

GOODWILL

NOVEMBER/
DECEMBER

2009

Ročník I.

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

Cena: 1,50 €

DEVELOPERI MILUJÚ SLOVENSKO

Veľké projekty pre malú metropolu

Dvadsať rokov
slobodného podnikania

Kolko toho vydrží
srdce manažéra



“ Pre využitie ciest
na Slovensku som
si vybral služby
spoločnosti Eurotoll ”

Peter Novák

Šofér spoločnosti SlovTrans

mýto



OBJEDNAJTE
SI UŽ TERAZ NA
TELEFÓNOM ČÍSLE:
+421 2 5910 3425
contact@eurotoll.eu

V rámci ponuky služieb Eurotoll získate:

- Transparentný prístup k cenám
- Jednu zmluvu, jedno zúčtovanie a faktúru, jeden kontakt
- Službu venovanú podpore zákazníkov
- Systém upozornení pre kontrolu vašej spotreby mýta
- Prístup do všetkých mýtnych sietí v Európe

Mýto. Služby. Poradenstvo

euROTOLL
Opening the road

www.eurotoll.eu

GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

November-december 2009

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

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

PhDr. Miloš Nemeček

konateľ a riaditeľ vydavateľstva

nemecek@goodwill.eu.sk

tel.: 02/39 00 44 88

fax: 02/48 28 73 22

Mgr. Valéria Nagyová

konateľka zodpovedná za obchod, marketing a inzerciu

nagyova@goodwill.eu.sk

tel./fax: 02/48 28 74 25

tel.: 0911 80 70 10

Ing. Juraj Filin

šéfredaktor

filin@goodwill.eu.sk

tel.: 0907 78 91 64

Ing. Vladimír Ješko

redaktor

redakcia@goodwill.eu.sk

tel.: 0903 24 18 47

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.

Predplatné:

12 €/361,51 Sk ročne (10 čísel vrátane poštovného a balného)

Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Artwell Creative, s. r. o., Bratislava

www.artwell.sk

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Foto na titulnej strane:

archív

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 nevraciamy. Za správnosť textov sú zodpovední autori.

Články sú prístupné na www.siac.sk. Monitoring tlače poskytuje so súhlasom vydavateľa spoločnosť Newton Media.

Keď menej je viac a krajšie

Písať o blížiacich sa vianočných sviatkoch je ohromná príležitosť vyjadriť svoje myšlienky, postrehy a pocity nad krásnou témou. Otvoriac internet, „vygooglila“ som si čarovné slovko Vianoce. Našla som prekvapivo veľa stránok o zábave, ankete, podujatiach, hudbe, receptoch, dekoráciách a zvykoch. Vianoce môžu byť vždy, keď sa usmievate, keď šírite medzi ľuďmi pozitívnu energiu, pomáhate slabším a tým, ktorí sú v núdzi... Je ešte veľa KEĎ na tvorenie Vianoc v duši svojej i svojich blízkych – slová jednej z piesní mi evokovali krásne vzťahy, ktoré máme v rodine, aj s kolegami vo vydavateľstve.

Časopis GOODWILL sme začali tvoriť s veľkým zánietením začiatkom tohto roka. Za jednu z priorit sme si zvolili písať o spoločenskej zodpovednosti firiem, o tom, čo všetko vedia ponúknuť, sprostredkovať iným. Písať o všetkých sme za ten rok nestihli, ale poukázali sme napríklad na banku, ktorá spoločným projektom pomáha postihnutým deťom v Kambodži, alebo na spoločnosť, ktorá podporuje vzdelávacie projekty a iniciuje dobročinné aktivity... – lebo aj o tom sú Vianoce!

Ako publicistka som si rok čo rok sadala k písaciemu stroju a snažila sa písať o tom, že Vianoce, to nie sú len drahé dary – potešila som sa viac básničkám, kresbám a rôznym kreatívnym nápadom, ktoré nám pripravili deti pod stromček. Bola som rada, keď na jednej z tlačových konferencií prezentovalo isté vydavateľstvo detskú knihu plnú vianočných prekvapení, povestí, ale aj s kusom histórie. Prekvapila ma však poznámka, že kniha uzrela svetlo sveta aj preto, lebo naše deti nevedia, čo sú Vianoce. Pre väčšinu z nich je to stromček, skvelá večera a veľa darčiekov... Ak sa opýtate dnešných študentov, čo sú to Vianoce, niektorí vám odpovedia rozpačito – čo ja viem? Aj jeden z manažérov len odvrkol: „Vianoce? Pre niektorých super kšeft. Je kríza, ťažko sa robí biznis...“

Nestihla som ani oponovať, ale napadla mi skvelá myšlienka. Už viem, čím ho obdarujem – tou ilustrovanou vianočnou knižkou pre deti, ktorá pomáha načerpať silu darcovstva, keď budeme rozdávať dobrú vôľu a lásku bez čakania na odpoveď...

Vám, milí čitatelia, želim za celé vydavateľstvo pokojné a požehnané sviatky a v novom roku veľa múdrosti, ľudskej ohľaduplnosti a dobroprajnosti, lebo aj prostredníctvom nich sa vytvára kvalitný firemný a osobný goodwill.



Mgr. Valéria Nagyová

obchodná riaditeľka

Valéria Nagyová



Slovenskí podnikatelia po 20 rokoch podľa Igora Junasa

Každá vláda by mala podnikateľskému prostrediu venovať v rámci svojej ekonomickej politiky prioritnú pozornosť, myslí si šéf Bratislavskej regionálnej komory SOPK. **12**

Za horizontom

- 9** **Formuje sa európsky pohľad na svet?**
Poľský exprezident verí v inšpirujúcu príťažlivosť našej Únie
- 10** **Spomienka na budúcnosť – dvadsať rokov slobody**
Podnikateľ by mal mať zodpovednosť za seba aj za ostatných, tvrdí Anton Hykisch

Ekonomika

- 6** **Dvadsať rokov „po“ vedie Slovinsko, ČR a my**
- 8** **Investície do infraštruktúry v čase krízy sú potrebné**
- 16** **Ako zmodernizovať blízkovýchodnú ekonomiku**
- 17** **Nezabúdajme na Turecko**
Návšteva prezidenta Gula v Bratislave
- 18** **Smrť z rúk júanu**
Deštruktívna menová politika Číny
- 19** **Optimizmus na rozvíjajúcich sa trhoch**

Podnikanie

- 12** **Slovenskí podnikatelia po 20 rokoch podľa Igora Junasa**
- 15** **Ako firmy nestrácajú nádej v kríze...**
- 40** **Možnosti a výhody podnikania prostredníctvom holdingu v SR**
- 42** **Premena vkladu a základného imania z korún na euro**
- 44** **Recesia zvyšuje nepriame dane**
- 43** **Marketingové materiály priamo vo firme**
- 45** **Poznáme najúspešnejšie podnikateľky**
Vyhlásili výsledky 10. ročníka projektu Podnikateľka Slovenska.

Automobily

- 20** **Cena za dizajn a Zlatý volant pre Audi**
- 21** **Lobing za elektromobily v USA silnie**

Financie

- 24** **Kriza priniesla poisťovniam okrem negatív aj nové výzvy**
Deväť zásadných vývojových faktorov, ktoré ovplyvňujú poisťný trh podľa PwC
- 27** **Naše produkty vychádzajú z potrieb klientov**
Poisťovňa AXA je spoľahlivý partner
- 28** **Ceny povinného poistenia sa nezvýšili**
- 30** **PZP z pohľadu právnika**
- 31** **Union poisťovňa odmeňuje zodpovedných vodičov**
- 32** **Podielové fondy sľubujú zisky**
- 33** **Kriza nepodlomila optimizmus Slovákov**
- 34** **Naša pozícia na trhu je stabilná**
Prvá Penzijná úspešne zhodnocuje majetok podielnikov
- 36** **Vianoce na splátky**
- 38** **Zlé odbočenie európskej finančnej regulácie**



Podielové fondy sľubujú zisky

Po minuloročných otrasoch z finančnej krízy priniesol rok 2009 investorom na finančných trhoch úľavu; ich apetít a odvaha opäť narastajú. **32**

Nehnuteľnosti sa začínajú hýbať

Developeri sú aj napriek útlmu pripravení obnoviť pôvodné projekty a vstupovať do nových. Vlastný kapitál sa pritom ukázal ako podstatná výhoda. **54**



Informačné a komunikačné technológie

- 46** Ako si vybrať informačný systém
- 48** Nejasný prínos z budovania IT
Z prieskumu využívania informačných a komunikačných technológií
- 49** IT riaditelia dokážu výrazne podporiť core biznis firmy
- 51** Výsledky IDS Scheer Slovakia ignorujú krízu
- 52** Služby na diaľku a nové hrozby z webu

Reality

- 54** Nehnuteľnosti sa začínajú hýbať
- 36** Logistické sklady na Slovensku budú o pol roka obsadené
- 58** Biznis priestory: Bratislava má rekordy už za sebou
- 59** Rodinný dom na kľúč, ale na 100 % podľa vlastných predstáv

Cestovný ruch

- 60** Hotel Sheraton od februára aj v Bratislave
- 60** Vlani k nám prišlo menej turistov
- 62** Rakúsko – blízky lyžiarsky raj

Štýl

- 64** Víno potrebuje rozum i srdce
- 65** Vinum Laugaricio po piaty raz

Zdravie

- 68** Je životný štýl manažérov rizikový?
Stres a nepravidelná strava vás dostanú do nemocnice a skrátiť vám život

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 70** Inšpirácie z biznisu na plátnach
- 70** Mládež a environmentálna zodpovednosť firiem

VIP

- 72** ARIS ProcessDay Slovakia 2009 s džezovým bonusom
- 73** Kto si prevzal Zlatú mincu
- 73** Vianočné darčeky ako súčasť firemnej kultúry

Marketing

- 74** Malý marketingový rozpočet vyžaduje veľké nápady
- 76** Hriechy komunikácie
Ako správne viesť rozhovor
- 77** Quo vadis PR & úspešné PR kampane

Médiá

- 79** TASR naživo
- 79** Rebríček portálov

Vzdelávanie

- 78** Vzdelávanie, kurzy, semináre
- 80** Škola, ktorá spája šport a vedomosti
Športové gymnázium v Trenčianskych Tepliciach

Väčšina bez záujmu

Vo voľbách do samosprávnych krajov išlo nielen o osem stoličiek županov a viac než štyri stovky poslancov krajských zastupiteľstiev, ale tiež o takmer jeden a štvrt miliardy eur. To je zhruba súhrn rozpočtov, ktoré župy spravujú v mnohých – pre život spoločnosti a občanov veľmi dôležitých – oblastiach. No to, že iba päťinu voličov vzrušuje, ako sa bude gazdovať s ich peniazmi, je smutné konštatovanie.

To, s čím hospodária samosprávne kraje, je však iba zlomkom našej celkovej ekonomiky. Presnejšie, necelá desatina štátneho rozpočtu, ktorý v roku 2010 dosiahne hodnotu okolo 14 miliárd eur a nedávno ho prijal parlament. Keď hovoríme o štrnástich miliardách, treba to spresniť. Výdavky budú totiž viac ako 14 miliárd eur, príjmy však o 887 miliónov nižšie. Znamená to historicky najvyšší schodok – v prepočte takmer 27 miliárd korún. Táto skutočnosť vyvolala akú-takú diskusiu, keď opozícia i viacerí odborníci upozorňovali, že sa dostávame na dvojnásobok schodku tri percentá, aký sa v EÚ štandardne požadoval. Keďže však slová o kríze sú čarovným zaklínadlom a Európska komisia i ďalšie inštitúcie sa sice k nášmu rozpočtu postavili kriticky, ale bez razantnejších záverov, všetko v tichosti takmer zaspalo.

Nechcem sa teraz vracieť k podstate rozpočtu, pridám iba pár poznámok. Pre vládu, ktorá je skôr ľavicovo orientovaná a – ako otvorene hovorí premiér – etatistická, je legitímne zdôrazňovať sociálne prvky. V čase krízy sú vyššie schodok a štátne injekcie do zamestnanosti pochopiteľné a robia to aj vyspelejšie krajiny. Otázkou je, či sú tieto prvky použité s pohľadom do budúcnosti alebo na jej úkor...

Najhoršie je, že zákon o štátnom rozpočte, o ktorom sa zvykne hovoriť ako o najvýznamnejšom zákone roka, prešiel bez významnejšej pozornosti verejnosti i bez hlbšej diskusie odborníkov. Vo vyspelých štátoch je úplnou samozrejmosťou, že sa rozpočet preberie do detailov v kruhu renomovaných expertov a má veľký priestor vo všetkých médiách. V našich zemepisných šírkach ako by išlo iba o jednu z početných politických hier medzi koalíciou a opozíciou, kde jedna strana vidí všetko iba ružovo a tá druhá naopak – v najtemnejších farbách. Veci však obvykle nie sú iba čierno-biele. Je už načase, aby sme sa prinajmenej na poli ekonomiky naučili rozlišovať podstatu od propagandy. A aby sa väčšina začala zaujímať o to, čo tvorí základňu hospodárskeho a sociálneho rozmeru nášho života.

Miloš Nemeček



Dvadsať rokov „po“ vedie Slovinsko, ČR a my

Stredná Európa sa 20 rokov po zamatovej revolúcii javí ako sen. Obavy z hospodárskeho krachu a politického chaosu sa nenaplnili, 10 štátov vstúpilo do EÚ a ešte o dva viac do NATO, konštatoval týždenník The Economist.

Na konci roku 1989 si mnohí predstavovali, že tento región bude utopený v chudobe ešte desiatky rokov. Iba šesťdesiatnici a starší si totiž pamätali, ako funguje tržová ekonomika. Manažmenty štátnych podnikov nemuseli riešiť, čo to je konkurencia, nemuseli bojovať o zákazníka. Po desiatkach rokov v takomto systéme len málokto veril v podstatnejšie zmeny za dve desaťročia.

Napriek tomu sa to vo veľkej miere podarilo. Voľný trh, trhové ceny a rozsiahla privatizácia posunuli krajiny k obrovským úspechom. Motiv zisku – akokoľvek to znie nesympaticky či až vulgárne – vytvoril priestor miliónom talentovaných podnikateľov. Prišli zahraničné firmy, spočiatku pre lacnú pracovnú silu, neskôr pre vstup krajín do EÚ a priniesli nový manažment a technické know-how.

Pre mladých, pružných a ambiciózných bolo predchádzajúcich 20 rokov eldorádom. Pre neúspešných, starých, váhavých či nešikovných boli, naopak, mimoriadne ťažké.

Z pohľadu jednotlivých krajín sa najlepšie so zmenami vyrovnali Slováci a za nimi Česi a Slovinci. Podľa MMF a ďalších sa najviac priblížili k západoeurópskemu priemeru HDP na obyvateľa.

Americká ekonomika s otáznikmi

Rast spotrebiteľských výdavkov, zvýšený predaj domov a pokles nových žiadostí o podporu v nezamestnanosti naznačujú, že zotavovanie americkej ekonomiky naberať tempo. Sice len mierne, ale je to pohyb vpred.

„Celkovo štatistické údaje naznačujú, že rastové faktory v americkej ekonomike sú momentálne relatívne silné. Ale jej vývoj v budúcom roku, keď niektoré vládne podporné programy skončia, vyvoláva otázky,“ uviedol Zach Pandl, analytik Nomura Securities International v New Yorku. Americká ekonomika sa v 3. štvrtroku dostala z recesie aj vďaka vládnej podpore, napríklad daňovému bonusu 8 000 USD pre ľudí, ktorí si kupujú svoj prvý dom. Spotrebiteľské výdavky sa v októbri zvýšili medziročne o 0,7 %, pričom

ešte v septembri klesli o 0,6 %. Spotrebiteľské výdavky sú pritom motorom americkej ekonomiky, pretože sa podieľajú na jej výkone približne 70 %. Analytici sa tiež obávajú, že po náhlom zvýšení výdavkov v tomto kvartáli tempo ich rastu po sviatkoch opäť klesne.

Trichet: Nekončíme s pomocou

Okamžité ukončenie mimoriadnej pomoci Európskej centrálnej banky finančným trhom bolo zatiaľ predčasné, pretože kríza sa ešte neskonzolidovala. Na finančnej konferencii v Madride to povedal prezident ECB Jean-Claude Trichet. „V súčasnosti je stále predčasné tvrdiť, že finančná kríza je už za nami,“ uviedol. „Ale hneď ako na to nastane vhodný čas, netreba pochybovať o tom, že ECB je odhodlaná a schopná túto pomoc ukončiť,“ dodal. Prítom zopakoval, že trhy už nepotrebujú všetky programy poskytovania likvidity a taký objem ako v predchádzajúcom období. Banka ich preto bude postupne rušiť.

Dubajský syndróm

Ropný emirát Dubaj prekvapil finančné trhy 25. novembra, keď informoval, že jeho finančný konglomerát Dubai World (DW) a dcérska firma konglomerátu Nakheel majú problémy so splácaním dlhov a emirát požiada veriteľov o odklad splátok. Obavy, že emirát by sa mohol dostať do platobnej neschopnosti a dokonca ovplyvniť nastupujúce oživenie svetovej ekonomiky, spôsobili otrasy na svetových akciových, komoditných aj menových trhoch.

Celkový dlh konglomerátu DW dosahuje asi 59 miliárd USD, teda väčšinu z celkového dlhu emirátu (cca 80 mld. USD).



Dubaj v predchádzajúcich rokoch zažíval obrovský stavebný rozmach. Preslávil sa napríklad výstavbou luxusných nehnuteľností a hotelov na umelých ostrovoch v tvare palmy. Na týchto projektoch sa podieľal aj DW, ktorý teraz vlastní celú škálu nehnuteľností – šťastí neproduktívnych – a má problémy so splácaním úverov.

„Situácia, ktorá nastala v Dubaji, dokazuje, že kríza ešte nie je za nami a môže sa vrátiť,“ povedal nový eurokomisár pre vnútorný trh a dane Michel Barnier. Podľa neho to ešte viac posilňuje odhodlanie uviesť do praxe dohody prijaté na summite G20.

Almunia: Pozor na verejný dlh

Členské krajiny EÚ musia vypracovať stratégie na ozdravenie verejných financií, inak sa môžu stať otrokmi svojich dlhov. Myslí si to eurokomisár pre hospodárske a menové záležitosti Joaquín Almunia. V článku pre Le Monde uviedol, že náklady na splácanie dlhov predstavujú v niektorých členských krajinách príliš veľkú položku. Vlády si podľa neho musia uvoľniť viac peňazí, aby mohli investovať do vzdelávania, výskumu a vývoja, čo podporí konkurencieschopnosť a rast Európy.



Joaquín Almunia

„Stojíme pred nasledujúcou voľbou: buď opäť získame kontrolu nad deficitom, alebo sa staneme otrokmi dlhov. Ak nezastavíme dlhovú špirálu, nedosiahneme vysoký, udržateľný a vyvážený rast.“ Preto by vlády mali načrtnúť zrozumiteľné, dôveryhodné a koordinované plány konsolidácie verejných financií, čo by upokojilo spotrebiteľov a umožnilo, aby centrálné banky pokračovali v uvoľnenej menovej politike.

J. Almunia predpokladá, že celkový verejný dlh EÚ dosiahne v roku 2011 takmer 84 % jej HDP.

Čína si s jüanom nedá povedať

Čínsky premiér Wen Ťia-pao rozhodne odmietol výzvy USA a Európy na zvýšenie hodnoty jüanu. To by podľa neho pribrzdilo hospodársky rozvoj krajiny. Po summite špičiek EÚ a Číny v Nankingu tiež uviedol, že Peking bude ďalej pracovať na zlepšení mechanizmu výmenných kurzov. Má však v úmysle ponechať jüan na súčasnej úrovni. Wen sa stretol so švédskym premiérom Fredriom Reinfeldtom, prezidentom Európskej komisie José Manuelom Barrosom, prezidentom ECB Jeanom-Claudeom Trichetom a predsedom skupiny Eurogroup Jeanom-Claudeom Junckerom.

Podľa čínskeho premiéra vyžadujú obchodné spory primerané a neprotekcionistické riešenia.



Wen Ťia-pao a José Manuel Barroso

Vyhlásil, že USA a EÚ nemôžu na jednej strane žiadať posilnenie jüanu a na strane druhej siahť po protekcionistických opatreniach.

Európa považuje jüan za podhodnotený, čo zvýhodňuje čínsky export. Euro voči nemu od začiatku roka posilnilo o 20 %. Vlani EÚ doviezla z Číny tovary za 248 mld. EUR, ale jej vývoz dosiahol iba 78 mld. EUR.

Putin v Paríži

Ruské podniky a vláda podpísali počas oficiálnej návštevy premiéra Vladimira Putina vo Francúzsku 25 dohôd s francúzskymi spoločnosťami. V ekonomických vzťahoch medzi obidvoma krajinami nastal podľa neho „skutočný prielom“. Jednou z najviac očakávaných bol podpis dohody medzi Electricité de France (EdF) a Gazpromom o prevzatí 10-percentného podielu v ruskom projekte plynovodu Južný prúd. Francúzi sa stanú menšinovými vlastníkami jeho podmorského úseku. Koncern GDF Suez zasa oznámil pokrok v rokovaniach s Gazpromom o vstupe do projektu Severný prúd.



Automobilka Renault informovala, že chce pomôcť Avtovalu investíciou za 240 miliónov eur vo forme transferov a dodávok technológií. Ropná firma Total rozvíja partnerstvo so spoločnosťami Zarubežneft a Novatec pri exploatovaní ložísk.

Veselšie Vianoce

Vianočné firemné večierky v Česku tento rok, na rozdiel od vlaňajška, budú. Spoločnosti už nie sú z krízy také vydesené a neškrtajú tak rázne výdavky na oslavy. Prednosť však majú akcie pre zákazníkov a obchodných partnerov, zamestnanci sú až na druhom mieste. „Firmy sa snažia v prvom rade uspokojiť klientov, až potom prídu na rad zamestnanci. Oslavy sú tiež skromnejšie ako v minulosti,“ uviedla Jana Zbortková z agentúry GCI Hill&Knowlton, ktorá organizuje rôzne akcie. Dodala však, že rozpočty na oslavy sú nižšie, ako bývali v minulosti.

Aj tak je však tento rok pred Vianocami v ČR veselšie ako vlani, keď mali firmy veľké obavy z krízy a ich vedenie nevedelo, ako sa bude situácia ďalej vyvíjať.

„Situácia sa zlepšila. Vedenie podnikov si uvedomuje, že je dobré stretnúť sa raz za čas so zamestnancami a neformálne sa porozprávať. Do mnohých firiem sa tak vrátili vianočné večierky,“

vysvetľuje Milan Šubrt z Asociácie samostatných odborov. V rámci šetrenia si však podniky teraz častejšie organizujú vianočné večierky samy.

Malá veľká rodina VW

Položením základného kameňa v areáli bratislavského Volkswagenu koncom novembra oficiálne odštartoval projekt New Small Family – výroba platformy malých vozidiel pre celý koncern. Predpokladaná výška investície dosiahne



Základný kameň
NEW SMALL FAMILY
23. 11. 2009

308 miliónov eur a kapacita závodu sa má po nábehu výroby zvýšiť na 400 000 automobilov ročne. Prvé vozidlá z tejto „rodiny“ by mali výrobné linky bratislavského Volkswagenu opúšťať v roku 2011.

Premiér Robert Fico, ktorý sa zúčastnil na slávnostnom akte, zdôraznil, že Volkswagen projektom „pomáha dobrej veci“, keď nielen naplní svoj podnikateľský zámer, ale aj predstavuje vlády SR o vytváraní kvalitných pracovných miest. Aktivity VW podľa neho významne prispievajú k obnoveniu hospodárskeho rastu v roku 2010 a 2011. Ubezpečil, že vláda na to bude aj ďalej vytvárať podmienky.

Varšavská burza láka Slovákov

Varšavská burza cenných papierov (WSE) sa snaží získať ďalšie zahraničné spoločnosti, ktoré by mohli vstúpiť na hlavný trh vo Varšave alebo na alternatívny trh NewConnect. „Teraz chceme motivovať slovenské spoločnosti pre vstup na tento trh. Preto sme na stretnutí na Slovensku pozvali najmä podnikateľov,“ uviedol hovorca burzy Marcin Przeszłowski.

Na hlavnom trhu v Poľsku sa obchoduje v súčasnosti s 25 zahraničnými titulmi vrátane českých ČEZ, Pegas Nonwovens a New World Resources. Na NewConnect sú kótované aj české Photon Energy a BGS Energy Plus; niekoľko ďalších firiem má záujem o vstup. Vo Varšave sú kótované aj akcie Assec Slovakia a obchodovalo sa tam aj s akciami SkyEurope pred jej krachom. Burza má troch členov z ČR – maklérske firmy Cyrrus, Fio a Wood&Co – ale žiadnych zo Slovenska.

Neoznačené správy a fotografie sú zo servisu TASR

Európska daň: áno či nie?

Názory ekonómov na zmenu financovania EÚ sa rôznia. Zavedenie európskej dane by mohlo zvýšiť záujem obyvateľov o voľbu do európskych štruktúr a o dianie v nich, no zároveň by obmedzilo rozhodovanie o zdanení na národnej úrovni. Vyplýva to z názorov slovenských odborníkov.

Podporovateľmi európskej dane sú dvaja najvyšší predstavitelia v Bruseli – predseda Európskej komisie José Manuel Barroso a novozvolený prezident Únie Herman van Rompuy. Jednou z alternatív je, že európska daň by nahradila členské príspevky štátov a bola by časťou zaplatenej DPH a spotrebných daní z palív. „Cena za financovanie Európskej únie by tak bola jej obyvateľom lepšie viditeľná a zároveň transparentnejšia ako teraz, keď príspevky do spoločného rozpočtu EÚ putujú najprv ako daňové príjmy do rozpočtov štátov, odkiaľ potom smerujú do Bruselu,“ povedal hlavný analytik Volksbank Slovensko Vladimír Vaňo.

Radovan Ďurana z Inštitútu ekonomických a sociálnych analýz (INESS) však považuje úvahy o zavedení európskej dane za neadekvátne, a to pre neporiadok vo výdavkoch Únie. „Európsky dvor audítorov už 15-krát po sebe odmietol podpísať čerpanie rozpočtu Únie pre nezrovnalosti vo výdavkoch,“ upozornil. Podľa R. Ďurana je za možným zavedením európskej dane skôr politická ako ekonomická úvaha. „Z pohľadu bežného Slováka by zavedenie európskej dane znamenalo stratu možnosti aspoň v národných voľbách ovplyvňovať vlastné daňové zaťaženie,“ uzavrel.

TA

Private equity investori robia dobrú prácu

Výsledky európskych spoločností, ktoré vlastnili a potom predali private equity investori, sú lepšie než výsledky porovnateľných verejne obchodovaných spoločností, a to aj počas krízy. Vyplýva to z prieskumu spoločnosti Ernst & Young.

Za obdobie od akvizície po predaj dosahovali firmy s private equity investormi v priemere 15-percentný ročný rast zisku, zvyšoval sa aj počet zamestnancov a produktivita práce (priemerne o 9 % ročne). Počet predajov takýchto spoločností však v roku 2008 v Európe klesol o 66 % – z 89 na 30.

Private equity investori „neutekajú“ zo spoločností, ktoré zápasia s ťažkosťami. Priemerné trvanie investície v takých subjektoch je 7 rokov. V 43 % problémových spoločnostiach investor vymenil vedenie a v 36 % prípadov svoju investíciu zvýšil.

TA

Investície do infraštruktúry v čase krízy sú potrebné

Výdavky na výstavbu diaľnic sa v ďalších 3 rokoch viac ako zdvojnásobia prostredníctvom tzv. PPP projektov.

Existuje zhoda medzi ekonómami, že v čase krízy sú investície do infraštruktúry jedny z najlepších. Slovensko sa vydáva touto cestou v najbližších rokoch.

PPP (Public-Private Partnership) sú projekty, kde vstupuje verejná a súkromná organizácia do partnerstva za účelom vybudovania infraštruktúry a poskytovania služieb, obvykle zabezpečovaných sektorom verejnej správy. PPP umožňuje financovať výstavbu zo súkromných zdrojov a nastaviť štruktúru projektu tak, aby sa nestal súčasťou verejného dlhu – PPP tak zabezpečí potrebné investície (napr. urýchlenie realizácie rozvojových programov).

Vyššia disciplína

Obhajcovia PPP projektov tvrdia, že oproti klasickému verejnému obstarávaniu majú spravidla vyššiu efektivitu nákladov a lepšie dodržiavanie časového harmonogramu výstavby.

Kým v PPP projektoch došlo podľa štúdie Európskej investičnej banky k prekročeniu rozpočtu len v 20 % prípadov, v prípade klasického obstarávania až v 73 % prípadov. Rovnako sa pri PPP nedodržel dohodnutý termín v 24 %, pri tradičnom obstarávaní v 70 % prípadov.

Takéto mohutné investície do výstavby diaľnic zmenia štruktúru stavebníctva na Slovensku. Analytici UniCredit Bank očakávajú, že výstavba budov bude naďalej trpieť a značná časť stavebnej kapacity sa presunie k infraštruktúre. Ale aj po (relatívne skokovej) výstavbe 155 km diaľnic pomocou PPP projektov bude Slovensko z pohľadu hustoty diaľničnej siete stále patriť medzi krajiny zaostávajúce. ČR bude mať stále o 19 % hustejšiu sieť diaľnic, Maďarsko o 43 % a Rakúsko o viac ako 120 % a Nemecko o 220 %.

Aktívna banka

Na slovenskom bankovom trhu k lídrom vo financovaní PPP projektov patrí UniCredit Bank. V rámci pilotného projektu R1 sa ako jediná lokálna banka priamo zúčastnila na finančnom uzatvorení transakcie (financial close).

UniCredit Bank taktiež poskytla úver na financovanie prípravných prác na D1 na 18 miliónov eur. Ide o zásadný projekt, ktorý predstavuje jeden z dôležitých stimulov pre národné hospo-

dárstvo s dopadom na výrazné zvýšenie dopravného komfortu na 5 diaľničných úsekoch D1 s celkovou dĺžkou 75 km v rámci ďalšieho balíka PPP projektov. Banka deklaruje záujem zúčastniť sa aj financovania samotného projektu.

„Po našej skúsenosti s financovaním R1 som veľmi rád, že sme sa mohli zúčastniť aj na tejto transakcii. Štartuje sa ňou projekt, ktorý bude z hľadiska objemu financovania ešte trikrát väčší,“ povedal generálny riaditeľ UniCredit Bank Jozef Barta.

Projekt sa naštartoval, prebiehajú rokovania s bankami smerujúce k finančnému uzavretiu s cieľovým termínom 15. februára 2010.

Kde sú možnosti

V porovnaní so susedmi Slovensko objavilo PPP relatívne neskoro, ale za posledné 1 – 2 roky sa tu PPP projekty udomácnili. Aktuálna je otázka, aké ďalšie oblasti možno financovať prostredníctvom PPP. Okrem dopravy je to



napríklad školstvo, kde je partnerstvo verejnej správy a súkromných organizácií priam nevyhnutnosťou. Ide najmä o financovanie výstavby budov škôl, internátov atď. I zdravotníctvo je jedným z vhodných sektorov pre PPP – je ideálnym riešením, ako skvalitniť služby formou výstavby nemocníc, sanatórií, laboratórií či podpornej infraštruktúry. Medzi ďalšie oblasti financovania s využitím PPP projektov patrí výstavba budov pre úrady verejnej správy, sociálne služby alebo projekty na ochranu životného prostredia.

VN
Foto: TASR

Formuje sa európsky pohľad na svet?

Poľský exprezident verí v súdržnosť a inšpirujúcu príťažlivosť našej Únie

Niektorí ľudia sa sťažujú, že Európska únia nemá vlastný pohľad na svet. V skutočnosti je problémom EÚ fakt, že má tých pohľadov príliš veľa.

Vzhľadom na spoločné európske skúsenosti a záujmy by mali mať Európania na globálne otázky spoločný pohľad. Je však smutnou realitou, že politické, spoločenské a ekonomické tlaky ženú členské krajiny a občanov rozdielnymi smermi. Zdá sa, že spoločné dejiny nie sú pre spoločnú politiku dostatočnou základňou.

Napriek tomu platí, že čím pragmatickejšia je európska politika, tým väčšie sú nádeje na úspech, v neposlednom rade aj v globálnych otázkach. Európania majú spoločný pohľad na veľa globálnych problémov a často predkladajú spoločné metódy a stratégie na ich riešenie.

Európa ako motor a model

Rastúci konsenzus panuje napríklad v otázke klimatických zmien, migrácie a rozvojovej pomoci, ale aj v otázke energetickej politiky a ďalšieho rozvoja európskej bezpečnostnej stratégie. Zhoda v týchto oblastiach nie je len odrazom nejakých najmenších spoločných menovateľov; v každej z nich priniesla Európa na globálnej úrovni významnú hodnotu.

Súbor európskych postojov sa dokonca stáva synonymom pre riešenie svetových problémov. Klimatické zmeny, energetická bezpečnosť a demografické problémy sú koniec koncov už mnoho rokov súčasťou európskej verejnej diskusie a dnes sa k tejto rozprave začínajú pripájať aj ďalšie časti sveta.

Globálna finančná a hospodárska kríza môže byť tiež katalyzátorom presadzovania európskej vize nového svetového poriadku. Európska viza kapitalistickej ekonomiky, fahajúcej sociálny pokrok a podliehajúcej skôr regulácii ako laissez-faire, získava na vplyve. Nové ekonomické veľmoci ako Čína, India a Brazília musia nájsť vlastné spôsoby riešenia sociálnej nespravodlivosti a podpory rovnakých príležitostí pre všetkých – a európsky model sa im javí ako čoraz atraktívnejší.

Rôznosť, ale nie rozkol

Jednotlivé spoločnosti v rámci EÚ však predsa len delí niekoľko rozdielov. Na veľa kľúčových globálnych problémov sú rozdielne názory. A hoci sa tieto rozdiely môžu časom zmenšovať, tu a tam sa vynoria v znepokojivo vyhrotenej podobe, ako sa to stalo v prípade Spojenými štátmi vedenej invázie do Iraku.

Útechou môže byť skutočnosť, že rozdiely v európskych pohľadoch na celosvetové témy nemali príliš veľký vplyv na vnútornú dynamiku EÚ. Vojna v Iraku neoddielala „veľký tresk“ v podobe rozšírenia Únie a nebola ani dôvodom krachu referend o ústavnej a Lisabonskej zmluve vo Francúzsku a v Holandsku.



A Európa potrebuje rozvíjať štruktúry a rozhodovacie procesy obmedzujúce konflikty záujmov tým, že bude ponúkať kompromisné riešenia. To je jadro Lisabonskej zmluvy, ktorá je koncipovaná tak, aby vytvorila nové inštitúcie a mechanizmy zamerané na tvorbu politickej súdržnejších vonkajších politik EÚ. Presun väčšieho počtu oblastí zodpovednosti, ako sú zahraničná pomoc alebo rozvojová politika, na inštitúcie EÚ pomáha Únii adaptovať sa na novú medzinárodnú realitu, pretože podčiarkuje jej rastúci význam ako rozhodovacieho centra Európy.

Za novú východnú hranicu

Formovanie spoločnej vize sveta by sa malo začať v bezprostrednom susedstve Európy.

Východná Európa, najmä Ukrajina a Moldavsko, musí byť pokladaná za región osobitného významu. Ukrajina so 46 miliónmi obyvateľov je príliš veľká a významná, než aby sme ju mohli vynechať z akejkoľvek vize európskej budúcnosti. Stratégia EÚ voči Ukrajine však bola až doteraz nejasná a obskúrna.

Najvyšší predstavitelia EÚ lamentujú nad politickým štiepením a pomalým tempom reforiem na Ukrajine a ukrajinské politické špičky sa musia touto kritikou zaoberať. Nedostatok pokroku však vidno aj na neschopnosti EÚ prijať Ukrajinu za svoju. Našťastie, tento prístup sa mení. Plynové memorandum o rozšírení a využívaní ukrajinských plynovodov, ktoré EÚ a Ukrajina podpísali v tomto roku, je toho ukázkovým

príkladom: výmenou za politickú podporu a financovanie rozšírenia plynovodov sa Ukrajina zaviazala prevziať pravidlá EÚ pre správu a prístup k plynovej prenosovej sústave.

Súčasná absencia zhody EÚ na mnohých globálnych otázkach, ako aj na kontinentálnych problémoch typu Ukrajiny nie je dôvodom na zúfalstvo. Trik spočíva v rozvíjaní spoločných riešení a v prijímaní spoločných zahraničnopolitických opatrení aj v prípade, ak budú rôzne vlády EÚ vidieť veci inak.

Aleksander Kwaśniewski
bývalý poľský prezident (1995 až 2005)

© Project Syndicate
Krátene; medzitulky redakcia
Obrázok: SXC



Spomienka na budúcnosť – dvadsať rokov slobody

Politikárčenie, nešikovnosť, zlyhania – no a čo? Brána slobody je otvorená.

Úspešný ekonomický rozvoj sa nedá dosiahnuť direktívnym plánovaním zhora. November '89 odvíjal draho zaplatené dogmatické ilúzie.

Nič sa nedá robiť. Tí, čo stáli v mrazivých podvečeroch na námestiach a štrngali kľúčmi, poslušne sa rozostupovali na výzvy „Utvorte koridor!“ a odvážili sa skandovať na potentátov režimu „K lopate! K lopate!“, sa stali tvorcami dejín. Pomohli zmeniť chod dejín nielen u nás doma, ale aj v Európe a vo svete. Československá socialistická republika bola predposledným štátom v stredovýchodnej Európe (pred Ceaușescovým Rumunskom), kde padol totalitný režim nanútený jednou svetovou veľmocou. Bez všetkého pátosu: všetci, čo sme boli „pri tom“, môžeme byť na seba hrdí. Pomohli sme otočiť kormidlo. Taká príležitosť sa naskytne tak raz za storočie.

Mozaika našich dvadsaťročí

Bolo to naozaj už pred dvadsiatimi rokmi? Neuveriteľné. Ako ten čas beží!

Je dvadsať rokov veľa či málo?

V živote jednotlivca je dvadsať rokov štvrtinou priemernej dĺžky života. Za dvadsať rokov z dieťaťa v perinke človek dospeje na mladého muža či spanilú devu, má za sebou skúšku dospelosti a usiluje sa uspieť na univerzite či v prvom zamestnaní.

A čo je dvadsať rokov v živote národa, krajiny? Z horizontu globálnej histórie vari málo? Len si spomeňme. Celá prvá Československá republika, od vzniku po prvej svetovej vojne po jej násilný rozpad pod Hitlerovými hrozbami – trvala dvadsať rokov. V dejepisoch a v myšliach generácií sa nám zdá, že ide o celú epochu, školu záchrany národa pred maďarizáciou, dlhý čas parlamentnej demokracie, rast Slovákov od puberty k dospelosti. A predsa to bolo iba dvadsať rokov.

Zaostávanie a ekonomický kolaps socializmu boli následkom antihumanizmu systému.

Dvadsať rokov... Čo sa dá za taký čas stihnúť! Moja generácia maturovala v rokoch, keď sa komunisti parlamentne maskovaným štátnym prevratom chopili moci vo februári 1948. Dvadsať rokov sme museli byť svedkami bu-

dovania socializmu najtvrdšími metódami. Prvý veľký slobodný výdych Slováci a Česi zažili až v roku 1968: po ďalších dvadsiatich rokoch! A nakoniec – ďalších dvadsať rokov trvalo od neostalinskej „normalizácie“, kým sa desaťtisíce občanov odvážili vyjsť na námestia a dožadovať sa zrušenia nadvlády jednej politickej strany!

