOVNÝ LEXIKÓN SLOVENSKEJ REPUBLIKY



SLOVENSKO na štyri ročné obdobia

ASTOR
SLOVAKIA
WELCOME
SERVICE



Aktualizované informácie o krajine v slovenčine, nemčine a angličtine:

- samosprávne kraje, mestá, obce
- krajské a oblastné organizácie cestovného ruchu
- produkty cestovného ruchu
- pamiatky v Zozname UNESCO
- národné kultúrne inštitúcie – SNM, SND, SNG, SF
- prírodné jedinečnosti a unikáty národných parkov
- osobnosti slovenskej vedy a kultúry
- medicínska turistika, kúpeľníctvo a wellness
- slovenský gastronomický zážitok
- lyžiarske a golfové centrá a ďalšie námety ako spoznať a zažiť Slovensko



Genius loci Karlových Varov

Sú priam synonymom kúpeľníctva a métou najvyššej kvality. Nájde tu všetky atribúty spojené s kúpeľmi.

Liečivé termálne pramene, procedúry, špičková lekárska starostlivosť, kvalita, tradícia. To všetko čaká na návštevníka najväčších kúpeľov Českej republiky. A okrem toho aj bohémске a kultivované prostredie, luxus, kultúrne podujatia, atraktívne okolie, komunita medzinárodnej klientely. Môžete tam cestovať za relaxom aj kultúrou.

Kráľovské výročie a lákavé podujatia

Tento rok sa Karlove Vary chystajú na jednu z najvýznamnejších sezón. Pripomenú si totiž 700. výročie narodenia zakladateľa mesta, českého kráľa a rímskeho cisára Karola IV. V tejto súvislosti sa v meste počas sezóny uskutočnia niekoľko veľkých akcií. Či už interaktívna výstava s názvom Noc na Karlštejne alebo akcie v plenéri ako júnový karneval či hrané prehliadky mesta s motívmi zo života a doby Karola IV. Začiatkom septembra sa počas Dní európskeho dedičstva otvoria brány do najzaujímavejších pamiatok, vrátane bežne neprístupných priestorov.

Sedemsté výročie zakladateľa kúpeľov Karla IV. dáva sezóne 2016 osobitý punc.

Riaditeľ spoločnosti Bohemia-lázně, a. s., Jiří Sluka pozýva na návštevu mesta slovami: „Spojte zdravie a relax s kultúrou a naplánujte si pobyt v našich kúpeľoch počas niektorej z pripravovaných akcií. Atraktivita pobytu sa tak ešte zvýši, a to pri nezmenených cenách.“ Neprekvapuje, že najatraktívnejšie termíny spojené s konaním rôznych akcií sa vypredávajú medzi prvými. Medzi najobľúbenejšie patria každoročne obdobie konania Medzinárodného filmového festivalu a otvorenie kúpeľnej sezóny v máji.

„Karlove Vary však majú čo ponúknuť počas celého roka a návštevníci si tu vždy nájdu zaujímavé akcie podľa svojich záujmov. Sú tu napríklad stále výstavy v Galérii umenia či v Becherovej vile, k dispozícii sú aj múzeá



Becherovky, sklárne Moser, Múzeum voskových figurín a výlety do okolia,“ informuje J. Sluka.

Oddych aj spoznávanie

Zaujímavým zážitkom je rituál pitia vody z Vřídla, ktoré je najznámejším a hlavným karlovarským prameňom s liečivými účinkami. Je to gejzír vysoký 12 metrov, ukrytý vo veľkej presklenej miestnosti budovy „Vřidelnej“ kolonády blízko centra kúpeľov. Teplota Vřídla dosahuje 73 °C a každú minútu vytryskne 2 000 litrov vody.

Karlove Vary ležia v tzv. kúpeľnom trojuholníku, ktorý dopĺňajú Mariánské Lázně a Františkovy Lázně. Prvé menované sú z nich najmladšie a pýšia sa o. i. „spievajúcou“ fontánou. Malebné Františkovy Lázně potešia dušu pri prechádzke rozľahlými parkami. Všetky tri mestá ponúkajú návštevníkom veľa architektonických pôžitkov. Na prelome 19.

a 20. storočia, keď zažívali najväčší rozkvet, vznikali zaujímavé kúpeľné stavby v historizujúcom štýle. Na svojich potulkách sa tam môžete stretnúť s prvkami neorenesancie, neobaroka či secesie. V západočeskej kúpeľnej oblasti určite stoja za návštevu aj lokality ako hrad Loket, zámok Kynžvart či zámok

Okolie ponúka množstvo turistických atrakcií nielen vo vyhľadávanom kúpeľnom trojuholníku.

Bečov s relikviárom sv. Maura z 13. storočia. No medzi návštevníkmi sú obľúbené aj výlety do Českého Krumlova, ktorý je na zozname Svetového kultúrneho dedičstva UNESCO, ako aj Drážďan či Bayreuthu,



Vřídlo

mesta skladateľa Richarda Wagnera, kde môžu spojiť záujem o históriu s nákupmi.

„Vary“ sú pre všetkých alebo: nebojte sa Rusov

V súvislosti s Karlovými Varmi sa v posledných rokoch zaužívali tri kliše: že sú plné Rusov, drahé a ďaleko. Sú to však dosť ne správne stereotypy, odôvodnené iba sčasti a relatívne.

Ruská klientela klesla, mesto by uvítalo viac Čechov a Slovákov.

Napríklad v zariadeniach Bohemia-lázní tvoria hostia z Ruska približne tretinu návštevníkov. „Naša spoločnosť má záujem o všetkých klientov. Uvítali by sme väčšie počty domácich návštevníkov, ale aj návštevníkov zo Slovenska,“ uviedol riaditeľ J. Sluka.

Legislatíva EÚ umožňuje slovenským občanom požiadať zdravotnú poisťovňu aj o preplatenie liečebného pobytu v ČR. Kúpele však nie sú len pre chorých. Možno v nich absolvovať wellness či regeneračné pobyty a spojiť ich s poznávacími aktivitami. V tomto všetkom sú Karlove Vary nepochybne lákavé a výnimočné.



Hotelové a kúpeľné služby na špičkovej úrovni ponúka aj sanatórium Kriváň.

Na zoznam UNESCO?

Práve v roku 2016 majú Karlove Vary, spolu s Mariánskymi Láznami veľkú šancu dostať sa na zoznam UNESCO ako súčasť skupiny európskych kúpeľných miest (ďalšími sú napr. Spa, Baden-Baden či Vichy). „Kúpeľné objekty Karlových Varov sú architektonickým skvostom a právom sa uchádzajú o nomináciu na pamiatku UNESCO,“ komentoval J. Sluka.

Filmový festival je návštevníckym vrcholom, ale v kúpeľoch je rušno po celú sezónu.

Vyhliadky návštevnosti vidí optimisticky: „Nastávajúca sezóna by mohla znamenať obrat v záujme domácich návštevníkov a ich masívnejší záujem o Karlove Vary. Už v roku 2015 sme zaznamenali oživenie domáceho záujmu a tým aj čiastočné nahradenie úbytku ruskej klientely,“ konštatoval. „Zmenená medzinárodná situácia sa odráža v preorientovaní časti turistov, ktorí dávajú prednosť domácim destináciám pred primorskými. Karlove Vary im majú čo ponúknuť.“

ŠK

Foto: IMKV, JF, VP



Objavte mesto termálnych minerálnych prameňov, navštívte Karlove Vary – kúpele s noblesou

Bohemia-lázně, a. s.

sanatórium Kriváň – Slovan
Sadová 5, 360 01 Karlovy Vary
Česká republika

tel.: +420/352 511 111
fax: +420/353 228 220

accommodation@bohemia-lazne.cz
www.bohemia-lazne.cz

Aktuálne pobytové balíčky v kúpeľoch Bohemia-lázně:

- **Relaxácia a regenerácia:** 3- alebo 4-dňový pobyt s polpenziou a procedúrami za cenu od 105 eur (2 770 Kč) os./pobyt
- **Medical Wellness Energy:** 7-dňový pobyt s plnou penziou a procedúrami za cenu 280 eur (7 500 Kč) os./pobyt
- **Vitalita 60+:** 8-dňový pobyt s plnou penziou alebo polpenziou a so 14 procedúrami za cenu už od 250 eur (6 650 Kč) os./pobyt
- **Odpočinok pre všetky generácie:** 7-/14-dňový pobyt s plnou penziou a 10 procedúrami na týždeň za cenu 49 eur (1 250 Kč) os./deň
- **Týždeň u Vřídla:** 7-dňový pobyt s polpenziou a 12 procedúrami za cenu od 43 eur (1 125 Kč) os./deň
- **Klasická karlovarská liečba:** odporúča sa 14-dňový pobyt s plnou penziou a procedúrami za cenu už od 49 eur (1 250 Kč) os./deň
- **Vianočné pobyty 15. – 27. 12. 2016:** hotelový či kúpeľný pobyt za cenu od 52 eur (1 375 Kč) os./deň
- **Silvestrovské pobyty (od 27. 12. 2016):** hotelový či kúpeľný pobyt s bohatým programom v cene už od 54 eur (1 425 Kč) os./deň



Športujme viac – budeme zdravší

Až 43 percent Slovákov sa nevenuje žiadnemu športu, ukázal nedávny online prieskum, zameraný na zdravý životný štýl.