Koľko príbehov, koľko zlomených životov, koľko poníženia dobrovoľného i nedobrovoľného, koľko dvojtvárnosti, aby milióny ľudí prežili. Koľko tých dvadsaťročí unesie ľudský život?

Konšpirácia-nekonšpirácia, splnil sa jeden sen

Z tohto pohľadu ma vôbec nevzrušujú ani nerozčuľujú detaily okolo Novembra 1989. Vôbec nie je podstatné, či to bola nejaká tajomná konšpirácia superveľmoci, tajný pakt Busha staršieho a Gorbačova, CIA a KGB. Komunizmus v Sovietskom zväze a jeho satelitoch nepadol len ako výsledok odvahy niekoľkých jednotlivcov-disidentov, ani rečníkov námestí. Socialistický sen o prebudovaní ľudstva padol preto, lebo od počiatku zle odhadol ľudskú prirodzenosť. Nezakalkuloval vrodennú túžbu po slobode uloženú v každom človeku. Ekonomický kolaps, technologické zaostávanie boli iba následkami tohto podcenenia ľudskej prirodzenosti, antihumanizmu.

Pri oslavách novembrových udalostí by sme

sa nemali rozčuľovať nad detailmi, nešikovnosťou, politikárčením. Usilujem sa nevnímať, čo sa stalo z viacerých aktérov novembrových mítingov, v čom zlyhali a v čom nie. Viem iba toľko. Vtedy sme chodili na námestia ako v snách. Boli sme generáciou, čo jednoducho stratila už vieru, že raz sa dožije iného režimu,

Bez slobody politickej niet slobody ekonomickej; zdravý egoizmus á la Adam Smith si žiada priestor.

než aký bol dovtedy. Kto vtedy premýšľal, že dôjde k odnárodeniu? Komu by prišla na um masová privatizácia? Kto tušil, že dva tucty mladých Slovákov, čo boli v čase Novembra ešte deťmi alebo študentikmi, budú miliardármi? Obrázky športiekov značiek Ferrari, Maserati či Porsche sme si vystrihovali zo zahraničných časopisov ako idoly. Dnes si ich môže občan kúpiť tam na rohu. Stačí mať iba debetnú kartu so správnou sumou.

Valiacej sa guľi dejín nemožno rozkázat'

Ako spisovateľ najmä historických románov viem o dejinách svojej. Na dejinách je najkrajšie to, že sú niečo ako billiard. Prvotný šľachetný či nešľachetný podnet – drgnutie tágom – prináša nakoniec celkom iné výsledky, než ste pri prvom náraze predpokladali. Dejiny sú

fascinujúce, lebo sú prekvapivé. Pováčšine sa z ulice a námestia vznesú do výšky, aby sa nakoniec zdvihli vysoko nad hlavy ľudí. Namiesto konkrétnych ľudí na konkrétnej ulici či námestí neustálym putovaním do výšky ukážu kontúry celých kontinentov. Ako mapy v Googli.

Udalosti spred dvadsiatich rokov vo východnej Európe zmenili tvár celého kontinentu. Jediným možným odkazom Novembra 1989 je návrat k slobode. Všetko ostatné je nepodstatné. Ak niet slobody politickej, národnej (nezabudnime, aj samostatná Slovenská republika je dieťaťom Novembra!), niet ani slobody ekonomickej. Sloboda, toto nebezpečné abstraktné slovo, je kľúčom na otvorenie najväčších schopností človeka. Ak človek nemá pocit slobody, má zviazanú myseľ a následne zviazané ruky. Bojí sa niečo podniknúť, prekonať sám seba, dosiahnuť viac. Úspešný ekonomický rozvoj sa nedá dosiahnuť sebalpším direktívnym plánovaním zhora. Bez štipky toho zdravého egoizmu Adama Smitha sa nedá rozvinúť veľká hra trhového mechanizmu. Bez sebalásky nemôže byť ani lásky k druhým. Lásky je nedeliteľná. Túžba po šťastí rovnako.

Kto pozná hranice slobody

Pravdaže, otvoríť cestu k slobode znamená otvoriť Pandorinu skrinku. Sloboda? V poriadku. Lenže sloboda pokiaľ? Aké sú možnosti slobody, aké sú jej limity, to je ústredná otázka aj našich posledných dvadsiatich rokov. Často sa právom hovorí, že sloboda bez zodpovednosti môže viesť k anarchii a skaze. Sloboda sa musí regulovať. Kto ju má regulovať? Asi vôľa

občanov, však? Teda parlament, štát. Lenže, čo ak vedomie väčšiny občanov je pomýlené, zatemnené, chybné? Nebezpečenstvom demokracie je aj nadvláda hlúposti, zloby, nekompetentnosti.

A predsa existuje aj mierka pre slobodu. Norma slobody. Sloboda nie je samoučelná. Má viesť k rozvoju človeka, rodiny, spoločnosti. K väčšej miere spravodlivosti, blahobytu, istoty. Sloboda sa rodí z hodnôt, nie opačne. Všeobecné mravné dobro, zlatý zákon ľudskosti („Čo nechceš, aby ti nerobili, nerob ani ty iným“) je tým putom, čo viaže ľudské spoločenstvo aj dnes. Azda práve dnes v globalizovanom svete. Každý zločin, nerozum, nezodpovednosť sa prenáša po celej zemeguli ako v biliarde. Príčiny svetovej finančnej krízy sú toho dokladom.

V Novembri sme neuvažovali o privatizácii ani o tom, kto bude miliardár.

V tomto zmysle každý podnikateľ by mal mať svoj goodwill, svoju mieru zodpovednosti za seba a za všetkých. Sloboda je hodná obeti. To vieme my starší, čo sme prežili desaťročia neslobody.

V tomto zmysle je spomienka na dvadsať rokov slobody aj záväzkom, spomienkou na budúcnosť.

Anton Hykisch, november 2009
Medzitulky redakcia, foto TASR



Slovenskí podnikatelia po 20 rokoch podľa Igora Junasa

Málo súdržnosti, slabá podpora podnikania od štátu – a do toho kríza

Igor Junas stojí 17 rokov na čele Bratislavskej regionálnej komory SOPK; o tri roky dlhšie šéfuje jednej z našich najvýznamnejších obchodných spoločností. Zaujímali sme sa o jeho pohľady na krízu, podnikateľské prostredie a podnikateľské štruktúry v SR.

● **Téma hospodárskej krízy a recesie je všadeprítomná. Ako ju vnímate vy?**

Príchod krízy ukázal, že cyklické striedanie kríz v kapitalizme, o ktorom sa naša generácia učila od klasikov, je stále realitou. Mnohých kríza prekvapila a zaskočila, pretože prišla po mnohých rokoch nepretržitého hospodárskeho rastu, kedy podnikatelia žali úspechy v malom i veľkom. Banky mali prebytok peňazí a v ekonomike sa roztáčala „špirála úspechu“. Podnikatelia považovali za takmer garantované, že z každej koruny, ktorú investujú, dostanú zisk, a prestali uvažovať tým starým dobrým spôsobom, že „dovolím si len to, na čo mám“.

Čo sa týka charakteru krízy, v podstate ide o klasickú krízu z nadvýroby s viacerými špecifikami – ale doposiaľ každá cyklická kríza bola niečím odlišná od predošlej, a preto sa vždy ďalšia tak ťažko predpovedá.

● **A poučenie?**

Dnes si možno prečítať veľa článkov o tom, ako to celé nebolo postavené na pevných základoch. Zo spätného pohľadu možno konštatovať, že veľa príznakov bolo dosť jasne viditeľných, ale snáď sme ich nechceli vidieť – hádam najviac na trhu s realitami. Ja som sa čudoval, keď som videl, kam smerujú ceny nehnuteľností v Bratislave pri existujúcej úrovni príjmov. Nožnice sa stále otvárali a raz muselo dôjsť ku korekcii. Hypotekárna kríza v USA odhalila hlboký rozdiel medzi tým, na čo si bežne Američan zvykol a na čo v skutoč-



Igor Junas

nosti má. Ale to neplatilo iba o USA a z toho dôvodu bola zásadná korekcia nevyhnutná.

● **Bola to dosť bolestivá korekcia.**

Tým bolestivejšia, čím viac bola predtým vybičovaná spomínaná špirála. My, ktorí si viacej pamätáme, si určite vybavíme aj predchádzajúce kapitalistické cyklické krízy, ktoré sa, povedzme, za uplynulých 50 rokov dajú jasne identifikovať. Hoci u nás boli tieto krízy za socializmu známe skôr len z novin, i u nás sme napriek plánovanému centralizovanému hospodárstvu cítili ich dopad. Hoci nie tak inten-

zívne v krátkom období, ale zato dlhodobejšie s o to viacej plošným dopadom. Cyklicka je však kapitalistickému systému vlastná, v tom mali tí klasici pravdu, ale mnohí z nás tomu už prestali veriť. Desať a viac rokov nepretržitého rastu vás môže zbaviť ostražitosti a opatrnosti.

● **Máte pre slovenské firmy nejaký účinný recept, ako čeliť recesii? Aká je v tomto smere vaša skúsenosť?**

V našej spoločnosti Kerametal máme špecifickú, ale veľmi užitočnú skúsenosť z minulosti. Podobnú situáciu, aká teraz nastala vo svete, sme totiž

v prostredí nášho podniku zažili v polovici 90. rokov. Krátko predtým sa uskutočnil prechod od štátneho monopolu zahraničného obchodu ku konkurenčnému prostrediu. V krátkej dobe sme stratili veľkú časť kvalifikovaných pracovníkov komodít a taktiež našich tuzemských výrobných partnerov. Ak sme chceli prežiť, museli sme hľadať vo veľmi krátkom čase nové obchody už v konkurenčnom prostredí. Výrazne sme finančne zainteresovali našich obchodníkov na objeme nových kontraktov. Vďaka renomé Kerametalu nám boli banky ochotné v tom čase požičať, koľko sme chceli. Naši obchodníci nakupovali vo veľkom pre výrobné podniky, obrat firmy sa zakrátko viac ako zdvojnásobil, ale zabudli na to, že treba inkasovať, a tak sme čoskoro museli riešiť problém pohľadávok, z ktorých veľká časť zostala nedobytná. Naši pracovníci však finančné bonusy za zvýšenie obratu dostali a v zdraví užíli.

● **To je analogické s genézou svetovej finančnej krízy.**

Áno, je to podobné, lebo to isté sa stalo na hypotekárnom trhu v Amerike. Aj tam boli predajcovia hypoték a manažmenty vysoko hmotne zainteresovaní na predaji hypoték, z ktorých veľká časť nemala žiadne reálne krytie. My sme to, našťastie, nakoniec zvládli – a získali cennú skúsenosť. Následne sme prijali také opatrenia, aby sa to znova neopakovalo. Na druhej strane, keď sa na to pozerám aj z dnešného pohľadu, z hľadiska motivácie ľudí a „rozkývania“ firmy bol náš postup v danom čase opodstatnený. Inak by sme tu asi už neboli, i keď to bolo drahé cvičenie. Súčasnú krízu, samozrejme, pociťujeme tak ako každý iný podnik, lebo sme obchodná firma. Ale vnútorné náklady a pravidlá máme nastavené tak, aby firma krízu prežila. Toto sa, žiaľ, netýka viacerých stredných a množstva menších firiem.

● **Čo by mali robiť tie firmy, ktoré do krízy „spadli“ a pritom na ňu nie sú tak dobre vybavené ako vaša spoločnosť?**

Viete, dnes sa organizuje až neuveriteľné množstvo seminárov, na ktorých odborníci radia, čo robiť. Niekedy sa pousmejem, keď vidím, že z tých istých ľudí, ktorí pred dvomi rokmi prednášali o raste a expanzii, sú dnes odborníci na riešenie krízy. Moja rada firmám je jednoduchá – jediná šanca, ako prežiť, je dať do súladu náklady a výnosy a minimalizovať, ak je to možné, angažovanosť v bankách.

● **To sa dá v časoch recesie dosiahnuť obvykle len za vysokú cenu drastických vnútorných opatrení – napríklad personálnych.**

Bohužiaľ, je to tak. Aj ja som cez všetko toto prešiel. Manažér, ktorý má zodpovednosť za firmu, môže byť jednoducho vohnaný do situ-

ácie, keď musí urobiť opatrenia veľmi nepríjemné aj pre neho samého. Ale ak ich nie je schopný urobiť, musí vedieť, že obeťou bude celý „organizmus“ firmy.

Musi sa preto rozhodnúť, či mu stojí za to zápasíť ďalej o jej existenciu alebo, ak chce ďalej podnikať, firmu zatvoriť a začne podnikať v niečom inom. Je to otázka priorit a aj filozofie. Upozorňujem však na to, že už na úrovni strednej firmy sa nielen ťažko zatvára, ale o to ťažšie znovu začína, pretože časy sa zmenili. Môžu to potvrdiť tí, ktorí pred 15 – 20 rokmi postavili firmy na zelenej lúke – a už vtedy bol

Podobnú krízovú situáciu, aká nastala vo svete, sme v podniku zažili už v 90. rokoch.

ten nábeh ťažký aj napriek tomu, že rozpadom starého systému bol vytvorený obrovský nový priestor pre podnikanie. Ešte ťažší je dnes, keď sme súčasťou európskeho trhu a svetového ekonomického systému – zelená lúka je už obsadená a na všetko je tvrdá konkurencia.

● **Do popredia sa často dostáva už nie tak otázka ceny, ale spoľahlivosti a stability dodávateľa.**

Meno je dôležité. Kerametal bude mať zakrátko 40 rokov. Myslím si, že je to vo svete jedno z najlepších slovenských mien, ak nie najlepšie. Často sa obchodní partneri rozhodujú, s kým budú spolupracovať, práve na základe dobrého mena – a toto sa dá dosiahnuť iba dlhodobou systematickou a tvrdou prácou celého kolektívu pracovníkov firmy. Každý zamestnanec na každej úrovni v určitom momente rozhoduje o tom, ako sa cez neho partneri pozerajú na samotnú firmu.

Za posledných 20 rokov sa od Nežnej revolúcie objavili tisíce nových firiem. Tie, ktoré toto obdobie prežili, si vysoko vážia a strážia svoje meno. My nie sme v tomto žiadna výnimka, skôr sme príkladom.

● **Rozprávali sme sa o tom, ako môže firma úspešne čeliť kríze. Každý podnik však pôsobí v prostredí, kde pravidlá stanovuje štát. Ako hodnotíte kvalitu a úspešnosť protikrízových opatrení?**

To je dosť zložitá otázka. Každá vláda má už vo svojom „rodnom certifikáte“ zapísaný určitý spôsob vládnutia a riešenia problémov. Súčasná vláda ide cestou výraznejšej regulácie a zásahov do ekonomiky, čo aj verejne deklaruje, a tak to treba chápať. Ja som niekde v strede medzi mantinelmi, lebo ani bezbrehý neoliberalizmus sa neukázal ako riešenie, ale škodlivý je aj druhý extrém – príliš silná regulácia. Štát má nezastupiteľnú úlohu najmä v tom, že vytvára rámec pre hospodársku súťaž a mal by dôsledne vyžadovať dodržiavanie tohto rámca. Čo mi však prekáža, to sú nesystémové opatrenia. Kríza bola aj pre vládu prevápením a opatrenia sa často len v rýchlosti lepili bez potrebného nadhľadu. Niekedy sa pozornosť zbytočne sústreďovala na sekundárne kvázipróblemy namiesto toho, aby sa v pokoji robili potrebné analýzy, ktorými by sa v zárodok predchádzalo podobným problémom v budúcnosti.

● **V takejto situácii by malo byť obzvlášť zreteľne počuť hlas podnikateľov. Akú pozíciu majú dnes u nás podnikateľské organizácie?**

Bohužiaľ, aj ako predseda Bratislavskej regionálnej obchodnej a priemyselnej komory musím konštatovať, že podnikateľské organizácie sú roztrieštené a na rozdiel od iných európskych krajín na Slovensku nepredstavujú





Veľvyslanec Malajzie vo Viedni s akreditáciou pre Slovensko Dato Mohd. Arshad M. Hussain a Igor Junas. Veľvyslanec v súčasnosti zastáva aj funkciu predsedu Rady guvernérov MAAE.

pre vládu silného partnera. Chýba mi tu určitá stavovská hrdosť, akú majú inde. Napríklad v Rakúsku je neuveriteľne silná hospodárska komora, ktorá disponuje aparátom s tisíckami ľudí, robí si vlastné ekonomické analýzy a o názory predsedu komory sa novinári zaujímajú viac ako o názory rezortného ministra.

U nás ani neviem, či sa dá zmapovať, koľko tu je podnikateľských štruktúr. Často vystupujú na vlastnú päsť a potom nedokážu v rámci dialógu s vládou administratívou efektívne ustáť miesto, na ktoré by mali nárok, keby boli jednotní.

● Čím si to vysvetľujete?

Má to niekoľko príčin. Niektoré veci chcú čas a vývoj sa nedá urýchliť. Do roku 1989 tu bolo všetko organizované a kontrolované, takže potom sa prejavila reakcia ako kyvadlo, ktoré išlo do opačného extrému. Atomizáciu podnikateľskej sféry podľa mňa veľmi umne podporovali aj všetky naše vlády, ktoré nemali záujem na tom, aby im tu vyrástol silný a dobre organizovaný partner.

Pokiaľ ide o stavovskú hrdosť podnikateľov, v tomto ohľade bolo obdobie 1948 až 1989 ako atómová bomba, ktorá ju úplne vyčistila – ľudia, ktorí mali v štyridsiatom ôsmom okolo dvadsať rokov, ešte nestihli začať podnikáť, ale po novembri '89 boli už v dôchodkovom veku. Takže po roku 1989 sme my, ako obchodná komora, začali stavať v podstate z ničoho.

A napokon, už samotný štýl života dnes smeruje viac k decentralizácii a individualizmu ako k centralizácii a solidarite.

● Ako hodnotíte podnikateľské prostredie na Slovensku?

Podnikateľské prostredie má v každom štáte svoje špecifiká. Historicky uspeli vždy krajiny s múdrymi vladármi a vládami, ktorí vytvárali široké rámce na realizáciu ekonomických aktivít a hľadali cesty, ako podnikateľskú energiu prebúdzajú a podporujú a z jej výsledkov následne budovať prosperujúci štát. Nemyslím si,

že podnikateľské prostredie u nás je najhoršie, ale nie je ani najlepšie a práve jemu by mala každá vláda venovať v rámci svojej ekonomickej politiky prioritnú pozornosť.

Chcel by som upozorniť na problém, ktorý v poslednom čase pociťujeme intenzívnejšie ako v minulosti – a to je problém vymáhateľnosti práva. Žijem problémami podnikateľskej obce a stretávam ľudí, ktorí sú účastníkmi obchodných sporov tak ako i naša firma. Žiaľ, väčšina z nich má pocit, že veci sa nevyvíjajú v prospech nezávislých rozhodnutí – zvlášť v sporoch, kde na jednej strane vystupuje v nejakej forme štát.

Manažér musí vedieť urobiť aj bolestivé opatrenia. Ak nie, obetuje firmu.

V podnikoch a organizáciách so štátnym vplyvom dochádza po každej zmene vlády k hlbokým personálnym zmenám. Ľudia politicky nominovaní často trpia pocitom nadradenosti a nepostihnuteľnosti za svoje rozhodnutia. Ale po zmene vlády sa jednoducho vytratia, a tak sa vytráti aj ich zodpovednosť za vykonané rozhodnutia. Títo ľudia často nerespektujú prijaté zmluvné záväzky, počítajú s tým, že prípadné súdne spory tak či tak budú trvať dlhšie ako ich funkcia. A vláda, ktorá je pri moci, sa snaží vyhnúť zodpovednosti i napriek tomu, že problémy boli spôsobené jej predchodcami. Aby nemusela znášať ich negatívne ekonomické dopady v rámci rozpočtu, začína aktívne vstupovať a ovplyvňovať rozhodnutia svojich súdov.

Pokiaľ štát nenastaví pravidlá u seba a vo svojich firmách tak, ako sú nastavené v súkromných firmách, vždy budú mať navrch hlasy, ktoré tvrdia, že štát je najhorším vlastníkom. Nesúhlasím s týmto tvrdením, aj keď posledných 20 rokov mi nedáva ani zďaleka za pravdu. Personálna politika, ktorej sme kedysi hovorili „kádrová práca“, je dôležitá tak na

úrovni firmy, ako aj štátu. Obávam sa, že tu je štát sebe i svojim občanom najviac dlžný. Veľmi dobre si pamätám heslá spred 20 rokov. Mnohé z nich volali po tom, aby sa správni ľudia dostali na správne miesta. A dostali sa?

● Čo by teda mala robiť a čo reálne robí SOPK, aby sa posilnil jej vplyv?

Napriek všetkému, vždy som bol toho názoru, že komorový systém je pre Slovensko veľmi dôležitý. SOPK je dobre pripravená platforma, už len preto, že má ako jediná vybudované regionálne štruktúry, bez ktorých sa len ťažko dá systematicky pracovať. Dnes robí komora veľkú prácu v oblasti servisu pre podnikateľov, vzdelávania a podobne.

Bohužiaľ, nemôžem sa zmieriť tak ako mnohí členovia komory s nespravodlivosťou, ktorá sa stala komore. Napriek všetkým reštitúciám nebol uznaný jej nárok na skonfiškované budovy obchodných komôr v Bratislave, Košiciach a Banskej Bystrici, ktoré z vlastných prostriedkov vybudovali predchádzajúce podnikateľské generácie za veľmi ťažkých podmienok. Napriek deklaráciám žiadna z vlád doposiaľ nespĺnila svoje prisľuby. Treba priznať, že súčasná vláda ako prvá prijala legislatívny rámec na nápravu, no samotná náprava ešte nenastala.

● Popri riadení podniku a regionálnej komory venujete svoje kapacity aj ďalšej zaujímavej funkcii – ste honorárny konzul Malajzie. Prečo práve táto krajina? A aké sú vaše úlohy?

Od roku 1995 som vykonával funkciu generálneho honorárneho konzula Nórskeho kráľovstva, a to až do zriadenia jeho veľvyslanectva v Bratislave v roku 2005. V roku 2006 ma oslovili zástupcovia Malajzie, ktorú som predtým už viackrát navštívil a vedel som, že je to moderná, dynamická a dobre organizovaná krajina. Podobne ako Slovensko je veľmi otvorená zahraničnému obchodu a investíciám a je aj domicilom mnohých spoločností produkujúcich špičkové technológie. Hoci je to relatívne malá krajina s niečo viac ako 20 miliónmi obyvateľov, v svetovom rebríčku podľa objemu zahraničného obchodu je na 17. mieste.

Slovensko s Malajziou nemá vízovú povinnosť. Ťažisko môjho pôsobenia je najmä v podpore ekonomického prieniku malajzijských podnikateľov na Slovensko a v podpore rozvoja vzájomného obchodu a kultúrnych vzťahov. V prípade, že vznikne konkrétny záujem, pomôham malajzijským podnikateľom orientovať sa v našom prostredí, ale i naopak – veľmi rád pomôžem informáciami tým našim podnikateľom a občanom, ktorí chcú spoznať túto zaujímavú, prekrásnu a exotickú krajinu.

Zhovárili sa:

Miloš Nemeček a Juraj Filin

Foto: Kerametal, archív

Ako firmy nestrácajú nádej v kríze...

... šťastie praje pripraveným, tvrdí Stanislav Horváth z firmy MSP-CONSULT, s. r. o.

● **Ako pociťuje vaša spoločnosť neistotu podnikateľov v čase krízy, dá sa povedať, že prichádzate o zákazníkov?**

Je známy zámer firiem redukovať náklady v čase krízy, často aj na nesprávnom mieste, práve tam, kde je potenciál zvýšenia tržieb a zisku. To je často práve marketing, teda aj podpora predaja v snahe zaujať miesto konkurenčných firiem na trhu. Avšak aj v sektore malých a stredných podnikov (MSP) postupne pribúdajú firmy, ktoré hľadajú pomoc vo zvýšení efektívnosti nástrojov na vyhodnocovanie plnenia cieľov stratégie alebo kvality hlavných a podporných procesov.

● **V májovom čísle nášho časopisu ste upozorňovali na časté príčiny nedostatkov vo finančnom riadení firiem v sektore MSP, dokonca ste použili výraz „strata ilúzií“ firiem v bankách...**

Bohužiaľ, finančné riadenie firiem v sektore MSP je skutočne niekedy redukované na vedenie účtovníctva, riadenie platobného styku a snahu platiť čo najnižšie dane. Často úplne

absentuje finančný plán s dlhodobými cieľmi v riadení investícií a obchodnej výkonnosti firiem, pre mnohé firmy je to len súbor „neprijemných tabuliek“ požadovaných bankami pri žiadosti o úver. Avšak aj mnoho menších firiem už chápe, že bez udržateľného dosahovania primeraného zisku a platenia optimalizovaných daní nie je možná cesta k prosperite.

● **Ako môžu firmy využiť možnosti finančnej pomoci EÚ v čase krízy na podporu svojej konkurenčnej schopnosti?**

Ministerstvo hospodárstva veľmi pomohlo firmám, keď v priebehu roka 2009 umožnilo realizovať projekty operačného programu Konkurencieschopnosť a hospodársky rast už po zverejnení výziev, bez potreby čakať na rozhodnutie riadiaceho orgánu. Avšak aj táto príležitosť praje len pripraveným firmám, ktoré sú schopné projekt dobre naplánovať, zorganizovať obchodnú verejnú súťaž dodávateľov, ale predovšetkým, a to je hlavný problém, získať záväzný úverový prísľub na spolufinancovanie

projektu už v čase predkladania žiadosti o nenávratný finančný príspevok (NFP). Refinančný spôsob dôkladne preverí kvalitu riadenia procesov vo firmách. Stretávame sa tiež s námietkami na hodnotenie a výber projektov, ktoré môžu byť často aj opodstatnené. Nie je však možné všetky nevyriešené základné otázky plánovania a riadenia projektov pripisovať týmto faktorom, ktorým sme sa venovali v májovom a júnovom čísle vášho časopisu. Mnohí žiadatelia stále zabúdajú, že financovanie projektu nie je možné riešiť návštevou banky mesiac (prípadne týždeň) pred uzávierkou žiadostí o NFP.



Firma MSP-CONSULT, s. r. o., Trnava sa so želaním príjemného prežitia Vianoc teší na spoluprácu v novom roku 2010.

Kontaktné údaje a viac informácií o ponuke poradenských služieb nájdete na www.mspconsult.sk

Zhovárala sa Valéria Nagyová

■ naša anketa

Téma: goodwill

1 Aký význam pripisujete goodwillu firmy? Je dnes dôležitejší ako predtým?

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



MURAT KIZILSAC,
general manager
spoločnosti Karya Tour
Slovakia

1 V dnešnej dobe je goodwill neodmysliteľnou súčasťou každej spoločnosti. Treba ho budovať a rozvíjať od samotného začiatku založenia spoločnosti a rovnako neustále kontrolovať jeho napĺňanie. Zákazník má dnes oveľa väčšiu možnosť výberu ako kedysi. Prvý dojem, kultúra komunikácie vo vnútri, ale i navo-

nok spoločnosti – to sú základné elementy, ktoré sa vryjú do jeho podvedomia. Práve v súčasnej hospodárskej situácii by mal byť goodwill dôležitým nástrojom napredovania spoločnosti.

2 Pre našu spoločnosť, ktorej hlavnou náplňou je poskytovanie služieb, je goodwill obzvlášť dôležitý. Dôraz kladieme na kvalitu našich zamestnancov, ktorých posielame každoročne na infocesty, aby čo najlepšie poznali náš produkt a následne ho vedeli čo najlepšie prezentovať a ponúkať klientom.

Ak je náš zamestnanec pravidelne školený, motivovaný a dokonale ovláda a prezentuje naše služby, potom je aj náš klient spokojný, a tak pozitívne prispieva k nášmu goodwillu.



MILAN TOROK,
riadiateľ hotela Danubia
gate*** v Bratislave

1 Goodwill je záležitosť nehmotná, ktorá má predsa len hodnotu zlata. V našom hoteli to platí dvojnásobne, pretože nie sme na trhu ešte ani rok a nemáme vlastne žiadnu históriu,

na ktorej by sme mohli stavať. Preto viem, aké je dôležité budovať si dobré meno od začiatku a aká „drina“ je udržiavať si ho. A viem aj to, že malé chybičky môžu goodwill výrazne oddialiť z vyšších pozícií pri hodnotení. Skrátka, na tejto záležitosti treba pracovať vytrvale a dlhodobo.

**Goodwill je nehmotný,
ale má cenu zlata.**

2 Každá firma musí začať od ľudí. Niet pochyb o tom, že v hoteli sú ľudia tí, ktorí ho predávajú, ale ho aj vedú „potopiť“. Závisí teda od množstva faktorov, akými sú disciplína, tréning zamestnancov, vychovávanie k lojalnosti, motivácia a mnoho ďalších, aby práve oni boli tí, ktorí budú pýchou spoločnosti.

Môžete mať výborné finančné zázemie, postavenie na trhu či dobré konexie. To všetko vám je nanič, keď nemáte za sebou spoľahlivých zamestnancov, ktorí nie sú stotožnení s tým, že pracujú v dobrej firme. Jednoducho, robíme všetko pre to, aby chápali, že práve oni sú veľmi dôležitým článkom a kľúčom k pravému úspechu.

Ako zmodernizovať blízkovýchodné ekonomiky

Tušili sme to: ropa je pre arabský svet možno viac brzdou ako požehnaním

Globálna ekonomická kríza pomohla zamaskovať chronické štrukturálne nerovnováhy v regióne, tie však pretrvávajú a raz nás možno prekvapia.

Pred pojmami „Blízky východ“ alebo „arabský svet“ uprednostňujem skratku WANA, ktorá označuje západnú Áziu a severnú Afriku. Či už sa však rozhodneme nazývať tento región akokoľvek, hrozí nebezpečenstvo, že globálna ekonomická kríza poslúži vládam aj iným inštitúciám v oblasti ako takmer dokonalá zámenka na pokračovanie v „biznise ako zvyčajne“, zatiaľ čo v skutočnosti je potrebný hlasný budičiek.

Choroba rentierskych ekonomík

Takmer všetky ekonomiky WANA charakterizuje priveľká závislosť od zahraničnej pomoci a ropných príjmov. Nie je prehnane tvrdiť, že tieto krajiny v istom zmysle „prežívajú na prístrojoch“.

Problém, ako sa tejto závislosti zbaviť, sa zdá byť neprekonateľný. V krajinách WANA totiž zavládla holandská choroba* a rentiersky duch, ktoré postihli ropné aj neropné štáty a zasiahli všetko – od peňazí zasielaných ľuďmi pracujúcimi v zahraničí cez finančné investičné toky z ropných krajín (najmä do nehnuteľností) a bublín na akciových trhoch až po zahraničnú pomoc. Vedľajším príznakom tohto javu je prehĺbenie príjmových nerovností, a to ako v rámci krajín WANA, tak aj medzi nimi.

Politológovia nám hovoria, že rentierske ekonomiky, čiže ekonomiky závislé od ropy a zahraničnej pomoci, podnecujú chamtivosť a nespravodlivosť. Iste, ropné príjmy v konečnom dôsledku oslabujú štátne inštitúcie a toto vyprázdnenie štátu často vyvoláva rastúcu nespokojnosť.

Koláče bez práce a boj o posty

V neropnej ekonomike je hlavným motorom bohatstvo práce. V rentierskej ekonomike však obrovské príjmy z ropy alebo z vonkajších finančných transferov od práce odrádzajú. Väzba medzi bohatstvom a prácou sa naruší, čo platí pre väčšinu priemyselných a poľnohospodár-

ských aktivít. Sociálna a politická mobilita začne byť extrémne obmedzená a spoločnosť sa mení z výrobnéj na spotrebnú. To pomáha vysvetliť vysokú mieru nezamestnanosti v arabskom svete. Podľa údajov Svetovej banky zaznamenal región Blízkeho východu a severnej Afriky (MENA) v posledných 25 rokoch minulého storočia, keď boli ceny ropy nízke, 25-percentný pokles príjmov na obyvateľa. V súčasnom desaťročí sa rast HDP vďaka rekordne vysokým cenám ropy prudko zvýšil. Nedávna štúdia indickej Skupiny strategickkej prezieravosti s názvom Náklady konfliktu na Blízkom východe naznačila, že posledných 20 rokov konfliktu vyšlo krajiny WANA približne na 12 biliónov dolárov.

Snaha získať neoprávnené výhody má tendenciu viesť k zlyhaniam v podobe urputného politického súboja o získanie krátkodobého prístupu k príjmom a pôžitkom namiesto súťaženia o otázku, ako by mohla vyzeráť politika slúžiacia dlhodobému verejnému záujmu. Politika chamtivosti a krívd nahrádza prezieravejší politický proces.

Niet do čoho investovať

Aké sú teda možné politické prístupy? Absencia modernej priemyselnej základne znižuje schopnosť ekonomík WANA vstrebávať prebytok vytváraný ropnými príjmi. V dôsledku toho založilo mnoho krajín takzvané suverénne fondy, ktoré investujú prebytky na medzinárodných trhoch. Manažéri týchto fondov sa právom sťažujú, že v regióne je nedostatok príležitostí na investovanie do poľnohospodárstva a výroby. Otázka znie, ako zvýšiť absorpčnú schopnosť regiónu a vybudovať v ňom modernú priemyselnú základňu.

Podmienkou akejkoľvek efektívnej zmeny je posun politickej orientácie z národnej na regionálnu úroveň. Na to, aby tento posun získal konkrétne obrysy, sú potrebné nové nástroje, ako sú Regionálny stabilizačný fond, Vodné a energetické spoločenstvo, regionálna sociálna súdržnosť a regionálna priemyselná politika. Bez regionálneho zamerania štáty WANA riskujú, že námesačne vpochoďujú do konfliktu a výrazného hospodárskeho poklesu.

Zachytia aspoň tretiu šancu?

Štáty WANA zmeškali prvú priemyselnú revolúciu založenú na uhli a parnom stroji a potom aj druhú priemyselnú revolúciu založenú na rope a spaľovacom motore. Dobré na tom je, že vzhľadom na absenciu modernej priemyselnej základne nemusia vo WANA na rozdiel od rozvinutých ekonomík zachraňovať chorľavejúce priemyselné sektory. Potrebná je však politika, ktorá umožní, aby sa WANA pripojila k tretej priemyselnej revolúcii – k post-uhlíkovej ekonomike charakterizovanej obnoviteľnou energiou a automobíkom na dobijacie palivové články.

Hasan bin Talál, jordánsky princ (strýko kráľa Abdalláha II.), predseda Fóra západná Ázia – severná Afrika © Project Syndicate Krátené, medzititulky redakcia. Foto: TASR

* Holandská choroba je ekonomický pojem, ktorý vysvetľuje vzťah medzi vyšším využívaním prírodných zdrojov a poklesom spracovateľských odvetví v kombinácii s morálnymi dôsledkami. Úlohu zohráva rast výmenného kurzu a pokles konkurencieschopnosti.





Nezabúdajme na Turecko

Záujem o 70-miliónový trh oživila návšteva prezidenta Güla v Bratislave

V novembri navštívil SR najvyšší turecký predstaviteľ Abdullah Gül. Hospodárske styky obidvoch krajín zhodnotil na stretnutí s podnikateľmi prezident Ivan Gašparovič.

Som rád, že sa dnes môžem k vám, zástupcom obchodných, priemyselných a podnikateľských kruhov tak zo Slovenska, ako aj z Turecka, prihovoriť. Vaša účasť na tomto podujatí dokumentuje, že aj napriek hospodárskej a finančnej kríze dokážeme prekonávať prekážky a hľadať nové cesty a formy spolupráce.

Ročný obchod za miliardu – málo

Až do vypuknutia krízy mali naše obchodné kontakty veľmi priaznivý trend. V rokoch 2003 až 2007 nastal až štvornásobný nárast obratu vzájomného obchodu. V roku 2008 sme zaznamenali jeho ďalší nárast, čím sme sa priblížili k sume jednej miliardy eur. Pre nás, ako pre krajinu odkázanú na export, je dôležité, že dlhodobo dosahujeme s Tureckom aktívne saldo. V roku 2008, v porovnaní s predchádzajúcim rokom, stúplo o 66 %.

Náš export do Turecka v roku 2008 predstavoval 1,3 % z celkového vývozu Slovenska. Je to už zaujímavý podiel, ale na krajinu so 70 miliónmi obyvateľov, ktorú možno dosiahnuť za jeden deň

autom, je to predsa len málo. Pozitívne hodnotím fakt, že Turecká republika nedávno ratifikovala Dohodu o hospodárskej spolupráci medzi oboma krajinami, ako aj Zmluvu o podpore a vzájomnej ochrane investícií. Tým sa výrazne upevnil legislatívny rámec na ďalší rozvoj našich ekonomických vzťahov.

Investície – tiež málo

Slovensko je pripravené na spoluprácu aj v rámci investícií. V krátkej dobe svojej samostatnosti dosiahlo spoluprácu veľkých investorov, čo mu pomohlo k rapidnému ekonomickému rastu. Dnes je Slovensko v pozícii, kedy nemusí len prijímať investície, ale kedy môže aj samo investovať. Som presvedčený, že aj spoločné investície v tretích krajinách môžu priniesť veľký úspech. Ak by som mal uviesť nejaké vážnejšie výhrady k úrovni našej spolupráce, tak by som spomenul oblasť investícií. V Turecku nie je evidovaná žiadna investícia zo Slovenska a u nás evidujeme turecký kapitál v celkovej sume len asi 3 milióny eur. To je, podľa mňa, naozaj málo na dve krajiny s rozvinutou ekonomikou.

Energetika a plynovody

Mimoriadne možnosti spolupráce, či už ide o obchod alebo investície, vidíme v oblasti energetiky. Aj počas predchádzajúceho zasadania spoločnej Slovensko-tureckej ekonomickej komisie sa spomínal záujem o budovanie a modernizáciu existujúcich tureckých elektrární. Exportné možnosti sa pre Slovensko otvárajú aj vo vývoze investičných celkov alebo vytváraní výrobných kooperácií v Turecku. Napokon, Turecko sa vyvíja ako významný a strategický dopravca energetických nosičov z oblasti Kaspického mora

a Strednej Ázie. Preto pozitívne hodnotíme nedávny podpis medzivládnej dohody týkajúcej sa plynovodu Nabucco a vítame tento projekt, lebo otvára pred nami možnosť diverzifikovať naše zdroje plynu a prepravné trasy. Rovnakú príležitosť vidíme aj v plynovode Južný prúd, ktorého realizáciu vo svojich teritoriálnych vodách odsúhlasila 22. októbra vláda Tureckej republiky.

Turecké pláže, slovenské kúpele

Som presvedčený, že obe krajiny majú nevidané možnosti spolupráce v oblasti turistického ruchu. Turecko patrí medzi desať najvyhľadávanejších cieľových krajín našich dovolenkárov. V roku 2008 navštívilo Turecko skoro 50 000 slovenských občanov, čo predstavuje nárast oproti predchádzajúcemu roku o 80 %. Neúplné štatistiky z tohto roka naznačujú, že by ich malo byť ešte viac. To dokumentuje rastúcu popularitu tureckých turistických centier a možnosti aj pre tých najnáročnejších zákazníkov. Aj Slovensko zaznamenalo zvýšený príchod návštevníkov z Turecka. Ich počet narástol v porovnaní s prechádzajúcim rokom o 48 %. Ako slovenské špecifikum popri historických pamiatkach a prírodných krásach by som rád spomenul najmä naše početné liečivé termálne kúpele. Aj tu môže byť investovanie veľmi zaujímavé. Slovensko má v regióne strednej Európy najväčšie ložiská odkrytých aj neodkrytých termálnych a minerálnych zdrojov a kúpeľov. Je tu veľký priestor na investície.

Z vystúpenia prezidenta SR na slovensko-tureckom ekonomickom fóre v Bratislave 2. 11. 2009.
Krátene, medzititulky redakcia.

Foto: SXC

Smrť z rúk jüanu

Deštruktívna menová politika Číny vytvára nové globálne nerovnováhy

Oslabovanie dolára nezachráni americkú ekonomiku. Naopak – môže ešte viac prehĺbiť globálnu ekonomickú krízu. Dôvodom je politika „slabého jüanu“.

V posledných týždňoch upútalo svetovú pozornosť oslabovanie dolára oproti euru a jenu. V normálnom svete by bolo oslabenie dolára vítané, pretože by Spojeným štátom pomohlo vyrovnáť sa s neutržateľným obchodným deficitom. Vo svete, kde Čína viaže svoju menu na dolár v podhodnotenej parite, je však pokles dolára spojený s rizikom veľkých škôd na globálnej ekonomike, ktoré ďalej skomplikujú zotavenie zo súčasnej globálnej recesie.

Oneskorené riešenie pre dolár

Zmena kurzu dolára mala prebehnúť už dávno. Jeho nadhodnocovanie začalo krízou mexického pesa v roku 1994 a oficiálneho posvätenia sa mu dostalo po východoázijskej finančnej kríze z roku 1997 v podobe politiky „silného dolára“. Táto politika priniesla Amerike krátkodobé spotrebné zisky, čo vysvetľuje, prečo bola taká populárna u amerických politikov, ale v dlhodobom meradle výrazne poškodila americkú ekonomiku a prispela aj k súčasnej kríze. Nadhodnotený dolár spôsobil, že americká ekonomika začala krváčať kvôli výdavkom na dovoz, odlivu pracovných miest prostrední-

ctvom offshoringu a investíciám v krajinách s podhodnotenými menami.

Vznik nových globálnych nerovností

Z americkej politiky silného dolára mala najväčší prospech Čína, ktorá k nej pridala aj vlastnú politiku „slabého jüanu“. V dôsledku toho sa obchodný prebytok Číny oproti USA zvýšil z 83 miliárd dolárov v roku 2001 na 258 miliárd dolárov v roku 2007 krátko pred recesiou. Podhodnotený jüan zároveň urobil z Číny významného príjemcu priamych zahraničných investícií – v roku 2002 bola Čína dokonca v tomto rebríčku na prvom mieste, čo je na rozvojovú krajinu oslnivý úspech.

Výška nedávnych obchodných deficitov USA bola vždy neutržateľná, a preto dolár klesol oproti jenu, euru, brazílskemu realu aj austrálskemu a kanadskému doláru. Čína však pokračuje v politike podhodnotených menových kurzov, a preto jüan posilnil oproti doláru relatívne menej. Keď sa k tomu pridá rýchly rast výrobných kapacít v Číne, zaručuje tento stav vznik nového kola globálnych nerovností.

Invázia čínskeho tovaru

Politika Číny vytvára nevraživú menovú konkurenciu voči zvyšku sveta. Udržiavaním podhodnotenej meny bráni Čína Spojeným štátom v znížení ich bilaterálneho obchodného deficitu s ňou.

Ešte horšie je, že sa aj iné krajiny, ktorých meny sa oproti jüanu zhodnotili, môžu tešiť na inváziu čínskeho dovozu. Čínska menová politika má totiž ten dôsledok, že namiesto toho, aby znehodnotenie dolára zlepšilo obchodnú

bilanciu Ameriky a zastavilo odliv pracovných miest a investícií, môže tieto problémy mimovoľne rozšíriť do zvyšku sveta. Čína tak v podstate podporuje vznik nových nerovností v čase, keď jednotlivé krajiny bojujú s prepadom dopytu vyvolaného finančnou krízou.

Problematická nadradenosť USA

Dolár je súčasťou Rubikovej kocky menových kurzov. Pretože Čína zachováva politiku podhodnotenej meny, môže oslabenie dolára zhoršiť globálne deflačné tlaky. Zmes politických faktorov aj napriek tomu viedla politikov k prekvapivému odmietnutiu konfrontovať Čínu v tejto veci a žiadať zvýšenie kurzu jüanu.

Pokiaľ ide o USA, pretrvávajúca mentalita studenej vojny v kombinácii s predpokladom hos-

Globálna ekonomika dopláca na krátkozrakú politiku z posledných rokov.

podárskej nadradenosti USA spôsobuje, že ekonomické otázky sú ešte stále pokladané za služobníka geopolitických ohľadov. Tým sa vysvetľuje zanedbávanie hospodárskych vzťahov medzi USA a Čínou, ktoré je dnes pre USA – vzhľadom na ich oslabenú ekonomickú kondíciu, nebezpečné.

Pokiaľ ide o zvyšok sveta, mnohí ľudia zvalujú vinu na USA, v mnohých prípadoch aj kvôli odporu voči ich pocífovej arogancii. V štátoch južnej pologule navyše existuje stará mentalita, že vo vzťahoch so severom nemôžu urobiť nič zle a že by v týchto vzťahoch mali prejavovať vzájomnú solidaritu.

Daň za pasivitu politikov

A nakoniec platí, že všetky krajiny boli pravdepodobne krátkozraké, keď si predstavovali, že im mlčanie zabezpečí obchodnú náklonnosť Číny. Toto mlčanie však Číne umožňuje využívať ostatné spoločenstvo štátov.

Svetová ekonomika draho zaplatila za spoluúčast a mlčanie vo vzťahu k hospodárskym politikám prijatým v uplynulých 15 rokoch, ktoré vyvrcholili najhlbšou a najnebezpečnejšou recesiou od 30. rokov. A zaplatia ešte viac, ak politici zostanú pasívni aj voči deštruktívnej menovej politike Číny.

Thomas I. Palley
člen nadácie New America
© Project Syndicate
Medzitulky redakcia
Ilustračné foto: SXC



V minulosti chránil Čínu múr, dnes podhodnotený jüan.

Optimizmus na rozvíjajúcich sa trhoch

Rast cien akcií na burzách v Rusku, Indii a Číne by mal pokračovať

Od marca tohto roka zaznamenali akcie na rozvíjajúcich sa trhoch mimoriadne vysoké dvojciferné a niekde dokonca trojciferné kurzové zisky.

Ruský index MICEX dosiahol od začiatku roka prírastok vo výške približne 120 %, indický SENSEX narástol o takmer 70 % a čínske akcie v Hongkongu si priplesili o takmer 60 %. Aj tieto trhy v roku 2008 utrpeli pod vplyvom finančnej krízy obrovské straty, práve preto je ich vývoj vzhľadom na globálne hospodárske a finančné rámcové podmienky viac než prekvapivý. Najmä ak rastové vyhliadky pre USA, EÚ a Japonsko ukazujú aj na riziko poklesu.

Rastový potenciál zostáva

Aj keď je opakovanie sa tohto veľmi rýchleho nárastu v roku 2010 nepravdepodobné, vidí Raiffeisen Capital Management na rozvíjajúcich sa trhoch ďalší rastový potenciál a nielen možnú investičnú bublinu. „Akcie týchto krajín už sice nemajú nadpriemerne výhodné ceny, napriek tomu ponúkajú naďalej atraktívne investičné možnosti. Aj v roku 2010 budú stredobodom pozornosti investorov krajiny ako Rusko, Čína a India,“ uviedla Angelika Millendorferová, vedúca oddelenia Emerging Markets Equities spoločnosti Raiffeisen Capital Management vo Viedni.

Rusko – ťažba ropy je drahšia

Najväčšou volatilitou medzi menovanými tromi krajinami sa vyznačuje ruský akciový trh. Po obrovskom prepade v druhej polovici roka 2008 je tento rok ruský akciový trh najvýkonnejší. „Medzi investormi sa Rusko zvyčajne obmedzuje len na jeho bohaté zásoby ropy a plynu. Napriek tomu aj množstvo iných odvetví ponúka zaujímavé investičné možnosti. Telekomunikácie, financie a iné sektory sa vyznačujú rastovým potenciálom,“ tvrdí Millendorferová. Ťažba ropy z ľahko dostupných polí naráža na svoje prirodzené hranice. Aj keď sa podarilo z polí vyťažiť pomocou vyspelých technológií viac ropy, v súčasnosti sú už ich možnosti takmer vyčerpané.

Napriek tomu, že ruská vláda znížila v uplynulom roku dane ropným koncernom a podnikom,



Turistov láka do Moskvy história, investorov akcie ruských firiem.

ktoré investujú do rozvoja nevyužitých ropných polí, a poskytla im stimuly, je úroveň daní na ropu v Rusku ešte stále vysoká. „Ocenenia akcií ruských ropných spoločností sa v súčasnosti pohybujú na rozumnej úrovni: nie sú výhodné, ale ani predražené. Na základe globálnej dynamiky ponuky a dopytu sa dá v prípade vývoja ceny ropy predpokladať skôr jej zvyšovanie,“ myslí si Millendorferová.

India – investorov lákajú veľké firmy

Odolnosť Indie voči globálnemu ekonomickému poklesu prekvapila mnohých pozorovateľov. Aj preto, že indická vláda neposkytla žiadne významnejšie fiškálno-politické impulzy na oživenie ekonomiky. Podstatným faktorom tohto úspechu je na jednej strane vyššia ne-

India úspešne čelí ekonomickej kríze aj bez vládných stimulov.

závislosť krajiny od vývozu, na druhej strane aj prekvapivo jednoznačné víťazstvo Indického národného kongresu a jeho spojencov v parlamentných voľbách v máji 2009. Nová vláda tak mohla bez kompromisov realizovať ďalšie ekonomické reformné opatrenia.

Raiffeisen Capital Management sa v Indii spolieha na sektor informačných technológií. Tento

sektor profituje z globálneho trendu v outsourcingu. Celkovo robí indická ekonomika dobrý dojem: rast HDP vo výške 6 %, solidné banky, zdravý nárast úverov a stabilná vláda.

Čína – daňové stimuly podporujú ekonomiku

V porovnaní s Indiou je čínsky akciový trh ocenený o niečo výhodnejšie, aj keď nie práve lacno. Čína je na ceste dosiahnuť v tomto roku cieľný rast HDP vo výške 8 % a rovnakým tempom rásť aj v roku 2010. Bez enormných ekonomických a fiškálno-politických stimulov štátu by však Čína ukázala úplne iný obraz. Investičné výdavky vlády, väčšina z nich do dlhodobých projektov, kompenzovali obrovský pokles exportu vo výške 25 %.

Raiffeisen Capital Management považuje čínsky bankový sektor vďaka vysokým ziskovým rozpätiam, priaznivému vývoju úverov v spotrebnom a podnikovom sektore a celkovo solidným bilanciam za naďalej atraktívny. Naopak, sektory telekomunikácií a spotrebného tovaru vytvárajú negatívny tlak na vývoj akciového trhu. Celkovo však môžu čínske akcie dosiahnuť v nasledujúcich mesiacoch ďalšie zisky. Je potrebné počkať, nakoľko je hospodárske oživenie v USA a v Európe trvalé, lebo zotavenie týchto krajín bude mať citeľné dopady aj na Čínu. Analytici očakávajú v roku 2010 ďalší nárast vo výške 25 %, čo Raiffeisen Capital Management hodnotí skôr ako optimistický odhad.

VJ

Ilustračné foto: SXC

VW sa stal najväčším výrobcom áut na svete, tvrdí analýza Global Insight. Spolu s Porsche ich vyrobil za 9 mesiacov 4,4 milióna.

Kia Motors Slovakia očakáva v roku 2009 produkciu vyše 150 000 automobilov.

Škoda Auto dodala v treťom štvrtroku zákazníkovi o 6,5 % vozidiel viac ako v rovnakom období roku 2008, teda 174 984 kusov.

PSA Peugeot Citroën zlepšila výhľad na tento rok (nižšia strata) a predstavila 3-ročný plán na zníženie nákladov a zvýšenie predaja.

Citroën: modely C5 Sedan, C5 Tourer a Berlingo dostali vylepšené motorizácie tromi dieselovými motormi spĺňajúcimi Euro 5.

Predaj automobilov v Európe v októbri bol o vyše 11 % vyšší než v októbri 2008 a dosiahol 1,26 milióna.

Pokles predaja áut vo svete sa podľa šéfa Renaultu a Nissanu Carlosa Ghosna končí a tohtoročný odbyt smeruje k 60 mil. kusom.

BMW a Audi oznámili, že predaj ich produktov v októbri vzrástol, dopyt po luxusných autách sa teda zvyšuje.

Ford Motor prekvapil Wall Street ziskom v 3. kvartáli (takmer 1 mld. USD), za ktorým je zníženie nákladov a šrotovné.

Nissan dosiahol za prvý polrok fiškálneho roka 2009/2010 tržby po zdanení asi 70 mil. EUR – viac ako sa čakalo.

Troliga Bus, s. r. o., otvorila nový závod na výrobu mestských a prímestských autobusov v Levoči.

Nad 130 km/h by sa mohlo jazdiť na troch úsekoch diaľnice D1.

AAA Auto mala za 9 mesiacov čistý zisk 1,6 mil. EUR, tržby medzročne klesli na 128,7 mil. EUR.

Pneumatiky: Európsky parlament schválil nariadenie o ekologickej klasifikácii podobnej označovaniu elektrospotrebičov – od r. 2012.

Renault-Nissan chce do dvoch rokov vyrábať v Indii najlacnejšie auto na svete.

BMW bude investovať spolu s čínskym Brilliance Automotive Holdings 560 mil. EUR do nového závodu.

Čínske firmy Changan a Aviation Industry Corporation strategicky spoja svoje automobilové kapacity.

Novým šéfom Opela sa stal dočasne druhý muž GM Nick Reilly.

Spyker Cars: holandský výrobca športových áut presunie montáž do V. Británie.

Cena za dizajn a Zlatý volant pre Audi



Audi A5 Coupé

Nemecká Rada pre dizajn prisúdila modelu Audi A5 Coupé Cenu Nemeckej spolkovéj republiky za dizajn 2010 v kategórii automobilov. Je to po štvrtýkrát, čo automobilka získala túto prestížnu cenu – predtým ocenili Audi A4 Avant, Audi A3 a Audi A2.

Oficiálna súťaž v dizajne výrobkov podporovaná nemeckým ministerstvom hospodárstva má prísne podmienky – prihlásené výrobky musia byť úspešné na trhu a mali by mať už iné ocenenie získané vo svojom odbore. Rada pre

dizajn je interdisciplinárna nadácia a na účely súťaže menuje porotu zo zástupcov priemyslu, univerzít, médií a z odborníkov na dizajn.

Ďalšie Audi, nový štvordverový A5 Sportback, ocenil týždenník Bild am Sonntag cenou „Zlatý volant“ ako najlepší automobil strednej triedy. Je to už 18. takáto cena pre automobil so štyrmi kolesami a Audi je tak najúspešnejšou značkou v súťaži. V nedávnych rokoch sa v nej presadili modely Q5 a A4 z rovnakého modelového radu Audi. **JF**

Peugeot 3008 bodoval v Taliansku

Peugeot 3008 získal vo Florencii titul Auto Europa 2010 na základe hlasovania vyše 200 automobilových novinárov z Unione Italiana dei



Peugeot 3008

Giornalisti dell'Automobile. Cena sa vyhlasuje každý rok pre nové modely, ktoré boli uvedené na taliansky trh v období od septembra predchádzajúceho roka do augusta aktuálneho roka. V 24. ročníku hodnotenia vybrali Peugeot 3008 z 19 kandidátov. Porota ocenila jeho technologickú úroveň, aerodynamiku, dizajn, kvalitu spracovania a ukazovatele ako spotreba, emisie, bezpečnosť, úroveň výbavy, modularita – ako aj pomer kvalita/cena. Po prvýkrát cenu udelili crossoveru.

Model zaznamenal aj obchodný úspech – predpokladá sa, že do konca roka sa predá 90 000 ks. Na trh ho uviedli na jar. **OR**

NV200 je dodávka roka

Nový Nissan NV200 získal ocenenie „Medzinárodná dodávka roka 2010“. Rozhodla o tom porota zložená z 23 európskych odborných novinárov, ktorí reprezentujú časopisy s čitateľskou obcou viac ako pol milióna záujemcov a majiteľov úžitkových vozidiel. „Spoločnosť Nissan vytvorila kompaktné ľahké úžitkové vozidlo, ktoré stanovuje nové štandardy z hľadiska vnútorného priestoru vzhľadom na vonkajšie rozmery,“ uvádza sa v oficiálnej správe poroty. NV200 sa v Európe dodáva vo verziách Van a Combi; model Family bude v ponuke v ro-



Nissan NV200

ku 2010. V Japonsku už auto získalo vedúcu pozíciu v segmente, s trhovým podielom viac ako 40 %. Vozidlo sa bude vyrábať globálne – v Japonsku, v Európe aj v Číne. Na platforme NV200 vznikne aj ľahké úžitkové vozidlo na elektrický pohon. **PŠ**



Fabia Super 2000

Úspechy pretekovej Fabie

Projektom Fabia Super 2000 nadviazala Škoda Motorsport na viac ako storočnú tradíciu motoristického športu. Továrnsky tím predstavil nový špeciál na januárovej rely Monte Carlo a v potom niekoľkokrát zvíťazil v rely šampionátu IRC. Posádka Kopecký – Starý sa napokon vo svojej prvej sezóne umiestnila na druhom mieste v IRC; rovnakú pozíciu si vybojovala značka medzi výrobcami.

Podľa šéfa tímu Škoda Motorsport Michala Hrabánka má projekt Fabia Super 2000 tri línie: športovú, zákaznickú a inovačnú. „Súkromným subjektom sme doteraz predali 13 vozidiel. Záujem počas roka prevyšoval naše výrobné možnosti,“ povedal. **LB**

Luxusná Kia Cadenza

Kia Motors oficiálne predstavila nový model Cadenza. Spoločnosť verí, že aj napriek súčasnému útlmu sedan zvýši jej podiel na trhu áut vyššej strednej triedy – ako na domácom kórejskom trhu, tak aj inde vo svete. Podľa šéfa oddelenia dizajnu Petra Schreyera je Cadenza krokom automobilky vpred, ktorý jej pomôže získať miesto vedľa takých výrobcov, ako sú BMW a Audi. Na väčšine



Kia Cadenza

zahraničných trhov sa model objaví v priebehu budúceho roka. **TA**

Lobing za elektromobily v USA silnie

Skupina automobiliek, elektrárenských spoločností a výrobcov batérií vyzvala americkú vládu, aby dotáciou podporila výrobu elektromobilov. Skupina s názvom Electrification Coalition, ktorej členmi sú Nissan, Fedex a ďalší, načrtnú 8-ročný investičný plán v objeme 124 miliárd USD, vďaka ktorému by sa elektrina stala hlav-

ným zdrojom pohonu áut. Kongres vyzvali, aby schválil balík daňových úľav a garancií úverov, ktorý by pomohol do roku 2020 dostať na cesty 14 miliónov elektromobilov. Cieľom je, aby o 30 rokov až 75 % prejdených kilometrov pripadalo na vozidlá poháňané elektrinou. **TA**

Mercedes so Zlatým volantom

Predseda Predstavenstva spoločnosti Daimler Dieter Zetsche prevzal v Berlíne ocenenie Zlatý volant v kategórii superšportových vozidiel pre Mercedes-Benz SLS AMG. Ide v poradí o osemnásty Zlatý volant pre značku. Toto významné ocenenie v tomto roku po prvýkrát udeľovali na základe celoeurópskej čitateľskej ankety 27 odborných časopisov. MB SLS AMG ho získal v konkurencii jedenástich vozidiel, keď zaň hlasovala takmer tretina z vyše štvrti milióna respondentov.

Technicky vyspelý osemvalec (6,3 litra, 420 kW/571 k, 650 Nm), ktorý z nuly na 100 km/h zrýchli za 3,8 sekundy a vyvinie rýchlosť 317 km/h (v praxi však elektronicky obmedzenú),

upútava aj koncepciou krídlových dverí. Jeho kvalitám zodpovedá i cena 177 310 € (asi 5,3 mil. Sk). **IM**



Nový šéf v PSA Trnava

Novým generálnym riaditeľom trnavskej automobilky PSA Peugeot Citroën Slovakia sa stal Luciano Biondo (39). Nahradí Jeana Moura, ktorý riadil závod dva roky a prechádza na inú pozíciu v skupine. Pod jeho vedením zvýšil trnavský závod svoju výkonnosť na 900 vozidiel denne a dosahoval popredné priečky v kvalite v skupine PSA. L. Biondo predtým riadil montáž v závode PSA v Mulhouse vo Francúzsku. **TA**

Krok k systému eCall na Slovensku

Projekt implementácie systému eCall do automobilov plánuje Slovensko pripraviť do dvoch rokov. Zaviazalo sa k tomu pri júnovom podpise memoranda o porozumení. Projekt a jeho fungovanie zabezpečí MV SR. Pod dohľadom splnomocnenca vlády SR pre integrovaný záchranný systém vznikla projektová skupina rezortov vnútra a zdravotníctva.

Bezprostredne po nehode bývajú jej účastníci často v šoku, sú dezorientovaní a neschopní súvislej komunikácie. „Práve pre nich by mal slúžiť systém eCall, ktorý v prípade nehody automaticky vyšle tiesňový signál na najbližšie koordinačné stredisko integrovaného záchranného systému – na linku 112 – a tak zmobilizuje pomoc,“ vysvetľuje Ľudmila Staňová z MV SR. **TA**

Škola šmyku pre dámy

Sieť pneuservisov Premio nedávno pripravila pre mediálne známe ženské osobnosti na letisku v Piešťanoch podujatie s názvom Dámska jazda – Škola šmyku. Účastníčky získali vedomosti o bezpečnej jazde a mohli si vyskúšať správanie sa auta pri šmyku a jeho bezpečné ovládanie v krízovej situácii.



„Na cestách sa denne stretávame s nebezpečnými situáciami, ktorým musíme čeliť,“ upozornil Štefan Marchalín z Goodyear Dunlop Tires Slovakia. „Dobré auto a kvalitné pneumatiky, samozrejme, veľkou mierou prispievajú k bezpečnosti v cestnej premávke, ale bez praktických skúseností môže mať aj nevinne vyzerajúca situácia nepríjemné následky. Je dôležité, aby každý vodič vedel, čo môže od svojho auta očakávať.“ Školu šmyku viedol Martin Bezděka, inštruktor spoločnosti Tempus Max Cars. **RŠ**

Železnice: na rozvoj infraštruktúry presunula vláda SR 8,19 mil. EUR.

Nový zákon o doprave na dráhach reflektuje ďalšiu liberalizáciu železničnej dopravy v EÚ.

Deutsche Bahn podpísali v Katare najväčší kontrakt vo svojej histórii za 17 mld. EUR. Postavia trať až na ostrov Bahrajn.

Tunel Bôrik na úseku D1 Mengusovce – Jánovce má byť sprejazdený 5. decembra.

Obchvat Ružomberka a tunel Čebrať: Mota-Engil Slovakia začala prípravu, stavať sa bude od februára.

Logica bude kontrolovať a vyhodnocovať efektivitu mýtného systému v SR pre NDS počas 13 rokov.

Letisko M. R. Štefánika v Bratislave vybavilo za prvých 10 mesiacov 1 511 831 cestujúcich, čo je medziročne o 30 % menej.

Letisko Poprad-Tatry: vláda vyčlenila na prestavbu terminálu milión eur.

Ryanair otvoril linky z Bratislavy do Rima, Paríža, plánuje lietajť aj do Bologne, Liverpoolu a Trapani (Sicília). Z BTS prevádzkuje 17 letov.

Wizz Air: nízkonákladová spoločnosť odstúpila od plánu zriadiť základňu v Bratislave.

Akcionári ČSA schválili dlhodobý stabilizačný plán.

Eurovia Air: nová česká letecká spoločnosť sa zameria na charterové lety.

Nový terminál BTS: prevádzka sa začne v lete 2010.

FAB Central Europe: memorandum k dohode o „jednotnom nebi“ (Functional Airspace Block) podpísalo v Bratislave 7 krajín regiónu.

Ryanair mal v polroku obchodného roka 2009/2010 pokles tržieb o 2 % na 1,77 mld. EUR, zisk bol 373,5 mil. EUR.

Boeing očakáva oživenie dopytu po osobných lietadlách o dva roky.

Prvý A380 odovzdali pre Air France.

British Airways a Iberia sa predbežne dohodli na fúzii, Virgin Atlantic sa obáva dominancie BA.

Slovenská pošta: v medzinárodnom doručovaní balíkov ju International Post Corp. vyhodnotila ako najlepšiu v rámci 23 krajín.

GEFCO Slovakia rozširuje služby o logistiku mobilných telefónov značky Nüvifone.

DHL presunie európsku centrálu z Bruselu do Bonnu alebo Lipska a IT centrum do Prahy.

Buffett kupuje železnice: Berkshire Hathaway miliardára Warrena Buffetta kupuje Burlington Northern Santa Fe za 26 mld. USD.



Eurotoll získal certifikáciu pre mýtny systém v SR

Spoločnosť má bohaté skúsenosti s integráciou trhov v západnej Európe.

Spoločnosť Eurotoll získala certifikáciu spoločnosti SkyToll, a tým sa stala oficiálnym partnerom pre systém elektronického mýta „Mýto“ v rámci slovenskej cestnej siete. Spustenie nového systému je naplánované na 1. január 2010.

Služby pre 10 000 dopravcov

Eurotoll musel splniť prísne kritériá, ku ktorým patrí finančná stabilita a spoľahlivosť, vysoká úroveň znalostí a know-how v oblasti dopravy a logistiky, ako aj súlad s európskymi reguláciami a predpismi (systém jedna zmluva – jedno zúčtovanie a faktúra – jeden kontakt). Pre efektívne poskytovanie služieb je dnes kľúčová schopnosť integrovať viacero trhov. Pôvodom francúzska sieť Eurotoll má dnes 650 000 individuálnych a 10 000 firemných klientov, pričom 60 % sú dopravné spoločnosti mimo Francúzska. Spoločnosť má multilingválne servisné stredisko, ktoré zabezpečuje špecializované doplnkové služby pre kľúčových zákazníkov. Skúsenosti nadobudla hlavne v súvislosti so zavedením nového multikoncesionárskeho mýtného systému TIS PL (Télépéage Inter Sociétés Poids Lourds) vo Francúzsku, ktorý nahradil kartový systém

CAPLIS (bol na podobnom princípe ako systém diaľničných známok).

Desiatky prevádzkovateľov – jeden systém

Sieť Eurotoll teda pokrýva sieť TIS PL a celú španielsku sieť Via-T, a tak poskytuje prístup k 42 diaľničným koncesionárom (13 vo Francúzsku a 29 v Španielsku), ktorí spravujú asi 12 000 km spoplatnených diaľnic vrátane zabezpečených parkovísk – čo predstavuje najrozsiahlejšiu interoperabilitu na európskom trhu. Okrem toho zahŕňa aj taliansky Telepass a čoskoro sa pridá aj rakúsky Go-Box a portugalský Via Verde.

Dôležitými faktormi úspechu Eurotollu sú schopnosť poskytovať služby s pridanou hodnotou a vysoká úroveň starostlivosti o zákazníka. Sem spadajú aj úroveň webových riešení – prostredníctvom webového rozhrania je možné objednať si palubnú jednotku (OBU), konzultovať výdavky na mýto, generovať automatické správy o spotrebe či dosiahnuť rýchle zaradenie OBU na „čiernu listinu“ v prípade odcudzenia. Rôzne individuálne služby (správy, upozornenia a pod., ale aj služby odpočtu DPH v rámci Európy) robia z elektronického výberu mýta (ETC) atraktívnejší a užitočnejší nástroj.

Eurotoll už má vytvorené zastúpenie aj v SR, ktoré je súčasťou distribučnej siete 12 predajcov a regionálnych partnerov z ČR, Rakúska, Rumunska, Poľska, Slovinska, Nemecka a Chorvátska.

RH

GEFCO je na Slovensku už 5 rokov

Spoločnosť GEFCO Slovakia oslavuje v tomto roku 5. výročie svojho pôsobenia na našom trhu. Obchodné úspechy dosiahnuté od založenia GEFCO Slovakia v roku 2004 umožnili rýchly rozvoj spoločnosti, ktorá dnes oslovuje zákazníkov ako poskytovateľ logistických služieb so širokým portfóliom služieb s pridanou hodnotou. Jej aktivity sa zameriavajú na oblasť zásobovania priemyselných podnikov a zabezpečenia komplexného riešenia logistiky v rámci dodávateľského reťazca a výstupnej logistiky.

„Za rast a úspech našej spoločnosti vďačíme aj tomu, že trh logistiky v strednej a východnej Európe je do veľkej miery zameraný na priemysel. Teší ma, že GEFCO si počas krátkeho obdobia vybudovalo na Slovensku pozíciu špecialistu v riadení dodávateľského reťazca so schopnosťou ponúknuť vysokokvalitné logistické služby pod jednou strechou,“ uviedol Olivier Large, generálny riaditeľ GEFCO Slovakia. „Priemyselným podnikom pomáhame zefektívniť organizáciu logistiky s cieľom optimalizo-



vať ich náklady a vytvoriť konkurencieschopný dodávateľský reťazec, ktorý je vo veľkej miere predpokladom ich úspechu,“ dodal.

GEFCO patrí medzi top 10 svetových poskytovateľov logistických služieb. V roku 2008 dosiahla spoločnosť na Slovensku obrat 58 miliónov eur, čo predstavovalo nárast o 18,5 % v porovnaní s rokom 2007. V súčasnosti v SR zamestnáva 230 ľudí, najmä vo svojich pobočkách v Bratislave, Trnave, Žiline a v Košiciach.

TS/JF

TNT Express získal Národnú cenu za kvalitu



Spoločnosť TNT Express Worldwide získala Národnú cenu SR za kvalitu za rok 2009 v kategórii Veľké organizácie poskytujúce služby.

Henkel ocenili za logistiku

Divízia pracích a čistiacich prostriedkov spoločnosti Henkel získala vo svojej kategórii tohtoročnú Cenu výnimočnosti za prispôbenie dodávateľského reťazca v oblasti inovácií. Ocenenie udeľuje priemyselným podnikom konzultačná spoločnosť Boston Strategies International na základe globálnej benchmarkovej analýzy spoločností z rôznych odvetví z celého sveta.

„Výkonnosť dodávateľského reťazca sa stala významným faktorom úspešnosti v odvetví rýchloobrátkového spotrebného tovaru (FMCG),“ povedal viceprezident spoločnosti Henkel Dirk Holbach. „Globálny transformačný program nám umožňuje lepšie slúžiť zákazníkom a viac sa na nich sústrediť.“

Organizátor – Úrad pre normalizáciu, metrológiu a skúšobníctvo SR – ocenil dlhodobé a cieleňé zlepšovanie systému manažmentu kvality tohto expresného prepravcu. Osobitne ocenil aplikovanie princípov európskej normy EFQM. „Model EFQM používame ako prostriedok na hodnotenie napredovania smerom k výnimočnosti. Na Slovensku sme formálne začali aplikovať princípy EFQM v roku 2003 – a musím povedať, že nám výrazne pomohli nielen k rastu výkonu, orientácie na zákazníka a na zamestnancov, ale aj k dosiahnutým výsledkom,“ zhodnotil ocenenie generálny riaditeľ TNT Express Dino Ajanović.

VN



Ocenenia udeľovali v troch kategóriách podľa priemyselných odvetví: v ropnom/plynárenskom/petrochemickom priemysle, v spracovateľskom priemysle a vo všeobecnom priemysle, pričom víťazov vyhlásili v štyroch oblastiach: v nákladovosti, spoľahlivosti, spokojnosti zákazníkov a inováciách.

JB

Pošta sa digitalizuje

Slovenská pošta zavádza digitálne novinky, ktoré budú pre zákazníkov znamenať kvalitnejšie služby a rýchlejšiu obsluhu na poštách. Piliermi projektu digitalizácie sú rozsiahla automatizácia pôšt, nová elektronická služba e-SIPO a elektronický komunikačný portál, ktorý je súčasťou prípravy prostredia na sprostredkovanie služieb e-Governmentu. K dispozícii je aj služba Info web, pomocou ktorej môžu zákazníci sledovať svoje zásielky.

„Prínos rozsiahleho projektu digitalizácie počítia naši zákazníci v pohodlnejšom prístupe k službám Slovenskej pošty a v rýchlejšej obsluhu. Mojim cieľom je aj prostredníctvom elektronických produktov ďalej približovať poštu k svetovým štandardom kvality,“ povedal generálny riaditeľ SP Libor Chrást.

Automatizácia poštových procesov, teda zavedenie počítačov a prepojenie poštových systémov, umožňuje zákazníkom o. i. zrealizovať všetky služby (okrem podania balíka) pri jednej priehradke. Koncom novembra otvorila SP v poradí tisícov (z 1 593) automatizovaných poštových pobočiek.

TA

V termináli Dobrá preložili vlak z Kórey

V termináli kombinovanej dopravy v Dobrej pri Čiernej nad Tisou sa uskutočnila prekládka dvadsiatich 40-stopových kontajnerov z nákladného kontajnerového vlaku z Južnej Kórey na článkové vozne s normálnym rozchodom Železničnej spoločnosti Cargo Slovakia (ZSSK Cargo). Náklad elektroniky odtiaľ smerovať do poľskej Wrocławu.

„Pilotný kontajnerový vlak prešiel vyše 10 000 km z Kórey cez Čínu, Rusko a Ukrajinu za 17 dní. Na Slovensku ide o druhú takúto prekládku,“ vysvetľuje PR manažérka ZSSK Cargo Monika Schmidtová. Železničná doprava zaznamenáva vďaka svojim výhodám badateľný rast. „Doprava tovarov z Ázie cez Rusko a Ukrajinu sa v tomto prípade premietla do skrátenia tranzitného času v porovnaní s tradičnou prepravou po mori asi o polovicu,“ dodala.

Prvý kontajnerový vlak tohto druhu prišiel na Slovensko v apríli 2008; smeroval z juhovýchodnej Číny do Českej republiky. Operátorom kontajnerového vlaku na území Ruska, Ukrajiny a čiastočne i Slovenska bola spoločnosť TransContainer, na území Južnej Kórey, Číny (prepravil sa loďou z Inčchonu do Jing-kou) a potom Poľska spoločnosť Far East Land Bridge.

Nákladná železničná doprava predstavuje alternatívu k prepravám tovarov z Ázie do Európy po tradičnej ceste po mori či leteckej doprave. Ako ukázala aj uskutočnená pilotná preprava, železnica ako jeden z najviac trvalo udržateľných spôsobov dopravy ponúka časovú a priestorovú efektívnosť a bezpečnosť.

TS/JF



Kríza priniesla poisťovniam okrem negatív aj nové výzvy

Deväť zásadných vývojových faktorov, ktoré ovplyvňujú poisťný trh

Kríza otriasla konkurenčnou pozíciou mnohých poisťovní. Zároveň však priniesla príležitosť, ktorá môže niektoré spoločnosti katapultovať do čela geograficky a produktovo veľmi odlišného trhu.

Aká je situácia na poisťnom trhu dnes, čo nás čaká zajtra a aký bude výsledok pozajtra po zotavení sa z finančnej a ekonomickej krízy, to sú otázky, na ktoré sa snaží dať odpoveď analýza spoločnosti PricewaterhouseCoopers. Tá spolu s významnými poisťovacími skupinami a účastníkmi finančných trhov zhodnotila a posúdila, aký dopad bude mať finančná kríza na celý poisťný trh. Podľa štúdie nazvanej „Poučenie z búrky: Deň po zajtrajšku v poisťovníctve“ budú mať otrasy spôsobené krízou dopad na konkurenčné pozície niektorých poisťovacích skupín. Zároveň ale kríza predstavuje jedinečnú príležitosť v histórii, ktorá môže niektoré

spoločnosti katapultovať do vedúcich pozícií veľmi odlišného trhu – z hľadiska geografického a produktového.

Dnes, zajtra a pozajtra

Situácia dnes: zisťovanie bezprostredných dopadov krízy na poisťný trh.

Ak by ste sa spýtali v roku 2007 člena vedenia ktorejkoľvek poisťovne, čo hýbe poisťným trhom, odpoveď by sa významne neodlišovala od odpovede dnes. Tieto zásadné trendy sa s príchodom finančnej krízy nezmenili a niektoré dokonca významne akcelerovali. Došlo ešte k väčšiemu zdôrazneniu existencie vý-

Plak finančnej krízy na zmeny bude odvetvie pociťovať ešte 3 až 5 rokov.

znamných neistôt v poisťovníctve. To, kto bude úspešný a životaschopný, bude do veľkej miery závisieť od jeho schopnosti sledovať vývoj trendov a hlavne schopnosti rýchlo sa prispôbiť zmenám.

Situácia zajtra: prostredie sa spamätáva, akcionári menia svoje očakávania.

Finančná kríza prišla ako nepozvaný hosť pre zákazníkov, investorov, regulátorov aj vlády a spôsobila skepticizmus, neistotu a tlak akcionárov na poisťovacie spoločnosti hlavne z pohľadu hodnotenia rizikovitosti poisťovní. Akým spôsobom však ovplyvní zmena v očakávaní akcionárov stratégie poisťovní?

Situácia pozajtra: pretvorené odvetvie.

Podľa štúdie bude tlak finančnej krízy naďalej pôsobiť na nutnosť zmien v konkurenčnom a regulačnom prostredí poisťovní počas nasledujúcich troch až piatich rokov. V deviatich zásadných vývojových faktoroch a ich strategických dopadoch, ktoré sú opísané ďalej v článku, bude rozsah zmien znamenať jednak príležitosť na transformáciu, ale aj významnú bariéru pre spoločnosti, ktoré zlyhajú pri participácii a adaptácii na zmeny.

1. Organická reštrukturalizácia

Na najrozvinutejších trhoch boli vedúce trhové pozície obsadené a nemenné. S nedostatkom kapitálu a zadlžovaním sa spoločností, ako aj obmedzovaním vlastných podnikateľských čin-

ností sa táto rovnica zmenila. Aj spoločnosti, ktoré mali výrazne pozitívnu súvahovú pozíciu, boli vystavené tlaku akcionárov, aby udržiavali ich kapitálovú úroveň, a teda boli obmedzené vo svojich akvizíčných činnostiach.

Na druhej strane, tento tlak na kapitálovú úroveň umožní otvorenie trhov a vytvorí nové možnosti a príležitosti pre organický rast a reštrukturalizáciu. Silnejšie spoločnosti by mali byť schopné využiť príležitostí na prebratie slabších hráčov na trhu.

2. Koniec nevinnosti retailových investorov

Retailoví investori boli zvyknutí na vysoké výnosy a neboli si vôbec vedomí celého rozsahu rizika spojeného s takýmto investovaním. Po období šoku a následného skepticizmu je pravdepodobné, že trhy znovu začnú rásť. Avšak profil dopytu sa výrazným spôsobom zmenil so závažným dopadom na produkty, ako aj spôsob ich distribúcie. Množstvo krajín zaznamenalo zvýšený dopyt po jednoduchších a viac transparentnejších produktoch, ako napríklad investičné indexové produkty, zatiaľ čo iní zákazníci zásadne odmietajú produkty s investičnými garanciami.