Dôvodom je najmä nedostatok času (45 %), resp. venovanie sa pasívnym činnostiam (28 %). Avšak vo voľnom čase sa venuje sledovaniu TV – denne alebo niekoľkokrát do týždňa – až 89 % opýtaných! Pritom 60 % respondentov sa domnieva, že v minulosti športovali častejšie, a až 54 % z nich chce v budúcnosti športovať viac. Prieskum zrealizovala v januári agentúra TNS Slovakia na vzorke 600 respondentov.

Každý z nás je zodpovedný

Ukazuje sa, že veľa ľudí zanedbáva pohybové a športové aktivity. Pritom až 81 % opýtaných si uvedomuje, že zodpovednosť za zdravý životný štýl má každý vo svojich rukách. Pri udržiavaní zdravého životného štýlu obyvateľstva by však mal (podľa 46 % opýtaných) hrať väčšiu rolu najmä štát a jeho organizácie. Najväčšiu mieru zodpovednosti za zdravý životný štýl by mal niesť sám jednotlivec (69 %), resp. rodina (50 % respondentov).

Hlavné kritériá zdravého životného štýlu: výživa, telesná hmotnosť, pohybová aktivita.

Odborník na výživu a zdravý životný štýl Peter Minárik považuje za základ zdravého životného štýlu pohyb. „Pohyb utužuje imunitu



a celkovo posilňuje telo,“ zdôvodňuje. Podľa jeho slov, ak chceme predchádzať chorobám a uchovať si zdravie, nemôžeme očakávať, že to za nás „odmaká“ niekto iný. Musíme pre to aj sami niečo urobiť. A našim príspevkom na uchovanie a posilnenie zdravia sú dostatok pohybu a správna životospráva.

Začať nie je nikdy neskoro

P. Minárik odporúča fyzickú aktivitu aj preto, lebo zlepšuje hormonálny a metabolický profil človeka. „Keď si ráno dobre zacvičíte, priaznivý efekt pretrváva viac ako 24 hodín,“ podčiarkuje. „Stačí cvičiť každý druhý deň, ale ideálne je denne,“ zhrňa. Podľa neho životný štýl reprezentuje približne 50 %

faktorov, ktoré majú vplyv na to, či budeme zdraví alebo ochoríme. Najdôležitejšie sú výživa, telesná hmotnosť a pohybová aktivita. Ako dokonca tvrdí, zdravým životným štýlom možno odvrátiť takmer polovicu všetkých zhubných nádorov: „Nemuseli by vzniknúť, keby sme mali správnu výživu a telesnú hmotnosť, pravidelne sa hýbali, nefajčili, opatrne sa vystavovali slnečnému lúčom a očkovali sa proti určitým ochoreniam.“

Významná úloha nápojov

K správnej motivácii ľudí, aby sa pravidelne hýbali a viac športovali, prispievajú aj výrobcovia nápojov. „Pomáhame spotrebiteľom spravovať ich príjem kalórií širokým výberom

Priemerný obsah kalórií v nealko nápojoch klesol za ostatné roky o 11,5 %.

rôznych typov nápojov: s kalóriami alebo bez, v rôznych veľkostiach balení, s jasnými a čitateľnými informáciami na obaloch,“ hovorí Lucia Tomišová, výkonná riaditeľka Asociácie výrobcov nealkoholických nápojov a minerálnych vôd na Slovensku (AVNM). V ostatných rokoch sa priemerný obsah kalórií v nealko nápojoch znížil až o 11,5 %. Tie pritom tvoria len 3 % z celkového denného kalorického príjmu. „Zdravý životný štýl nezačína len bezhlavé vyhýbanie sa jedlám a nápojom s vyšším obsahom kalórií, ale najmä pohybovú aktivitu,“ konštatuje L. Tomišová. Preto sa AVNM chce zamerať najmä na podporu pravidelných športových aktivít a ich zaradenie do každodenného života.

AV/TA
Obrázky: SXC

Obezita vo svete

Vo svete žije v súčasnosti viac obéznych ľudí ako ľudí s podváhou. Ukázala to štúdia anglických vedcov, ktorá porovnávala index telesnej hmotnosti (BMI) u takmer 20 miliónov dospelých mužov a žien zo 186 krajín sveta v období rokov 1975 – 2014. Za ten čas sa počet obéznych mužov strojnásobil, žien zdvojnásobil. Predstavuje to globálny nárast zo 105 miliónov v roku 1975 na 641 miliónov v roku 2014 (z toho 266 mil. mužov a 375 mil. žien). Vzárostol však aj počet ľudí s podváhou

– z 330 na 462 miliónov. Ide o významný zdravotný problém v krajinách ako India či Bangladéš. Na druhej strane, podľa štúdie najviac obéznych ľudí žije v Číne a USA.

TA

Stimulátor proti bolesti

Trpíte bolesťou chrbta či nôh? Alebo máte často stuhnuté svaly? Potom neplytvajte časom a vyskúšajte novinku – TENS stimulátor OMRON E3 Intense. Vytvára jemné elektrické impulzy, ktoré sa prenášajú do cieľových oblastí pomocou samolepiacich vankúšikov,

priložených na pokožku. Pozitívne pôsobí na ramená, chrbát, kĺby, ruky, lýtka i chodidlá.

Umožňuje tri masážne režimy: poklep, hnetenie, trenie. Prináša blahodarnú úľavu od vašich problémov a využijte ho môžete kedykoľvek v pohodlí domova. VN



Narcisy – ako a komu pomáhajú

Minulý rok oslávila Liga proti rakovine 25 rokov od svojho vzniku.

Nezisková organizácia sa dožila rovnakého veku, ako má napríklad štát, v ktorom pôsobí. O čom to vypovedá? Predovšetkým o tom, že rakovina už toľko rokov zasahuje ľuďom, rodinám, komunitám do ich životov. A kiežby to bolo len 25 rokov. Je to, žiaľ, omnoho dlhšie. Ešte smutnejší je fakt, že miesto toho, aby bola na ústupe, počet diagnostikovaných onkologických ochorení stúpa. Vo svete i na Slovensku.

Vlani rozdelených skoro milión eur

Liga proti rakovine v minulom roku vložila viac ako 900-tisíc eur do projektov, ktoré pomáhajú onkologickým pacientom a ich blízkym. Či už to boli rehabilitačné a rekondičné projekty, sociálne a preventívne programy alebo investície do jednoduchého aj zložitejšieho vybavenia nemocníc, hospicov a iných zdravotníckych

Doterajších 19. ročníkov Dňa narcisov prinieslo vyše 10 miliónov eur.

zariadení. Bez predražených prístrojov, bez neuváženej podpory niečoho, čo nie je potrebné – práve naopak, vo filozofii znižovania cien a sponzorstva v najvyššej možnej miere. Investície do položiek, ktoré by mal automaticky zabezpečovať štát, no jeho (po)moc tam už nestačila.

Transparentné financovanie

Nič z toho by však nebolo možné, keby si Liga za 25 rokov svojho pôsobenia neudržiavala dobré meno a čistý štít, a to najmä transparentným financovaním a viditeľnou činnosťou v oblasti pomoci onkologickým pacientom. Práve



preto je Deň narcisov – jeden z dvoch hlavných zdrojov financovania jej projektov (druhým je príjem 2 % z dane) – považovaný za národnú zbierku. V apríli 2016 sa koná už po dvadsiaty krát.