Popri organickej reštrukturalizácii vzniknú silným hráčom aj akvizíčné príležitosti.

Nastalo výrazné oživenie dopytu po klasických životných poisteniach hlavne v USA. Takisto je zvýšený dopyt po dôveryhodných a predovšetkým nezávislých finančných poradcov, ktorí poskytujú svoje služby nezaujaté a nestranné.

3. Znovuoživenie zlúčení a akvizícií (Mergers and acquisitions)

V súčasnosti existuje veľké množstvo ochotných predávajúcich, ale je len malé množstvo kupujúcich. Konsolidácia prinesie kapitálovú stabilitu a synergie, čo bude veľmi dôležité pre zatraktívnenie opatrnejších trhov. Spúšťacím mechanizmom v tomto prípade bude zvýšenie disponibilného financovania, stabilizácia parametrov pre oceňovanie, ako aj podpora oceňovania v reálnych hodnotách.

Prichádzajúci investori ovplyvnia aj ochotu vládnych kabinetov predať svoje poistné aktíva. Cena kapitálu bude naďalej vyššia, ako bola v období pred krízou, a dôraz sa bude klásť na inteligentné hľadanie cieľov pre akvizície prostredníctvom dôsledných due diligence, jasných podnikateľských zámerov a efektívnej poakvizíčnej integrácie. Najlepšie pozície v tomto smere majú spoločnosti, ktoré mali ešte pred krízou konzervatívny prístup k M&A, čo im pomohlo k prežitiu krízy so silnou súvahovou pozíciou a dôveryhodným manažmentom.

4. Ďalšie zamyslenie nad finančným výkazníctvom

Momentálne neexistuje medzinárodne uznaný štandard pre účtovanie poisťovní a poisťovníctvo je jediným odvetvím, ktoré nemá špecifický IFRS štandard. Neexistencia relevantného a porovnateľného prinášajúceho štandardu je dlhodobá chápaná investormi ako problém, ktorý ale v predkrízovom období nebol bariérou, keďže bol dostatok disponibilného kapitálu, samozrejme, z tohto dôvodu drahšieho ako v iných odvetviach. V čase krízy je tento problém ale o to vypuklejší. Mnohí investori sa rozhodnú radšej investovať mimo sektora a nechajú ho pasovať sa s vlastnými problémami. Samozrejme, vytvorenie jednotného celosvetovo použiteľného štandardu je veľmi zložitá úloha, berúc do úvahy zložitosti globálneho poisťovacieho odvetvia. Medzinárodná rada pre účtovné štandardy (IASB) naďalej pracuje na novom štandarde pre poisťovne, aj keď treba skonštatovať, že vývoj mešká už tri roky, možno aj z dôvodu rôznych politických vplyvov. Najväčšie obavy sú z prijatia konceptu účtova-

ho sektora. Napríklad ceny viacerých typov poistení od zdravotného až po poistenie povodní sú často stanovované zákonmi. Avšak finančná kríza priviedla verejný sektor a poisťovne tak blízko k sebe ako nikdy predtým. Vlády momentálne kontrolujú veľké množstvo poistných aktív. Začali taktiež vstupovať do doplnkového poistenia v oblastiach, ako sú podpora hypotekárnych úverov a poistenie finančných strát.

Jednotný štandard finančného výkazníctva nedokáže uspokojiť všetkých.

Budúcnosť prinesie ešte väčšie zmazávanie hraníc, čo bude pre poisťovníctvo znamenať ako prekážky, tak aj príležitosti. V štátoch, kde vlády získali kontrolu nad poisťovníctvom, bude možno badať tendenciu ovplyvňovania cien poistenia. V USA je viditeľný trend a silnejšie štátne postavenie v oblasti zdravotníctva. Na-



nia tzv. mark-to-market, ktorý je ale napríklad v súlade s konceptom Solventnosti II.

Takže je jasné, že nech sa nový štandard bude uberať akýmkoľvek smerom, je tu riziko, že prinesie ešte krátkodobo dokonca zhoršenie situácie, a je veľmi pravdepodobné, že žiadny štandard nebude schopný uspokojiť potreby všetkých investorov v každej krajine a v každom aspekte tohto zaujímavého odvetvia. Neschopnosť dosiahnuť konsenzus však naďalej bude spôsobovať nedostatok disponibilných investícií.

5. Zmazávanie hraníc

V poisťovníctve nikdy v minulosti neexistovalo úplne jasné oddelenie súkromného a verejné-

opak vo Veľkej Británii je v tejto oblasti významný trend spolupráce so súkromným sektorom, ktorý sa bude ešte posilňovať, ako budú rásť tlaky na znižovanie deficitu verejných financií.

6. Dôkladné zrevidovanie odmeňovania

V apríli 2009 vydalo FSF (Financial Stability Forum) nové pravidlá odmeňovania, ktoré sa v mnohých krajinách stali modelom pre regulačné reformy. Základom je spojenie odmeny s opatrným prístupom k riziku a zavedením prísnych pravidiel pre pridelenie. Objavujú sa aj hlasy s požiadavkou na regulátorov, ktorí by v prípade zistenia odmeňovacích praktík s dôsledkom zníženia dôveryhodnosti spoločnosti



automaticky zaviedli vyššie kapitálové limity pre spoločnosti. Aj keď sa tieto požiadavky týkajú hlavne bankového sektora, dá sa povedať, že druhé najrizikovejšie odvetvie z tohto pohľadu je práve poisťovníctvo.

Na trhu došlo k výraznému oživeniu dopytu po klasických životných poisteniach.

Pre poisťovníctvo je však výzvou to, akým spôsobom stanoví parametre pre sektor, v ktorom existujú či už životné alebo dlhodobé zodpovednostné poistenia na 30 aj viac rokov. Prepojenie odmeňovania na parametre platné viac ako tri roky by si totiž vyžadovalo možno až príliš revolučné zmeny v odmeňovaní. Finančná kríza odhalila dva alarmujúce aspekty, a to nedostatočné pochopenie rizík na strane vrcholového manažmentu a na druhej strane sústredenie sa pri odmeňovaní na služobne najstarších, neberúc do úvahy tých, ktorí na seba riziko skutočne berú.

7. Zvyšovanie daňovej neistoty

Z dôvodu deficitov sa mnohé štáty začali zaoberať otázkou, akým spôsobom si môžu zvýšiť príjem z daní. Poisťovníctvo bude jedným z vedúcich odvetví, kde sa vlády budú snažiť o potenciálne daňové príjmy, keďže významné množstvo kapitálu bolo v minulosti umiestnené v tzv. offshore krajinách.

Poisťovne môžu očakávať tlak na zrevidovanie ich daňového plánovania, ako aj zvýšený tlak na transparentnosť a výmenu informácií o klientoch (revidovaná direktíva EÚ týkajúca sa úspor sa bude po prvýkrát týkať aj poisťovníctva). Mnohé vlády vyvíjajú tlak na daňové raje,

aby súhlasili so zvýšenou transparentnosťou, ako aj poskytovaním informácií a offshore vlády vidia nutnosť spolupráce, ak aj naďalej majú mať status životaschopných finančných centier. Ako dôsledok týchto tlakov je možné očakávať, že mnohé poisťovne zmenia svoje sídla.

8. Výzva pre zaistovateľov

Názory na budúcnosť zaistovní sú polarizované do dvoch táborov. Jeden tábor je presvedčený, že úroveň dopytu po zaistovníach sa vrá-

Solventnosť II: prísnejšia implementácia

Finančná kríza nastolila aj otázku, či sú základy, na ktorých je Solventnosť II postavená, vhodne zamerané a dosť prísne. Takéto pochybnosti môžu podporiť názory na vylúčenie tzv. skupinového posudzovania dostatočnosti kapitálu z existujúceho legislatívneho návrhu. Dá sa očakávať, že spoločnosti budú pod väčším tlakom a budú musieť dokazovať, že majú dostatok kapitálu a že ich vlastné riziká sú naozaj správne identifikované, interpretované, kontrolované a integrované do stratégie a riadenia spoločnosti, ako aj do systému odmeňovania. Príležitosti na znižovanie úrovne požadovaného kapitálu budú viac obmedzené v porovnaní s predkrízovými názormi a predstavami. Regulátori majú neľahkú úlohu presvedčiť poisťovne, že cieľom regulácie založenej na rizikách nie je obmedziť rizikové podnikanie ani diktovať stratégiu pre poisťovne. Predsa však bude potrebná vyššia úroveň kapitálu pre určité typy produktov, a to stratégie poisťovní v konečnom dôsledku ovplyvní.

ti na úroveň pred krízou s potenciálom rastu, keďže poisťovne sa budú snažiť o väčší prenos rizík na zaistovne. Druhý tábor predpovedá zaistovníam oveľa ťažšiu a neistejšiu budúcnosť. Firmy robia strategické plány založené na výrazne rozdielnych očakávaniach nadchádzajúceho rastu a tí, ktorí podniknú správne kroky, uspejú.

Princíp „príliš veľký na pád“ je trňom v oku regulátorov.

Už badateľný trend v ponechávaní si väčšej miery jednoduchých rizík poisťovníami na rozvinutých poisťovacích trhoch sa bude stupňovať. Keďže poisťovne budú schopné kvalitnejšie posudzovať riziká, budú aj lepšie vedieť posúdiť, ktoré riziká si ponechať a ktoré posunúť na zaistovateľa. Vedúce zaistovne reagujú na meniacu sa situáciu v zaistení orientáciou na rozvoj vlastných poradenských a spolpláňovaných služieb. Mnohí zaistovatelia sa tiež budú snažiť zlepšiť svoje marže, ako aj stabilizovať svoj vlastný rizikový profil približovaním sa poisťovníam a snahou lepšie pochopiť ich rizikový profil.

9. Nastavenie regulačných pravidiel

Veľké poisťovacie skupiny, ktoré boli v minulosti vnímané ako príliš veľké na to, aby boli vystavené nebezpečenstvu krachu, budú predmetom zvýšeného tlaku zo strany regulátorov. Ozývajú sa dokonca hlasy, aby takéto spoločnosti boli nútené rozdelené na menšie celky. Je pravdepodobné, že regulátori sprisnia takzvané „stres testy“ na identifikáciu odolnosti takýchto spoločností na extrémne a vzájomne sa ovplyvňujúce scenáre.

Základná otázka je, či spoločnosť bude schopná vydržať ďalšie znižovanie hodnoty jej aktív pri potenciálne stále sa prehĺbujúcej kríze. Zatiaľ čo mnohé vlády verejne vyhlásili podporu väčšej harmonizácii regulácie a spolupráci v tejto oblasti, skutočnosť variuje v závislosti od národných záujmov. Dá sa však očakávať, že aj v krajinách, ktoré nemajú legislatívu typu Solventnosť II, bude viditeľný zvýšený tlak zo strany investorov a ratingových agentúr na demonštrovanie schopnosti spoločností pochopiť a následne riadiť ich riziká.

Slovensko nie je výnimka

Pokiaľ ide o vývoj situácie v poisťovníctve na Slovensku, môžeme podľa zistení citovanej štúdie predpokladať, že táto situácia bude výrazne ovplyvnená celosvetovými trendmi. Uvedených deväť vývojových faktorov a ich strategické dopady sa teda v priebehu nadchádzajúcich troch rokov prejavia aj na slovenskom poisťovnom trhu.

PwC

Ilustračné foto: TASR, SXC

Naše produkty vychádzajú z potrieb klientov

Spoločnosť AXA je partnerom, na ktorého sa možno spoľahnúť

AXA patrí medzi najväčšie poisťovacie spoločnosti na svete. O tom, ako sa jej darí na Slovensku, sme sa rozprávali s Luborom Vrlákom, riaditeľom životného poistenia a investičných fondov AXA ČR a SR.

● **Produkty spoločnosti AXA získali osem ocenení v súťaži Zlatá minca 2009. Čo pre vás tieto ocenenia znamenajú?**

Úspech v akejkoľvek ankete, samozrejme, vždy poteší. Je dôkazom toho, že AXA ide správnou cestou. Na druhej strane výsledok ankety nepreceňujeme. Ide o názor úzkej skupiny ľudí, ktorá, či chceme alebo nie, prezentuje svoje subjektívne názory. Pre nás v AXA sú dôležitejšie názory našich klientov, ktorí nám svoje hlasy odovzdávajú tým, že naše produkty využívajú pri budovaní svojej finančnej stability.

● **Ocenenia sú jedna vec, ekonomická kríza spojená s nárastom nezamestnanosti na Slovensku vec druhá. Ako sa vám aj v týchto ťažkých podmienkach darí predávať vaše produkty?**

Recesia spojená okrem iného s nárastom nezamestnanosti sa dotýka všetkých odvetví. Neobchádza ani finančné inštitúcie. Vďaka obchodnej stratégii AXA, jednoznačnej orientácii na potreby klienta a vynikajúcim vzťahom s našimi obchodnými partnermi sa nám darí naše ciele plniť. Ide tak o krátkodobé ciele, ako aj o napĺňanie našej dlhodobej stratégie, v zmysle ktorej sa chceme stať úspešnou spoločnosťou na slovenskom trhu.

● **Do konca marca ponúkate jednorazové investičné životné poistenie Balance Dynamic, v čom sú jeho najväčšie benefity pre klienta? Dá sa ponúknuť v tomto období dobrá poisťná ochrana aj vysoké výnosy?**

Poistenie Balance Dynamic predstavuje kombináciu garancie vložených finančných prostriedkov s možnosťou zaujímavo ich zhodnotiť.



Lubor Vrlák

Klienti teda dostávajú možnosť dosiahnuť výnos, pričom neriskujú, že v prípade nepriaznivého vývoja na finančných trhoch budú mať menej, ako do produktu vložili. Produkt navyše ponúka klientom bezplatný bonus vo forme zvýšenej poisťnej ochrany.

● **Produkty všetkých finančných spoločností sú si veľmi podobné. V čom je originalita, jedinečnosť vašich produktov? Máte nejaký produkt, ktorý ostatní nemajú?**

Ak dvaja robia to isté, nemusí to byť identické. Toto pravidlo platí aj vo finančnom sektore. Ponúkame našim klientom služby jednej z najprestížnejších finančných skupín na svete. Chceme, aby AXA bola pre našich klientov partnerom, na ktorého sa môžu vždy spoľahnúť. Nechceme sľubovať nič, čo nevieme splniť. Naopak, snažíme sa dávať to, k čomu sme sa

zaviazali. Neustále analyzujeme potreby a očakávania našich klientov a obchodných partnerov. Na základe týchto podnetov modifikujeme a dopĺňame naše produktové portfólio.

● **S ponukou poistenia – životného aj neživotného, aj s ponukou investičných fondov sa klient bežne stretáva na pobočkách bánk. AXA nevlastní banku, aké sú vaše cesty ku klientom?**

Distribúcia finančných produktov prostredníctvom siete kamenných pobočiek je jedným zo spôsobov, ako osloviť klienta. AXA má na území Slovenska niekoľko regionálnych kancelárií. Ich počet plánujeme postupne zvyšovať a rozširovať aj tento spôsob distribúcie. V súčasnosti je distribúcia našich produktov postavená predovšetkým na spolupráci s externými distribučnými partnermi a na sieti vlastných sprostredkovateľov. Čo sa týka banky, v súčasnosti prebiehajú prípravné procesy pre AXA banku v ČR a Slovensko bude nasledovať v budúcom roku.

● **Skupina AXA je finančná spoločnosť so širokým portfóliom činností. Na aké nové produkty od nej sa môžu tešiť slovenskí klienti v blízkom období?**

Vo všetkých produktových línách pripravujeme novinky, ktorými chceme osloviť verejnosť a ponúknuť im naše riešenia. V blízkej budúcnosti chystáme rozšírenie poisťnej ochrany či nové investičné možnosti. Naším cieľom je predkladať klientom vždy niečo nové, byť na špici produktového vývoja.

Zhovárať sa Vladimír Ješko

Foto: archív



BALANCE Dynamic /

viac ako / standard





Ceny povinného poistenia sa nezvýšili

Záujemcovia o PZP firemného autoparku si majú z čoho vyberať

Na trhu povinného zmluvného poistenia je silná konkurencia. Ceny poistiek sa oproti minulému roku nezvýšili. Podnikom ponúka svoje služby osem poisťovní podľa špeciálnych sadzobníkov.

Koniec októbra bol pre poisťovne posledným termínom, dokedy mali zverejniť cenník povinného zmluvného poistenia (PZP) na nadchádzajúci kalendárny rok. Zo zverej-

nených údajov vyplýva, že väčšine vodičov by PZP zdraziť nemalo.

Zodpovední vodiči majú výhody

Na Slovensku je v segmente PZP mimoriadne silná konkurencia, ktorá už niekoľko rokov drží ceny poistiek na nízkych hodnotách. K nízkym cenám prispel aj októbrový vstup poisťovne Union na trh. Poistenie PZP pre retailových klientov ponúka desať poisťovní, osem z nich ponúka poistenie aj pre firemné flotily áut.

Aj keď na Slovensku sa ako v jednej z mála krajín EÚ neuplatňujú tzv. malusy – teda zvýšenie poistného pre vodičov, ktorí zapríčia dopravnú nehodu, zodpovední vodiči sú v poisťovniach odmeňovaní rôznymi bonusmi.

Takzvané poistenie na kalendárny rok – teda od začiatku do konca roku, sa už medzi vodičmi takmer nevyskytuje. Väčšina vodičov si uzatvára PZP na tzv. technický rok, ktorý obvykle začína dátumom kúpy auta. Všetky ceny, ktoré poisťovne v októbri uviedli na kalendárny rok 2010, platia aj na určenie ceny PZP pre technický rok.

Najlepšia je on-line kalkulačka

Medzi hlavné kritériá, podľa ktorých sa vypočítava cena poistky, patrí objem alebo výkon motora a hmotnosť vozidla. Ďalšími kritériami sú bezškodový priebeh, skúsenosti vodiča, pohlavie a vek vodičov, miesto bydliska a iné. Keďže rastie počet segmentačných kritérií na výpočet ceny poistky, najjednoduchšou a najdostupnejšou formou, ako sa orientovať ➔

PZP pre retailových klientov

Allianz – Slovenská poisťovňa ponúka produkt Modré PZP, pri výpočte ceny sa zohľadňujú kritériá motorového vozidla (objem motora, výkon, rok výroby, druh vozidla...) i kritériá samotného používateľa (vek, povolanie, počet najazdených kilometrov za rok, počet používateľov vozidla...). Modré PZP ponúka na výber tri balíčky – Basic, Standard a Optimal.

Generali Slovensko odvodzuje cenu PZP od rizikovitosti správania sa klienta. Na základe tohto kritéria vychádzajú segmentačné kritériá, podľa ktorých poisťovňa stanovuje výšku poistného.

Zaujímavé zvýhodnenie má pre budúcich rodičov, čiže tehotné vodičky a budúcich otcov.

Union Poisťovňa určuje cenu PZP podľa hmotnosti vozidla v kombinácii s výkonom motora a vekom vodiča. Odmeňuje vodičov za zodpovednú jazdu a bezškodový priebeh poistenia. Z ponuky Union poisťovne si možno vybrať balíčky PZP Optimum alebo PZP Excellent.

Uniqa ponúka PZP, pri ktorom je základným parametrom na určenie ceny poistky objem motora. Najvýhodnejšie poistenie môžu získať vodiči nad 27 rokov s minimálne dvojročným bezškodovým priebehom. Zľavy čakajú aj na nových zákazníkov.

Wüstenrot poisťovňa používa ako hlavné parametre na určenie ceny výkon motora a vek vodiča. Ti, ktorí ešte nedovršili 25 rokov, zaplatia pri každej poistke o 20 až 40 eur viac, lákadlom je poistenie privesu len za jedno euro.

PZP pre retailových klientov ponúkajú aj ďalšie poisťovne. Poisťovňa **AXA** ponúka k PZP zaujímavé asistenčné služby, **ČSOB poisťovňa** zvýhodňuje vodičov nad 30 rokov, **Groupama poisťovňa** ponúka bonus za bezškodový priebeh a poisťovne **Kooperativa** a **Komunálna poisťovňa** zjednotili svoju ponuku – obidve ponúkajú vodičom na výber dva balíčky poistenia Partner a Europartner.



Šetrite s Autokartou Allianz

Nový pohľad na povinné zmluvné poistenie

Autokarta Allianz zmení váš pohľad na povinné zmluvné poistenie. Môžete z nej čerpať kredit, tankovať lacnejšie a pri každej platbe automaticky šetriť. K tomu vám ponúkame množstvo ďalších výhod pre nových aj existujúcich klientov.

Bližšie informácie ako získať Autokartu Allianz nájdete na www.allianzsp.sk.

Infolinka: 0800 122 222

Váš svet istoty

Allianz 

Slovenská poisťovňa

PZP z pohľadu právnika

Poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla je poistenie, ktoré je povinný mať uzatvorené každý, kto podľa zákona o poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla zodpovedá za škodu spôsobenú jeho prevádzkou. Zväčša je to vlastník či užívateľ motorového vozidla. Povinné zmluvné poistenie musí byť uzatvorené na každé motorové vozidlo, ktoré je zaradené do evidencie motorových vozidiel a je súčasťou premávky na pozemných komunikáciách. Poistenie sa uzatvára na obdobie jedného roka. Účelom poistného z poistenia zodpovednosti je najmä úhrada preukázaných nárokov poškodeného na náhradu škody vzniknutej poškodením, zničením, odcudzením alebo stratou vecí, škody na zdraví a nákladov pri usmrtení, ušlého zisku a pod... Z poistného môžu byť dokonca hradené aj náklady na advokáta spojené s uplatnením si práv pri náhrade škody. Výšku poistného možno ovplyvniť najmä výberom vhodnej poisťovne. V prípade, že sa vám výška poistného zdá neprímerane vysoká alebo máte možnosť uzavrieť poistnú zmluvu na nižšie poistné, je potrebné pôvodnú zmluvu o povinnom zmluvnom poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla vypovedať. Výpoveď musí byť podaná najneskôr šesť týždňov pred uplynutím poistného obdobia. Týmto spôsobom poistné zanikne uplynutím doby poistenia a poistník (ten, kto je poistený) môže uzavrieť novú poistnú zmluvu s inou alebo pôvodnou



poisťovňou. Poistenie zodpovednosti môže zaniknúť aj z dôvodu neplatenia poistného počas poistného obdobia, poistník však v tomto prípade nie je oprávnený uzavrieť poistenie zodpovednosti s iným poisťovateľom. Zákon teda neumožňuje prestať platiť poistné, ak ste sa k jeho úhrade predtým zaviazali.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum, s. r. o.

➔ v ponuke poisťovní, je vypočítať si výšku poistky pre konkrétneho klienta na on-line kalkulačkách na internetových stránkach jednotlivých poskytovateľov poistiek.

Popri cene sú dôležité aj služby

Okrem ceny poistenia sú dôležitou súčasťou ponuky aj asistenčné služby. Tie by mali klientovi zabezpečiť rýchlu a kvalitnú likvidáciu poistných udalostí. V posledných rokoch sa asistenčné služby rozrastajú nielen v súvislosti s nehodou, ale aj v súvislosti s inými službami – napríklad otvorenie dverí v prípade, že si vodič zabuchne kľúče v aute, dovezenie paliva – ak na ceste dôjde, alebo oprava defektu. Novinkou v asistenčných službách sú služby právnej asistencie v prípade správneho, trestného alebo civilného sporu súvisiaceho s nehodou.



Flotilové PZP

Allianz – Slovenská poisťovňa ponúka pre živnostníkov a firmy možnosť uzatvorenia komplexného flotilového PZP, ktoré je klientovi „šité na mieru“. Navyše ponúka podnikateľom aj 30-percentnú zľavu na novozatvorené komplexné poistenie malých podnikateľov. Hlavnou výhodou flotilového poistenia je jednoduchá administratíva, a to najmä možnosť prihlasovania nových vozidiel do flotily elektronicky (aj vyradenie starých), úhrada poistného za všetky vozidlá jednou faktúrou, jednotný výročný deň všetkých vozidiel vo flotile, jedna kontaktná osoba zabezpečujúca správu flotily.

ČSOB poisťovňa ponúka flotilové PZP, pri ktorom sa poistné pre vozidlá do 3,5 tony stanovuje na základe výkonu objemu motora. Pre vozidlá nad 3,5 tony je poistné stanovené na základe kategórie vozidla.

Generali Slovensko poisťovňa považuje za flotilu súbor piatich a viacerých vozidiel. Pre flotilové poistenie, ako špecifický druh poistenia, je vytvorený špeciálny sadzovník. Zľavy sa určujú na základe skladby flotily (druhy a značky motorových vozidiel), predmetu podnikania spoločnosti alebo živnostníka, do-

Poistenie firemného autoparku

Ponuka PZP pre autopark vozidiel vo firmách sa v jednotlivých poisťovniach posudzuje individuálne, pre každého klienta zvlášť. Pri stanovení výšky poistného pre nových klientov je rozhodujúci počet a typ vozidiel, spôsob ich používania (napr. preprava tovaru, obchodný cestujúci, pracovné stroje používané sezónne a pod.) a typ prevádzky (napr. nebezpečný náklad, taxi služba, vozidlo s právom prednosti v jazde a pod.). Na základe posúdenia týchto kritérií sa stanoví výška poistného.

Pri už existujúcich klientoch je rozhodujúcim kritériom škodový priebeh. Od neho závisí úprava poistného pre nasledujúce poistné obdobie.

Vladimír Ješko
Ilustračné foto TASR, SXC

siahnutej škodovosti v uplynulých obdobiach a ďalších faktorov. Výhodou klientov Generali oproti konkurencii je možnosť prostredníctvom internetovej aplikácie získať on-line informácie o svojej flotile.

Groupama poisťovňa za flotilu považuje najmenej päť vozidiel a pri PZP zohľadňuje kubatúru motora a nehodovosť. Asistenčné služby sa vzťahujú na vozidlá do 3,5 tony.

Komunálna poisťovňa a Kooperativa poskytujú aj pre podnikových klientov baliky poistenia Partner a Europartner s rôznymi poistnými limitmi. Pri firemných klientoch je tu dôležitým faktorom veľkosť samotnej flotily v závislosti od výšky objemu poistného. Rovnako ako pri retailovom obchode sa zohľadňuje dĺžka bezškodového priebehu, za ktorý môže klient získať bonus až do výšky 60 %. Klient môže získať aj ďalšie zľavy.

Union Poisťovňa zvažuje aj činnosť podnikateľa, na čo využíva motorové vozidlo, či je to prepravca alebo ho využíva nielen na vlastnú prepravu, či ho využíva pravidelne alebo len občas.

Wüstenrot uzatvára flotilové PZP, ktoré môžu uzatvoriť fyzické osoby, fyzické osoby – podnikatelia a predovšetkým právnické osoby, minimálny počet poistených vozidiel je päť.

Union poisťovňa odmeňuje zodpovedných vodičov

Vstup na trh PZP prináša overené know-how a atraktívne novinky pre klientov

Na trh poistenia motorových vozidiel vstúpil na jeseň tohto roka ďalší hráč, ktorý je v iných poistných segmentoch už známy a neprehliadnuteľný.

Otom, s akými ambíciami prichádza, čím chce osloviť klienta a ako sa chce odlíšiť od konkurencie, hovorí zástupca generálneho riaditeľa a člen Predstavenstva Union poisťovne, a. s., Boris Masloviec.

● Vaša poisťovňa sa vrátila na trh poistenia motorových vozidiel po dlhšej prestávke. Čo vás k tomu viedlo?

Myšlienka vznikla ešte v lete 2008, v rámci prípravy strategického plánovania na ďalšie roky. Keď sa pozrieme na poistný trh, zistíme, že asi dve tretiny pripadajú na motoristický biznis. Po vyhodnotení týchto faktov, analýze trhu a zohľadnení cieľa strategického rastu sme došli k záveru, že bez vstupu na trh poistenia motorových vozidiel výrazný nárast trhového podielu nebude možný.

Navyše, naša skúsenosť nám hovorí, že poistenie áut je akýmsi „otváračom dverí“ u klienta aj pre ďalšie produkty. Z tohto dôvodu sme sa rozhodli doplniť paletu produktov o poistenie áut.

● Čo budete považovať za úspech?

Podľa nášho biznis plánu by sme v priebehu troch až štyroch rokov chceli atakovať hranicu piatich percent trhového podielu.

● Aké možnosti ste zvažovali pri nastavení vašej ponuky PZP?

Povinné poistenie motorových vozidiel je produktom komoditného charakteru – ponuky poisťovní sú dosť podobné a ľudia k tomuto produktu nemajú taký hlboký vzťah. Je to dané tým, že ide o poistenie škody, ktorú klient spôsobí niekomu inému.

Preto sme urobili marketingový prieskum s cieľom zistiť, čím jedinečným by sme klientov mohli osloviť. Z toho vzišla nosná myšlienka, že budeme odmeňovať zodpovedných vodičov. Prečo by mali vodiči, ktorí jazdia riskantne a ne-

zodpovedne, platiť rovnako, ako tí, ktorí jazdia ohľaduplne a nespôsobujú žiadne škody?

● Prečo ste sa pri určovaní cien PZP rozhodli použiť neobvyklý parameter – hmotnosť vozidla? Aké sú s tým skúsenosti v zahraničí?

Veľmi intenzívne sme komunikovali s našou materskou spoločnosťou. A nechali sme sa inšpirovať najväčšou holandskou poisťovňou Achmea, patriacou do skupiny Eureko. Výsledkom bolo zakomponovanie hmotnosti v kombinácii s výkonom do výpočtu sadzieb pri PZP pre našich klientov. Je to výrazný inovatívny prvok na slovenskom trhu, hoci v Holandsku je tento parameter určujúci výšku PZP už bežný.



Boris Masloviec

Po desaťročiach skúseností naši kolegovia zo spoločnosti Achmea jednoznačne potvrdzujú súvislosť medzi hmotnosťou vozidla a výškou spôsobenej škody. Toto poznanie, ktoré následne vedie k spravodlivejšiemu stanoveniu ceny pre klienta, radi prinášame na slovenský trh.

● Ponúkate aj PZP pre firemné flotily áut. Ako sa určuje cena poistného v tomto prípade?

Union poisťovňa dokáže univerzálne poistiť kompletne portfólio vozidiel podnikateľov, štandardnú a doplnkovú výbavu vozidiel – teda automobily, dodávky, nákladné vozidlá, poľnohospodárske a stavebné stroje, vysokozdvížne vozíky a podobne.

V prípade poistenia firemných flotil ponuku po-

istenia, a teda aj výšku poistného posudzujeme individuálne – ponuka je šitá, takpovediac, na mieru. Klienti majú nárok na objemovú zľavu podľa celkovej výšky poistného a zároveň, po zohľadnení miery rizika používania vozidiel, im navyše môžeme poskytnúť ešte obchodnú zľavu. Zvažujeme aj charakter činnosti podnikateľa, na čo využíva motorové vozidlo, či je to prepravca, alebo ho využíva len na vlastnú prepravu, na zásobovanie, či ho využíva pravidelne alebo len občas.

● Aké ďalšie výhody majú vaši klienti v rámci poistenia PZP pre firemné flotily?

Okrem spomenutých zliav poskytujeme aj vyššie limity poistného plnenia, ako predpisuje zákon. Ponúkame základný balík limitov odškodnenia „3 plus 3 milióny eur“ – a pri cestách do zahraničia odporúčame balík „5 plus 5 miliónov eur“.

Ako súčasť flotilového poistenia ponúkame aj širokú škálu asistenčných služieb. Servis môžu klienti využiť napr. pri poruche vozidla, odcudzení alebo dopravnej nehode u nás aj v zahraničí. Asistenčné služby môžu využiť aj v prípade straty kľúčov, vyčerpania paliva, defektu pneumatiky, vybitie batérie, lekárskej starostlivosti po havárii a pod. Špecifická poistenia podnikateľov si obyčajne vyžadujú osobnú konzultáciu, pri flotilovom poistení je nevyhnutná.

● Ktoré benefity pre individuálnych klientov z vašej ponuky PZP považujete za kľúčové?

Kľúčovým benefitom je to, že v Union poisťovni majitelia bežných áut dostanú výhodnú cenu aj na základe hmotnosti vozidla. Všetkých vodičov odmeni Union poisťovňa sumou vo výške 10 % z ročného poistného, ak za obdobie 10 mesiacov nespôsobia žiadnu škodu. Všetci klienti už pri uzatvorení PZP automaticky získavajú vstupný bonus vo výške 50 %. A súčasní klienti Union poisťovne a Union zdravotnej poisťovne dostanú ďalší cenový bonus vo výške 5 %.

Ak si klienti uzatvorí PZP a havarijné poistenie súčasne, získajú 10 %-ný bonus na havarijné poistenie. Navyše, každý, kto si uzatvorí PZP alebo HP do 31. 12. 2009, získa od Union poisťovne poukážku na umytie automobilu a bude zaradený do žrebovania o 108 povinných zmluvných poistení na 10 rokov zadarmo.

Zhovárala sa Valéria Nagyová



Podielové fondy sľubujú zisky

Stabilizácia ekonomiky podporuje zhodnotenie investícií na finančných trhoch

Podielové fondy všetkých kategórií sa opäť tešia záujmu investorov. Podľa odborníkov si vhodný fond treba vybrať podľa tolerancie k riziku a podľa investičného horizontu.

Po minuloročných otrasoch z finančnej krízy priniesol rok 2009 investorom na finančných trhoch úľavu. Situáciu na medzibankovom trhu sa podarilo stabilizovať a ako sa ukázalo v posledných mesiacoch, globálnej ekonomike sa podarilo odraziť od dna. „Najvýraznejším impulzom boli zásahy menových a štátnych autorít, ktoré prakticky na celom svete stimulovali ekonomiku na opätovné naštartovanie,“ komentuje situáciu Vladimír Šošovička zo správcovskej spoločnosti ČSOB Asset Management. Došlo k výraznému zníženiu úrokových sadzieb peňažného trhu, ako aj k poklesu rizikových prirážok.

Po panike prišlo oživenie

Finančná kríza v závere minulého roku a v prvej štvrtine roku 2009 negatívne zasiahla vý-

konnosť takmer všetkých fondov bez ohľadu na ich zameranie. Po opadnutí paniky a prvých náznakoch oživenia globálnej ekonomiky začal apetít investorov po rizikovejších aktívach od marca narastať a podporil aj zhodnotenie fondov. Medzi slovenskými investormi sú obľúbené najmä peňažné a dlhopisové fondy.

Po opadnutí paniky na finančných trhoch sa investori vracajú k rizikovejším aktívam.

„Trhy sú teraz vo všeobecnosti dole, to znamená, že je tu reálna možnosť na zisk, ale fondy majú za sebou už aj niekoľkomesačný reálny rast,“ hovorí Stanislav Žofčák zo spoločnosti Prvá Penzijná správcovská spoločnosť Poštovej banky. Existujú fondy, ktoré za posledné tri mesiace zarobili 50 %, a sú aj také, ktoré za šesť mesiacov zarobili aj 80 %. Tí, ktorí v správnom čase nakúpili, si môžu podľa Žofčáka blahoželieť. Ide väčšinou o akciové fondy, teda jedny z najrizikovejších.

Peňažné fondy

Peňažné fondy sú určené konzervatívnym investorom s kratšími investičnými horizontmi.

„V najbližšom období očakávame stabilizáciu svetovej ekonomiky, čo by sa malo prejavovať na znižovaní rozkolísanosti cien peňažných fondov,“ myslí si Šošovička. Existuje riziko, že zásahy centrálnych bánk a jednotlivých vlád sa pretavia do prudkého rastu inflácie. V tomto prípade budú centrálné banky nútené výrazne zvyšovať úrokové sadzby, čo sa pozitívne odrazí vo výkonnosti týchto podielových fondov.

Dlhopisové fondy

Pokles úrokových sadzieb spôsobil pokles výnosov štátnych dlhopisov a nárast ich cien. Celkovo však možno hodnotiť tento rok ako pozitívny pre dlhopisové fondy. Ceny štátnych dlhopisov rástli a vzrast záujmu investorov o rizikové aktíva sa prejavil aj poklesom averzie voči podnikovým dlhopisom. Tie patrili medzi jedny z najviac rastúcich aktív.

Pre ďalší vývoj dlhopisových fondov bude dôležité, či sa podarí udržať naštartovaný ekonomický rast. V prípade, že sa ukážu úvahy o novom rastovom cykle ekonomiky ako predčasné, budú štátne dlhopisy patriť aj naďalej medzi aktíva s nadpriemernou výkonnosťou.

Akciové fondy

Najvýznamnejší akciový index na svete, americký S&P500, si pripísal od svojich marcových

miním viac ako 50 %. Hlavným dôvodom bol pokles rizikovej averzie, ktorá ťažila investorov. Popri zlepšovaní makroekonomických štatistik pozitívne prekvapili aj podnikové výsledky za druhý štvrťrok. Podniky dokázali úspešne znížiť svoje náklady a zlepšovať si tak ziskové marže. Najvýraznejšie rástli ceny podnikov, ktoré najviac trpeli finančnou krízou – finančných a cyklických spoločností.

Činnosťou centrálnych bánk vznikol na finančných trhoch výrazný prebytok likvidity, ktorý si hľadá svoje využitie. V horizonte niekoľkých mesiacov by mohlo dôjsť k miernemu poklesu akciových trhov ako reakcia na pomalšie ako očakávané oživovanie spotrebiteľskej dôvery v USA. Vzhľadom na investičný horizont sa v takomto prípade odporúča nakupovať akciové fondy postupne a obmedziť tak vplyv neustále vysokej rozkolísanosti cien akcií.

Investovať sa teraz oplatí

Roman Vlček zo správcovskej spoločnosti Slovenskej sporiteľne považuje podielové fondy za vhodný nástroj na investovanie. „Oplatí sa investovať do všetkých typov podielových fondov, závisí to od konkrétneho investora a jeho investičných cieľov. Tomu potom zodpovedajú aj očakávané výnosy, ktoré sa v závislosti od typu fondu môžu pohybovať od dvoch až do desiatich a viac percent,“ dodáva Vlček.

O tom, že sa slovenskí investori opäť vracajú k investíciám do podielových fondov, svedčí aj nárast majetku v spravovaných fondoch. „Čistá hodnota majetku v nami spravovaných podielových fondoch od začiatku roka vzrástla takmer o 23 % a prevládali vklady nad výbermi,“ hovorí Vladimír Bencz zo spoločnosti IAD Investments. Nárast objemu investícií do fondov si pochvalujú aj v správcovskej spoločnosti VUBAM. Tá dosahuje v tomto roku najväčšie objemy predaja fondov na slovenskom trhu. „Viac ako na objem sa však snažíme zamerať na kvalitu predaja. Naším hlavným pravidlom pri predaji je, aby si klient kupoval produkt, ktorému rozumie. Chceme, aby vedel aj o rizikách spojených s investovaním do fondov a o pravdepodobnosti potenciálneho zisku či straty,“ komentuje filozofiu predaja Marián Matušovič, predseda

Predstavenstva VUBAM. Podľa Matušoviča je vzdelávanie klientov jednou z ciest, ako získať ďalších potenciálnych investorov do podielových fondov.

S predajom všetkých typov podielových fondov v ponuke TAM, správcovskej spoločnosti patriacej pod Tatra banku, je spokojný aj jej riaditeľ Peter Žilinek. Predaj fondov tejto spoločnosti sa výrazne stabilizoval v porovnaní s náročným obdobím vo štvrtom kvartáli roku 2008. Do svojej ponuky TAM opäť zaradila špeciálny podielový fond nehnuteľností.