Prijmite preto pozvanie zapojiť sa do tejto jedinečnej iniciatívy, prispieť svojim dielom na

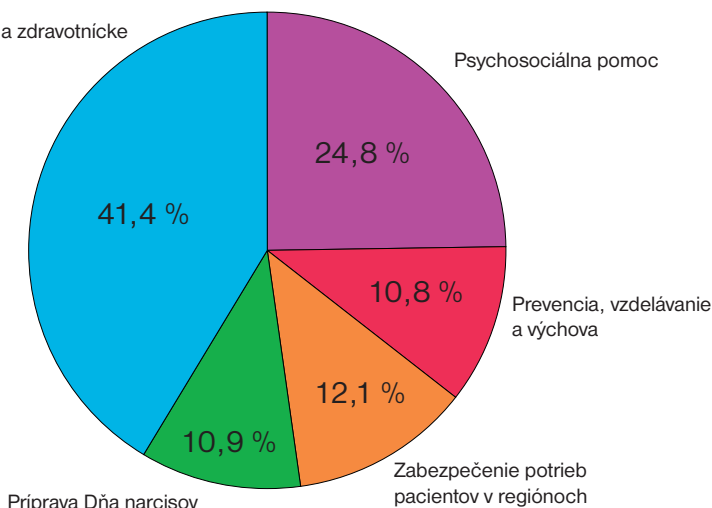
pomoc pacientom a vyjadriť svoju participáciu v boji proti rakovine. Ak ste nestretli dobrovoľníkov v uliciach našich miest a obcí, môžete prispieť aj na účet Dňa narcisov v tvare IBAN: SK40 1100 0000 0026 2974 0400.

Liga proti rakovine vám vopred ďakuje.

VN

Použitie výnosu zo Dňa narcisov (1997 – 2015)

Výskum, veda a zdravotnícke zariadenia



Nivea sa stará o rodinu

Rodinné prostredie odráža stav spoločnosti a podpora týchto hodnôt posilňuje nielen jednotlivcov a miestne komunity, ale i spoločnosť ako celok. Po celom svete sa preto NIVEA zameriava na témy týkajúce sa rodiny, aktívne podporuje rodinné projekty a v súlade so svojou filozofiou sa tak



snaží prispievať k vyššej kvalite života.

Na Slovensku sa sústreďuje predovšetkým na aktívnu pomoc sociálne slabším rodinám, integráciu detí z rôznych sociálnych skupín a najnovšie tiež na podporu projektu Celé Slovensko číta deťom. Pravidelné predčítanie deťom má totiž veľký význam pre rozvoj ich

emocionálneho zdravia a osobnosti. Zároveň rozvíja predstavivosť, myslenie, čitateľskú gramotnosť a utvára pevné puto medzi rodičom a dieťaťom.

„Pripravili sme prvú sériu originálnych NIVEA rozprávok s pôvabnými ilustráciami, ktoré budú k dispozícii nielen na našich webových stránkach, ale i na akciách, čítaniach v rámci tohto projektu,“ priblížila marketingová manažérka Barbara Jelínková.

VN

Starostlivosť o pleť sa mužom vyplatí

Mužská pleť stráca pružnosť rýchlejšie než ženská, vrásky však nastupujú neskôr.

Mužská pleť má silnejšiu štruktúru než ženská, je tuhšia, drsnejšia i mastnejšia. Aj starne iným tempom. I keď to nemusí byť na prvý pohľad zjavné, muži sa tiež stretávajú so zmenami pokožky, ako sú citlivosť, akné či postupné objavovanie vrások. Ani oni by preto nemali podceňiť pravidelnú starostlivosť o svoj vzhľad.

Mužská verzus ženská koža

V priemere majú muži kožu až o 20 – 25 % silnejšiu než ženy. Už na pohľad je pevnejšia, a to vďaka vyššiemu obsahu kolagénu. Ten sa však, rovnako ako u žien, s vekom znižuje. „Mužská koža stratí počas dvadsiatich rokov života deväť percent svojej hrúbky, ženská iba tri,“ konštatuje doktor Tomáš Kampe, odborný konzultant spoločnosti LR Health & Beauty.

Vďaka vyššiemu obsahu kolagénu majú muži o 20 – 25 % silnejšiu kožu než ženy.

„Avšak tieto zmeny sú menej viditeľné. Prvé vrásky sa u mužov objavujú až po štyridsiatom roku, no sú jasne viditeľné a hlboko ryhované. Páni potom následne bojujú s ovisnutou kožou, opuchnutými očami a tmavými kruhmi pod nimi. Aj preto vyzerajú viac unavené a pridáva im to na veku,“ dopĺňa.

Sila kože ubúda mužskej populácii po celý život rovnako rýchlo; naopak, ženy zažívajú najväčší skok po menopauze. Pokožka ženského a mužského pokolenia navyše ochabuje odlišnou rýchlosťou, preto v jednom okamihu môže byť zdanlivý vek kože u muža a ženy rovnakého veku odlišný až o pätnásť rokov. Fakticky to však nie je príliš rozpoznateľné, a to najmä preto, že muži nepoužívajú tak často opaľovacie krémy, ktoré by ich pokožku ochránili pred škodlivým UV žiarením.

Hydratáciou proti predčasným vráskam

Mužská pleť produkuje od prírody viac mazu než ženská, póry bývajú rozšírenejšie. Páni



by tak pri hydratácii a boji proti vráskam mali prospešné látky uzamknúť vo vnútri pleti. Roztiahnutie a opätovné stiahnutie pórov sa dá dosiahnuť striedaním chladu a tepla; pomôcť tu môže napařovací kúpeľ. Ten v dnešnej dobe nahrádzajú špeciálne hlavice, vhodné aj pre osoby s citlivou pokožkou. Vďaka striedaniu chladu a tepla sa póry otvoria, prečistia a následne je možné naniesť krém, ktorý podporí bunkovú štruktúru pleti.

„Okrem samotného čistenia pleti je dôležitá aj prirodzená hydratácia,“ upozorňuje Dr. Kampe. „Ako kolagénové vlákna časom ochabujú a pokožka starne, získava sklon k postupnému vysušovaniu. Hydratačné krémy sú však schopné uzamknúť potrebnú hladinu vlhkosti vo vnútri pokožky, čo tiež chráni

Vekom sa mužská pokožka viac vysušuje, preto ju treba hydratovať.

pred vznikom predčasných vrások,“ dodáva. Mužom sa odporúčajú skôr krémy s ľahšou textúrou. Ťažké a mastné prípravky nemusia byť pokožkou, hlavne tou čerstvo oholenou, dobre tolerované.

Ako sa správne holiť

Mužom komplikuje starostlivosť o pleť aj holenie. V priemere sa oholia až šestnásťtisíckrát

za život, dôsledkom čoho sa ich koža stáva omnoho citlivejšou a rýchlejšie reagujúcou. Každodenné holenie pokožku napína a môže spôsobiť jej podráždenie. Navyše

Pravidelné holenie robí kožu citlivejšou a rýchlejšie reagujúcou, no zároveň ju omladzuje.

odstraňuje vrchné kožné bunky, takže nepriaznivým vonkajším vplyvom sa vystavuje nezrelá koža. Pravidelné intervaly holenia však, na druhej strane, pomáhajú koži zbavovať sa odumretých buniek, čo ju následne regeneruje a omladzuje.

Pri holení by sa mali dodržiavať určité zásady, aby bola koža naozaj zdravá. Je potrebné ju najprv dôkladne namazať holiacimi prípravkami, aby strojček pekne kĺzal a nedošlo k poškrabaniu ani porezaniu. Muži s citlivou pleťou by sa tiež mali vyhýbať dráždivým preparátom, ktoré odstraňujú z kože lipidy a sú rovnako ako bunky horných vrstiev kože vystavované veľkému tlaku. Samozrejmosťou je ostrá a čistá britva; ťahy ňou treba viesť v smere rastu fúzov.

AS

Ilustračné foto: TASR (Léa Seydoux, Daniel Craig a Monica Bellucci pri uvedení filmu Spectre)

Pozor na nebezpečné kliešte

Opäť je tu sezóna kliešťov, ktoré sa aj na Slovensku čoraz viac šíria. Niektoré prenášajú vážne ochorenia.

Sezóna kliešťov trvá väčšinu roka – väčšinou od apríla do októbra, aj v závislosti od nadmorskej výšky. Vyskytujú sa takmer na celom území Slovenska, pričom s postupujúcim otepľovaním sa šíria ďalej na sever krajiny, do vyšších horských

Kliešť sa najľahšie odstráni asi do dvoch hodín od jeho prisatia.

oblastí. Podľa odborníkov z Parazitologického ústavu SAV sa horná hranica ich výskytu za posledných 50 rokov posunula už do výšky 1 400 m, čo predstavuje nárast až o 600 výškových metrov.

Nosič nebezpečných chorôb

Ak je kliešť infikovaný vírusmi, môže na človeka preniesť rôzne ochorenia: najčastejšie kliešťovú encefalitídu, ale tiež lymfskú boreliózu či anaplazmózu. Nakazené kliešte sa vyskytujú predovšetkým pozdĺž rieky Váh, ďalej v pohoríach Tríbeč, Vtáčnik a Malé Karpaty, tiež na Nitrianskej a Pohronskej pahorkatine. V týchto oblastiach zaznamenávajú hygienici najvyššiu chorobnosť na kliešťovú encefalitídu. V roku 2013 to bolo 163 prípadov (najviac za ostatných 20 rokov), o rok neskôr 117 prípadov. Číslo za minulý rok ešte nezverejnili.