Slováci sú konzervatívni investori, uprednostňujú peňažné a dlhopisové fondy.

Spoločnosť ČSOB AM zaradila v tomto roku do svojej ponuky ako novinky zaistený fond z portfólia materskej KBC a fond štátnych dlhopisov.

Zmeny na trhu fondov

Konkurencia na trhu podielových fondov speje ku kvalite a vyššiemu komfortu služieb pre podielnikov. Príkladom je aj špeciálna platforma pre investovanie do podielových fondov, ktorú klientom ponúka spoločnosť European Investment Centre (EIC). V platforme pod názvom Supermarket fondov si klienti môžu vybrať z ponuky asi sedemsto fondov od rôznych správcovských spoločností. Klienti majú možnosť online alebo cez nezávislých poradcov fondy nakupovať alebo predávať.

Správcovské spoločnosti KD Investments a IAD Investments sa dohodli na zlúčení. Názov nástupníckej spoločnosti bude IAD Investments, fúzia by mala byť ukončená do konca roka. Rodina fondov správcovskej spoločnosti IAD Investments sa rozširuje na sedem fondov. K doterajším fondom pribudli dva nové fondy. Zaujímavý je napríklad fond KD Russia so zameraním na bývalé štáty Sovietskeho zväzu, ktorý je určený pre dynamickjších investorov.

Vladimír Ješko

Ilustračné obrázky TASR, SXC

Kríza nepodlomila optimizmus Slovákov

Napriek tomu, že až 29 % slovenských domácností už pocítilo dopad finančnej krízy, väčšina z nich neplánuje výrazné zmeny vo svojich výdavkoch na finančné produkty. Vyplýva to z prieskumu, ktorý si medzi slovenskými domácnosťami dala spracovať spoločnosť ING v spolupráci s agentúrou TNS AISA Slovakia.



O tom, že slovenská populácia intenzívne vníma nepriaznivé dopady krízy, vypovedá skutočnosť, že 36 % domácností považuje svoju súčasnú situáciu za horšiu ako v predchádzajúcom roku. Zhoršenie svojej situácie v budúcom roku očakáva 22 % domácností. Viac ako polovica respondentov vidí svoju súčasnú situáciu rovnako ako minulý rok, zlepšenie situácie očakáva len 15 % populácie.

Slováci majú zmiešané pocity z prognóz budúceho vývoja finančnej krízy. Až 49 % respondentov očakáva, že ich kríza ešte len v budúcnosti zasiahne. Finančnej krízy sa neobáva len 9 % respondentov. Podľa výsledkov výskumu verejnosť nestráca optimizmus a má chuť s nepriaznivými podmienkami ďalej bojovať.

Informovanosť obyvateľov Slovenska o prebiehajúcej ekonomickej kríze je však nedostatočná. Za skutočne dobre informovaných v súvislosti s krízou sa považujú prekvapivo len 3 % Slovákov. Napriek množstvu informácií, ktoré médiá za posledný rok o kríze ponúkli, 89 % z nich má len dobré alebo nejaké informácie. Zvyšných 8 % populácie dokonca vo výskume deklaruje, že o kríze iba počuli, ale inak o nej nemajú podrobnejšie informácie.

Domácnosti vo všeobecnosti zatiaľ neplánujú výrazné zmeny vo výdavkoch na finančné produkty, ani rušenie zmluvných finančných produktov. Zrušenie doplnkového dôchodkového sporenia vyslovene odmieta 61 % obyvateľov, zrušenie životného poistenia dokonca 65 %.

Ako produkt s vysokým potenciálom sa javia sporiace účty, pri ktorých 4 % obyvateľov plánujú navýšenie kapitálu. Slováci vnímajú obdobie krízy ako správny čas na zodpovednejšie správanie v oblasti financií. Celkovo 25 % populácie uvažuje viac ako predtým o tom, že je vhodná doba, aby začali sporiť.

VJ



Naša pozícia na trhu je stabilná

Prvá Penzijná úspešne zhodnocuje majetok podielnikov

Prvá Penzijná správcovská spoločnosť Poštovej banky, správ. spol., a. s., ťaží zo skúseností, ktoré získala ako najstaršia správcovská spoločnosť v SR. Rozprávali sme sa s jej predsedom predstavenstva Stanislavom Žofčákom.

• Ako hodnotíte kondíciu podielových fondov v tomto roku z hľadiska zhodnotenia majetku podielnikov?

Výška zhodnotenia fondu závisí od typu aktív, do ktorých investuje. V základných kategóriách fondov – peňažné, dlhopisové, akciové, zmiešané a realitné – sme na šesťmesačnej, resp. ročnej báze, až na pár výnimiek, v každej kategórii dosiahli kladné zhodnotenie majetku podielnikov. Fondový biznis sa za uplynulých 12 mesiacov významne spamätal z krízy.

• Záujem investorov o podielové fondy opäť rastie. Máte pre nich pripravené nejaké novinky?

Paradoxné je, že záujem investorov rastie najviac vtedy, keď už fondy dosiahli zhodnotenie. Práve odpoveď na predchádzajúcu otázku a výsledky za ostatných dvanásť mesiacov naznačujú, kedy je najvhodnejšie investovať – vtedy, keď sú hodnoty podielov vo fonde na relatívne nízkej úrovni. Práve vtedy možno dosiahnuť najvýznamnejšie zhodnotenie.

Najviac fondov Prvej Penzijnej sa predáva na pobočkách Poštovej banky.

Naša spoločnosť uviedla na trh nový produkt s názvom „Bravček“, ktorého podstatou je detské investičné sporenie. Týmto produktom začíname sériu produktov určených rôznym vekovým skupinám. Taktiež prehodnocujeme stratégiu investovania v realitnom fonde, nakoľko v budúcom roku začnú expirovať niektoré z investícií. S ohľadom na zmenu legislatívy

kladieme veľký dôraz na rozširovanie vlastnej distribučnej siete, ktorú sa chystáme rozšíriť.

• Ste najstaršou kontinuálne fungujúcou slovenskou správcovskou spoločnosťou. Vašou výhodou sú skúsenosti, nevýhodou obmedzené distribučné kanály oproti správcovským spoločnostiam veľkých bánk. Ako sa vám darí udržiavať predajnosť vašich produktov a pozíciu na trhu?

Naša pozícia na trhu je už viac rokov stabilná, čo neznamená, že na tom nepracujeme a že ju nemáme ambíciu vylepšiť. Významným aktom stabilizácie našej spoločnosti bol vstup Poštovej banky do akcionárskej štruktúry. Od jej vstupu sa postupne zvyšoval predaj podie-



Stanislav Žofčák

lových listov prostredníctvom pobočiek banky až na takmer 95 %. Limitujúcim faktorom ďalšieho rastu je celkový počet pobočiek banky. Na zlepšení tejto skutočnosti už s bankou intenzívne pracujeme, čo by sa malo významne prejavíť v budúcom roku.

• Ktoré sú vaše nosné produkty, o ktoré z nich majú investori najväčší záujem?

Naším nosným produktom je jednoznačne realitný fond. O naše produkty je vcelku vyvážený záujem. V súčasnosti však prevažuje záujem o peňažný fond a tiež o zmieneny špeciálny realitný fond. Záujem o tieto dva fondy vnímame ako dôsledok snahy klientov investovať do stabilných aktív.

• Ste jedinou spoločnosťou na Slovensku, ktorá ešte spravuje uzavreté

podielové fondy. Tie však na slovenskom trhu končia. Koľko majetku a v koľkých uzavretých fondoch ešte spravujete a s akými výsledkami sa môžu tieto fondy pochváliť?

Zákon stanovil maximálnu životnosť uzavretých fondov do 31. decembra tohto roka. Po odsúhlasení našich plánov Národnou bankou Slovenska sme pripravili a finalizujeme proces zlučovania všetkých uzavretých fondov do štyroch cieľových otvorených fondov. Tie získajú status otvorených fondov cca v polovici decembra tohto roka. Po absolvovaní povinných úkonov – zmena v centrálnom depozitári, vydanie listinných podielových listov, audit – budú môcť podielníci novovzniknutých fondov požiadať o vyplatenie podielových listov.

Uzavreté fondy Prvej Penzijnej sa transformujú do štyroch otvorených fondov.

Podľa výsledkov v uzavretých fondoch sa domnievam, že by mali byť spokojní všetci. Mali by si však uvedomiť, že niektoré z týchto fondov vyplácali časť svojich výnosov už niekoľko rokov a tieto výnosy by si mali k zhodnoteniu pripočítavať. Celkový objem majetku v týchto fondoch je asi 30 miliónov eur. Výkonnosť uzavretých fondov bola závislá od doby ich vzniku a dĺžky existencie. Priemerná ročná výkonnosť so započítaním vyplatených výnosov sa ku koncu októbra pohybovala každoročne na úrovni od 4 do 15 %.

• V roku 2007 ste uviedli na trh špeciálny fond nehnuteľností – „Náš Prvý Realitný“. Ako sa aktuálny vývoj cien nehnuteľností premieta do výkonnosti tohto fondu?

Vzhľadom na charakter nehnuteľností, spôsob ich využívania a zmluvy s tretími stranami viazucimi sa na tieto nehnuteľnosti ekonomická kríza nemá doposiaľ takmer žiadny vplyv na ich ocenenie. Jediným vplyvom krízy je situácia, počas ktorej sa komplikovanejšie identifikujú a hlavne reálne ohodnocujú nové investície, čo vedie k predĺženiu doby samotnej realizácie investície.

Zhovárал sa Vladimír Ješko
Foto: archív

Vaša rozumná investícia



Sme členom silnej skupiny Poštovej banky. Na trhu pôsobíme už 14 rokov. Vlajkovou loďou je Náš prvý realitný fond s priemerným ročným zhodnotením 7,33 % p. a.

Vianoce na splátky

Spoločnosti poskytujúce spotrebiteľské úvery čelia horším podmienkam na trhu

Spoločnosti splátkového predaja sa na predvianočné nákupy pripravujú celý rok. Nákupnú horúčku podporujú špeciálnymi ponukami; nakupovať môžu aj tí, čo práve nemajú hotovosť.

Najväčšie splátkové spoločnosti majú zmluvy s viacerými obchodníkmi a nákup na splátky si zákazník vybaví jednoducho a rýchlo obvykle priamo v predajni, v ktorej darčeky pre svojich blízkych kupuje. Podľa štatistiky majú väčší záujem o predaj na splátky alebo o vybavenie pôžičky priamo v predajni zákazníci v menších mestách.

Kríza a nákup na splátky

Spoločnosti ponúkajúce predaj na splátky sa musia prispôbiť podmienkam na trhu, ktoré najviac ovplyvňuje kúpyschopnosť obyvateľstva. Na tej sa prejavuje ekonomická kríza a rastúca nezamestnanosť.

V spoločnosti Home Credit predpokladajú, že zákazníci budú aj naďalej pri miňaní peňazí obozretní a uvážliví a budú šetriť. Podľa toho budú využívať rôzne akčné ponuky a benefity, ktoré im zlacnia nákupy – ide napríklad o zbieranie bodov na kartách a podobne. Zmena v tomto správaní sa očakáva potom, keď sa zlepši ekonomická situácia a ľudia budú mať väčšiu istotu, že svoje úvery bez problémov splatia.

Záujem o predaj na splátky je najmä v menších mestách.

Stratégia spoločnosti Cetelem je založená na myšlienke zodpovedného úverovania. Tá je teraz, v čase ekonomickej krízy, dôležitejšia ako kedykoľvek predtým. „Pri schvaľovaní úverov využívame skoringové modely, ktoré sú nastavené tak, aby chránili klienta pred prílišným zadlžením a prípadnými problémami so splácaním,“ hovorí Andrea Trebuľová z tejto spoločnosti. Podmienky schvaľovania úverov sú nastavené konzervatívne, ďalším pilierom obchodnej stratégie je prinášať inovácie v spôsobe poskytovania úverov. Aj v spoločnosti Consumer Finance Holding očakávajú v roku 2010 pokračovanie v trendoch



vývoja trhu splátkového predaja z roku 2009. „Optimistické informácie zo zahraničných trhov o oživení ekonomík sa prejavujú na našom trhu najskôr v druhej polovici roka 2010,“ myslí si finančný riaditeľ spoločnosti Ján Hollý. Prvé pozitívne signály, ako zvýšenie kúpyschopnosti obyvateľstva a rast miezd, očakáva až na začiatku roka 2011. Dovtedy, ale v určitej miere aj potom, budú vývoj trhu splátkového predaja podľa neho určovať predovšetkým pravidlá v oblasti riadenia kreditných rizík.

Limity na cenu úverov zneistili trh

V roku 2007 sa zaviedli limity pre výšku úrokov z úverov na trhu spotrebiteľského financovania – boli určené stropy pre ročnú priemernú mieru nákladov (RPMN) a úvery sa rozdelili do jednotlivých skupín. Toto rozdelenie však, podľa splátkových spoločností, v súčasnosti nezohľadňuje v dostatočnej miere riziko spojené s konkrétnym typom spotrebiteľského úveru. Dáva do jednej roviny úvery, ktoré z hľadiska rizikovosti klientov nie sú porovnateľné. Riziková prídržka pri stanovení úroku je totiž oprávnená, ak spoločnosť poskytuje úver neznámej osobe, ktorá nevykázala pravidelný príjem. V inej polohe je však pôžička osobe, ktorá už má úverovú históriu a podobne. Aj v prípade skupiny tzv. spotrebiteľských úverov so zabezpečením sa podľa Hollého kombinujú neporovnateľné úvery – napríklad pôžičky na nákup osobných automobilov a hypotéky. Neistotu a riziko predstavuje aj fakt, že výška maximálnej odplaty za poskytnutie spotrebiteľského úveru sa mení každé tri mesiace. Poskytovatelia týchto úverov sa tak musia pris-

pôsobovať neustále sa meniacim pravidlám. Prax po zavedení limitu odplaty ukazuje, že ceny úverov znížili tie firmy, ktorých produkty prekročovali zavedené limity. Tie spoločnosti, ktorých produkty boli v minulosti výrazne pod hranicou RPMN, naopak, potlačili ceny úverov

Splátkové spoločnosti reagujú na krízu ponukou nových benefitov.

vyššie. Niektoré pôžičky potom z trhu vymizli a objem nových úverov so splatnosťou od troch do šiestich mesiacov sa výrazne zredukoval. Splátkové spoločnosti sa nazdávajú, že zavedenie limitov RPMN neprineslo spotrebiteľom zásadné výhody – naopak, v niektorých prípadoch je ponuka menej transparentná.

Hráči na trhu SR

Na slovenskom trhu spotrebiteľského financovania dnes dominujú tri spoločnosti – Cetelem, Home Credit a divízia Quatro spoločnosti Consumer Finance Holding. Zákazníci spoločnosti Home Credit môžu nakupovať na splátky na viac než 3 500 obchodných miestach po celom Slovensku. Okrem iného v obchodných domoch Tesco. Spoločnosť Consumer Finance Holding od roku 2006 združuje divízie Quatro, Triangel, QuatroCar, Slovenskú požičovňu, Hypopôžičky a Slovenské kreditné karty. Svojich klubových klientov oslovuje najmä adresným direct mailingom.

Vladimír Ješko
Ilustračné foto: TASR

Neviazaný netermínovaný vklad

Poštová banka prináša na slovenský bankový trh novinku – Neviazaný termínovaný vklad (NTV) s ročným úročením až 2,5 %. Peniaze si klienti môžu kedykoľvek vybrať a neprídu o nasporený úrok. Úrok je porovnateľný s úrokmi na termínovaných vkladoch s ročnou viazanosťou, pričom založenie a vedenie NTV je zadarmo.

Minimálna počiatočná výška vkladu je 5 000 eur. Klientom sa však môže udeľovať výnimka v podobe minimálneho počiatočného vkladu 1 000 eur. NTV si môže zriadiť iba fyzická osoba. Majitelia môžu z NTV priebežne vyberať, a to na každej pošte alebo pobočke Poštovej banky. VJ

Menej peňazí na bývanie

Takmer 230 miliónov eur vyplatila Prvá stavebná sporiteľňa (PSS) na bývanie za deväť mesiacov tohto roka. Medziročne to bol pokles o 37,2 %. V sledovanom období uzatvorila PSS 154 431 nových zmlúv o stavebnom sporení, čo znamenalo medziročný nárast o 19,3 %. Cieľová suma zmlúv dosiahla 1,222 miliardy eur, čo bola hodnota o 18,3 % nižšia ako v rovnakom období minulého roka. O 31,6 % klesla aj priemerná cieľová suma na terajších 7 911 eur, pričom za deväť mesiacov uplynulého roka tento ukazovateľ bol až 11 562 eur.

Kríza sa podľa PSS prejavila v sociálnej neistote občanov, v obavách zo straty zamestnania. Obdobie krízy prinútilo občanov zamyslieť sa nad svojimi možnosťami a ponukou na finančnom trhu z hľadiska zhodnotenia peňazí a prípravy možných investícií do bývania po prekonaní krízy. To sa odrazilo v raste záujmu o stavebné sporenie, čoho dôkazom je zvýšenie počtu novozatvorených zmlúv o 19,3 %. TA

Poistenie zodpovednosti získava na dôležitosť

Aj na Slovensku si podnikatelia čoraz viac uvedomujú význam poistenia zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkovou činnosťou a chybným výrobkom. Tendencia zákazníkov domáhať sa náhrady majetkových škôd a škôd na zdraví od škodcu prudko stúpa. Allianz – SP preto umožňuje podnikateľom tieto riziká bezpečne poistiť. Z poistenia zodpovednosti za škodu nahradí po-



isťovní škodu spôsobenú prevádzkovou činnosťou, chybným výrobkom, ktorý môže následkom materiálovej alebo konštrukčnej chyby spôsobiť škodu, alebo chybou vykonanej práce po jej odovzdaní. Do poistného krytia sú zahrnuté aj náklady právnej obhajoby. Odškodnenie sa týka škôd na zdraví a živote, na veci, aj majetkovej ujmy vrátane ušlého zisku. VN

Ocenenie pre mladých ekonómov

Nadácia VÚB vyhlásila súťaž pod názvom Economicus 2010 – Cena Nadácie VÚB pre mladých ekonómov. Ide o prvú súťaž svojho druhu na Slovensku určenú ekonómom – pedagógom a doktorandom vysokých škôl, ktorí už publikujú aj v zahraničí. Cieľom projektu je podporovať rozvoj ekonomickej vedy a výskumu na sloven-



ských vysokých školách a univerzitách.

Úloha je jednoduchá, prihlásiť prácu na ľubovoľnú tému, ktorá bola v rokoch 2008 a 2009 publikovaná v medzinárodnom karentovanom časopise o ekonómii. Na víťaza čaká odmena vo výške 10 000 eur. VN

Pri nákupe si do „košíka“ môžete vložiť aj poistenie

Od začiatku novembra môžu zákazníci hypermarketov Tesco na Slovensku pod jednou strechou okrem nákupu vybaviť aj poistenie. Okrem bežných nákupov a darčiekov pod stromček si môže kupujúci pri nákupe uzavrieť napríklad aj povinné zmluvné poistenie vozidiel, ktoré čaká každého majiteľa vozidla. Portfólio poistných produktov predávaných cez Tesco bude poskytovať poisťovňa Generali Slovensko. Okrem zmluvného poistenia vozidiel je možné v Tesco obchodoch poistiť aj dom, byt, zariadenie domácnosti a dokonca aj psa. VN

UniCredit zjednodušuje presun a založenie účtu

V súvislosti so zavedením pravidiel, ktoré zjednodušujú presun bežného účtu, očakávajú banky zvýšenie mobility klientov na bankovom trhu, čo pre klienta môže v konečnom dôsledku priniesť

zvýšenú kvalitu služieb a ušetriť jeho peniaze i čas. UniCredit Bank ponúka klientom, ktorí sa rozhodnú presunúť svoj účet z inej banky do UniCredit Bank, vedenie novozriadeného balíka počas troch mesiacov bezplatne, sľubuje tiež preplatenie nákladov spojených so zrušením účtu v inej banke a preplatenie poplatkov za osvedčenie podpisu na matrikách. VN

Finančné vzdelávanie je nutnosť

Finančná gramotnosť dospelých Slovákov je nízka. Podľa prieskumu Slovenskej bankovej asociácie až 84 % opýtaných si z dvoch ponúk nedokáže vybrať úver s výhodnejšími podmienkami.

Aj z tohto dôvodu vznikol pred takmer desiatimi rokmi projekt Poznaj svoje peniaze z iniciatívy Nadácie pre deti Slovenska v spolupráci s Junior Achievement Slovensko – Mládež pre budúcnosť a Citibank Slovakia. Generálnym sponzorom projektu je Nadácia Salve. JF

AXA získala osem ocenení v súťaži Zlatá minca 2009

Finančná skupina AXA získala osem ocenení v súťaži Zlatá minca 2009. Najvyššie ocenenie – Zlatú mincu v kategórii doplnkové dôchodkové sporenie a ďalšie dve v kategóriách podielových fondov. O oceneniach v piatom ročníku súťaže rozhodovalo päťdesiatosem členov odbornej poroty „Úspech v podobe Zlatých mincí nás veľmi teší. Sme hrdí na to, že sme získali ocenenia vo všetkých oblastiach, v ktorých sme aktívni,“ povedal pri preberaní cien za skupinu AXA Peter Socha, finančný riaditeľ skupiny AXA. VJ

Rast zabezpečia malé a stredné podniky

Erste Group vidí najväčší potenciál rastu krajín strednej a východnej Európy v malých a stredných podnikoch (SME – podniky s ročným obratom 1 až 30 miliónov eur). Banka poskytuje služby v tomto segmente – vrátane klientov s obratom do jedného milióna eur – približne 800-tisíc klientom, čo je takmer 15 % zo všetkých v regióne. Svoju pozíciu plánuje Erste Group ďalej posilňovať.

V strednej a východnej Európe je v porovnaní s krajinami západnej Európy v priemere o 20 % nižšia hustota malých a stredných podnikov na počet obyvateľov, nižšie ukazovatele cross sellingu a využívania produktov. „Očakávame, že o 10 rokov budú tieto ukazovatele porovnateľné. Robíme všetko pre to, aby sme v celom regióne, kde má Erste Group svoje zastúpenie, poskytli klientom SME podporu, akú pre svoj rozvoj potrebujú,“ konštatuje Peter Krutil, člen Predstavenstva Slovenskej sporiteľne, zodpovedný za firemné bankovníctvo. VN



Zlé odbočenie európskej finančnej regulácie

Hľadanie rovnováhy medzi národným a nadnárodným dohľadom nad finančnými trhmi

Globálna kríza finančných systémov je prejavom regulačného zlyhania a silnejú hlasy volajúce po rozsiahlejšom a lepšom dohľade. Najlepším riešením by bol globálny regulátor finančných trhov.

Výzvy na dôslednejšiu globálnu reguláciu finančných trhov bolo počuť aj na stretnutí predstaviteľov skupiny G-20 v Pittsburgu a Európska únia na ne nedávno reagovala, keď predstavila plán na vytvorenie nového celoeurópskeho strážneho psa.

V globalizovanom finančnom systéme je kľúčovým faktorom nájdenie správnej rovnováhy medzi jurisdikciou domácej a hostiteľskej krajiny a medzi národným a nadnárodným dohľadom. Pozrime sa na Európu. Európske finančné inštitúcie a trhy dosiaľ nevidaným spôsobom prekračujú hranice štátov, ale v oblasti regulácie stále dominujú národné úrady. Vyriešenie

európskeho problému nám teda môže pomôcť nájsť riešenie globálnych výziev.

Európsky model zlyhal

Súčasný model EÚ – teda princíp „jedného pasu“, pričom finančné inštitúcie reguluje domovská krajina – zlyhal až v trápnom meradle. Najtragickejšími obeťami sú zrejme pobaltské krajiny, ale škody sa tiahnu cez celú strednú a východnú Európu až na Balkán. Po ničivom vplyve krízy na ekonomiky týchto štátov nemožno očakávať, že krajiny, v ktorých pôsobia dcérske spoločnosti a pobočky západných bánk, prijímú status quo.

Noví európski strážni psi však pravdepodobne ani zďaleka nezvládnu všetko, čo je potrebné zvládnuť. Európska rada pre systémové riziká (ESCR) má iba monitorovacie funkcie. Tri nové úrady EÚ pre dohľad nad bankami, poisťovňami a trhmi cenných papierov budú koordinovať existujúci systém národných dozorných inštitúcií. Nebudú mať vykonávacie právomoci a národné vlády už nachádzajú cesty, ako ich autoritu a (finančnú) kapacitu podkopať. Je teda najvyšší čas začať myslieť na plán B – na to, čo sa stane, ak tieto reformy nezabezpečia všetko potrebné pre ochranu krajín na strane príjemcu. Krajínám, ktoré vyčakávajú – v rámci Európy je

to predovšetkým Veľká Británia – sa musí dať jasne najavo, že alternatívou k celoeurópskemu riešeniu je radikálne sprísnenie regulácie v hostiteľských krajinách. To je ešte pravdepodobnejšie v štátoch, ktorých národné riešenia nie sú zviazané rovnakými pravidlami ako v členských krajinách EÚ – predovšetkým ide o Čínu a Indiu, ktoré len nedávno otvorili hranice priamym zahraničným investíciám do finančného sektora.

Finančná integrácia verus regulácia trhov

V stávke sú desaťročia finančnej integrácie v Európe. Na rozdiel od väčšiny ostatných kútov sveta prúdil kapitál v Európe z bohatých krajín do chudobných – v podstate zo západu na východ a na juh. Vo východnej Európe si potom kapitál hľadal krajiny s najrýchlejším rastom a podľa rovnakej schémy drvivo postupoval aj na rozvíjajúcich sa trhoch.

Inak povedané, finančná integrácia nesmierne prispela k hospodárskemu rastu vo východnej Európe. Priemyselné odvetvia, ktoré sú veľmi závislé od externých financií, rástli rýchlejšie v krajinách s veľkým prílevom kapitálu ako v krajinách s miernejším kapitálovým tokom. Rýchla úverová expanzia, o ktorú sa zaslúžili

zahraniční finanční sprostředkovatelé prostřednictvím najrůznějších kanálů (vrátane priamych úverov, pôžičiek cez dcérske spoločnosti bánk alebo pôžičiek cez dcérske spoločnosti lízinguových firiem), však priživila boom aktív a zvýšila náchylnosť na devízové riziko. Pri absencii účinnej regulácie tak finančná integrácia urobila región zraniteľným voči náhlemu a masívnemu prískrteniu prílivu kapitálu.

Radikálne riešenia môžu zabrzdiť integráciu

Možnosti, ktoré momentálne ležia na stole, zachovávajú princíp domáceho regulátora do značnej miery nedotknutý. Tento model však nápadne nedokázal ochrániť hostiteľské krajiny pred systémovým rizikom nadmerného prílivu kapitálu. Posilnenie právomocí hostiteľských krajín voči materským spoločnostiam so sídlom mimo ich jurisdikcie je problematické. Väčšina hostiteľských krajín má len obmedzené prostriedky na prenikanie do zložitých štruktúr rozširujúcich sa finančných skupín a obmedzená je aj ich schopnosť presadiť reguláciu a dohľad. „Kolégium dozorcov“, ktorého zriadenie navrhuje EÚ, je aj v kombinácii s európskou „komisiou pre systémové riziká“ iba čiastočným riešením, pretože potvrdzuje vedúcu úlohu regulátora v domovskej krajine a nerieši potenciálny konflikt záujmov medzi domovskou krajinou a regulačnými orgánmi v krajine hostiteľskej. Hostiteľ-

ské krajiny by mohli riešiť svoje potreby prijatím radikálneho riešenia, ktoré by v záujme ochrany domácich trhov jednostranne vynucovalo kontrolu kapitálu a ďalšie opatrenia. To by pochopiteľne mohlo zvrátiť veľkú časť všetkého, čo bolo v oblasti finančnej integrácie dosiahnuté.

Jurisdikcia založená na účinku

Ako alternatívu navrhujeme prijatie balíka spoločných štandardov pre „jurisdikciu založenú na účinku“. To znamená, že ak sú účinky aktivít niektorej finančnej inštitúcie dostatočne veľké, malo by byť postihnutej krajine umožnené uplatniť voči tejto inštitúcii regulačnú právomoc, a to bez ohľadu na jej sídlo.

EÚ predstavila plán na vytvorenie nového regulátora finančných trhov.

Táto jurisdikcia založená na účinku má dlhú tradíciu v aplikácii antitrustových zákonov Spojených štátov aj EÚ mimo ich hraníc. Umožnila by hostiteľským krajinám stanovovať obmedzenia úverovej expanzie bez ohľadu na spôsob, akým sa určitá finančná inštitúcia rozhodne presúvať kapitál na ich trh, a posilnila by práva hostiteľských krajín požadovať informácie od

regulačných orgánov v krajinách domovských. Vnútri EÚ by jurisdikcia založená na účinku mohla vyvolať obavy o voľný pohyb kapitálu. Európske zmluvy však pripúšťajú výnimky v oblasti verejnej politiky. Niekoľko smerníc EÚ navyše uznáva záujem krajiny, v ktorej sa uskutočňujú finančné transakcie (napríklad uzatváranie životných poisťok), a to tým, že jej priznáva jurisdikciu nad týmito transakciami.

Účinná globálna inštitúcia

Najlepším spôsobom ochrany cezhraničnej bankovej a finančnej integrácie v Európe by bolo vytvorenie účinnej celounievneho regulačného a monitorovacieho orgánu alebo, ešte lepšie, globálnej inštitúcie, ktorá by mohla sledovať vzťahy medzi domovskou a hostiteľskou krajinou. Aj v prípade nedostatočného pokroku v tomto smere však musí byť hostiteľským krajinám poskytnutá väčšia ochrana. Domnievame sa, že prístup založený na účinku a na vzájomne dohodnutom prahu by minimalizoval negatívne dôsledky ďalších intervencií hostiteľských krajín do regulácie a dohľadu.

Erik Berglof, hlavný ekonóm Európskej banky pre obnovu a rozvoj
Katharina Pistorová
Kolumbijská univerzita v New Yorku
 © Project Syndicate
Medzititulky redakcia
 Ilustračné foto: TASR

O MasterCard je v Európe záujem

Aj napriek kríze v Európe rástol v treťom štvrťroku 2009 záujem o platobné karty. Miera, v ktorej európski spotrebiteľia v tomto období využívali karty MasterCard na nákupy, vzrástla medziročne o 5,2 %.

V treťom štvrťroku 2009 vykázala Európa v porovnaní s tretím štvrťkom 2008 medziročný nárast hrubej dolárovej hodnoty transakcií realizovaných kartami MasterCard o 0,2 %.

K 30. septembru 2009 vydali partnerské finančné inštitúcie v Európe celkovo 197 miliónov kariet MasterCard (bez značiek Maestro a Cirrus), čo je o 1,9 % viac ako v rovnakom štvrťroku 2008. Európania môžu svoje karty MasterCard využívať na 8,7 milióna akceptačných miest v regióne a 29,4 milióna akceptačných miest na celom svete. **JF**

ABN Amro dostala ďalšiu pomoc

Holandská vláda poskytla zoštatnenej banke ABN Amro ďalší záchranný balík v hodnote 4,4 miliardy eur, ktorý by jej mal pomôcť reštrukturalizovať sa a získať pôvodnú silnú pozíciu na finančnom trhu pred plánovaným predajom alebo



návratom na burzu. Holandský minister financií Wouter Bos informoval, že peniaze banka potrebuje na zlúčenie bankových operácií starej ABN Amro a banky Fortis v Holandsku a na zvýšenie kapitálu, z ktorého banka veľkú časť stratila v dôsledku predaja častí aktív nemeckej Deutsche Bank. **TA**

Trichet vyzýva na obmedzenie platov bankárov

Prezident Európskej centrálnej banky (ECB) Jean-Claude Trichet vyzval na obmedzenie platov a bonusov bankárov. Tiež začal pripravovať trhy na ukončenie podporných akcií. Podľa Tri-

cheta volí už nebudú súhlasiť, aby vlády opäť dali ďalšie peniaze na záchranu bánk. Trichetove slová odrážajú obavu ECB, že stabilizácia finančných trhov povedie k sebauspokojeniu a zníži ochotu na realizáciu reforiem regulácie a dohľadu. Trichet tiež tlačí na banky, aby zvýšili objem poskytovaných úverov, pretože „verejná podpora bola poskytnutá za týmto účelom“. Dodal, že vyčistené bilancie by bankám mali dovoliť, aby viac požičiavali. Podľa ECB prudký pokles objemov úverov v eurozóne odrzkadľuje skôr slabý dopyt po úveroch než úverovú krízu. **TA**

Goldman Sachs sa ospravedlnila

Americká banka Goldman Sachs sa ospravedlnila za úlohu, ktorú zohrala pri vzniku finančnej krízy. Okrem toho prisľúbila, že v najbližších piatich rokoch dá 500 miliónov USD (334,29 milióna eur), aby pomohla 10 000 americkým malým firmám zotaviť sa z krízy. Týmto krokom sa banka snaží utlmiť odpor politikov a verejnosti proti jej plánu vyplatiť miliardy dolárov na bonusoch pre svojich najlepších obchodníkov. Goldman Sachs sa raketovo spamätala z turbulencií na finančných trhoch a počas prvých deväť mesiacov roka dosiahla rekordný zisk. **TA**

Možnosti a výhody podnikania prostredníctvom holdingu v SR

Chýbajúca domáca legislatíva nie je prekážkou vytvárania holdingových štruktúr

Na Slovensku je množstvo spoločností, ktoré pri podnikaní využívajú formu holdingu, aj keď legislatívne holding u nás nie je upravený – nemáme zákon o holdingu.

Na rozdiel od Slovenska napríklad v Českej republike je holding rámcovo upravený v Obchodnom zákonníku ako časť „podnikateľské zoskupenia“. V tejto časti upravuje český Obchodný zákonník postavenie spoločníka zoskupenia, jeho hlasovacie práva a ďalej – kto je ovládajúca osoba, kto môže byť ovládajúcou osobou, kedy sú ovládajúce osoby konajúce v zhode, určuje ovládajúcu osobu na základe vlastníctva 40 % hlasovacích práv, disponovanie s hlasovacími právami, riadenú a riadiacu osobu a ovládajúcu zmluvu, ako aj dôsledky využitia vplyvu ovládanej osoby.

V prípade, ak nie je uzatvorená ovládacia zmluva, určuje OZ ČR písomnú správu o vzájomných vzťahoch prepojených osôb, preskúmanie správy, overenie správy auditorom, menovanie znalca na účely preskúmania správy o vzťahoch medzi prepojenými osobami, právo na požiadanie súdu o menovanie znalca, povinnosť úhrady vzniknutej škody ovládajúcou osobou, ručenie ovládajúcej osoby a ustanovenie o tom, kedy sa nepoužijú ustanovenia o škode.

Čo je holding

Podstatou holdingu je skutočnosť, že jedna obchodná spoločnosť (holdingová alebo materská spoločnosť) na základe vlastníctva rozhodujúceho kapitálového podielu alebo iných skutočností ovláda a riadi jednu alebo viac iných spoločností (dcérske spoločnosti). Obchodné spoločnosti tvoriace holding sú samostatné právnické subjekty, ale holding je v podstate združenie bez právnej subjektivity. Najčastejšie právne subjekty tvoriace holding sú akciové spoločnosti a spoločnosti s ručením obmedzeným.

Podľa definície sa pod holdingom chápe celé



zoskupenie vzájomne kapitálovo prepojených spoločností. Holdingovou spoločnosťou sa nazýva jeho jadro, čiže materská obchodná spoločnosť, ktorá strategicky riadi a kapitálovo ovláda ostatné spoločnosti holdingu. Hlavnou úlohou holdingovej – materskej spoločnosti je účelné rozmiestňovanie kapitálu za účelom dlhodobého dosahovania zisku a strategické usmerňovanie spoločností, do ktorých tento kapitál vložila. Rozsah jej právomoci voči ovládaným spoločnostiam však môže byť rôzny.

Holding je zoskupenie vzájomne kapitálovo prepojených firiem riadené holdingovou spoločnosťou.

Positívnym prvkom vytvorenia holdingu je, že spája výhody veľkých podnikov (významnejšie postavenie na trhu, ekonomická sila, kapacitné možnosti) s výhodami podnikov menších jednotiek holdingu (flexibilita). K najväčším výhodám holdingového zoskupenia patrí diverzifikácia jeho činnosti a znižovanie podnikateľského rizika. Alokácia kapitálu slúži holdingu na to, aby zabezpečil dostatočné

prostriedky na udržanie konkurenčnej schopnosti na trhu. Pri prestavbe „národného“ holdingu na nadnárodný často hrajú úlohu aj daňové motívy.

Európska spoločnosť aj ako holding

Podnikanie formou holdingu je v slovenskej legislatíve upravené len v zákone o Európskej spoločnosti (č. 562/2004 Z. z.). Tento zákon rieši otázky postavenia európskej spoločnosti so sídlom na území Slovenskej republiky a niektoré právne vzťahy súvisiace so vznikom, zmenou, zánikom a riadením európskej spoločnosti.

Nariadenie o európskych spoločnostiach (Nariadenie EC/2157/2001 z 8. 10. 2001) pritom ako jeden zo štyroch možných spôsobov vzniku európskej spoločnosti uvádza založenie európskej spoločnosti v podobe holdingu aspoň dvoma spoločnosťami z rôznych členských štátov.

Typy holdingu

Podľa zamerania činnosti a funkcií, ktoré plní materská spoločnosť, poznáme viacero typov holdingu:

- finančný holding – v prípade materskej spoločnosti potom hovoríme o tzv. čistej holdingovej spoločnosti. Finančný holding dosahuje zisk vhodnou alokáciou kapitálu do práve prosperujúcich odvetví a sleduje iba výťažnosť vloženého kapitálu. Diverzifikáciou sa nielen zvyšuje zisk, ale súčasne sa znižuje riziko straty vloženého kapitálu. Dosahuje sa tlmenie konjunkturálnych nárazov a jeho lepší presun do nových perspektívnych odborov alebo sústredenie v momentálne najatraktívnejších odboroch. Ovládané dcérske spoločnosti sú vo finančnom holdingu relatívne samostatné a materská spoločnosť používa na ich ovládanie iba finančné nástroje; v ostatných oblastiach ich správanie neriadi. Dcérske spoločnosti si samy vytvárajú a realizujú svoju stratégiu v jednotlivých oblastiach (odbyt, výskum a vývoj, investície, personalistika a pod.).
- strategický holding – niekedy nazývaný tiež priemyslovým holdingom, kde materská firma riadi dcérske podniky. Strategický holding je založený na tom, že materská spoločnosť stanoví vedľa stratégie v oblasti finančnej aj stratégiu v ďalších oblastiach a dcérske spo-

ločnosti sú povinné tieto stratégie rešpektovať a naplňovať. Základnými dôvodmi takéhoto vymedzenia činnosti dcérskych spoločností je potreba eliminácie nežiaducej konkurencie vo vnútri holdingu, povinnosť vzájomných dodávok a využívanie ekonomicky výhodných centrálne zaisťovaných služieb, realizovaných

Holding spája výhody sily veľkého celku a flexibility menších členských jednotiek.

spoločnosťami holdingu (odbytové, projektové, výskumné a iné činnosti). Strategický holding vytvára zisk prostredníctvom zlúčenia a ovládnutia väčšieho množstva spoločností daného odvetvia, kde prakticky vytvára istú formu monopolného alebo aspoň dominantného dodávateľa.

c) správny (administratívny) holding – kde materská spoločnosť spravuje portfólio celého holdingu.

d) centralistický holding – kde materská spoločnosť rozhoduje o všetkých otázkach.