Ide o zápalové ochorenie mozgu a mozgových blán, spôsobené vírusom. K prenosu infekcie dochádza cez prisatého kliešťa alebo



Zoznámete sa: kliešť



Pobyt v prírode často prináša nepríjemné riziká.

konzumáciou tepelne neupraveného mlieka od nakazených zvierat. Prvá fáza choroby pripomína chrípku; po nej sa dostaví relatívne bezpríznakové obdobie. Druhá fázu sprevádzajú vysoké horúčky, silné bolesti hlavy, závraty, nevoľnosť, svetloplachosť, poruchy koncentrácie, pamäti, reči, rovnováhy, môže nastať paralýza, ba až smrť.

Pred kliešťovou encefalitídou sa možno najlepšie chrániť očkovaním, pomôže aj vhodný odev či repelent.

Ako sa správne zbaviť kliešťa

Pri kontrole oblečenia a tela by sme sa mali sústrediť na oblasť hlavy, krku, podpazušia, pupku, slabín a nôh. U detí sa kliešť často nájde vo vlasovej čiare hlavy a za ušami, počas prehliadky je vhodné použiť aj lupu.

Prisatý kliešť by sa mal z tela odstrániť čo najskôr, lebo čím neskôr tak urobíme, tým vyššie je riziko prípadnej infekcie. Odporúča sa špeciálna umelohmotná pinzeta – pri použití kovovej možno totiž kliešťa ľahko rozpučiť či odtrhnúť mu telo od hlavy. A potom rastie riziko infekcie – cez mikroskopickú ranku na koži, o ktorej ani nevieme. Mária Avdičová z Regionálneho úradu

Bodavý orgán kliešťa nemá závit, preto jeho vykývnutie je vhodnejšie ako točenie.

verejného zdravotníctva v Banskej Bystrici radí kliešťa uchopiť čo najbližšie pri koži, ak sa dá, tak za tvrdú hlavičku – a opatrne ho vykývať do strán, nie vytočiť. Krútením totiž môžeme ulomiť kliešťovi bodavý orgán. Za riskantný sa považuje aj kedysi populárny postup za použitia vaty a oleja či mydla – lebo kliešť sa začne dusiť a do rany vylučuje obsah čriev.

Po vyťahnutí kliešťa treba ranku po jeho prisatí vydezinfikovať alkoholom alebo jódom tinktúrou. Ak sa ho nepodarí vybrať celého alebo ak sa rana ani po niekoľkých dňoch neupokojí, je nevyhnutné vyhľadať pomoc lekára.

LB/TA

Obrázky: TASR

Počúvajte svoje nohy

Suché, popraskané päty a chodidlá sú nielen vizuálne neatraktívne, ale aj nezdravé. Ľahšie sa sem totiž môže dostať bakteriálna infekcia alebo plesne. Predovšetkým diabetikom hrozia pri zanedbaní starostlivosti o nohy ešte väčšie zdravotné problémy a komplikácie. Preto sa odporúča denne natierať chodidlá masťami s obsahom ury. Je to prírodná látka, ktorá má hydratačné

a zmäkčujúce vlastnosti. Okrem toho sa zúčastňuje na tvorbe a stabilizácii pH kože a má protisvrbivý účinok. Výborne účinkuje napríklad masť Ureagamma od spoločnosti Wörwag Pharma, ktorá obsahuje 10 % ury a je bez parfumov či konzervačných látok. Určená je nielen pre diabetikov, ale aj pre pacientov s neurodermatitídou a ichthyózou. Používať ju však môže každý. VN

Kanabis ohrozuje zdravie

Podľa odhadu WHO užíva v súčasnosti marihuanu (kanabis) 182 miliónov ľudí, v EÚ až 15 % mladých. Na Slovensku tiež ide

o najčastejšie užívanú ilegálnu látku. Najviac užívateľov je vo veku 15 – 24 rokov, u starších sa počty znižujú. Každý desiaty, čo niekedy marihuanu užil, sa stáva od nej závislým. U nás sa dnes zo závislosti lieči okolo 500 osôb.

Medzi možné akútne komplikácie užívania kanabisu patria úzkosť, panika, zvracanie, halucinácie, riziko infarktu, depresie a samovražď. Pri predispozícii sa môže vyvinúť až ťažká duševná choroba. Narušená je schopnosť viesť motorové vozidlo. Z drog je marihuana najčastejším dôvodom vyhľadania urgentnej lekárskej pomoci. TA



Pivo na Slovensku: rast priazne konzumentov

Slovenský trh s pivom po rokoch stagnácie zaznamenal vlni rast. Popri pretrvávajúcej obľube ležiakov sa posilnil záujem o prémiové značky.

Prispela k tomu silná letná sezóna spolu so zvýšeným záujmom zahraničných turistov. Napríklad Pivovary Topvar zaznamenali nárast tak v segmente baleného, ako aj čapovaného piva. Ten druhý je síce na Slovensku dlhodobo v poklese, ale darí sa ho oživovať aj podporou zákazníckeho servisu a inováciami. „Ľudia sú otvorení novinkám a vyhľadávajú nové pivné zážitky. Preto úzko spolupracujeme s majiteľmi i prevádzkovateľmi, pokračujeme v projektoch podpory kvality čapovaného piva a prinášame inovácie v podobe limitovaných edícií a špeciálov,“ hovorí šéf Topvaru Paolo Lanzarotti.

Ležiaky stále obľúbené

Hlavným ťahúňom rastu boli ležiaky – najobľúbenejší druh piva Slovákov. Medzi nimi vyniká predovšetkým Pilsner Urquell: napreduje v oboch predajných kanáloch. Zvyšujúci sa záujem o prémiové značky zaznamenali Gambrinus a Radegast; vysokej popularite sa tešili aj limitované edície, napr. Šariš ľavina alebo Šariš cifrovaný. To potvrdzuje, že

okrem kvality je pre konzumentov dôležitým faktorom tiež šírka portfólia.

Tradiície a starostlivosť o značky rezonujú v ohlasoch spotrebiteľov. Napríklad značka Šariš podľa výrobcu potvrdila svoju pozíciu symbolu východného Slovenska.

Obľube piva pomáhajú programy

Zvyšovať kvalitu kultúry čapovaného piva pomáhajú reštauračným a pohostinským prevádzkam špeciálne programy. Napríklad Cech pivných majstrov mal vlni už svoje jubilejné desiate kolo. Ďalším je Cervesario – program na školenie budúcich pracovníkov v sektore HoReCa, ktorým už prešlo viac ako 4-tisíc absolventov. Spomenúť treba aj trend budovania konceptových prevádzok. Novinkou, ktorá podporila rôznorodosť

a zaznamenala ohlas, bol celoročný projekt Voľbasládkov. V jeho rámci výrobcu ponúka

Ľudia sú otvorení novinkám a vyhľadávajú pivné zážitky napríklad v podobe špeciálnych edícií.

celom Slovensku každý mesiac špeciálne pivo, netypické pre tú-ktorú prevádzku, napríklad Gambrinus prvý chmeľ, Velkopopovický Kozel kvasničák či Radegast Rýdzo horký. Spotrebiteľia si za uplynulý rok tiež zvykli na fenomén tankového piva, ponúkajúci zážitok najčerstvejšieho nápoja.

TA

Obrázok: TASR



Trh so slanými snackmi

V uplynulom roku na Slovensku mierne rástol. Vyhľadávané boli najmä zemiakové lupienky, ktorých sa predalo 3,97 t (tmer 0,75 kg na hlavu). V medziročnom porovnaní

to bolo o 3,4 % viac. Z údajov spoločnosti Nielsen tiež vyplynulo, že Slováci vlni utratili za čipsy takmer 26,5 mil. eur. Najviac im chutia tradične slané. Výrobcovia sa však snažia osloviť zákazníkov novými príchuťami či tvarmi, na čo reaguje



predovšetkým mladšia generácia.

Z poznatkov výrobcu lupienkov Lay's – spoločnosti PepsiCo – vyplýva, že Slováci patria v strednej a vo východnej Európe k nadpriemerným konzumentom. No v porovnaní so Západoeurópanmi majú čo doháňať. Napríklad každý Brit skonzumuje ročne cca 3 kg čipsov. KN

Úspech našich cestovín

Líder v oblasti funkčných potravín na Slovensku, spoločnosť Max Sport, zaznamenala úspech na jednom z najväčších potravinárskych veľtrhov – Gulfood v Dubaji. V konkurencii 4 800 vystavovateľov z celého sveta získala finálové umiestnenie v kategórii „najlepšia nová funkčná potravina“ – vďaka

produktu Organic Protein Pasta. Ide o bezlepkové bio cestoviny s až 42 %-ným podielom rastlinných proteínov. Vyrobené sú iba zo strukovín a vody, no dokážu fungovať ako plnohodnotná náhrada klasických cestovín.

Firma vyrába aj proteínové tyčinky, keksy, sušienky a prírodné alternatívy snackov podľa najnovších výživových trendov. TA



Víno potme chutí inak

Čo by ste povedali na degustáciu vín v úplnej tme? Alebo pri striedaní svetla a hudby?

Takáto akcia nie je len zaujímavá a „chutná“, ale má aj terapeutické účinky. Ponúka ju návštevníkom Malokarpatské múzeum v Pezinku.

Je známe, že nevidiaci majú vycibrený sluch a, naopak, nepočujúci dokážu zrakom vnímať oveľa pozornejšie. Chuť môže byť tiež ovplyvnená ostatnými zmyslami. Priamo je spojená s čuchom, ale i zrakom. Veď nie nadarmo sa hovorí, že aj oči sa chcú najesť. No pravdou je tiež, že zrak vnímanie chuti skresľuje. Skúste si niekedy vychutnať jedlo v prítomí. Nadýchnite sa jeho vône a počkajte, kým sa vám všetky chute rozložia v ústach.

To isté platí aj pri pití vína – so zavretými očami zachytíte omnoho viac podnetov. „Pri ochutnávaní je najdôležitejší čuchový a chuťový vnem,“ vysvetľuje vinár Denis Romanov. „Tma a ticho pomôžu stíšiť rozrušené zmysly. Ak vypneme zrak, ktorým prijímame až 90 percent informácií, budeme sa môcť lepšie skoncentrovať

na aromatický zážitok z degustovaného vína,“ dodáva.

Hra svetiel

Ďalšia forma degustácie využíva striedanie svetla rôznej intenzity a farby a hudby. Je fakt, že pri rôznom osvetlení vám rovnaké víno chutí inak. Potvrdzuje to aj riaditeľ Malokarpatského múzea Martin Hrubala: „Farba a hudba sú silné emočné faktory. Pri ich rôznych druhoch



mozog funguje ako filter; niektoré chute a vône zvýrazňuje, iné, naopak, potláča. Napríklad pri klavirnej hudbe a červenej farbe vám to isté víno bude chutiť sladšie ako pri dramatickej hudbe a zelenom osvetlení.“

Aj podľa D. Romanova môže farebnosť prostredia vplyvať na chuť. Tvrdí, že farby ovplyvňujú psychické rozpoloženie, čo má efekt aj na reakciu na jednotlivé typy vín. „V konkrétnom farebnom spektre určitá chuť nemusí ochutnávajúcemu priamo vyhovovať. Pre každého je potom zaujímavé pozrieť si spätnú analýzu seba samého,“ konštatuje.

Dobry spôsob relaxácie

A prečo sa M. Hrubala rozhodol pre tieto nezvyčajné formy degustácií? „Ak nevidíte, čo máte v pohári, odstraňujete predsudky. U našich návštevníkov sa pri zhasnutom svetle spočiatku dostávajú stiesnenosť a neistota, no potom príde pocit uvoľnenosti,“ vysvetľuje. On sám uprednostňuje druhý typ degustácií, kedy zmeny farieb a hudby menia náladu a prostredie pivnice. Oba však odporúča ako skvelý spôsob relaxácie a zábavy.

PB, obrázok: SXC



NAJVÄČŠÍ PIKNIK V MESTE

26. - 29. MÁJ 2016 | BRATISLAVSKÝ HRAD

WWW.SLOVAKFOODFESTIVAL.SK

VSTUP VOĽNÝ



Vetranie interiérov v 21. storočí

Diaľkové ovládanie, senzory a automatizácia v službách pohody

V kancelárskych a obytných priestoroch sa obvykle vytvára vlhkosť. Vzniku nadbytočnej vlhkosti je možné predchádzať viacerými spôsobmi vetrania.

V teplejších jarných a letných dňoch je vhodné vetrať krátko, nárazovo a mimo vykurovacej sezóny – a to aj dlhodobo tzv. ventilačkou a mikroventiláciou. V zime by to bol trochu problém – dochádzalo by k neželanému vychladnutiu stien a interiéru.

Dávkové nárazové vetranie poskytuje ochranu proti škodám z vlhkosti.

„Odporúčame dávkové nárazové vetranie, ktoré zaručuje optimálnu ochranu pred škodami spôsobenými vlhkosťou,“ hovorí odborník na okenné systémy Peter Škvaril. „Vetranie opakujte niekoľkokrát denne. Aby bola výmena vlhkého vzduchu a vzduchu s vysokým obsahom CO₂ účinná, je potrebné zohľadniť ročné obdobie a vonkajšie teploty. V zime je lepšie vetrať len krátko – 4 až 6 minút,“ dodáva. Čas potrebný na výmenu vzduchu pri dávkovom vetraní o. i. závisí od vonkajšej teploty a pohybu vzduchu (bezvetrie alebo vietor). V popísanom prípade hovoríme o konvenčnom manuálnom vetraní. Sú však aj iné riešenia.



Riešenie 2: mechatronické kovanie

Čo robiť, ak sú niektoré okná ťažko dostupné – napríklad na schodiskách alebo vysoko vo fasádach? Vybudovanie vzduchotechniky (klimatizácie) by mohlo byť riešením, ale v niektorých prípadoch zbytočne nákladným alebo inak nevhodným.

Podľa P. Škvarila je veľmi efektívnym riešením optimalizácie vetrania a klímy mechatronické kovanie v kombinácii s teplotnými senzormi. „Takýmto riešením možno vybaviť a kontrolované ovládať okná pri rôznych typoch otvárania, napr. klasické, otvárovo-sklopné alebo paralelne otvárajúce,“ upozorňuje. V rámci tohto systému sú vo vnútri okeníc nainštalované motory kovania, pričom otváranie a zatváranie okien môže byť automatické – na báze senzorov sledujúcich rozdiel teplôt v exteriéri a interiéru.

Riešenie 3: integrovaný systém s rekuperáciou

Konvenčný spôsob vetrania má aj niektoré nevýhody. Do interiéru preniká hluk, ale aj prach, peľ a hmyz. V zime pri nesprávnom vetraní uniká cenné teplo. Spoločnosť

Schüco preto vyvinula integrovaný systém prívodu a odvádzania vzduchu s peľovým filtrom, rekuperáciou a riadením pomocou senzorov. Prúdenie a výmena vzduchu pritom obchádzajú samotné okno, ktoré môže

Novým trendom sú kompaktné ventilačno-filtračné jednotky.

byť zatvorené; systém umožňuje aj automatickú prevádzku. Celá jednotka je štandardne umiestnená v nadpraží okna. Podľa výrobcu znižuje energetické straty spôsobené odvetrávaním až o 35 %.

MK

Obrázky: Schüco



Ako správne vetrať

1. Dodržiavajte čas a spôsob vetrania odporúčaný odborníkmi.
2. V zime vetrajte krátko a nárazovo.
3. Ventilačku a mikroventiláciu otvárajte na dlhšie len mimo vykurovacej sezóny.
4. Na ťažko dostupné okná nainštalujte mechatronické kovanie s teplotnými senzormi.
5. Ak máte v rodine alergika, používajte vetrací systém s peľovým filtrom.

Technológie a umenie

Dizajn je stále to, čo predáva. Mnohé firmy investujú veľké peniaze do návrhu, ktorý ich odliší od konkurencie. Príkladom sú reproduktory Ultimate Ears – okrem špičkovej kvality zvuku dokážu zaujať aj svojím dizajnom, za ktorý získavajú jedno ocenenie za druhým, vrátane nedávnej hlavnej ceny iF Design alebo Red Dot. Austrálsky pouličný výtvarník James

Reka využil ich textilný poťah ako nepopísané plátno a vytvoril pre UE BOOM 2 unikátnu grafiku Lost Time so súčasnými abstraktnými tvarmi, vyjadrujúcimi okamihy stratené v čase.