Holdingy a daňové raje

Daňové motívy patria k významným impulzom prestavby „národného“ holdingu na nadnárodný. Majitelia potom obvykle nezostávajú len pri daňových motívoch, ale dosahujú celý rad dodatočných efektov. Daňové raje najviac využívajú tzv. medzinárodné obchodné spoločnosti – International Business Companies (IBC). Záujemcovia si ich registrujú

najmä v daňových rajoch, ako sú napríklad Barbados, Panama, Britské Panenské ostrovy, Bahamy či Kajmanské ostrovy. Takáto spoločnosť je oslobodená od dane z príjmu a kapitálových poplatkov, stačí len raz ročne zaplatiť registračnému úradu paušálnu daň, ktorá sa pohybuje vo výške iba niekoľkých stoviek dolárov. Pritom základné imanie IBC nemusí byť splatené pri jej registrácii, čo je pre každého podnikateľa nespornou výhodou. Výhodou je, že daňové raje povoľujú aj akcie na doručiteľa a miestne obchodné registre neposkytujú údaje o zakladateľoch a akcionároch podniku. IBC nemusí viesť ani účtovníctvo.

Prostredníctvom takýchto spoločností sa dá zahmlieť identita skutočných vlastníkov. Na existenciu spoločnosti v daňovom raji stačí splniť dve podmienky: nesmie obchodovať s firmami sídlacimi v danom daňovom raji a vykonávať isté činnosti, napríklad poisťovníctvo či bankovníctvo.

Riadenie holdingu

Využívanie uvedených výhod holdingu je podmienené predovšetkým kvalitou riadenia zo strany materskej spoločnosti. Tá si musí vytvoriť také vedenie holdingu, ktoré umožňuje splniť jej nároky na kvalitu riadenia. Ak je holdingom akciová spoločnosť, potom má materská spoločnosť k dispozícii všetky príslušné orgány, ktoré riadia aj holding ako celok – valné zhromaždenie, predstavenstvo a dozornú radu. V takomto prípade predstavenstvo a dozorná rada holdingu zodpovedajú vlastníkovi za výsledky holdingu ako celku s tým, že ho výkonne riadia, vykonávajú rozširovanie, zužovanie a prípadnú likvidáciu.

Ak sú dcérske spoločnosti stopercentne vlastnené materskou spoločnosťou, potom jej predstavenstvo vykonáva voči nim funkciu valného zhromaždenia. V prípade, že nejde o stopercentné vlastníctvo, budú sa na valnom zhromaždení dcérskych spoločností podieľať aj ďalší vlastníci. Postavenie vedenia holdingu voči dcérskym spoločnostiam býva vymedzené v holdingovej zmluve medzi materskou a dcérskou spoločnosťou, v ktorej sa okrem iného môžu dcérskej spoločnosti stanoviť úlohy v rentabilite a likvidite, v poradí rozdeľovania zisku, v povinnom odvode dividend holdingu a pod.

K najväčším výhodám holdingu patrí diverzifikácia a znižovanie podnikateľského rizika.

Holdingové štruktúry sa vytvárajú na dlhšie obdobie, a preto sa v súvislosti s daňovým plánovaním, ktorého výsledkom má byť zníženie daňového zaťaženia holdingu, kladie dôraz na predvídanie legislatívneho vývoja v danej oblasti. Na druhej strane sa krajiny, z ktorých nastáva odlev ziskov do daňových rajov, legislatívnymi postihmi bránia znižovaniu daňového základu spoločností podnikajúcich prostredníctvom daňových rajov.

Doc. Ing. Anna Harumová, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Foto: J&T, VŠB

Skupina J&T získala International Power Opatovice

Spoločnosť East Bohemia Energy Holding Limited, dcérska firma J&T Finance Group, a. s., kúpila všetky aktíva spoločnosti International Power v Českej republike, čím získala 100-percentný podiel v podniku International Power Opatovice. Tá vlastní približne 49-percentný podiel v spoločnosti Pražská teplárenská, ktorá je sama vlastníkom 100 % akcií firmy Energotrans. Skupina J&T, ktorá pôsobí na princípe finančného holdingu, sa angažuje ako strategický investor v sektore energetiky. Ďalšie investície realizuje hlavne v automobilovom priemysle, v strojárstve a v mäso priemysle. Podniky spravované skupinou v týchto sektoroch zamestnávajú približne 5 000 pracovníkov a generujú ročné tržby vo výške viac ako 750 miliónov eur. TA



Premena vkladu a základného imania z korún na euro

Návrh na zápis zmien do obchodného registra treba podať do konca roka

Ak ste spoločníkom či konateľom v spoločnosti s ručením obmedzeným a základné imanie a výška vášho vkladu je stále vedená v korunách, nezabudnite urobiť premenu na euro.

Prechod slovenskej meny na menu euro so sebou priniesol aj povinnosť uskutočnenia premeny vkladu spoločníkov do základného imania spoločnosti a premenu menovitej hodnoty základného imania na euro. Štatutárny orgán spoločnosti je povinný tieto premeny vykonať najneskôr do 31. decembra 2009 a podať návrh na zápis do obchodného registra. Návrh na zápis premeny je potrebné podať do 30 dní od prijatia rozhodnutia štatutárneho orgánu. Pri rozhodovaní štatutárneho orgánu o preмене nesmie zaokrúhlením hodnoty vkladov po prepočítaní konverzným kurzom (1 euro = 30,1260 Sk) prísť k zmene vzájomného pomeru veľkostí jednotlivých podielov spoločníkov. To znamená, že ak pri dvoch spoločníkoch spoločnosti bola výška vkladu každého z nich v pomere k celému základnému imaniu rovnaká, musí taká zostať aj po preмене. Takisto

rom nadol – najmenej na dve desatinné miesta, najviac na šesť desatinných miest (peňažné prostriedky, ktoré zvýšia v dôsledku rozdielu zo zaokrúhlenia, je podnikateľ povinný odviesť do rezervného fondu alebo nedeliteľného fondu, pričom tento rozdiel nepatrí medzi výnosy ani príjmy dosiahnuté z podnikateľskej činnosti alebo z nakladania s majetkom).

Rozhodnutie štatutárneho orgánu musí mať písomnú formu a podpisy na ňom musia byť úradne osvedčené. Štatutárny orgán je taktiež oprávnený rozhodnúť aj o príslušnej zmene stanov, spoločenskej zmluvy, a to v rozsahu potrebnom na premenu menovitých hodnôt na

žiadnu zmenu v spoločnosti (zmena obchodného mena, zmena sídla, zmena v osobe spoločníka, štatutárneho orgánu atď.), pokiaľ nie je vykonaná premena menovitej hodnoty vkladov do základného imania a menovitej hodnoty základného imania spoločnosti na menu euro, resp. najneskôr pri podaní návrhu na zápis inej zmeny spoločnosti musí podať štatutárny orgán aj návrh na zápis premeny.

V prípade podania len návrhu na zápis premeny menovitých hodnôt vkladov do základného imania a základného imania nemá registrový súd ustanovenú zákonnú lehotu na vykonanie zápisu. V prípade viacerých zmien v spoloč-



Pri zaokrúhlení sa nesmie zmeniť vzájomný pomer podielov spoločníkov.

musia byť dodržané podmienky zaokrúhľovania menovitých hodnôt vkladov.

Ako zaokrúhľovať

Zákon pripúšťa dva spôsoby zaokrúhlenia. Prvým je zaokrúhlenie vkladov smerom nahor – pričom je možné vklad zaokrúhliť smerom nahor až na celé eurá (peňažné prostriedky potrebné na hradenie rozdielu, ktorý takto vznikne, môže podnikateľ použiť z prostriedkov z nerozdeleného zisku predchádzajúcich účtovných období alebo z iných vlastných zdrojov). Druhým je zaokrúhlenie vkladov sme-

eurá. Spolu s premenou menovitých hodnôt vkladov a základného imania je možné uskutočniť aj iné zmeny v spoločnosti – zmena sídla, stanov a pod. Ak sa prijímajú aj ďalšie zmeny, musí rozhodovať valné zhromaždenia spoločníkov, resp. akcionárov spoločnosti. Konanie o návrhu na zápis premeny menovitých hodnôt vkladov a základného imania do obchodného registra je počas roku 2009 oslobodené od poplatkovej povinnosti. To však neplatí, ak sa prijímajú aj iné zmeny v spoločnosti (súdny poplatok vo výške 66 eur).

Bez premeny na euro ďalšie zmeny neprejdú

Pokiaľ premena vkladov a základného imania spoločnosti na euro nie je vykonaná, registrový súd nevykoná zápis inej zmeny spoločnosti. V praxi to znamená, že nie je možné vykonať

zmenu v spoločnosti musí registrový súd vykonať zápis v lehote piatich pracovných dní od doručenia návrhu, konanie o takomto návrhu je však spolplatnené súdnym poplatkom vo výške 66 eur.

V budúcom roku už za poplatok

Je dôležité splniť si túto povinnosť, pretože po prvom januári 2010 bude možné vykonať premenu už len prostredníctvom zmenového formulára, individuálne určeného pre jednotlivé obchodné spoločnosti. Konanie o tomto návrhu bude spolplatnené.

Ak má podnikateľ vykonať len premenu menovitých hodnôt bez inej zmeny v spoločnosti, je možné ju vykonať cez formulár č. 30 z webovej stránky Obchodného registra SR.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum
Ilustračné foto: SXC

Marketingové materiály priamo vo firme

Aj malé podniky si môžu vytvoriť profesionálne marketingové materiály

Profesionálna kvalita výstupov, okamžitá dostupnosť, efektívnosť a prehľad o nákladoch – to sú pozitíva, ktoré pri internej tlači dokumentov a marketingových materiálov ocení každá firma.

„V aktuálnej situácii sa spoločnosti snažia šetriť všade, kde sa dá, bez toho, aby boli nútené ovplyvniť kvalitu svojho výkonu. To platí aj pre tvorbu a tlač firemných dokumentov,“ hovorí Želmira Habalová, IPG Marketing Manager spoločnosti HP. „Efektívnosť a schopnosť reagovať na aktuálne požiadavky tlače je cesta, ktorou je možné znížiť náklady a zároveň si zachovať konkurencieschopnosť.“

Rovnako však vystupuje do popredia aj nevyhnutnosť mať prehľad o nákladoch a možnosť ich regulovať. Podľa hodnoverných analýz¹ práve zvýšená flexibilita pri tlači nahráva tlači umiestnenej priamo vo firmách. Vedenie má tak prehľad o nákladoch tlače, ktoré môže regulovať. Pri internej tlači a optimalizácii tlačového prostredia na svoje potreby môžu firmy ušetriť až 40 %² nákladov na farebnú tlač. Ušetriť je možné aj používaním spoľahlivých originálnych tonerov. Podľa prieskumu napríklad originálne tonery šetria polovicu nákladov³ a sú schopné vytlačiť o 34 % až 69 % viac strán⁴.



Tlačiareň HP Officejet 8500 WiFi

Vianočné a novoročné karty vyrobené priamo vo firme

Cestu k profesionálnej tlači farebných dokumentov predstavujú pre ľudí pracujúcich doma či malé podniky tlačiarne Hewlett-Packard. Používatelia si môžu vybrať z nového radu tlačiarní HP Photosmart či HP Officejet.

„Okrem nízkej ceny poskytujú zariadenia vďaka vode odolným atramentovým náplňiam a technológii ColorLok trvácne dokumenty s nemennou kvalitou. Brožúry, pohľadnice, letáky či vizitky sa tak môžu stať bežnou záležitosťou pre všetky spoločnosti,“ dodáva Ž. Habalová. Vďaka HP Kreativnému štúdiu majú podnikatelia rýchly prístup aj k širokej škále jednoducho použiteľných šablón, cez ktoré si môžu vytvoriť vlastné grafické návrhy marketingových materiálov. Zvoliť si môžu napríklad z niekoľkých druhov vianočných pohľadníc,



Tlačiareň HP Officejet 7000 wide format

vizitiek, letákov či kalendárov. S nízkymi nákladmi si tak môžu spoločnosti vytvoriť aj osobné pozdravy a darčeky pre obchodných partnerov. Všetky návrhy sa pritom dajú veľmi jednoducho a rýchlo tlačiť priamo v kancelárii v kvalite rovnajúcej sa kvalite výstupov tlačových centier.

Farby rozhodujú o úspechu

Farby, ktoré využijete vo svojej firemnej komunikácii, môžu rozhodnúť o úspechu vašej spoločnosti. Podľa prieskumu sa využitím farieb zvýši čítanosť tlačených materiálov a rozoznateľnosť firemnej značky o 80 %⁵. Farbami, ktoré upozornia na vaše logo či aktivity, sú hlavne červená a oranžová. Rovnako výrazne dokážu

farby ovplyvniť aj rozhodnutia ľudí. Medzi najdôraznejšie pritom patria červená a zelená. Zelená farba podľa prieskumu⁶ výrazne podporuje súhlas a motivuje na pozitívnu odpoveď. Červená zase ovplyvňuje silu názoru.

Šetriť nielen náklady

„Pre spoločnosti, ktorým nie je ľahostajné životné prostredie, máme dobrú správu. Tlačiarne HP s označením ENERGY STAR[®] garantujú úspory elektrickej energie do 40 % a minimálny odpad papiera,“ uviedla Želmira

Pri internej tlači a optimalizácii môže firma ušetriť až 40 % nákladov na farebnú tlač.

Habalová. Rovnako šetrná je aj aplikácia HP Smart Web Printing, ktorá zabezpečí inteligentnú tlač internetových stránok. Tlačí totiž iba tú časť webu, ktorú naozaj potrebujete. Ďalším spôsobom šetrenia je technológia Instant-on, ktorá zabezpečuje o 50 % kratší čas zahrievania z pohotovostného stavu. To znamená aj o polovicu nižšiu spotrebu energie. O jednoduchú recykláciu odovzdaných náplní sa stará program HP Planet Partners.

PR

Poznámky:

^{1,2} Color Printing and MFP, Trend in the Enterprise (vydané CMP).

³ 2008 nezávislá štúdia, QualityLogic Inc., porovnávala originálne HP LaserJet náplne so siedmimi značkami repasovaných tonerov predávaných v Európe. Výpočet nákladov je založený na priemerných výsledkoch zo štúdie QualityLogic Monochrome Toner Reliability Comparison 2008. Kalkulácia zahŕňa náklady na výmenu náplní, opakovanú tlač a odhadovanú cenu práce.

⁴ Založené na výsledkoch testovania značiek v rokoch 2006/2007 spoločnosťou Innovationstechnik GmbH. Bližšie informácie nájdete na www.hp.com/uk/inktest.

⁵ The Persuasive Properties of Color, Robert E. Green, Marketing Communications.

⁶ Prieskum realizovala v apríli 2009 nezávislá výskumná agentúra ToLuna na vzorke 2 000 pracovníkov vo veku 16 – 55 rokov z 9 krajín.

Recesia zvyšuje nepriame dane

Finančná kríza môže priniesť revolúciu v zdaňovaní firiem

Urgentná potreba zvýšiť príjmy štátneho rozpočtu motivuje vlády na zvyšovanie príjmov z nepriamych daní a k tendencii rozširovať základ dane z príjmov právnických osôb.

Dlhodobý pokles sadzieb dane z príjmov spoločností v Európe a v Latinskej Amerike sa v roku 2009 zastavil. Ukazujú to čísla z prieskumu KPMG zameraného na sadzby dane z príjmov právnických osôb a na sadzby nepriamych daní za rok 2009.

Kým uvedená skutočnosť môže predstavovať iba prestávku pred ďalším pokračovaním konkurenčných tlakov, ktoré budú motivovať vlády na znižovanie sadzieb daní, existujú jasné náznaky, že za akékoľvek ďalšie znižovanie sadzieb daní sa v budúcnosti bude veľmi pravdepodobne musieť „platiť“ rozsiahlymi obmedzeniami položiek odpočítateľných od základu dane a prísnejším presadzovaním daňovej legislatívy zo strany správcov daní.

Dane už klesajú len v Ázii

Prieskum ukazuje, že v Latinskej Amerike zostala priemerná sadzba dane z príjmov právnických osôb nezmenená vo výške 26,9 %, a teda prvýkrát od roku 2004 tu nedošlo k zníženiu sadzieb dane z príjmov.

V Európe priemerná sadzba dane z príjmov právnických osôb zotrvala na výške 23,2 %, čiže prvýkrát za obdobie 13 rokov sadzby uvedenej dane v medzieročnom ponímaní neklesli.

Jedine v regióne Ázia a Tichomorie sa aj tento rok priemerná sadzba dane z príjmov právnických osôb znížila tak ako v minulých rokoch, teda poklesla z 28,4 % v roku 2008 na 27,5 % v roku 2009.

Ak sa zameriame na nepriame dane, a to predovšetkým na daň z pridanej hodnoty, sadzby v Európe sa v priemere zvýšili z 19,5 % na 19,8 % a v Latinskej Amerike z 15,9 % na 16,2 %. Medzi krajinami Ázie a Tichomoria došlo v priemere k poklesu nepriamych daní z 10,9 % na 10,8 %.

Štáty podporujú nepriame dane

„Nepriame dane sú vo všeobecnosti veľmi stále,“ povedala Zuzana Blažejová z KPMG. „Do tohto roku mali sadzby dane z príjmov právnických osôb tendenciu každý rok klesať, pričom sadzby nepriamych daní zotrvali vo všeobecnosti na rovnakej úrovni. Počas posledných piatich alebo šiestich rokov preto príjmy z nepriamych daní potichu prispievali čoraz väčšou časťou do rozpočtu mnohých vlád.“

Lákание zahraničných investícií nízkymi daňami mnohé vlády prehodnotia.

„V súčasnosti však vidíme viac aktívnych krokov podniknutých smerom k zvyšovaniu príjmov do štátnych rozpočtov z nepriamych daní. Počet krajín so systémom nepriamych daní momentálne presahuje 150 a každoročne rastie. Vlády, ktoré už systém nepriamych daní implementovali, rozširujú rozsah dodania, ktoré podlieha DPH. Očakáva sa, že sadzby

nepriamych daní sa v Ázii a Tichomori zvýšia s rozvojom ich systémov, pričom naplánované zvyšovania sadzieb nepriamych daní, a to predovšetkým dane z pridanej hodnoty, veľmi pravdepodobne zvýšia ich priemernú sadzbu v Európe až na 20 % už na budúci rok.“

„Všetky tieto skutočnosti sú jasným dôkazom významnej zmeny spôsobu financovania vlád z dlhodobého hľadiska. Pre spoločnosti to znamená, že manažment nepriamych daní sa stane dôležitejším.“

Plákanie dier v rozpočte

Mnohé krajiny využívali dane z príjmov právnických osôb ako konkurenčný nástroj na prilákanie zahraničných investícií. Urgentná potreba zvýšenia inkasovaných daní za účelom zaplätania dier v štátnych rozpočtoch po celom svete, ktoré sú dôsledkom celosvetovej recesie, si však pravdepodobne vynútila zmenu v tejto politike.

Mnohé vlády tento rok podnikli kroky k rozšíreniu a posilneniu základu dane z príjmov prijatými opatreniami, ktoré zahŕňali:

- obmedzenie okolností, za ktorých spoločnosti môžu umorovať daňové straty za účelom zníženia základu dane,
- zaujatie agresívnejšieho postoja k otázkam transferového oceňovania,
- zníženie daňovej uznateľnosti nákladových úrokov.

Zároveň sa významne zvýšila miera medzinárodnej spolupráce medzi správcami daní, a to predovšetkým v oblasti krokov zameraných proti daňovým rajom a výmene informácií. V budúcnosti sa vykryštalizuje, či sa táto spolupráca premení na tlak na krajiny s najnižšími sadzbami daní, aby sa priblížili k priemeru.

Revolúcia v zdaňovaní

„Je pravdepodobné, že pokles sadzieb dane z príjmov právnických osôb bude v budúcnosti pokračovať, avšak spoločnosti sa veľmi pravdepodobne ocitnú v situácii, keď za zníženú sadzbu dane ‚zaplatia‘ inými spôsobmi,“ povedala Zuzana Blažejová. Skutočné sadzby dane môžu rásť z dôvodu rozšírenia základu dane.

„Môžeme očakávať, že sa opäť začne diskusia o spoločnom systéme stanovenia základu dane a zdaňovania namiesto teritoriálneho zdaňovania. Pokiaľ k tomu dôjde, tak finančná kríza zapríčiní revolúciu v spôsobe, ako sa zdaňujú spoločnosti, a zároveň zmení dynamiku konkurencie medzi jednotlivými krajinami.“

KPMG

Ilustračné foto: SXC





Víťazky a ocenené účastníčky súťaže Podnikateľka Slovenska. Zľava: Lucia Barutíková, Dáša Guzmanová, Tatiana Hebelková, Alena Kapraľčíková, Drahoslava Gemzická, Juliana Bajtošová, Hana Sekulová, Slavomíra Kollárová, Eleonóra Solárová a Jana Ďuríková.

Poznáme najúspešnejšie podnikateľky

Vyhlásili výsledky 10. ročníka projektu Podnikateľka Slovenska.

Najlepšie slovenské podnikateľky za rok 2009 vyhlásili v bratislavskom Divadle Aréna 30. novembra. Organizátorom projektu je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP) v spolupráci s Top Centrom Podnikateľiek. Súťaž má tri kategórie: Vynikajúca podnikateľka, Začínajúca podnikateľka a Úspešná živnostníčka.

Ocenenia od prvej dámy

Po štvrtýkrát prevzala nad podujatím záštitu manželka prezidenta SR p. Silvia Gašparovičová. „Som rada, že i v týchto neľahkých časoch,



Manželka prezidenta SR Silvia Gašparovičová odovzdáva ocenenie víťazke hlavnej kategórie Jane Ďuríkovej.

Podnikateľka Slovenska 2009 – výsledky		
Kategória Vynikajúca podnikateľka		
1. Jana Ďuríková	Jana Ďuríková VITIS, Opatovská Nová Ves	vinicové sadenice, agroturistika
2. Tatiana Hebelková	Floriplast, s. r. o., Komárno	ručne vyrábané sviečky
3. Eleonóra Solárová	EDS Eleonóra Solárová, Bratislava	zariaďovanie interiérov
Kategória Začínajúca podnikateľka		
1. Drahoslava Gemzická	Pedikúra Drahuška, Liptovský Mikuláš	pedikúra, manikúra, masáž
2. Hana Sekulová	Darček-prekvapenie, s. r. o., Ivanka pri Dunaji	zážitkové darčeky
3. Slavomíra Kollárová	Slavomíra Kollárová, Trebišov	dekoračné predmety
Kategória Úspešná živnostníčka		
1. Lucia Barutíková	Jazdecká škola, Kozárovce	škola jazdenia, chov koní
2. Alena Kapraľčíková	Alena Kapraľčíková, Udiča	správa registratúry
3. Juliana Bajtošová	Pofovnicke potreby, Kežmarok	obchod
Špeciálna cena poroty		
Dáša Guzmanová	Bilax GM, s. r. o., Bratislava	ekonomická agenda

kedy mnohí podnikatelia musia odolávať nepriaznivým vplyvom hospodárskej krízy, sa do tohto celonárodného projektu zapojilo množstvo žien,“ povedala. „Je veľmi dôležité najmä v tomto období vyzdvihnúť a poukázať na ich vytrvalosť, úspechy a výsledky. Zaslúžia si náš obdiv, poďakovanie a úctu.“ Prvá dáma odovzdala ocenenia oceneným v hlavnej kategórii Vynikajúca podnikateľka. V nej sa na prvom mieste umiestnila Jana Ďuríková, majiteľka firmy na výrobu a predaj viničových sadeníc z Opatovskej Novej Vsi.

Kategórie a kritériá

Jednotlivé kategórie sa líšia požadovanou dĺžkou podnikania, právnou formou a počtom

zamestnancov firmy. Prihlásené podnikateľky zamestnávajú dovedna viac ako 180 ľudí. Najčastejšou oblasťou ich podnikania je vedenie účtovnej evidencie a obchod. K hodnotiacim kritériám patrí najmä ekonomická úspešnosť firmy, jasná vízia o jej rozvoji, budovanie imidžu, prínos pre región, nápaditosť, etický kódex či zosúladenie rodinného a pracovného života. Doplnkovými kritériami sú zaistený obytný, vysoká kvalita a odbornosť, predpredajný a popredajný servis a sociálny program pre zamestnancov.

Hlavnou cenou v súťaži bol automobil Toyota Auris, ktorý venovala spoločnosť Murat.

MŠ

Foto: Rastislav Polák

Ako si vybrať informačný systém

Urobte všetko pre to, aby ste sa dokázali správne rozhodnúť

Kvalitný a do života firmy dobre zavedený informačný systém je zdrojom konkurenčných výhod a prispieva k úspechu v podnikaní.

Výber informačného systému je dôležitý moment v živote každej firmy. Nielen preto, že je to spravidla nemalá investícia. Hlavný dôvod je, že informačný systém je chrbtovou kosťou každej spoločnosti, a teda sa rozhoduje o tom, či bude pre firmu prínosom alebo ťažkým bremenom.

Najprv otázky, potom odpovede

V tejto súvislosti je dôležité mať jasnú podnikateľskú stratégiu, ktorá musí byť v samotnom informačnom systéme zohľadnená. Tá do značnej miery určuje, aké nároky budú na softvér kladené, preto by sa mali požiadavky na nový systém zostavovať aspoň v strednodobom horizonte. Je dôležité detailne definovať najmä tie požiadavky, ktoré majú pre firmu kľúčovú hodnotu. Na základe toho je organizácia schopná vymedziť potrebný rozsah a požadovanú funkcionálnosť svojho informačného systému. Dokáže rozlíšiť, či bude stačiť štandardný podnikový systém, ktorý pokrýva bežné procesy, alebo bude nutné vyvíjať biznis aplikácie na mieru, ktoré riešia špecifické požiadavky.

Kým sa začne výber

Pred samotnou realizáciou výberu podnikového softvéru je nutné podrobiť analýze procesy v podniku. Je dôležité zmapovať a podľa potreby meniť a optimalizovať podnikové procesy a zistiť požiadavky firmy na informačný systém, na jeho implementáciu a dodatočné služby súvisiace s podporou a údržbou softvéru. Je to veľmi dôležitý a nie často sa opakujúci krok v živote firmy, preto sa odporúča zveriť túto fázu do rúk odborníkom – konzultantom, ktorí s tým majú skúsenosti. Konzultanti zisťujú požiadavky firmy na softvér prostredníctvom dotazníkov, ktoré adresujú najmä majiteľom procesov vo firme. Pri výbere informačného systému, najmä biznis aplikácií, hrá kľúčovú úlohu manažment a užívateľ. Od ich požiadaviek a potrieb sa odvíja proces výberu informačného systému a celý proces im-

plementácie. V konečnom dôsledku sú to práve oni, ktorí budú v novom systéme pracovať.

Správny dodávateľ je dôležitý

V procese výberu informačného systému je veľmi dôležitou voľbou aj výber správneho dodávateľa, ktorý systém dodá, naimplementuje a bude mu poskytovať adekvátnu technickú podporu. V rámci voľby dodávateľa je prvým krokom zostavenie zadania výberového konania, ktoré odráža požiadavky, potreby a možnosti zákazníka. Zákazník potom zadaním oslovuje potenciálne dodávateľské firmy. Ponuky od potenciálnych dodávateľov sa vyhodnocujú podľa toho, ktorá najlepšie vyhovuje požiadavkám a kritériám. Aby boli ponuky porovnateľné, je nutné formulovať zadanie veľmi konkrétne. Za členov hodnotiacej komisie sa odporúča nominovať vlastníkov kľúčových procesov vo firme.

Nielen cena rozhoduje

Výber dodávateľa končí voľbou najvhodnejšej ponuky. Obvykle sú vopred stanovené hodnotiace kritériá, na základe ktorých sú ponuky jednotlivých uchádzačov posudzované. Ešte aj dnes sa často stretávame s tým, že za najvýznamnejšie hodnotiace kritérium sa považuje cena ponúkaného riešenia. Tá však sama o sebe nemá žiadnu vypovedaciu hodnotu. Je dobré pozeráť sa na obstaranie nového informačného systému tak ako na každú strategickú investíciu v podniku. Na jednej strane sú investičné náklady, na druhej strane prínosy investície. Návrhnosť investícií do

komplexného informačného systému je rôzna. Povzbudivé je, že už aj na Slovensku máme zdokumentované prípady návratnosti celej investície v dobe kratšej ako dvanásť mesiacov. Aj v tejto fáze sa odporúča, aby s výberom nového informačného systému pomáhal nezávislý konzultant, ktorý je schopný vďaka svojim skúsenostiam a znalostiam eliminovať riziká nesprávneho hodnotenia ponuky. Zároveň môže vnieť do procesu voľby nezávislý pohľad, zreálniť veľakrát premrštané požiadavky vlastníkov procesov či objasniť obchodné praktiky jednotlivých dodávateľov.

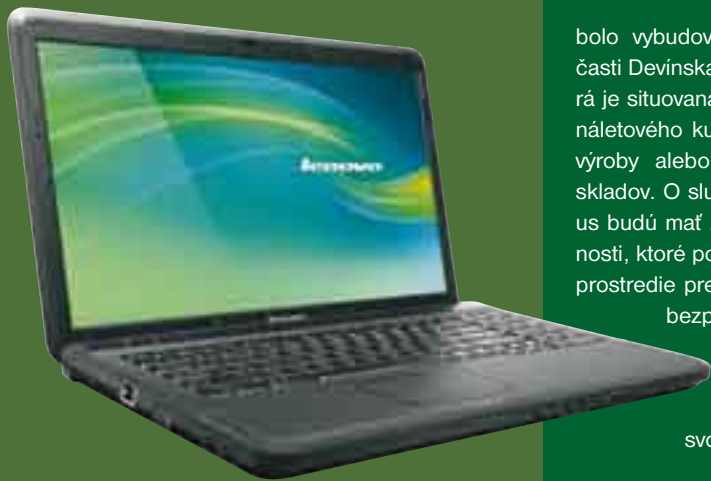
Technológie pomáhajú firme rásť

Úspešnosť organizácií na trhu je dnes už významne ovplyvnená informačným systémom, ktorý majú k dispozícii. Kvalitný informačný systém môže významne prispieť k rozvoju firmy a vytvoriť skutočnú konkurenčnú výhodu. Úlohou moderných informačných systémov nie je nahraďovať kreativitu, schopnosť a intuíciu manažmentu a zamestnancov. Ich poslaním je technologicky podporovať a koordinovať aktivity spoločnosti a systematizovať procesy. Absencia takéhoto systému však môže výrazne zhoršiť postavenie firmy na trhu a poskytnúť silný tromf do rúk konkurencie. Kvalitný a dobre naimplementovaný informačný systém je významným zdrojom konkurenčných výhod a v značnej miere prispieva k úspechu v podnikaní.

Peter Matejka
SAP Slovensko

Ilustračné foto: archív





Pracant pre domácnosti a malé firmy

Tenší a ľahší notebook radu G z produkcie firmy Lenovo s novým dizajnom je k dispozícii v čiernej farbe v matnej a lesklej verzii. Notebook je vybavený displejom s pomerom strán 16 : 9, DVD mechanikou a pri vybraných modeloch aj HDMI výstupom. Vďaka svojej výbave je vhodný nielen na kancelársku prácu, ale aj napríklad na sledovanie filmov v pohodlí domova.

Notebook Lenovo G550 je vybavený plnohodnotnou klávesnicou vrátane numerickej časti, vstavanou kamerou a technológiou rozpoznania tváre VeriFace pre jednoduchšie prihlásenie. VN

Počítače do škôl v predstihu

Spoločnosť Datalan dodala vo veľmi krátkom čase slovenským základným a stredným školám viac ako 6 000 notebookov, 19 000 osobných počítačov a 3 000 projektorov. Umožnila tak v predstihu využívať novú výpočtovú techniku vo vyučovacom procese. Aj keď oficiálny termín ukončenia projektu modernizácie výpočtovej techniky bol stanovený na koniec roka 2009, Datalan stihol dodať školám počítače v rekordne krátkom čase šesť týždňov. Aby sa projekt stihol za takúto dobu zrealizovať, bolo nutné denne dodávať v troch kamiónoch 1 600 kusov techniky pre zhruba 100 škôl. TA

Nové dátové centrum

Spoločnosť CNC, významný slovenský systémový integrátor, sprevádzkovala najmodernejšie dátové centrum v Slovenskej republike. Dátové centrum s názvom Perpetuus

bolo vybudované v bratislavskej mestskej časti Devínska Nová Ves, a to v lokalite, ktorá je situovaná mimo záplavovej zóny, mimo náletového kužeľa letiska, mimo chemickej výroby alebo nebezpečných chemických skladov. O služby dátového centra Perpetuus budú mať záujem predovšetkým spoločnosti, ktoré požadujú garantované a stabilné prostredie pre svoju IT infraštruktúru so zabezpečením nepretržitého elektrického napájania technológií, tiež tie, ktoré uvažujú o možnosti umiestniť sem svoju infraštruktúru. JF

Novým vlastníkom spoločnosti SPSS je IBM

Regulačné úrady aj akcionári schválili akvizíciu spoločnosti SPSS, ktorú si IBM vybrala pre jej úspechy a sofistikované technológie. Spojenie softvéru SPSS s portfóliom IBM potvrdzuje a zosilňuje vedúce postavenie na trhu predictive analytics. Softvér SPSS obohacuje riešenia IBM o prediktívne analýzy a matematické modely. Vďaka unikátnej technológii a metodológii môžu byť postupy predictive analytics implementované do jestvujúcich obchodných procesov pre lepšie a rýchlejšie rozhodovanie a perspektívne obchodné výsledky. JF

Ešte modrejšie modré z neba dodá Xerox

Spoločnosť Xerox predstavila novú farebnú tlačiareň Phaser 7500, ktorá prináša farby v profesionálnej kvalite do kancelárií firiem rôznych veľkostí. Tlačiareň je vybavená ojedinelou technológiou pre prácu s farbami s názvom Color by Words (Farba slovami). Tá umožňuje pomocou preddefinovaných slovných spojení jednoducho zadať požadovanú zmenu farebnosti dokumentov. Napríklad ak si užívatelia vyberú z ponuky slov a príkazov, ako „odtiene pleti ružovejšie“, „obloha výraznejšie modrá“ alebo „tráva sýtejšie zelená“ (hoci zatiaľ iba v anglickom jazyku), tlačiareň zodpovedajúcim spôsobom jemne doladí označené farby, pričom



ostatné zachová nezmenené. Ak sa napríklad tlačí súbor fotografií a zvolí sa korekcia pre pleťové farby, budú tým ovplyvnené len fotografie obsahujúce tieto farby. Jednotlivé farebné korekcie sa dajú kombinovať s možnosťou určenia ich priority.

Vďaka svojim vlastnostiam je Phaser 7500 vhodný pre kreatívnych profesionálov – od pracovníkov obchodných a marketingových oddelení firiem cez dizajnérov, architektov, projektantov po fotografov a pod. JF

Windows 7 sa dobre predáva

Záujem o nový operačný systém Windows 7 od Microsoftu je po jeho októbrovom uvedení na trh väčší, ako bol po uvedení záujem o jeho predchodcu Windows Vista. Počítačovní experti však upozorňujú, že Vista sklamala, a tak terajší záujem o „sedmičku“ netreba preceňovať.

Na vývoji operačného systému sa podieľalo 5 000 inžinierov z celého sveta v spolupráci s jeho používateľmi. Na testovaní beta verzie Windowsu 7 sa zúčastnilo 8 miliónov používateľov zo 113 krajín sveta vrátane Slovenska. VJ

Riešenia pre energetické systémy

Distribútor vykurovacej a solárnej techniky spoločnosť K K H, ktorá sa zameriava na energeticky úsporné systémy, sa rozhodla zaviesť jednotný informačný systém od spoločnosti Asseco Solutions do svojich prevádzok v Čechách a na Slovensku.

Implementácia produktu Datalock SPIN sa začala v K K H Brno v októbri tohto roku a užívatelia budú pracovať s modulmi Ekonomika a Logistika. „Veríme, že systém splní naše predstavy a uľahčí nám prácu,“ hovorí Marián Grznár, finančný manažér spoločnosti K K H. VN

Produkt pre efektívne a funkčné plánovanie

Spoločnosť SAP Slovensko, dodávateľ podnikových softvérových riešení, v spolupráci so spoločnosťou ifb Slovakia, ktorá sa špecializuje na poradenstvo v oblasti finančného manažmentu a manažmentu rizík, predstavili ďalší z produktov zameraných na zlepšenie výkonnosti organizácie. Pod označením SAP Business Planning and Consolidation (SAP BPC) je finančným manažérom k dispozícii štandardizovaný nástroj pre plánovanie, rozpočtovanie a prognózovanie. Ide o otvorené riešenie, ktoré dokáže pracovať nezávisle od existujúcej IT platformy. VN

Nejasný prínos z budovania IT

Z prieskumu využívania informačných a komunikačných technológií

Internetovú stránku má dnes takmer 75 % slovenských podnikov, na nízkej úrovni však stále zostáva elektronický obchod. Aj to sú zistenia nedávneho prieskumu ŠÚ SR.

S amotná otázka využívania počítačov a internetu v slovenských firmách nie je prvoradá, pretože už niekoľko rokov počítače používa takmer 100 % firiem. Zaujímavejší je pohľad na spôsob využívania informačných a komunikačných technológií pri výrobe tovarov a ponuke služieb.

Štatistický úrad SR vykonal vo februári a marci 2009 prieskum o využívaní informačných a komunikačných technológií (IKT) v podnikoch a vo finančných inštitúciách; o jeho výsledkoch informoval v októbri.

Webové stránky informujú najmä o produktoch

Vlastná internetová stránka je samozrejmosťou pre takmer tri štvrtiny podnikov. Ich počet sa po počítačom raste v posledných dvoch rokoch stabilizoval, pričom sa zmenila štruktúra účelov využívania vlastnej stránky. Firmy ju sice aj naďalej najčastejšie využívajú na prístup ku katalógom výrobkov a k cenníkom, ale oproti roku 2008 sa znížil podiel podnikov, ktoré umožňujú on-line objednávanie alebo rezervovanie.



V porovnaní s rokom 2008 bol aj väčší podiel podnikov, ktoré na svojich webových stránkach zverejňovali voľné pracovné miesta alebo umožňovali on-line podávanie žiadosti o zamestnanie. Ďalšie možnosti využitia, ako sledovanie on-line objednávok alebo možnosť personalizácie obsahu stránky pravidelnými návštevníkmi, poskytuje len okolo 5 % podnikov. V rámci EÚ majú prvenstvo vo využívaní internetových stránok majú podniky v Dánsku, kde ich má vlastnú stránku takmer 87 %. Najmenej sa podniky na internete prezentujú v Rumunsku (27,31 %) a v Bulharsku (32,87 %).

Teleworking je čoraz obľúbenejší

Jedna z rozvíjajúcich sa metód využívania IKT je teleworking, v rámci ktorého zamestnanci pracujú mimo podniku – najčastejšie doma – a odtiaľ vstupujú do IT systému firmy. Pre zaradenie do tejto kategórie musel podnik splniť

podmienku, že jeho zamestnanec takto pracuje pravidelne aspoň pol dňa v týždni. V roku 2004 bolo u nás 12 % takýchto podnikov, v roku 2006 už 31 % a na začiatku roka 2009 takmer 32 %. Najčastejšie pri teleworkingu vstupujú zamestnanci do IT systému podniku zo svojho domova, potom z miest navštevovaných na služobných cestách a z iných pracovísk firmy. Menší podiel predstavuje prístup od zákazníkov alebo iných obchodných partnerov – pozri graf.

Teleworking sa v podnikoch na Slovensku využíva častejšie, ako je priemer v EÚ. V rámci Únie ho využívalo v roku 2006 v priemere takmer 21 % podnikov – ale už v tom čase bolo jeho využitie na Slovensku viac ako 30 %. Najviac využívali teleworking v EÚ v roku 2006 Dáni (54,64 %), najmenej Poliaci (5,61 %) a Taliani (4,20 %).

Automatizovaná výmena údajov

Vyššiu úroveň elektronickej komunikácie predstavuje automatizovaná výmena údajov (AVU) medzi podnikmi. V prieskume sa definovala ako prenos údajov – napr. objednávok, faktúr, platobných operácií alebo opisu tovaru – cez internet alebo iné počítačové siete v dohodnutom formáte, ktorý umožňuje ich automatické spracovanie (napr. XML, EDIFACT atď.), s výnimkou manuálne písaných e-mailových správ.

Viac ako polovica podnikov (53 %) uviedla, že v januári 2009 zrealizovali nejakú AVU mimo podniku. Predstavuje to medziročný nárast o päť percentuálnych bodov. Najčastejšie – 35 % podnikov – sa prostredníctvom AVU odosielajú pokyny o platbách finančným inštitúciám. Nasleduje, s podielom tesne nad 33 %, odosielanie objednávok, informácií o výrobkoch a údajov verejným inštitúciám. Menej sa AVU využíva na výmenu prepravných dokladov.

V rámci EÚ sa automatizovaná výmena údajov najviac využíva v Holandsku, kde v minulom roku viac ako 75 % firiem uviedlo, že si takýmto spôsobom vymieňa informácie. Najmenej sa takáto komunikácia medzi podnikmi uplatňuje na Cypre (11,13 %) a prekvapujúco málo aj vo Veľkej Británii – len 19,97 % podnikov tu v roku 2008 využilo AVU.

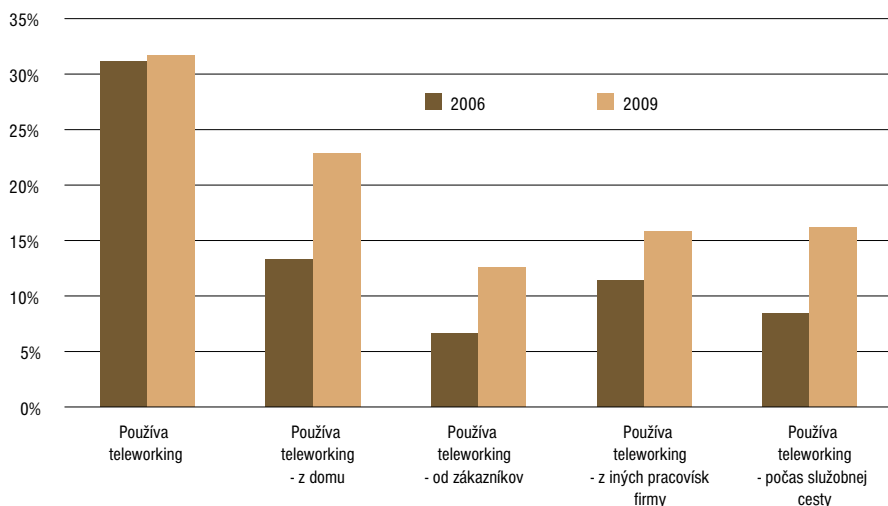
Elektronický obchod stagnuje

Elektronický obchod je v biznise na Slovensku na veľmi nízkej úrovni. V roku 2008 zrealizovalo predaj cez počítačové siete (okrem manuálne zaznamenaných objednávok cez e-mail) 6,9 % podnikov. Je to medziročný nárast ani nie o jeden percentuálny bod – pozri graf 2.

V porovnaní s krajinami EÚ dosiahli horší výsledok len Bulharsko a Rumunsko. Priemer EÚ27

Používanie teleworkingu v podnikoch SR

GRAF 1



bol 17,2 % podnikov. Objem predajov cez počítačové siete predstavoval 11,9 % všetkých tržieb sledovaných podnikov. Najčastejšími obchodnými partnermi slovenských firiem boli v tomto prípade firmy v ČR, Nemecku a Maďarsku.

V prípade nákupu tovarov a služieb cez počítačové siete je situácia o niečo lepšia. V roku 2008 takto nakupovalo 19,5 % podnikov. Priemer EÚ27 v roku 2007 bol 36,5 %. Najviac nakupovali cez internet švédske firmy (68,27 %).

RFID v doprave a v skladoch

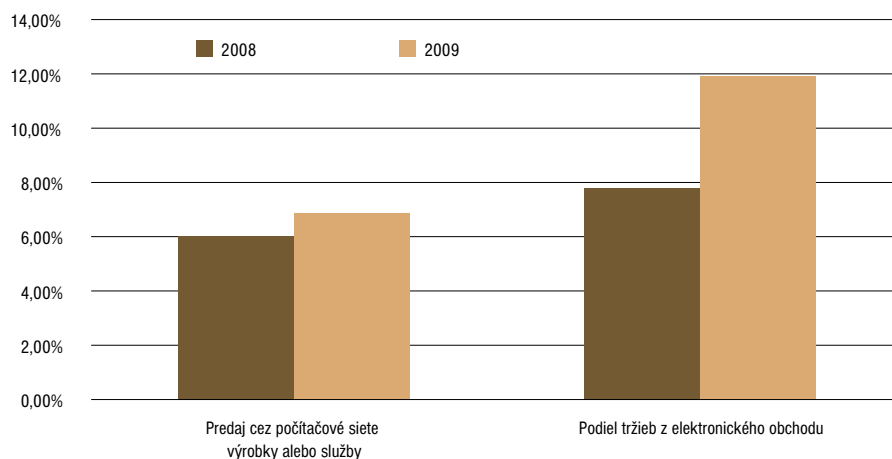
Technológie rádiových frekvencií identifikácie (RFID), ktoré získavajú v poslednej dobe čoraz väčšiu popularitu, využíva na Slovensku 4,7 % podnikov. Najčastejším účelom je osobná identifikácia, resp. kontrola prístupu (48,6 % podnikov využívajúcich RFID). Takmer 17 % podnikov túto technológiu využíva na identifikáciu výrobku ako ochranu pred krádežou a rovnakým podielom aj na sledovanie zásob a tokov v zásobovacom reťazci. Odvetvia, ktoré RFID využívajú najviac, sú doprava a skladovanie.

Elektronický podpis čaká na uplatnenie

– a zdá sa, že nielen na Slovensku, ale aj v celej EÚ. Používanie elektronického podpisu na Slovensku vzrástlo za posledné tri roky len o niečo viac ako o 2,5 percentuálneho bodu. V roku 2007 používalo elektronický podpis 20,5 % podnikov, v roku 2009 to bolo 23,1 %. Jeho využívanie u nás je približne na takej istej

Predaj cez počítačové siete

GRAF 2



úrovni, ako je priemer EÚ, kde vlni využívalo elektronický podpis 22,64 % firiem.

Prínos z využívania IT

Prieskum o prínose využívania IKT vo firmách sa v rámci EÚ robil v roku 2008. Napriek tomu, že počítače sa stali už neoddeliteľnou súčasťou kancelárií a prevádzok takmer vo všetkých firmách, prínosy z využívania týchto technológií hodnotia firmy v posledných prieskumoch dosť skepticky. Najväčší prínos z implementácie IKT videli slovenské firmy najmä v reorganizácii a zjednodušení štandardných pracovných postupov. Za významný ho označilo 14,7 % podnikov. V ďalších oblastiach, ktorými boli uvoľnenie zdrojov, vyššie príjmy podniku a vývoj nových výrobkov a slu-

žieb, považovali firmy prínos implementácie IKT za menej významný a vo väčšine prípadov (viac ako 50 %) sa k tomuto prínosu nevedeli vyjadriť. Podobná situácia v tomto smere je aj v ostatných krajinách EÚ. Vo všetkých štyroch oblastiach – reorganizácia a zjednodušenie štandardných pracovných postupov, uvoľnenie zdrojov, vyššie príjmy podniku a vývoj nových výrobkov a služieb, prevažovali odpovede typu „nevieme posúdiť“; vyjadrovalo sa tak viac ako 40 % podnikov. Percento odpovedí podnikov, ktoré považovali prínos v niektorých z týchto štyroch oblastí za významný, sa len vo výnimočných prípadoch pohybovalo nad 10 %.

Vladimír Ješko

Ilustračné foto: SXC

IT riaditelia dokážu výrazne podporiť core biznis firmy

Štúdia „The New Voice of the CIO“ ukazuje, že sa riaditelia IT vo firmách (CIO) snažia štandardizovať rutinné úlohy, ale zároveň podporujú nové formy inovácií a rastu.

Nový celosvetový prieskum uskutočnila medzi viac ako 2 500 hlavnými riaditeľmi pre IT (z toho 8 bolo zo Slovenska) spoločnosť IBM. Výsledky odhaľujú, že využitie analytických nástrojov na získanie konkurenčnej výhody a na skvalitnenie rozhodovania je dnes pre CIO najvyššou prioritou. Štúdia predstavila pohľady CIO zo 78 krajín, 19 odvetví a z organizácií všetkých veľkostí. Potvrďuje ich čoraz strategickjšiu úlohu ako lidrov a vizionárov v oblasti inovácií a finančného rastu v ich firmách.

Analytika a úspory

Oblasť business intelligence (BI) a analytiky – schopnosti rozlišovať určité vzory vo veľkých objemoch dát a extrahovať kritické informácie na ďalšiu realizáciu – považuje 83 % respon-

dentov za spôsob zvýšenia konkurencieschopnosti svojich organizácií. Vzhľadom na vzrastajúci dôraz na analytiku dát prieskum tiež odhalil, že spoľahlivosť a bezpečnosť dát sa stáva čoraz naliehavším problémom, pričom 71 % CIO plánuje dodatočné investície do manažmentu rizík a do zabezpečenia súladu s rôznymi nariadeniami a požiadavkami.

Ďalšie kľúčové zistenia prieskumu sú tieto:

- CIO aj ďalej hľadajú spôsoby znižovania nákladov na energie; 76 % z nich už realizuje alebo plánuje virtualizačné projekty.
- 76 % CIO predpokladá v ďalších 5 rokoch vytvorenie silno centralizovanej infraštruktúry. Väčšina CIO očakáva zavedenie plne štandardizovaných úsporných obchodných procesov.
- Aj popri tom sú CIO schopní venovať až 55 % svojho času na aktivity zamerané na inováciu a rast, zatiaľ čo tradičným IT aktivitám, ako sú infraštruktúra a operačný manažment, venujú len 45 % času.

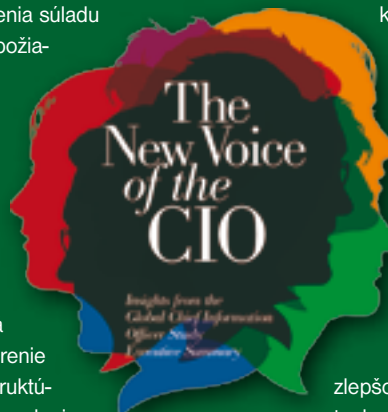
Nový pohľad na úlohy

Tak ako sa transformuje úloha CIO, transformujú sa aj typy projektov, ktoré realizujú. To im umožní venovať menej času a zdrojov na prevádzku a viac času na transformáciu,

ktorá by pomohla ich spoločnostiam zvýšiť tržby. CIO transformujú infraštruktúru, aby sa mohli viac zamerať na inováciu a pridanú obchodnú hodnotu ako len na jednoduchú prevádzku IT.

V štúdií CIO uviedli aj vizionárske projekty, na ktorých pracujú alebo ich pripravujú. Ide o projekty od zlepšovania procesov až po využitie technológií, ktoré môžu zabezpečiť okamžitý aj dlhodobý finančný dosah. Sú to napríklad BI a analytika, virtualizácia a zelené IT, architektúry orientované na služby (SOA), manažment služieb a cloud computing. CIO sa zameriavajú aj na riešenia mobility a komunikácie, na nástroje spolupráce a sociálnych sietí, ako aj na projekty Web 2.0.

IBM/JF



Spoločnosť Ness vybuduje elektronické služby katastra

Spoločnosť Ness v spolupráci s ďalším partnerom DWC Slovakia sa stali víťazmi verejného obstarávania na on-line služby katastra vyhláseného Úradom geodézie, kartografie a katastra SR. Obe spoločnosti majú s projektmi takéhoto charakteru už skúsenosti a vzájomnú spoluprácu si vyskúšali pri realizácii iných projektov v oblasti verejnej a štátnej správy. Počas nasledujúcich 36 mesiacov je úlohou konzorcia centralizovať informačný systém katastra nehnuteľností a vytvoríť jednotný a údajovo konzistentný zdroj údajov o katastrálnych nehnuteľnostiach (KN). Zároveň sprístupniť elektronické služby katastra nehnuteľností a zabezpečiť ich použiteľnosť na právne úkony. VN

Prvá HP Zóna na Slovensku

Spoločnosť Hewlett-Packard v spolupráci s partnerom Euronics TPD otvorila v novembri v Bratislave prvú HP Zónu na Slovensku.



Tá sa zaradí medzi takmer 300 zón na celom svete. Tie spoločnosť HP začala otvárať približne pred 1,5 rokom. V HP Zóne záujemcovia nájdu produkty a novinky z portfólia HP, predovšetkým tlačiarne, notebooky a stolné počítače. Zákazníci nakupujúci IT techniku sa zhodujú na tom, že je pre nich systém predaja v značkovej predajni prínosný. VN

Bezplatné telefonovanie zo Zlatých stránok

Internetový portál zlatestranky.sk prináša novú službu v hľadani on-line kontaktov s firmami. Záujemcovia môžu využiť možnosť bezplatného telefonického spojenia s firmami, ktoré sú inzerentmi na tejto internetovej stránke.

Klienti používajúci operačný systém Windows sa môžu so spoločnosťami spojiť cez internetovú službu Skype, ktorej program si zadarmo stiahnu z internetu.

Bezplatne sa dá volať na všetky pevné linky inzerujúcich firiem, okrem tých čísiel, ktoré majú špeciálnu tarifu. Služba nie je aktivovaná všetkým platiacim inzerentom portálu automaticky, ale iba novým inzerentom. Firmy dostanú na využitie spomínaného spojenia základný balík 100 hovorov na rok. Spoločnosť Mediatel, ktorá prevádzkuje internetovú stránku zlatestranky.sk, má na Slovensku približne 20 000 platiacich klientov. TA



Knihu za vás prečíta Intel Reader

Spoločnosť Intel prišla s ponukou mobilného prenosného zariadenia s názvom Intel Reader, ktoré má za úlohu zvýšiť nezávislosť ľudí s problémami čítania klasického tlačeného písma. Intel Reader môže pomôcť zhruba 55 miliónom ľudí v USA, ktorí majú dyslexiu alebo ďalšie problémy pri učení alebo majú problémy so zrakom, ako napríklad krátkozrakosť alebo čiastočná

slepota, ktorá im zabráňuje v plynulom čítaní tlačených textov. Intel Reader s veľkosťou bežnej knihy najprv premení text na digitálny a potom ho užívateľom prečíta. Jeho dizajn kombinuje kameru s vysokým rozlíšením s výkonom procesora Intel Atom, vďaka ktorému si jednoducho zvolenú stránku zosnímajú a nechajú prečítať. Intel Reader je dostupný zatiaľ len v USA. VN

Zmena telefónneho čísla za jeden deň

Európsky parlament a členské štáty Európskej únie dosiahli po dlhých rokovaniach dohodu o telekomunikačnom balíčku, ktorý má posilniť hospodársku súťaž a práva spotrebiteľov na európskom telekomunikačnom trhu, ako aj uľahčiť vysokorychlostné pripojenie pre občanov EÚ. V návrhu telekomunikačného balíčka dlho zostával sporný bod týkajúci sa internetu. Nová legislatíva by mala vstúpiť do platnosti od začiatku budúceho roka, pričom členské krajiny

ju budú musieť do mája 2011 začleniť do svojich legislatív.

Telekomunikačný balíček má 12 hlavných častí. Okrem iného má zaručiť spotrebiteľom právo zmeniť v priebehu jedného pracovného dňa svoju telekomunikačnú spoločnosť či mobilného operátora pri uchovaní toho istého telefónneho čísla. TA

Internetová firma AOL sa odčlení od Time Warner

Internetová spoločnosť AOL, dcérska firma mediálneho gigantu Time Warner, prepustí približne tretinu zamestnancov v úsilí znížiť náklady o 300 miliónov dolárov ročne. Redukcia nákladov je súčasťou plánu odčlenenia od materskej spoločnosti Time Warner.

AOL požiadala približne 2 500 zamestnancov o dobrovoľný odchod. Ak však dobrovoľníkov

nebude dosť, bude musieť pristúpiť k nútenému prepúšťaniu. Termín oddelenia AOL stanovil Time Warner na 9. decembra tohto roka, čím sa ukončí jedna z najkatastrofálnejších fúzií vo firemnej histórii. Time Warner kúpil AOL v roku 2001 približne za 165 miliárd USD. Už krátko nato sa ukázalo, že fúzia bola mimoriadne stratová. TA

Karta na podporu najnáročnejších PC hier

Spoločnosť AMD uviedla na trh svoj vlajkový produkt v rade grafických kariet – ATI Radeon HD 5970, najrýchlejšiu kartu, ktorá bola doposiaľ vyrobená. Nový ultravykonný model sa raduje na rastúci zoznam grafických kariet plne podporujúcich technológiu Microsoft DirectX 11

a viacnásobnú zobrazovaciu technológiu ATI Eyefinity. Karta ATI Radeon HD 5970 je navrhnutá na podporu najnáročnejších PC hier v ultravysokých rozlíšeníach a vysokej kvalite obrazu a prístupom ku každému kúsku energie, ktorú karta má, vďaka technológii ATI Overdrive. JF

Výsledky IDS Scheer Slovakia ignorujú krízu

Líder v SW produktoch pre Business Process Management naberá zákazníkov

Aj nedávny ARIS ProcessDay v Bratislave podčiarkol silnejúcu pozíciu spoločnosti na našom trhu. Rozprávali sme sa o tom s výkonným riaditeľom IDS Scheer Slovakia, s. r. o., Ing. Jaroslavom Zamborským.

● Čím sú charakteristické produkty IDS Scheer? Čo sa skrýva za ich úspechom?

Viaceré nezávislé agentúry už niekoľko rokov po sebe označujú spoločnosť IDS Scheer za svetového lídra v oblasti softvérových produktov pre Business Process Management – BPM. Naše softvérové nástroje ARIS Platform predstavujú to najlepšie, čo svetový trh v tejto oblasti ponúka, teda absolútnu špičku. Ich obrovskou výhodou je, že nástroje ARIS pokrývajú všetky oblasti životného cyklu procesov – od vízie a stratégie cez „rozpad“ stratégie na ciele a ich následné premietnutie do podpory procesov, dizajn a optimalizáciu procesov až po ich imple-

Platforma ARIS predstavuje absolútnu svetovú špičku vo svojej kategórii.

mentáciu a následne ich meranie, kontroling a vyhodnocovanie – tak, aby sa tento „životný cyklus“ uzavrel. Zároveň zabezpečujú priebežnú a kontinuálne zlepšovanie procesov.

● Ktoré sú vaše prioritné segmenty z hľadiska slovenského trhu?

Na slovenskom trhu poskytujeme konzultačné služby a realizujeme rôzne projekty v dvoch oblastiach – v oblasti BPM a v oblasti implementácie produktov SAP. V oboch oblastiach je našim dominantným segmentom energetika – tzv. utilitné spoločnosti, kde posledných 6 rokov realizujeme cca 70 až 75 % nášho celkového obratu na slovenskom trhu. V oblasti BPM sú ďalšími významnými segmentmi nášho pôsobenia doprava/logistika,

telekomunikácie/pošta, finančný sektor a strojársky a automobilový priemysel, v oblasti SAP je to doprava/logistika.

● Na našom trhu ste sa teda presadili a ste lídrom v silnom segmente utility. Získať takú pozíciu určite nebolo jednoduché.

Dôvodom nášho postavenia lídra v segmente utility je v prvom rade strategické rozhodnutie orientovať sa na tento segment na slovenskom trhu a v druhom rade postupné budovanie



know-how a kompetencií v konzultačnom tíme. Za najdôležitejšie však považujem každodennú kvalitu a vysokú profesionalitu poskytovaných služieb, korektný a férový prístup k zákazníkovi, čo nám umožnilo dlhodobé pôsobenie u zákazníkov. Budovanie dobrého mena a imidžu nám zasa umožňuje získavanie nových zákazníkov.

● Častou témou v tomto roku je finančná a hospodárska kríza a jej vplyvy. Akým spôsobom ste ich pocítili vo vašej spoločnosti?

Ja osobne finančnú krízu nevnímam príliš dramaticky a negatívne. Hospodárske výsledky, ku ktorým smerujeme v tomto roku, sú absolútne porovnateľné – a to aj v oblasti profitability – s výsledkami z minulého roka. A ten sme hodnotili ako absolútne najúspešnejší rok v doterajšom pôsobení firmy na Slovensku od roku 1995.

● Čím to možno vysvetliť?

Jedným z vysvetlení je fakt, že dominantne pôsobíme v takom segmente trhu – v energetike – ktorý kríza podľa prieskumov a štatistik postihla najmenej. Na druhej strane, ku kríze sme sa postavili proaktívne, pretože so sebou priniesla aj viaceré výzvy.

Veľa spoločností napr. v rámci znižovania nákladov na IT prehodnocovalo existujúce servisné zmluvy na IT systémy a realizovalo nové výberové konania. Nám sa tak podarilo získať

Strategická orientácia na energetiku a utility priniesla IDS Scheer pozíciu slovenského lídra.

viacerých nových veľkých zákazníkov aj v segmentoch, kde sme doteraz nepôsobili. Pozitívnym faktorom bol aj výrazný pokles fluktuácie vo firme, čo tiež pripisujem vplyvu krízy. Naopak, cielene sme využili situáciu a zredukovali konzultačný tím o cca 10 %, pričom sme sa rozlúčili s konzultantmi, ktorí dlhodobo neprinášali firme očakávaný efekt. Tým sme značne „ozdravili tím“ a pripravili ho na budúce výzvy.

● Blíži sa koniec roka a s ním aj pre mnohých najvýznamnejšie sviatky v roku, Vianoce. Čo by ste odkázali ľuďom, ktorí sa pričínili o úspechy vašej firmy v uplynulom období?

Chcem využiť túto príležitosť a poďakovať sa všetkým našim zákazníkom za dôveru a spoluprácu v uplynulom roku a tiež by som sa rád poďakoval všetkým mojim kolegom za odvedenú prácu.

S blížiacim sa koncom roka prajem všetkým našim zákazníkom, partnerom a zamestnancom našej firmy a taktiež ich blízkym pokojné Vianoce a do nového roku veľa zdravia, šťastia, lásky a pohody v súkromnom živote a veľa úspechov a naplnenie predsavzatí v profesionálnej oblasti.

Zhovárala sa: Valéria Nagyová

Pozn.: informáciu o konferencii ARIS ProcessDay Slovakia 2009 a o jej sprievodnom programe nájdete na s. 72.

Sliač stavil na Softip

Letisko Sliač sa snaží zlepšiť úroveň svojich služieb zavedením informačného systému Softip Profit. Letisko je v súčasnosti mimo prevádzky. Dôvodom je prestavba vzletovej a pristávacej dráhy. Nie je to však jediná zmena. Tou ďalšou je upgrade Softip Packet na Softip Profit. Jej dôvodom je ďalšie skvalitnenie výkonnosti spoločnosti.

Komplexný informačný systém Softip Profit poskytuje kvalitný nástroj na definovanie výkazov a riadenie ekonomických informácií vo firmách. Letisko Sliač si vybralo Softip na základe dlhodobej spolupráce. V jeho prípade nejde o veľkého zákazníka, čo je dôkazom, že riešenia ponúkané Softipom sú vhodným nástrojom aj na zabezpečovanie činnosti malých a stredných firiem. **JF**

Softvér od Novellu certifikovaný aj pre SAP

Spoločnosť Novell oznámila, že jej infraštruktúrný softvér pre správu konfigurácií, myCMDB 4.6, a databázový produkt CMDB360 4.6 boli certifikované spoločnosťou SAP AG, aby sa mohli začleniť do aplikácie SAP® IT Service Management (SAP ITSM). Softvér od spoločnosti Novell poskytuje organizáciám pohľad do vzťahov a vzájomných súvislostí medzi ob-

chodnými službami, pracovnými úlohami a IT prostredím. Výsledkom bolo, že dátové centrá môžu jednoduchšie zaviesť presné zmeny infraštruktúry, aby mohli adresovať dynamické potreby obchodu. **JF**

IBM postaví dátové centrum pre Slovak Telekom

Spoločnosti IBM a Slovak Telekom ohlásili postavenie nového energeticky úsporného „zeleného“ dátového centra, ktoré prispieje k zníženiu spotreby elektrickej energie, zabezpečí zlepšenie ochrany dát a z dlhodobého hľadiska zníži náklady na prevádzku. Od uvedenia nového priestoru do prevádzky, ktorý je naplánovaný na



rok 2011, si spoločnosť Slovak Telekom sľubuje upevnenie pozície na trhu, ako aj rozšírenie environmentálnej vízie za hranice svojich tradičných biznis oblastí. **VN**

ITAPA načrtla smery vývoja

Ústrednou témou medzinárodného kongresu ITAPA 2009 bol stav a smerovanie informatizácie spoločností a verejnej správy v krajinách EÚ a OECD. Predstavili sa tu európske novinky v elektronických službách a kongres sa stal aj miestom premiéry vízie EÚ pre informačnú spoločnosť do roku 2015. Prezentoval ju zástupca švédskeho ministerstva financií Urban Funered, ešte pred jej predstavením na ministerskej konferencii v Malmö. Účastníci kongresu ITAPA sa oboznámili aj s viacerými úspešnými projektmi, ako je napríklad český tzv. Czech Point. Vďaka nemu si občania ČR môžu pohodlne na jednom mieste – na úrade, pošte či u notára – vybavovať rôzne úradne overené výstupy, napr. zo živnostenského a obchodného registra, z katastra nehnuteľností či registra trestov.

Vyhlásili sa aj výsledky súťaže Cena ITAPA 2009 v troch kategóriách – Prípadová štúdia, Nové služby a Zlepšovanie procesov. Prvú cenu udelili iba za prípadovú štúdiu; získal ju Datalan za projekt Digitálne mesto. **TA/JF**

Služby na diaľku a nové hrozby z webu

Nový svet komunikácie, ktorý dá ľuďom väčšiu flexibilitu a slobodu v organizovaní osobného a pracovného života, bude aj svetom nových bezpečnostných hrozieb.

„Z garážových hackerov sa stali profesionálni kriminálni, ktorí nemajú problém investovať do narušenia bezpečnosti veľa peňazí, lebo očakávajú veľkú návratnosť investícií,“ hovorí Philippe Roggeband, produktový manažér pre bezpečnosť zo spoločnosti Cisco.

Neposlušnosť zamestnancov nahráva hackerom

Firmy sa dnes môžu oprávnene obávať, že sa stanú terčom kybernetického organizovaného zločinu, ktorý záujemcom ochotným zaplatiť ponúka rôzne služby. Napríklad odstavenie konkurenčného webu tým, že ho zahltia množstvom fiktívnych požiadaviek, alebo využitie cudzích počítačov na rozposielanie spamu. „Keďže hackeri sú sofistikovanejší a organi-

zovanejší, firmy potrebujú oveľa bezpečnejšiu infraštruktúru,“ hovorí P. Roggeband.

Potrebu nových riešení pre bezpečnosť znásobujú aj ďalšie dva trendy. Prvým je neposlušnosť zamestnancov vo firmách, ktorí čoraz



Philippe Roggeband

častejšie používajú pri práci také zariadenia a služby, aké im vyhovujú, a nie tie, ktoré im predpisujú podnikové IT oddelenia. „Ak odstránite hranice a umožníte komukoľvek pripojiť sa do firemnej siete s akýmkoľvek zariadením, kedy chce a kde chce, potrebuje-

te mať dôveryhodné prostredie medzi sieťou a koncovým zariadením,“ upozorňuje P. Roggeband.

Dôraz na bezpečnosť dát v sieti

Druhým trendom je nástup takzvaného cloud computing, čiže poskytovanie aplikácií a služieb na diaľku z obrovských dátových centier. „Ak sa spýtam ľudí, či niekto z nich využíva cloud computing, nikto zvyčajne nezodvihne ruku. V skutočnosti ho používajú všetci. Stačí, ak majú Gmail, lebo aj to je služba dodaná na diaľku cez internet,“ vysvetľuje P. Roggeband.

Nové trendy a bezpečnostné hrozby znamenajú, že tradičné zabezpečenie sietí už nebude vyhovovať. „Preto prinášame bezpečnostné riešenia aj pre koncových klientov a kladieme dôraz aj na bezpečnosť internetového obsahu, čiže analýzu dát, ktoré sa pohybujú v sieti, hlavne cez web a e-mail,“ dodáva P. Roggeband.

Expert pre počítačovú bezpečnosť vystúpil v Bratislave v rámci jednej z najväčších IT konferencií na Slovensku – Cisco EXPO. **AV/JF**



Vysávač s vlastnou inteligenciou

iRobot Roomba je robotický vysávač, ktorý pracuje na princípe umelej inteligencie. Spája v sebe špičkové technológie, vysokú účinnosť, jednoduchú obsluhu a elegantný dizajn. Každý pohyb vysávača je dopredu premyslený a jeho činnosť prebieha systematicky, nie náhodne. Efektívne sa naviguje a vysáva celú plochu podlahy, pozdĺž stien, pod nábytkom a okolo neho. Samostatne si meria svoju dráhu, rozmery miestnosti, rozloženie nábytku a tomu prispôsobuje spôsob upratovania. Je vybavený

systémom robotickej inteligencie, ktorý za použitia 38 aktívnych senzorov monitoruje okolie a prispôsobuje správanie robota 67-krát za sekundu tak, aby upratovanie bolo efektívne, dôkladné a bezpečné. **VN**

Nový pohľad na Discovery World

Spoločnosť Discovery Networks Central Europe zverejnila nový vzhľad vysielania stanice Discovery World na Slovensku. Cieľom oživenia vzhľadu stanice je prezentovať značku tak, aby rezonovala u divákov – to sú motívy pre zmenu vzhľadu podľa vedenia spoločnosti. Discovery World prináša filmové materiály o ľuďoch a miestach na celej Zemi. Odpovedá na otázky súvisiace so životnými dobrodružstvami prostredníctvom dokumentárnych filmov a seriálov. Nový imidž vysielania je uvedený spolu s novými seriálmi programov zameranými na cieľovú skupinu mužov. **VN**

Úsporný externý disk

Nový externý disk Story Station od spoločnosti Samsung je prvým externým diskom so spotrebou v pohotovostnom režime nižšou ako jeden watt. Znížená spotreba v pohotovostnom

režime tak vyhovie požiadavkám pripravovanej smernice Európskej únie ohľadom regulácie pohotovostného režimu elektrických spotrebičov, ktorá nadobudne účinnosť v januári budúceho roka. **VN**

Počítač na voľný čas

Spoločnosť Sony prichádza na trh s novým notebookom VAIO s desaťpalcovou obrazovkou. Surfovanie na pohovke pri sledovaní televízie, pokec a klebety v spálni, čítanie správ cestou do práce, sledovanie videoklipov na portáli YouTube s kamarátkami či Facebook v kaviarni. To všetko s mini notebookom, ktorý svojim majiteľom umožní byť v kontakte so svetom prakticky kdekoľvek. Nová batéria má výdrž viac ako sedem hodín. **VN**



GW0911-1222

Predplaťte si najčítanejší magazín o IT PC REVUE a vyhrajte viac ako

500 cien

20x

Navigácie GPS
TomTom White Pearl

6x Notebooky

ACER
ASPIRE ONE 751H

6x

Multifunkčné
zariadenia HP

8x

Najvýkonnejšie
procesory Intel

+

300x

AVerTV USB Radio 810

Viac informácií na: www.pcrevue.sk

acer

hp

intel

ABBYY

LEXMARK

AGEM

apcom

ASBIS

BELKIN

Canon

CREATIVE

EPSON

Microsoft

SAMSUNG

symantec

WES Tech

Zoner



Nehnutelnosti sa začínajú hýbať

Developeri aj napriek útlmu avizujú viaceré nové projekty

Keď sa pred vyše rokom začalo o kríze na realitnom trhu nielen hovoriť, ale prejavili sa aj jej príznaky, odborníci nevedeli odhadnúť, aký vplyv bude mať na stavebný priemysel.

Prvé príznaky sa u nás objavili už vlni na jar, kedy sa obchodovanie s realitami pribzdilo nielen prvými správami o rúcajúcom sa trhu v Amerike, ale aj vyčkávaním na stanovenie konverzného kurzu k euru. To však ešte panoval optimizmus a ceny boli na rozbehnutej stúpajúcej krivke. Keď sa však kríza vo svete začala prejavovať v plnej sile, prvé reakcie znamenala panika. Zrazu sa vytratili kupci a trh s realitami sa prakticky zastavil. Významnou mierou – predovšetkým v segmente bytov – k tomu prispelo aj zavedenie eura, čo bola do istej miery prirodzená reakcia ľudí na novú menu. Ako najväčšia brzda sa však ukázala reakcia bánk. Tie sa začali správať niekedy až neodôvodnene

opatrne a začali výraznejšie prehodnocovať svoje portfóliá.

Sklamané ambície

V uvedenom období bolo rozbehnutých viacero megalomanských projektov, ktoré vznikli ešte v čase, keď v Slovensku – a hlavne v Bratislave – videli mnohí developeri, domáci aj zahraniční, nový Klondike. Dnes mnohé z týchto projektov zivajú prázdnotou alebo sa ani nezačali realizovať. Ceny bytov klesajú, predáva-

Developeri nevidia dnešný realitný trh tragicky; hľadajú nové príležitosti.

jú sa len tie, ktoré zareagovali na nižší dopyt a znížili cenu. V logistike a administratíve ubudli nové projekty, hotové priestory sa prenajímajú skôr výnimočne a takmer výlučne v prípadoch, keď boli určené pre vopred známeho nájomcu. Špekulatívny prvok sa z trhu pomaly vytratil.

Rozpačitý trh s bytmi

Na trhu s bytmi panuje už dosť dlhý čas neistota. Ľudia si nie sú istí, či si majú byť kúpiť alebo

čakať, že ceny ešte klesnú, developeri si nie sú istí, či majú začať v tejto situácii stavať.

Podľa skúseností realitných kancelárií sú dnes mnohí predávajúci oveľa viac ako kedykoľvek predtým náchylní rokovať o cene. Z hľadiska kupujúceho sa teda otvára dostatočný priestor, aby začal o kúpe vážne uvažovať, najmä ak si hľadá nové bývanie pre seba a nie pre špekulatívny nákup alebo preto, aby byt ďalej prenajímaj.

Milión metrov voľných kancelárií

Ešte vypuklejšie sa kríza prejavuje v segmente kancelárskych priestorov. Podľa zistenia skupiny Bratislava Research Forum presiahla ku koncu prvého kvartálu 2009 celková ponuka kancelárskych priestorov v hlavnom meste 1,278 milióna m². Väčšinu – 59 % – z tejto ponuky tvoria kancelárske priestory v štandarde najvyššej kvality A. Zvyšných 41 % je v štandarde B. Od začiatku roku 2009 bolo dokončených 99 423 m² nových kancelárskych priestorov, z toho takmer 35 000 m² v treťom štvrťroku. Prenájmy, ktoré boli uzatvorené počas 3. kvartálu, dosahujú výmeru 14 800 m², čo predstavuje pokles o 1 600 m² oproti predchádzajúcemu kvartálu a 5 400 m² oproti rovnakému obdobiu minulého roka. Pri porovnaní prvých troch

štvrtrokov roku 2008 (70 700 m²) a rovnakého obdobia roku 2009 (54 900 m²) zaznamenali prenájmy takmer 30-percentný pokles. Od začiatku tohto roka dominujú na trhu prenájmu kancelárskych priestorov transakcie s veľkosťou 501 – 1 000 m² (47 %), 31 % tvorili prenájmy priestorov s veľkosťou 1 001 – 10 000 m² a nakoniec nasledovali prenájmy s rozlohou menšou ako 500 m², ktoré predstavujú 22-percentný objem transakcií. Miera neobsadenosti sa znížila z pôvodných 11,6 % na 11,2 %.

Stavia sa ďalej

To však neznamená, že by sa obchodovanie s nehnuteľnosťami úplne zastavilo. Napriek kríze sa dokončujú viaceré rozostavané akcie, a to nielen v Bratislave. Rozhodnutie dokončiť svoj projekt proklamuje aj investor rezidenčnej štvrte Eurovea, írskaa spoločnosť Ballymore Group. Novinkou v rezidenčnej ponuke sú holobyty, ktoré začali ponúkať klientom za posledné tri mesiace. „Je to odozva na to, že mnoho klientov si žiadalo zariadiť byty podľa vlastného štýlu,“ vysvetlila stratégiu spoločnosti riaditeľka pre predaj rezidenčných nehnuteľností v projekte Eurovea Patrícia Hradilová. Záverečná fáza celého projektu má byť ukončená v roku 2010 a okrem kancelárií tam bude aj 150 predajných miest, byty, 30 kaviarní, telocvičňa, divadlo, kiná a päťhviezdičkový hotel Sheraton s 207 izbami. Celý komplex chcú otvoriť na jar.

Ďalším príkladom je Inter IKEA Centre Group (IICG), ktorý stavia a prevádzkuje nákupné centrum AVION Shopping Park. Spoločnosť plánuje do troch rokov investovať do rozvoja v ČR a na Slovensku spolu 300 miliónov eur. Ako informoval Vladimír Bereš z Inter IKEA centre (IIC) ČR a IIC SR, „tretina z týchto zdrojov prípadne na projekty na Slovensku, pričom v regióne mimo Bratislavu sa vynaloží 50 miliónov eur“. IIC SR pokračuje v spolupráci s predajcom nábytku IKEA s cieľom rozšíriť nákupné centrum v slovenskom hlavnom meste. V štádiu výberu lokalít a rokovanií je aj situovanie výstavby no-

vého OD IKEA v SR. V hre sú viaceré lokality vrátane okolia Košíc, ale nič nie je rozhodnuté, potvrdil generálny riaditeľ spoločnosti IIC ČR a IIC SR Pavel Hradec.

City Gate sa konsoliduje

Naproti tomu dokončenie rezidenčného a nákupného objektu City Gate v historickej časti Bratislavy sa oproti pôvodným plánom z viacerých dôvodov oneskorilo a predaj bytov sa rozbehne až v roku 2010. „Súvisí to s tým, že rekonštrukcia bývalého objektu VÚB na objekt City Gate mala časový sklz,“ povedal Miroslav Fuks, hovorca českej spoločnosti PSJ, a. s., Jihlava, ktorá sa ako pôvodne hlavný dodávateľ stavby stala novým developerom tohto projektu.

Vlastný kapitál sa ukázal byť veľkou výhodou.