Táto limitovaná edícia bude podľa prísľubu v predaji aj u nás, dokonca za cenu základnej „jednoduchej“ verzie, bez špeciálnej grafity potlačie. S technológiami tak môžete vlastniť aj kúsok moderného umenia. JR

Retro kamera Kodak

Pri príležitosti 50. výročia pásky Super 8

uvádza Kodak retro kameru, ktorá však bude mať v starom tele úplne novú elektroniku. Na výstave CES sice predstavili len základný koncept, no kamera by sa mala dostať na trh ešte tento rok. Legendárny dizajn, ktorý navrhol Yves Béhar, bude v kamere Super 8 ukrývať okrem modernej elektroniky s HDMI, SD a USB slotom aj mechaniku pre pôvodné Super 8 kazety, takže bude možné oživiť staré rodinné nahrávky. JR



Pracovné odevy: kúpiť či prenajať?

Spoločnosť Salesianer Miettex podniká v oblasti servisného prenájmu odevov a bielizne, ako aj hygienických produktov a čistiacich rohožík. Po celej Európe má vyše 25-tisíc zákazníkov, ktorých denne zásobuje 360 tonami čistých textílií. Ide predovšetkým o pracovné odevy pre priemysel a remeslá, ďalej o posteľnú i froté bielizeň pre hotelierstvo, o stolovú bielizeň pre gastronomické prevádzky, o nemocničné textílie, ošatenie a sterilné operačné textílie pre zdravotníctvo alebo pre vybavenie akýchkoľvek priestorov vyžadujúcich čistotu.

Služba zahŕňa dodanie i odvoz odevov, ich kvalifikované dezinfekčné čistenie, komplexnú automatizovanú finalizáciu až „do skrine“, účelnú údržbu, skladovanie, bezodplatnú výmenu po bežnom opotrebovaní či označovanie menom nositeľa. To posilňuje firemnú príslušnosť zamestnancov klienta a umožňuje mu sústrediť sa na vlastnú činnosť. Ušetrí investície do vlastnej práčovne, textílií, skladovania a logistiky, náklady na personál, stroje či náhradné odevy. Salesianer Miettex otvára v máji v Bratislave high-tech práčovňu s plochou 3 600 m² a kapacitou prania 32 ton denne.

KP

Dermacol oslavuje

Legendárna kozmetická značka Dermacol oslavuje 50. výročie a pri tejto príležitosti otvorila svoju prvú zážitkovú predajňu na Slovensku. Do sveta krásy Dermacol môžu slovenskí zákazníci vstúpiť v bratislavskom Auparku. Nájdú tam kompletnú ponuku značky, vrátane napríklad 202 druhov očných tieňov, 226 farebných lakov na nechty, 11 vôní radu Aroma Ritual a 58 make-upových produktov. Môžu si tiež privoňať ku kolekcií 13 „pražských“ parfumov značky určených pre ženy aj mužov. Vyvinuli ich v spolupráci s laboratóriami v Provensálsku a ich prezentáciu vytvoril výtvarník Bořek Šípek.

Pôvodná československá značka Dermacol vznikla vo Filmovom štúdiu Barrandov spoluprácou odborníkov na filmový make-up a dermatológov z Ústavu lekárskej kozmetiky. Jej svetový úspech naštartoval veľmi účinný krycí make-up Cover, ktorý sa stal súčasťou kozmetickej výbavy miliónov žien v celej Európe. Licenciu na jeho výrobu v roku 1969 kúpili aj hollywoodske filmové štúdiá; preto sa značka môže pýšiť tvrdením, že krása mnohých filmových hviezd má pôvod v jej kozmetike. Slovo „dermacol“ sa dokonca stalo vo všeobecnosti synonymom pre make-up.

Ako upozornila riaditeľka marketingu značky Dermacol Valéria Gazdová, táto značka uviedla na Slovensku aj svoju špeciálnu menu s označením „deuro“. Jej bankovky znejúce na dve eurá majú na líčnej strane vyobrazenie Dómu sv. Martina a na zadnej strane Most SNP.

VN



Servisný prenájom textílií pre úspešných



Najnovšia High-Tech
práčovňa so 100 ročnou
tradíciou na spracovanie
pracovného oblečenia

SALESIANER MIETTEX s.r.o.

Panónska cesta, 851 04 Bratislava
office@salesianer.sk
www.salesianer.sk
+421 2 68 255 111



Túžby, sny a vízie v umení Ivana Pavleho

Držiteľ Krištáľového krídla za rok 2015 reflektuje vo svojich dielach široký oblúk od starých civilizácií, ba až praveku, exotiky po súčasný nový Babylon konzumu. Pritom si všíma aj subtlínu poéziu a jednoduchú ľudskú existenciu.

Akademický maliar Ivan Pavle (narodený v roku 1955 v Galante) vyštudoval najskôr elektrotechnickú priemyslovku. S týmto vzdelaním mal možnosť reálne pochopiť fungovanie a stav vecí, ktoré ho obklopovali; to ho však neuspokojovalo. Chcel skúmať svet a život aj z inej stránky – z tej nehmatateľnej, duchovnej. Aj pod vplyvom obdivu umeleckých diel starých majstrov sa rozhodol pre dráhu profesionálneho maliara, sochára, grafika a ilustrátora. V rokoch 1975 – 1981 vyštudoval Vysokú školu výtvarných umení v Bratislave, odbor monumentálnej maľby. Dnes žije a tvorí v Bratislave a v Devíne. Ako zanietený a zvedavý vynálezca a objavovateľ vlastnej životnej dráhy sa prejavoval ako výborný pozorovateľ a následne kresliar toho, čo zachytil a preskúmal. Avšak nešlo mu



Ivan Pavle

o zachytenie viditeľného, reálneho sveta či človeka. Prvoplánový vizuálny vnem potláčal vlastnou umeleckou tvorivou víziou, názorom a expresívnym kresliarskym vyjadrením.

Praveká podstata, ktorá prežije civilizácie

V Pavleho maľbách často dostáva hlavnú úlohu prostredie exteriéru, kde sa stretáva v symbióze súčasnosť s minulosťou, v jednom celku spolužijúca stará bratislavská architektúra s vybájenými babylonskými vežami a s architektúrou

iných európskych a svetových metropol. Odkiaľ prichádza inšpirácia?

„Každá časť tejto planéty je charakterizovaná civilizáciou, ktorá ju v tom čase obýva. Zdá sa, že to, čo je mimo nášho geopriestoru, je exotické,“ hovorí majster Pavle. „Stačí však, ak sa pozrieme na svet z toho ich tzv. exotického uhla pohľadu a zistíme, že aj my sme pre nich exotickí. Človek má sklony nafaňovať krk ponad plot a objavovať iné – nové. Aj ja sa často oddávam tomuto pokušeniu a maľujem v exotických krajinách. Thajsko alebo Florida – tam mi je



Voyager (fragment)



Babylon Story

inšpiráciou prostredie a hlavne – svetlo.“ Farebne „virtuálna maliarska mapa“ vťahuje do svojho tajomného prostredia každého pozorovateľa a nabáda ho prežívať dobrodružné situácie z labyrintu fantazijného sveta. Škaredosť a krása spolu korešpondujú ako dve sestry; vedú nás celými dejinami umenia a autorovými

Svoje túžby umelec pretavil do ciest po svete aj do veľkorozmerných obrazov.

umeleckými realizáciami. Pokoj sa odráža v madonách a sediacych ženách, nepokoj v uponáhľaných chodcoch alebo manieristicky natiahnutých postavách, v búrlivo cválajúcich a na smrť vystrašených jazdcoch. Podstata pravdy je v pravekých zvieratách, rybách či vo fosíliách rôznych ulitníkov, lastúr, živočíchov a vegetácií, vkomponovaných do obrazov, priestorových objektov, aj do sôch. Tieto diela naznačujú

vzťah k archeológii, evokujú jaskynné maľby, aké nájdeme napríklad v Altamire.

„V mojich obrazoch sa objavujú archetypy skamenelín ako dôkaz pôsobenia času a prírody. Praveké umenie zaznamenalo stopu človeka. Pre súčasnosť je inšpiračnou studňou, a to z dôvodu svojej priamočiarosti a jednoduchosti. ‚Holou vetou‘ v ňom bolo povedané všetko, na čo nám dnes niekedy nestačia husto popísané riadky.“

Hommage à Rúfus

Aj keď sú Pavleho diela niekedy existenciálne naladené, rozvíjajú sa ako celistvá obrazová báseň. Svoj vzťah k poézii I. Pavle rozvinul aj ako ilustrátor básnických zbierok Milana Rúfusa *Báseň a čas* (2004), *Ako stopy v snehu* (2006) a *Vernosť* (2008). Ilustrácie vytvoril na kovové podklady, ktoré tvarovo deformoval, perforoval alebo strihal podľa svojich umeleckých predstáv. Tým vytvoril dojem dramatickej a emóciami nabitkej dejovosti. „Ivan tie ilustrácie kuje,“ poznamenal k tomu M. Rúfus.

Je evidentné, že Rúfusova poézia rezonuje

v duši výtvarníka, ktorý kedysi sám písal básne. „V roku 2004, krátko pred mojou retrospektívnou výstavou v Danubiane (v roku 2005 – pozn. red.), som dostal ponuku na spoluprácu s Milanom Rúfusom ako ilustrátor. Zbierka *Báseň*

Hoci sú Pavleho diela niekedy existenciálne naladené, rozvíjajú sa ako celistvá obrazová báseň.

a čas, ktorú M. Rúfus chápal ako umelecký testament, ma zaujala. Básne mi boli bližšie hlavne svojou polohou, ktorá osciluje medzi človečenstvom a filozofiou života,“ priznáva I. Pavle.

Cyklický Babylon konzumného sveta

V Pavleho umení je zašifovaný aj kus paródie, parafrázy na reálny konzumný svet, ktorý nás denne obklopuje svojimi načačkanými triviálnosťami, reklamami, vizuálnymi zvodmi



Prešporská fialka II

obalenými pozlátkou tajomnej zmyslupnej nádhery. Má nádych vážnej dôstojnosti a nedosiahnuteľnej možnosti, pod ktorou však drieme jednoduchá existencia ľudského bytia. S tým súvisí aj motív babylonskej veže, opakujúci sa na obrazoch umelca. „Babylonské veže odrážajú neutíchajúcu túžbu človeka stavať a budovať. Často bez pevných základov, len tak na piesku. Obrazy babylonských veží upozorňujú ľudí na ich opakujúce sa chyby v projektovaní vlastného života bez duchovného základu,“ vysvetľuje.

s hotovými dostupnými farbami, olejmi a živcami. V zlatistých tóninách sa vynímajú aj babylonské veže, pripomínajúce artdekové mrakodrapy zo začiatku 20. storočia ako Empire State Building, plné života a každodenného „mravčieho“ ľudského ruchu, ale aj zašlú slávu bohatej ríše. Vyjadrujú túžbu a nezdolateľnú silu vôle vybudovať lepší svet. Deň strieda súmrak, ale aj v tmavej spleti farieb svieti intenzívny lúč zlatožltej farby, osvetľujúci množstvo drobných a detailných útvarov.

Náboženské motívy

V tvorbe I. Pavleho sa objavujú biblické a náboženské motívy. Zvyčajne sú to madony, ale aj iné témy, napr. Jonáš a veľryba, ale aj Ukrižovanie. „Biblické motívy som objavoval úplne prirodzene. Prostredníctvom svojej tvorby, ktorá vychádza z európskej duchovnej a kresťanskej spirituality. Pre umelca nie je možné vyhnúť sa témam s motívom madony, piety a podobnými, aj širšími biblickými motívmi. Ak sa tieto témy dotýkajú prapodstaty človeka, tak ich veľmi

Labyrint fantazijného sveta ukazuje drámu aj pokoj, svetlo aj tieň, obracia sa k praveku a exotike.

Ivan Pavle podvedome nadväzuje na fantazijný realizmus školy A. Brunovského a na tvarovú koncepciu galandovského štýlu. V symbióze týchto dvoch veľkých inšpirácií vzniká osobitý, citlivý, maliarsky vyzretý štýl (Pohľadnica z Phuketu, Nad riekou, Príbeh).

Do svojich diel aplikuje technologické praktiky starých majstrov, využíva aj prírodné materiály, pieskovú drvinu a práškové pigmenty, aj rôzne iné prírodné prísady, ktoré kombinuje



Piano – z výstavy v SNM v r. 2015

rád znázorňujem vo svojej tvorbe," zveruje sa majster.

Tajomstvo maľby Neveriaci Tomáš spočíva v pokore a odpustení, vo viere v silu myšlienky a duševného hlbavého sveta. Ojedinelým motívom v tvorbe I. Pavleho je Pieta, inšpirovaná Vincentom Hložnikom. I. Pavle svoj vnem zmonumentalizoval do veľkorozmernej maľby, v ktorej znásobil smútok a zármutok končiaci sa v hĺbke absolútnej zamatovočiernej tmy. Z nej, akoby z popola, žiari rubínovo červená škrvna symbolizujúca život, ale aj bolesť. A biela hmota plátna sa stáva gestom nádeje, prekryvujúcim temnotu ostro rezaným tvarom. Kompozícia oťažieva a doslova opticky „padá“ pod váhou utrpenia.

Perpetuum mobile príbehov a globálne znepokojenie

Jonáš a veľryba je rozmermi najväčší z obrazov Ivana Pavleho – má 14 x 5,40 metra. Nedávno bol vystavený v galérii Danubiana. Zachytáva moment, keď Jonáš padá na morské dno, ale aj na dno svojej duše, pretože neposlúchol Boží prikaz odniesť posolstvo občanom Ninive. V tom momente pochopí, že nekonal správne, modlí sa a prosí o odpustenie.

V Pavleho prvých kresbách sa objavujú aj všeobecne známe historické témy korešpondujúce s tempom súčasnej doby, vyjadrujúce možnosť voľby (Občania z Calais, Chodci). Sú to konkrétne deje aj ľudia vo vyhrotených životných situáciách, nemajú však konkrétne podoby.

Babylonské veže odrážajú vášň stavať a budovať. No často je to na piesku.

A v tomto je umenie Ivana Pavleho jedinečné, umelecké a personifikujúce človeka so živlom prírody, s tempom civilizácie, s emóciami človeka voči človeku. Je to „perpetuum mobile“ tém, príbehov, situácií, polemík, aj spontánnych „alla prima“ farebných umeleckých explózií: tušená existencia zmesi protikladov, ktoré by v ideálnom svete mohli nájsť vzájomné pochopenie, harmóniu a rovnocennú životnú intenzitu, keby v takýto ideálny a bezkonfliktný svet uverili.

Pod názvom Hrozba globalizácie stvárnil I. Pavle v spoločnej maliarskej kompozícii spolu s Vladimírom Gažovičom absolútne aktuálnu a súčasnú tému. Dominantou diela je ženské torzo ako pozostatok ľudskosti (veď aj v súčasnosti existujú archeologické nálezy sôch – venuše z Moravian, Věstoníc, Willendorfu...), v kontraste s ktorou sa odohráva honba za úspechom a materiálnymi hodnotami. Umelec neskrýva znepokojenie nad stavom sveta: „Súčasná situácia vo svete na mňa pôsobí znepokojivo ako ticho pred búrkou. To je ten správny výraz, ktorým môžeme charakterizovať tento súčasný bod zlomu v dejinách Európy.“



Čierna káva

Civilistické, intímne témy životnej každodennosti

Azda najviac reálne a civilisticky súčasne pôsobia obrazy s témami kávy (Čierna káva, Desiatistisa čierna káva). Predĺžená postava sediacej ženy s položenými rukami na povrchu stola pripomína absurdne štíhle postavy od A. Giacomettiho a navodzuje príbuznosť s kompozíciami „Priateľiek“ sediacych pri šálkach čiernej kávy od J. Zrzavého. Autor sa takto rozhodol „podiskutovať“ si nielen so svojimi predchodcami, ale aj sám so sebou... lebo v myšlienke je sila a pri čiernej káve sa dobre rozmýšľa aj diskutuje. Ženy s predĺženými trupmi vystupujú na povrch pláten ako novodobé ikony vnútorne prežiarené krásou a pokojom chvíle.

Sú to obsahy zosobňujúce akúsi siestu po umeleckých výbojoch a nepokojných cestách

farebných labyrintov a stretnutí. Chvíle, keď autor „podpisuje“ dokončené dielo, aby za ním urobil bodku. Sú to však aj momenty novej inšpirácie, ktorá ho vyzýva na ďalšie umelecké dobrodružstvá.

„Dennodenne sa pýtam seba samého, čo je podstatou umenia – a odpovedám na túto otázku svojimi obrazmi. Jednu vec o umení viem však určite – je to činnosť, ktorá zdobí človeka a je mu duchovne najbližšia, pretože potvrdzuje jeho individuálnosť a jedinečnosť. Na druhej strane, umožňuje mu a vizuálne vyjadruje schopnosť pripúšťať a vytvárať odchýlky od reality. Maľujem zásadne pre ľudí, ktorí chcú vidieť, počúvať a objavovať spolu so mnou,“ uzatvára majster Ivan Pavle.

Mária Kovalčíková
Foto: archív I. P., TASR

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Efektívne vedenie tímu, 2. 5., BA, Akadémia-Mia
TOGAF 9 Foundation L1, 2. – 3. 5., BA, Hewlett-Packard
Project Management Professional, 2. – 5. 5., BA, PricewaterhouseCoopers Slovensko
Projektový manažment, 3. – 4. 5., BA, Centrum ďalšieho vzdelávania UK
Manažér bez kravaty, 4. 5., BA, Balanced
Time a stres manažment, 5. – 6. 5., BA, Mega Education
Riadenie rizík v projektoch, 6. 5., BA, FBE Bratislava
Ekonomika pre nefinančných manažérov, 11. 5., BA, Mentis
Príprava a riadenie projektov – Modul B, 11. – 13. 5., Svätý Jur, Academia Istropolitana Nova
PRINCE2® Practitioner, 12. – 13. 5., BA, Tayllor & Cox Slovensko
Návyky efektívneho manažéra, 17. 5., BA, Excellent Training
Moderné riadenie bezpečnosti, 17. – 18. 5., BA, DNV GL Business Assurance Slovakia
Riadenie a vedenie ľudí, 19. – 20. 5., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva
Work Life Balance pre lídrov, 24. – 25. 5., Malacky, FBE Bratislava
Manažér ako mediátor, 25. 5., BA, Life Up

Ľudské zdroje a personalistika

Emocionálna inteligencia, 2. – 3. 5., BA, Mega Education
Vyjednávanie, 3. 5., BA, Perkon
Výkonná asistentka – kurz pre pokročilých, 4. – 6. 5., BA, Espiral
LinkedIn pre personalistov, 10. 5., BA, Recruitment Academy
Komunikačné zručnosti a reč tela, 11. 5., BA, Agentúra Apollo
Vedenie behaviorálnych interview, 13. 5., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva
Personalistika v systéme riadenia firmy, 16. 5., BA, Centrum ďalšieho vzdelávania UK
Diplomatický protokol ako príprava na Predsedníctvo SR v Rade EÚ, 19. 5., BA, Otidea
Medzinárodné zamestnávanie a prenájom zamestnancov, 20. 5., BA, Verlag Dashöfer
Prezentačné zručnosti II, 26. – 27. 5., BA, FBE Bratislava
Efektívne ovládnutie stresu netradičnými metódami, 30. 5., BA, Akadémia-Mia

Účtovníctvo a dane

Škola DPH, 4. 5., BA, PricewaterhouseCoopers Slovensko
Mzdy pre pokročilých, 7. – 14. 5., BA, Agentúra Jaspis
Dlhodobý hmotný a nehmotný majetok podniku, 9. 5., BA, Edu-Land
Transferové oceňovanie v praxi, 13. 5., BA, Verlag Dashöfer
Diploma in IFRS, 16. – 18. 5., BA, BPP Professional Education

Zmeny v zákone o dani z príjmov od

1. 1. 2016, 18. 5., BA, Agentúra Tempo
Práca nadčas a vo sviatok, 24. 5., BA, Maxim

Právo a legislatíva

Zákon o ochrane osobných údajov, 5. 5., BA, Agentúra Jaspis
Zákoník práce – v znení novely, 5. 5., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva
Zákon o trestnej zodpovednosti právnických osôb, 9. 5., BA, BPM Slovakia
Pracovný čas, 17. 5., BA, Wolters Kluwer
Odborná správa registratúrnych záznamov, 19. 5., BA, Agentúra Tempo
Civilný sporový poriadok, 19. 5., BA, Poradca podnikateľa
Ochrana osobných údajov v praxi, 19. 5., BA, Agentúra Apollo
Typy zmlúv pri vývoji, dodávke a rozširovaní softvéru, 30. 5., BA, Verlag Dashöfer

Marketing, PR a obchod

Profesionálna telefonická komunikácia, 4. 5., BA, FBE Bratislava
Business lady I. – dokonalá profesionálka, 9. – 11. 5., BA, Espiral
Telefonická komunikácia so zákazníkom, 11. – 12. 5., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva
Efektívna telefonická komunikácia, 13. 5., BA, Mega Education
Ako propagovať svoju firmu na internete, 16. 5., BA, BPM Slovakia
Vizuálna komunikácia v marketingu firmy, 19. – 20. 5., BA, Centrum ďalšieho vzdelávania UK
Ako riešiť reklamácie zákazníkov a dodávateľov?, 24. 5., BA, Verlag Dashöfer

Západné a stredné Slovensko

Manažment a odborné kurzy

Logistik Expert, 2. – 3. 5., Žilina, IPA Slovakia
Výklad požiadaviek normy ISO 31000
Manažérstvo rizika, 3. 5., Nitra, Astraia Certification
Interný auditor EnMS podľa normy STN EN ISO 50001, 12. – 13. 5., Piešťany, SGS Slovakia
Manažér kvality pre 21. storočie, 12. – 13. 5., Žilina, CEIT (Stredoeurópsky technologický inštitút)
Auditor manažérstva kvality podľa EN ISO 9001, 12. – 13. 5., BB, TÜV SÜD Slovakia
Základný kurz strojníkov stavebných strojov, 16. – 17. 5., Zvolen, JF
Interný auditor ISO TS 16 949 v autopriemysle, 18. – 20. 5., Tále, SGS Slovakia
Technik kvality 21. storočia, 18. – 20. 5., Piešťany, DNV GL Business Assurance Slovakia
Aktualizačná príprava technikov PO, 24. – 27. 5., Trnava, Vzdelávacia akadémia

Ľudské zdroje a personalistika

Soft skills – trojmodulový tréning, 2. – 23. 5., BB, Univerzita Mateja Bela
Obchodné zručnosti, 4. – 5. 5., Žilina, Artcomm
Reč tela I. a II., 13. 5., Zvolen, Akadémia vzdelávania
Zamestnávanie cudzincov, 13. 5., Žilina, Poradca podnikateľa

Medzinárodné zamestnávanie a prenájom zamestnancov

20. 5., BB, Žilina, Verlag Dashöfer
Účtovníctvo a dane
Zostavenie účtovnej závierky, 2. 5., Nitra, Agentúra Jaspis
DPH – zmeny od 1. 1. 2016, 4. 5., Nitra, Poradca podnikateľa
Tuzemské a zahraničné pracovné cesty, 6. 5., Nitra, Agroinštitút
Odložená daň – účtovanie a vykazovanie, 16. 5., Žilina, Verlag Dashöfer
Cestovné náhrady a ich poskytovanie, 16. 5., Žilina, Educo-Consult
Mzdy a personalistika, 16. – 25. 5., Zvolen, Agentúra Jaspis
IFRS komplexný kurz I., 18. – 20. 5., Patince, Verlag Dashöfer
Zákon o DPH, 28. 5., BB, Agentúra Jaspis

Právo a legislatíva

Verejné obstarávanie, 3. 5., Žilina, Poradca podnikateľa
Aktuality v ochrane osobných údajov, 12. 5., Žilina, Educo-Consult
Typy zmlúv pri vývoji, dodávke a rozširovaní softvéru, 30. 5., Žilina, Verlag Dashöfer

Východné Slovensko

Manažment a odborné kurzy

Aktualizačná odborná príprava elektrotechnikov, 4. 5., KE, Vzdelávanie Košice
Základy APQP + PPAP, 5. 5., KE, Vincotte International SK&CZ
Interný auditor QMS a EMS podľa ISO 9001 a 14001, 16. – 18. 5., Košická Belá, SGS Slovakia
Obsluha vyhradených technických zariadení, 18. 5., KE, Be-Soft
Odborná/aktualizačná príprava na prácu s toxickými látkami, 24. 5., KE, Medison
Auditor pre integrovaný systém manažérstva, 25. – 27. 5., KE, TÜV SÜD Slovakia

Účtovníctvo a dane

Jednoduché účtovníctvo, 2. – 6. 5., Prešov, Agentúra Jaspis
IAS/IFRS – Medzinárodné štandardy, 9. – 11. 5., KE, Agentúra Jaspis
Česko-slovenské účtovníctvo, 16. – 18. 5., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer
Konferencia – daňový a odvodový kolotoč, 17. 5., KE, Poradca podnikateľa

Právo a legislatíva

Verejné obstarávanie, 12. 5., KE, Otidea
Zákoník práce – aplikačný seminár, 20. 5., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer
Vybrané časti Zákoníka práce, 23. 5., KE, Educo-Consult
Ako riešiť reklamácie zákazníkov a dodávateľov?, 24. 5., KE, Verlag Dashöfer

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk

• **tasr** •

Zdroj, ktorému môžete
dôverovať

www.tasr.sk

Najlepší pomer ceny a kvality nájdete v Kauflande!



Ďakujeme za vašu dôveru.

Výsledok prieskumu Best Buy Award, ktorý v októbri 2015 na Slovensku uskutočnila švajčiarska organizácia ICERTIAS.