„Termin dokončenia rekonštrukcie objektu sa posunul následkom projektových zmien, ale aj preto, lebo prevzatie stavby od pôvodného developera – spoločnosti Orco, ktorá sa dostala do finančných problémov, si vyžiadalo dlhší čas,“ odôvodnil nízky stav predaných bytov. „Predaj všetkých bytov v rezidenčnej časti budovy plánujeme v rokoch 2011 a 2012. Vychádzame z predpokladu, že pokiaľ sa trh v roku 2012 vráti na 70 percent hodnôt minulého roka, tak projekt bude úspešný a týmto bytom sa podarí nájsť nových majiteľov,“ avizoval riaditeľ divízie development PSJ Pavel Vomela.

Ďalšie nákupné centrá

Napriek súčasnej situácii sa však developeri nepozerajú na dnešný realitný trh tragicky. Viacerí vidia dostatok príležitostí aj v tom, že sa objavujú projekty, ktoré nie sú iní developeri schopní ďalej realizovať, dostávajú sa pod tlak z dôvodu splatnosti bankových úverov.

Developeri sú teda pripravení obnoviť pôvodné projekty a vstupovať do nových. Podľa vyjadrenia predstaviteľov HB Reavis sa v súčasnosti

koncentrujú na retailový koncept nákupno-zábavných centier Aupark, ktoré sa stavajú v Piešťanoch a Žiline a ďalší sa pripravuje v Košiciach. Spoločnosť Penta Investments má na Slovensku rozpracovaných deväť projektov. Sú medzi nimi Digital park II., multifunkčný objekt na Čulenovej ulici v centre Bratislavy a administratívne centrum v Košiciach.

Byty sú napriek všetkému v kurze

Za najstabilnejší považujú developeri trh bývaní. Vzhľadom na to, že dnes kupujú byty predovšetkým tí, ktorí v nich chcú aj skutočne bývať, sa ukazuje potreba prehodnotiť niektoré projekty aj z tohto hľadiska. Potvrdzuje to aj skutočnosť, že kvalitné projekty sa predávajú aj v tejto situácii, kým projekty, zamerané na špekulatívne predaje, majú ťažkosti s odbytom. Spomenuli sme už, že nové investície veľa developerov odložilo a znova prehodnocovalo. Tí, ktorí sa nespoliehali v investovaní na úvery bánk a išli do projektov aj s vlastným kapitálom, sú dnes na tom oveľa lepšie. Podľa vyjadrenia viacerých z nich malo bankové financovanie developmentu priam devastujúce následky.

O zábavu sa postarajú zahraniční investori

O tom, že záujem o investície v oblasti nehnuteľností majú stále aj zahraniční investori, svedčí aj megaprojekt nadnárodnej developerskej spoločnosti TriGranit. Má ísť o najväčšie centrum komerčných služieb, oddychu a zábavy v regióne strednej Európy. S plánovaným nákladom 1,5 miliardy eur chce spoločnosť postaviť v mestskej časti Bratislava-Jarovce komplex s akvaparkom, konferenčným strediskom, hotelmi, športoviskami – vrátane golfových – a s kasínom.

Projekt Metropolis sa má stať miestom oddychu, zábavy, nákupov a pracovných stretnutí nielen pre Bratislavčanov, ale aj pre zahraničných návštevníkov. Deklarovaným zámerom je pomôcť Bratislave stať sa konkurencieschopnejšou turistickou destináciou. Komplex s rozlohou 1,2 milióna štvorcových metrov by mal po dokončení prilákať ročne 5 miliónov turistov. „Už v prvej fáze realizácie projektu, od roku 2010 asi do roku 2015, sa predpokladá zvýšenie zamestnanosti, dlhodobej i dočasnej, v počte 30 000 ľudí a posilnenie segmentu služieb v ekonomike,“ povedal Gábor Zászlós, predseda spoločnosti TriGranit na Slovensku. O tomto projekte, rovnako ako o zamýšľanej stavbe Danube Arény v Petržalke, sa však zatiaľ hovorí veľmi opatrne. A to aj napriek tomu, že firma AEG už podpísala zmluvu o budúcej zmluve na prevádzkovanie Danube Arény a za projektom Metropolisu stojí jeden zo silných hráčov v oblasti zábavy a hazardu, firma Harrah's Entertainment Inc.

Igor Zervan, Juraj Filin

Foto: archív



Budúci Metropolis Jarovce

Logistické sklady na Slovensku budú o pol roka obsadené

Pribrzdená výstavba 2009 asi nebude stačiť dopytu 2010

Prehľad, ktorý vychádza z prieskumu nadnárodnej realitnej spoločnosti King Sturge, analyzuje stav trhu, hodnotí vplyv krízy a medziročne porovnáva relevantné údaje.

„Nemožno poprieť, že podmienky na trhu boli v tomto roku ťažké,“ uviedol Martin Polák, leasing manager spoločnosti ProLogis na Slovensku. „Bez ohľadu na to ProLogis pokračoval v podpisovaní nových nájomných zmlúv. Slovensko je momentálne jeden z najaktívnejších trhov v strednej a východnej Európe. Niektoré z najväčších transakcií za posledný polrok, vrátane podpísania nájomnej zmluvy na 17 500 m² v ProLogis Parku Galanta-Gáň s medzinárodnou spoločnosťou pôsobiacou v oblasti spotrebnej elektroniky, sa uskutočnili práve tu. To sú pre nás prvé známky stabilizácie trhu, ktorá – ako pevne verím – bude pokračovať v roku 2010.“

„Situácia na slovenskom trhu s priemyselnými priestormi je v podstate podobná ako na ostatných trhoch strednej a východnej Európy,“ konštatoval Miroslav Barnáš, riaditeľ King Sturge na Slovensku. „Zaznamenali sme spomalenie investičných aktivít spojených s akvizíciou pozemkov a tiež registrujeme, že výstavba nových projektov sa začína len na základe vopred podpísanej nájomnej zmluvy. S ohľadom na súčasnú ekonomickú situáciu, ktorá usmernila niekoľko obchodných aktivít, sú to rozumné opatrenia. Zníženie produkcie niektorých vý-

Slovenský trh s priemyselnými priestormi

	Bratislava a okolie	Regióny SR	Spolu
Celková plocha (m ²)	692 269	319 182	1 011 451
Základné nájomné (EUR/m ²)	3,30 – 4,50	3,50 – 4,50	3,40 – 4,50
Miera neobsadenosti (%)	7,60	14,70	9,84
Výstavba v Q3 2009 (m ²)	28 000	5 000	33 000

Vývoj trhu v SR v r. 2008 – 2009

Rok	2008				2009		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
Výstavba (m ²)	23 100	33 100	92 400	158 000	26 400	0	33 000
Prenájom (m ²)	61 200	122 600	49 800	52 000	25 300	26 100	58 000
Miera neobsadenosti (%)	10,00	9,80	4,90	8,60	10,10	10,80	9,84

robných spoločností výrazne ovplyvnilo logistický priemysel,“ dodal.

Bez špekulatívnej ponuky

Podľa prieskumu King Sturge zaznamenal slovenský trh od druhého štvrťroka mierny nárast ponuky a prenájmov. Situácia sa v porovnaní s tým istým obdobím minulého roka otočila – zatiaľ čo v 3. štvrťroku 2008 nová výstavba (supply) výrazne prevyšovala nový prenájom (take-up), v 3. štvrťroku 2009 to bolo presne naopak. Vďaka tomu ostala miera

neobsadenosti (vacancy rate) relatívne stabilná a v 3. štvrťroku 2009 sa pohybovala na úrovni 10 % (tabuľka). Ak bude trend v supply/take-up pokračovať, možno očakávať postupný rast nájomného. Ponuka nových priestorov bude totiž postupne klesať vplyvom zastavenia špekulatívnej výstavby.

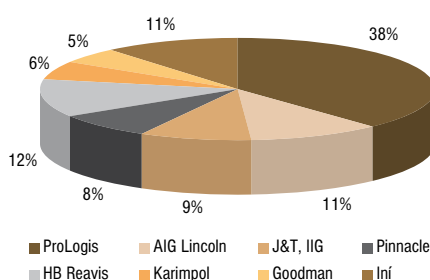
Napriek podobnému vývoju sa tak v tejto oblasti náš trh dosť výrazne odlišuje od situácie v susednom Poľsku a v Českej republike, kde sa miera neobsadenosti pohybuje na úrovni 20 – 30 %.

ProLogis s náskokom vedie

Podľa očakávaní si ProLogis na Slovensku udržal najvyšší podiel na trhu, čo by malo pokračovať aj v roku 2010 (graf). Portfólio spoločnosti v SR zahŕňa tri strategicky umiestnené distribučné parky s celkovou rozlohou 387 000 m² priemyselných priestorov. ProLogis Park Bratislava sa nachádza 24 km od hlavného mesta, bližšie k Sencu. Dobré dopravné spojenie majú aj logistické parky pri Galante a Novom Meste nad Váhom. Ich kapacita je obsadená na 91 %.

JF/TS

Podiely na trhu SR s priemyselnými priestormi



Hľadanie dúhy

Európske ekonomiky začínajú vystupovať z obdobia s negatívnym rastom HDP a trhy logistických nehnuteľností budú tento trend nasledovať, aj keď s oneskorením. Zmysluplný rast HDP v kombinácii s opotrebovaním nehnuteľností a nulovou novou ponukou nakoniec vytiahne európsky trh logistických nehnuteľností z poklesu. Uvádza sa to vo výskumnej správe o európskom

trhu s priemyselnými nehnuteľnosťami pod názvom Looking for the Rainbow (Hľadanie dúhy), ktorú vydala ProLogis Research Group. Správa obsahuje o. i. tieto poznatky:

- Počas prvej polovice roku 2009 pokračovalo v celej Európe výrazné oslabenie prenájmov, pričom miera obsadenosti priestorov klesla v druhom štvrťroku 2009 na 86 %. V prvom polroku bola na úrovni 87 % a vlni na úrovni 89 %.

- Novo dokončené projekty ostali na stabilnej úrovni po celú dobu súčasnej výraznej recesie, a to predovšetkým vďaka veľkému počtu projektov, ktorých výstavba sa začala minulý rok ešte pred nástupom krízy.

- Naprieč celou Európou prišlo v posledných mesiacoch k výraznému zníženiu novej výstavby a väčšina projektov je teraz takmer vždy na exkluzívnej „built-to-suit“ báze.

PL

JÉGÉHO ALEJ - RUŽINOV

FINEP
J é g é h o a l e j



**Zn.: Odmena
1 660 €**

*hľadáme fajn
susedov*

BYTY IHNEĎ K NASTAHOVANIU

www.finep.sk

0902 207 207

Biznis priestory: Bratislava má rekordy už za sebou

Nižšia výstavba pri pokračujúcom dopyte zníži neobsadenosť

Rekordné čísla v prenájme kancelárskych plôch v Bratislave s ročným objemom 115 000 štvorcových metrov v rokoch 2007 a 2008 sa už pominuli.

Výrazný vzostup prenájmu sa zo známych príčin zastavil a v roku 2009 sa v tomto segmente prenajme iba 70 000 až 80 000 m². Uviedol to generálny riaditeľ medzinárodnej poradenskej firmy CB Richard Ellis (CBRE) Jörg Kreindl. V roku 2009 sa za prvých 6 mesiacov prenajalo 50 000 m², potom v 3. štvrtroku 18 000 m² a v poslednom kvartáli to bude 18 000 až 20 000 m².

Jedna z 8 kancelárií je prázdna

V rámci mapovania kancelárskeho trhu poradenská firma rozdelila Bratislavu do troch zón: na centrum (historické jadro), vnútro mesta (širšie centrum - okolie Karadžičovej ulice, časť Petržalky, Mlynské Nivy, Patrónka atď.) a zvyšné územie mesta. „Najviac kancelárskych priestorov po rekonštrukcii ponúka na prenájom historické jadro mesta a najbližšie prilehlé časti,“ uviedol J. Kreindl.

Nájomné v hlavnom meste sa znížilo; v budúcnosti bude vyššie.

V súčasnosti je v hlavnom meste na prenájom dostupných viac než 1,3 milióna m² kancelárskych priestorov. Prevažujú novopostavené priestory (64 %) nad priestormi, ktoré prešli rekonštrukciou (36 %). Aktuálna miera neobsadenosti kancelárskych priestorov bola v októbri 10,5 %. „Tento ukazovateľ bude do konca roka 2009 stúpať a dosiahne 12,5 až 13 %,“ avizoval šéf CBRE. Mesačná výška prenájmu kancelárskych priestorov je okolo 18 EUR/m², v špičkových objektoch po očistení od stimulov, dotácií a bonusov poskytnutých developerom je oficiálna cena 11 až 11,50 EUR/m².



Tri realitné zóny v Bratislave: centrum, širšie centrum, ostatné územie.

V priebehu ďalších 24 mesiacov sa počet projektov v segmente kancelárskych priestorov zredukuje. Dôvodom bude rad odložených alebo v rámci výstavby či rozhodovacieho procesu pozastavených projektov. Ukončí sa menej projektov, a tak dôjde k poklesu novej sprístupnenej plochy kancelárskych priestorov. „V priebehu budúceho kalendárneho roka objem prenajatých priestorov nebude väčší ako v roku 2009, takže uvidíme pokles miery neobsadenosti,“ predpokladá J. Kreindl.

Správny čas tlačiť na nájomné

CBRE spolu s developerskou spoločnosťou Quinlan Private Golub (QPG) predstavili v Bratislave aj iniciatívu zameranú na zníženie nákladov firiem pri prenájme kancelárskych priestorov. Jej súčasťou je webová stránka, ponúkajúca rôzne modelové situácie, ktoré

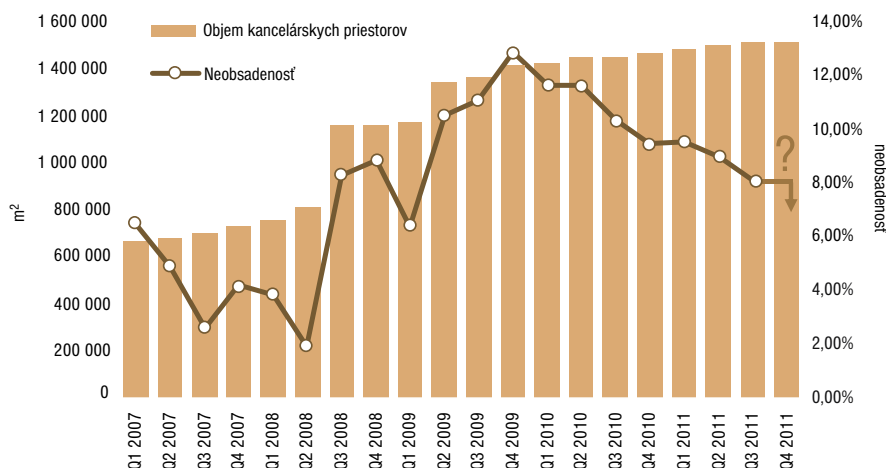
klientske spoločnosti môžu preštudovať a následne z nich profitovať, a to vrátane stimulačných a finančných nástrojov pre sťahovanie spoločnosti. Podľa predstaviteľov oboch spoločností umožňujú tieto nástroje presťahovanie nájomníkov do nových kvalitných priestorov aj pri nulových nákladoch.

„Mnoho spoločností odkladá rozhodovanie o svojich kancelárskych priestoroch až do poslednej chvíle. Súčasnosť by sa dala jednoducho opísať ako výhodný čas na to, aby spoločnosti zvážili strednodobé a dlhodobé stratégie, pretože je pravdepodobné, že sa táto situácia v budúcnosti zmení,“ tvrdí J. Kreindl. „V tejto dobe je nájomné v Bratislave vo všeobecnosti považované za nízke, čo odrádza developerov od výstavby ďalších priestorov. To znamená, že v budúcnosti sa bude musieť nájomné zvýšiť. V súčasnej dobe môžu firmy požiadať developerov, aby minimalizovali ich náklady na sťahovanie, a vyžiadať si podmienky nájmu, ktoré im vyhovujú,“ dodal.

Na trhu v celej strednej a východnej Európe je dnes obmedzené množstvo komerčných priestorov. Počet nových metrov štvorcových v priebehu rokov 2009, 2010 a 2011 sa výrazne zníži v dôsledku obmedzenia špekulatívnych projektov. Avšak so zreteľom na stabilnú úroveň dopytu (s predpokladom mierneho rastu) porastie aj cena nájomného. Tím projektu Saverent z poverenia CBRE a QPG monitoruje dostupné priestory a prináša analýzy pre tých, ktorí potrebujú poznať úroveň cien v lokalitách a vývoj trhu.

JF/TA

Gelkový objem kancelárskych priestorov a miera neobsadenosti





Rodinný dom na kľúč, ale na 100 % podľa vlastných predstáv

Postaviť si dom podľa svojich predstáv alebo prostredníctvom developerskej spoločnosti?

To už nie je nijaká dilema. V centre obce Slovenský Grob prebieha projekt limitovanej výstavby nadštandardných rodinných domov, ktorý umožňuje maximálne prispôbenie individuálnym požiadavkám klienta v kombinácii



0 GW0911-1218

s pohodlným vyhotovením domu na kľúč. Možnosť zmeny pôdorysu a veľkorysý výber interiérového štandardného vybavenia garantuje, že každý záujemca si tu vytvorí domov podľa svojich vlastných predstáv.

Príjemné prostredie, kvalita, tradícia

Rodinné domy sú umiestnené na jedinečne situovaných pozemkoch obkolesených záhradami už existujúcich rodinných domov. Výmera ponúkaných pozemkov sa pohybuje od 440 m² do 700 m². Celá lokalita je navrhnutá v jednotnom architektonickom štýle, s použitím všetkých prvkov moderného bývania a zároveň v harmónii s vidieckym prostredím. Pri výstavbe sa kladie dôraz najmä na klasické stavebné materiály (tehla, drevené okná a dvere, obklad z exkluzívnych licových tehál) a – predovšetkým – na vysokú kvalitu vyhotovenia.

Variabilita a dokonalý servis

Projekt ponúka 5 typov RD s premyslenými a variabilnými dispozičnými riešeniami. Jeho unikátnosť spočíva v individuálnom prístupe ku každému zákazníkovi, ktorý sa môže rozhodnúť

pre kúpu holodomu alebo domu na kľúč a v prípade záujmu aj vrátane kompletnej dodávky vybavenia interiéru a záhrady. Samozrejmosťou je poradenský servis interiérového dizajnéra a záhradného architekta.

Budúci vlastníci majú možnosť na vlastné oči sa presvedčiť o kvalite ponúkaných RD vo vzorovom dome. Spokojnosť zákazníkov a vysoká kvalita vyhotovenia predstavujú najdôležitejší prvok celého projektu.

PR

www.domavdome.sk



Cena Dušana Jurkoviča pre Digital Park

Prestížnu Cenu Dušana Jurkoviča získal pražský kolektív autorov z kancelárie Cigler Marani Architects za administratívny komplex Digital Park v Bratislave-Petržalke.

V bratislavskom Primaciálnom paláci odovzdali aj Cenu Emila Belluša, ktorú za celoživotné dielo dostal architekt Josef Struhař z Bratislavy. Ceny Martina Kusého za publikačno-teoretic-

kú činnosť udelil SAS režisérovi a scenáristovi Ladislavovi Kabošovi za dokument o modernej architektúre na Slovensku a architektovi a publicistovi (dnes hlavnému architektovi Bratislavy) Štefanovi Šlachtovi za jeho odborné a popularizačné publikácie.

Digital Park predstavuje štyri lichobežníkové budovy citlivo zasadené do atypického parku, čomu bolo podriadené aj dopravné riešenie – parkovacie priestory sú ukryté v podzemí a celé okolie je riešené dôsledne ako park so zeleňou, vodnými prvkami a priestorom pre chodcov.

Tým bol vytvorený nový mestský priestor, ktorý spríjemňuje prostredie nielen priamym používateľom, ale aj širokej verejnosti.

Vychádza z orientácie voči mestskému centru, najmä voči Bratislavskému hradu, a to nielen pôdorysom, ale aj koncepciou fasád. Tie sú na severnej strane smerom k centru mesta viac otvorené a presklené, čo zároveň zohľadňuje vplyv slnečného žiarenia. Objekt využíva prirodzené denné svetlo, priestory sú flexibile deliteľné. Areal už prilákal významných klientov a plocha je už na 70 % prenajatá. JF/TS



Hotel Sheraton od februára aj v Bratislave

Nový hotel, ktorý bude súčasťou nábrežnej štvrte Eurovea, buduje v Bratislave írsky developerská spoločnosť Ballymore v partnerstve so sieťou Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc., ktorá bude prevádzkovať hotel pod renomovanou značkou Sheraton.

Otvorením hotela, ktoré je naplánované na 24. februára 2010, vstupuje značka Sheraton na slovenský trh. Sheraton Bratislava Hotel ponúkne 209 luxusných izieb a apartmánov. Nová reštaurácia a tiež dva pulzujúce bary majú ambíciu stať sa centrom spoločenského života v meste. Hostia budú môcť relaxovať v interaktívnom foyeri, ktorý Sheraton zariadil v spolupráci so spoločnosťou Microsoft. Hotel ponúkne veľkorysý kongresový priestor na ploche viac ako 700 m², osvetlený prirodzeným svetlom a vybavený najmodernejšími technológiami. VN

Vlani k nám prišlo menej turistov

Prejavom krízy v oblasti cestovného ruchu na Slovensku je prepád tržieb ubytovacích a stravovacích zariadení a úbytok hostí z okolitých krajín. Na turizmus v roku 2008 nepriaznivo pôsobil aj silný kurz slovenskej koruny. „V ubytovacích zariadeniach počet registrovaných návštevníkov z Maďarska vlani klesol o 3,9 %, z Ukrajiny o 16,6 % a z Nemecka o 6,5 %,“ uvádza správa Ministerstva hospodárstva SR o súčasnom stave turizmu na Slovensku. Viac ako v predchádzajúcom roku prišlo turistov z Poľska a Česka, ale ich priemerná dĺžka pobytu sa znížila.

Devízové príjmy z cestovného ruchu sa znížili. Kým podiel príjazdov na hrubom domácom

produkte Slovenska v roku 2008 tvoril 2,5 %, rok predtým 2,6 %. Vláda SR vlani schválila stratégiu rozvoja cestovného ruchu do roku 2015. V štádiu ukončenia legislatívneho procesu je nový zákon o turizme, ktorý by mal platiť od 1. júla 2010. TA

Slovensko sa predstavilo v Londýne

Slovenská agentúra pre cestovný ruch (SACR) prezentovala Slovensko ako atraktívnu destináciu cestovného ruchu na jednom z najvýznamnejších medzinárodných veľtrhov cestovného ruchu na svete World Travel Market Londýn. V národnej expozícii predstavilo možnosti turizmu okrem SACR aj 10 slovenských subjektov cestovného ruchu. Návštevníci stánku sa zau-

jímali najmä o slovenské lyžiarske strediská, možnosti turistiky a hlavné mesto Slovenska Bratislavu. Súčasťou programu bola aj prezentácia vinárskych tradícií Malokarpatskej vinohradníckej oblasti. TA

Hodruša-Hámre aj s lyžiarskym centrom

Nielen chalupy a letná príroda, ale aj nové lyžiarske centrum a obnovené historické pamiatky by mali lákať turistov do baníckej obce Hodruša-Hámre v okrese Žarnovica. Lyžiarske centrum je v doline nad obcou smerom na Štiavnické Bane.

Dedina, ktorá bola od skorého stredoveku známa ako centrum ťažby vzácnych kovov, je plná viac či menej zachovaných baníckych pamiatok a objektov. Obec plánuje jeden z nich – klopačku z roku 1521 – už čoskoro obnoviť a ponúknuť na obdiv domácim i zahraničným turistom. TA

SR ako destinácia pre kongresovú turistikú

Na veľtrhu cestovného ruchu BTC Rim sa väčšina profesionálov, ktorí navštívili slovenský stánok, zhodla na tom, že Slovensko patrí medzi zaujímavé, nové a zatiaľ neobjavené destinácie z pohľadu kongresového cestovného ruchu a incentive. Slovensko zároveň vnímajú ako príťažlivú krajinu, v ktorej je čo objavovať. Na medzinárodnom B2B veľtrhu v Ríme sa zástupcovia Slovenskej agentúry pre cestovný ruch stretli s talianskymi profesionálmi, ktorým predložili zoznam kongresových a konferenčných hotelových zariadení u nás. VJ

Internetový portál o Turecku

Nový internetový portál www.vsetkooturecku.sk, prináša informácie o Turecku pre dovolenkárov, ale aj biznismenov, ktorí v tejto krajine vidia potenciál pre rozvoj svojho podnikania. Na portáli možno nájsť informácie o spôsobe života v Turecku, o kultúre a zvykoch tureckého národa, geografický profil krajiny, ale aj informácie z histórie krajiny. Tiež informácie z aktuálneho diania v krajine. VJ



hotely.sk

oddych
seminár
penzión
dovolenka
tréning
konferencia
ubytovanie
rekreácia
školenie

Chcete sa zorientovať?

www.hotely.sk

GW0911-1202

GW0911-1207



....záruka spokojnej dovolenky



DELPHINE HOTELS



PALACE • PREMIERE • DELUXE • BOTANIK
ANTALYA ANTALYA ALANYA ALANYA

FLEXI BOOKING LETO 2010 TURECKÁ RIVIÉRA

REZERVUJ SI DNES DOVOLENKU NA LETO
2010 A MÔŽEŠ JU ZMENIŤ
S TOU ISTOU ZĽAVOU VRÁTANE
DÁTUMU ODLETU, TYPU IZBY A POČTU NOCÍ
DO 07. 04. 2010

VIAČ INFORMÁCIÍ NÁJDETE NA WWW.KARYATOUR.SK



KARYATOUR S. R. O.
ZAMOČKÁ 36
811 01 BRATISLAVA
TEL.: 02 592 09 800

CALL CENTER
0850 18 48 48

WWW.KARYATOUR.SK

Rakúsko – blízky lyžiarsky raj

Svahy určené nielen pre olympijských víťazov

Rakúske Alpy sú príkladom toho, ako možno prírodné danosti využiť a rozvinúť do turistického priemyslu na vysokej profesionálnej úrovni.

Je nosením dreva do lesa, keď povieme, že Rakúsko je krajina zasľúbená lyžovaniu. Niet hádam inej na svete, ktorá by tak výrazne považovala tento šport za priam národný poklad a zdroj hrdosti. Mená ako Toni Sailer, Karl Schranz či Hermann Maier sa stali legendami. Alpy a ďalšie pohoria však ponúkajú svahy nielen pre olympijských šampiónov a víťazov svetových pohárov. Naši juhozápadní susedia príkladne ukazujú, ako možno prírodné danosti využiť a rozvinúť do turistického priemyslu na vysokej profesionálnej úrovni.

Svahy, ktoré sú pre nás najbližšie

Nie je náhoda, že aj čoraz viac našich milovníkov rýchlych dosiek mieri týmto smerom. Služby sú na zreteľne vyššej úrovni a cenovo si možno vybrať zo širokej ponuky, od ubytovania v súkromí až po päť hviezdíčiek. Skipasy sú drahšie ako u nás, zato bez čakania a s nepreberným množstvom tratí rôznej náročnosti. Najbližšie je dolnorakúsky Semmering, autom z Bratislavy približne 160 kilometrov a vlakom za tri hodiny. Naše železnice ponúkajú aj v tejto sezóne akcie na dopravu a celodenný skipas do stredísk Hirschenkogel alebo Stuhleck. Pripravené sú zjazdovky od tých najľahších až po trate, kde sa jazdí svetový pohár, a k tomu najväčší osvetlený lyžiarsky areál Európy.

Schladming chystá šampionát

Stredisko Stuhleck leží o kúsok vyššie a južnejšie, už zo strany spolkovej krajiny Štajer-



sko. Tá sa etablovala s mimoriadne bohatou ponukou všetkých druhov zimných športov a vrcholných podujatí v nich. Ladovec Dachstein poznajú všetci špičkoví pretekári v zjazdovom i bežeckom lyžovaní. Svetový pohár sa v Štajersku odohráva v takmer všetkých disciplinách vrátane letov na lyžiach na mamuťom mostíku Kulm. Najväčšiu prestíž však má alpské lyžovanie, a tak už dnes sú oči upreté na rok 2013 a na Majstrovstvá sveta v Schladmingu. Práve v tomto preslávenom stredisku sa už tradične veľkolepo 5. decembra začína sezóna.

Predvlani bola jeho najväčšou hviezdou speváčka Pink, teraz jeden z najpopulárnejších diskdžokejov sveta David Guetta z Francúzska. Zíde sa tu medzinárodná smotánka i tisícky ďalších nadšencov lyžovania a snubordingu. Nielen tu, ale v celom Štajersku ich čaká spolu 83 lyžiarskych stredísk. Z noviniek spomenieme prvú osemseďačkovú lanovku v Štajersku, ktorá vyrástla v Planai – Hochwurzen. Je to investícia za úctyhodných 16 miliónov eur a tvorí ideálne prepojenie medzi štyrmi vrcholmi kom-

plexu Schladming. O zjazdárskych centrách by sme mohli ešte veľa hovoriť, ale v tejto časti Rakúska nemôžeme obísť bežecké lyžovanie. Veď je tu viac ako dvetisíc kilometrov upravených tratí pre klasický i korčuľarský štýl. Ak na úzkych doskách nie ste doma, tu vás naučia jeden či druhý bežecký štýl za šesť hodín...

Kombinácia lyžovania a relaxu

Ďalej smerom na juh leží Korutánsko. Asi najprestížnejšie je lyžiarske a kúpeľné stredisko Bad Kleinkirchheim. Pripravilo takú širokú ponuku ako snáď žiadne iné: okrem modernej infraštruktúry pre lyžiarov kombináciu relaxu v termálnych vodách. Je tu 25 lanoviek a viac než sto kilometrov zjazdoviek. Najznámejšia je trať obrovského slalomu svetového pohára, ktorá patrí k najnáročnejším na svete a nesie meno tunajšieho chýrneho rodáka Franza Klammera.

Snehová symfónia

Ale späť k Štajersku. Táto spolková krajina spolu so susedným Soľnohradskom (Salzburg)



vytvorila jedinečné zoskupenie piatich lyžiarskych oblastí pod názvom Ski amadé. Okrem Schladmingu – Dachsteinu sem patrí Gastein, Hochkönig, Grossarlal a Športový svet Salzburg. Názov „amadé“ je odvodený od najslávnejšieho rodáka Salzburgu W. A. Mozarta a je to ozajstná snehová symfónia. 270 lanoviek a vlekov, 860 kilometrov zjazdových tratí. Viac ako polovica z nich je stredne náročná, 280 kilometrov (spolu 145 tratí) je pre začiatočníkov – ale takmer sto kilometrov je vyznačených čiernou farbou, ktorá patrí náročným lyžiarom. Všade platí jednotný skipas.

Lyžiarsky raj – Tirolsko

Na záver sme si nechali ten najznámejší lyžiarsky raj – Tirolsko. V jeho hlavnom meste Innsbrucku sa s odstupom len dvanástich rokov konali dve zimné olympiády, čo je rarita v olympijskej histórii. Táto spolková krajina ponúka na piatich ľadovcoch celoročné lyžiarske centrá, ktoré využívajú reprezentanti i rekreanti z celého sveta. Z množstva stredísk spomeňme noblesný Kitzbühel a jeho nedávno zosnulú legendu Toniho Saileru. Z vrcholu Hahnenkamm (Kohútí hrebeň) sa lyžiari ako kamikadze púšťajú na trať najťažšieho zjazdu svetového pohára. Keď sme sa s priateľom postavili na miesto jeho štartu, otvorila sa pod nami doslova priepasť... V duchu svojej povesti „Kitz“ otvára sezónu 7. decembra



open air koncertom piatich tenoristov z najznámejších talianskych operných domov. Najbližšia časť tejto spolkovkej krajiny je Východné Tirolsko. Asi 500 km od Bratislavy – a ste v Lienzi, v srdci Východného Tirolska, v jednom z najkrajších lyžiarskych stredísk Rakúska. Slnko a sneh na južných svahoch Álp, cenovo prijateľné ubytovacie kapacity prispôbené najmä pre rodinné návštevy. Týždňový pobyt vrátane polpenzie a skipasu na šesť dní môžete mať už od 378 eur za osobu a od 189 eur za dieťa (do

14 r.). Vo Východnom Tirolsku je k dispozícii takmer 400 km zjazdoviek a dobrá lyžovačka je tam aj ešte po Veľkej noci. Skipas je platný vo všetkých ôsmich lyžiarskych strediskách, detská tarifa platí až do 18 rokov.

O lyžovačke v Rakúsku by sa dalo hovoriť ešte veľa. Najlepšie je presvedčiť sa na vlastné oči – či na vlastné lyže...

**Z podkladov Austria Werbung
spracoval MN
Ilustračné foto: SXC, Tirol Werbung**

GW0911-1214



*Sampion národného salónu vín
Slovenskej republiky 2009*

RIZLING RYNSKY, sŕbec z júna 2008

Víno potrebuje rozum i srdce

Roman Janoušek získal za tri roky tristo ocenení

Pred sebou mám fľašku Cabernet Sauvignon, výber z hrozna, Strekov 2006. Skvie sa na nej zbierka medailí zo súťaží v Šoproni, Mostare, Estorile a Trenčíne.

ka a šľachtenie vinohradníckych rastlín. Prvým zamestnaním bol výskumný a šľachtiteľský ústav v Šenkviaciach. Ale ako sám hovorí, viac ho to ťahalo do pivnice. Hoci je odchovaný viničom, považuje sa viac za technológa – človeka, čo vie urobiť víno.

Prvú príležitosť dostal ako pivničný majster vo vinohradníckom družstve v Limbachu; tam získal za sedem rokov tú najlepšiu školu a mnoho skúseností. Rok bol u Matyáška a po roku 2000

kových vín ponúka aj istotu. Ročne produkuje okolo 60-tisíc litrov a spotrebiteľ sa môže spoľahnúť, že v každej fľaši je kvalita. To je prednosť menších, na kvalitu zameraných vinárov: rozdiely v úrovni jednotlivých produktov sú pomerne malé. A z vysokého priemeru vyčnievajú viaceré vrcholky.

Vymenúvať všetkých okolo tristo ocenení by zabralo priveľa miesta; spomeňme iba tie najvýznamnejšie, viaceré aj zo zahraničia. Pred sebou mám fľašku dnes už legendárneho Cabernet Sauvignon, výber z hrozna, Strekov 2006. Skvie sa na ňom zlatá medaila Vinum Laugaricio Trenčín 2008, zlato z Wine Fair Mostar 2008, bronz z portugalského Estorilu, zlato získal aj na IPR Sopron. Frankovka modrá 2007, výber z hrozna, sa stala víťazom na Juvenale Brno a má zlato z Valtíc. Chardonnay 2007, výber z hrozna, sa hrdí zlatou medailou z AWC Viedeň.

A na tohtoročnom Národnom salóne vín SR sa stal šampiónom Rizling rýnsky 2008, výber z hrozna zo Svodína.

Hrozno a legislatíva

Možno vám napadne, že väčšinou ide o hrozno pôvodom z južného Slovenska, najmä zo strekovského rajónu a v poslednom čase hlavne zo Svodína. R. Janoušek sice ďalej považuje malokarpatský rajón za najkvalitnejší, získal tu však hrozno podľa svojich predstáv považuje za veľmi ťažké. Príčinou je najmä bezohľadná likvidácia vinohradov, ktoré padajú za obeť zástavbe.

Nová legislatíva platná od septembra vyžaduje okrem iného označenie pôvodu vína. R. Janoušek s tým nemá problém, veď ho uvádzal už od počiatku. Predchádzajúce pravidlá odvodené od nemecko-rakúskeho systému odrôd a prívlastkov boli podľa neho správny krok, ktorý v 90. rokoch priniesol do nášho vinárstva poriadok. Jednostrannú orientáciu na odrodové



Roman Janoušek

A si pred dvomi rokmi Roman Janoušek na vinárskych súťažiach a výstavách prezentoval svoju novú firmu jasným posolstvom: Za prvý rok činnosti viac než sto ocenení. Teraz si možno na fľašiach jeho vína prečítať: Za 3 roky – 300 ocenení. Už to napovedá, že značka Víno Janoušek sa zaradila medzi absolútnu špičku slovenského vinárstva. Na Národnom salóne vín je medzi stovkou najlepších zastúpený sedmičkou svojich produktov. Je za tým však oveľa dlhšia história ako tie tri roky...

Dary matky prírody

„My sme iba služobníci, čo za tri či štyri týždne majú využiť dary, ktoré nám dala matka príroda“ – asi tak by sa dala vyjadriť filozofia, ktorou sa riadi R. Janoušek. Pri všetkých moderných postupoch a technológiách, ktoré pozná, uznáva a využíva, považuje za základ znalosť a pokoru pred cyklom prírody, ktorý sa rok čo rok opakuje – a predsa je každý rok iný.

Narodil sa pred 43 rokmi v Pezinku a už od malička ho priťahoval vinohrad starého otca. Viniču a vínu zostal verný. Strednou školou bola známa vinárska v Modre, nasledovala Vysoká škola poľnohospodárska v Nitre, smer geneti-

ho angažoval Eduard Šebo, vlastník firiem Víno Modra a Víno Nitra. R. Janoušek si pochvaľuje, že doktor Šebo (inak – tiež z vinohradníckej rodiny) mu nechal voľnosť pre jeho prácu. Odvďačil sa mu okrem iného Rizlingom rýnskym 2002, ktorý sa v Lubľane stal svetovým šampiónom.

Vlastnou cestou

V roku 2006 sa v dobrom rozišli, aby sa Roman vydal vlastnou cestou. Snaží sa v nej spájať kvalitné odborné vzdelanie s praxou a skúsenosťami – k tomu však treba pridať srdce, lásku k vínu. Ako hovorí, je dobre pochádzať z vinárskej rodiny – ale ešte dôležitejšie je vedieť víno počúvať, cítiť, ako pracuje. „Prírodu neoklameš a keď sa pomýliš, už to nenapravíš. Príležitosť dostaneš zasa až o rok.“ Všetko, čo vie – a ešte sa aj naučí – chce raz odovzdať svojim deťom. Roman mladší má deväť rokov, pred rokom pribudli dvojčičky Romana a Jakub. Uvidí sa, či z niektorého bude vinár. Ak áno, dostane niečo, čo sa iným neprezrádza.

Výsledky hovoria, že Roman Janoušek vie, ako sa robí dobré víno. Ukázal to už s lubľanským šampiónom a potom, za tri roky s vlastnou firmou, hneď viackrát. Okrem viacerých špič-



vína však nepovažoval za správnu, veď možno vytvorí skvelé assembláže. Takými sú veľké vína z Bordeaux, ktoré považuje za vrchol svetového vinárstva. Vysoko uznáva aj španielske Tempranillo, talianske Primitivo, Shiraz z Austrálie, chváli rakúskych kolegov, ako prekonalí známy škandál a dosiahli špičkovú

úroveň. A teší ho, že na Slovensku je čoraz viac vinárov, ktorí si zaslúžia uznanie pre vysokú kvalitu. Spájajú tradície a moderné technológie, vzdelanie a skúsenosti s citom pre víno. Rozum a srdce – to je aj hlavný recept Romana Janouška.

Miloš Nemeček



Vinum Laugaricio po piaty raz

V oblasti výstav a súťaží vína si Expo Center Trenčín získal pevnú pozíciu.

Piaty ročník medzinárodnej výstavy a súťaže vín Vinum Laugaricio sa etabloval v prvej dekáde decembra. V júli ho však predchádzala iná významná akcia.

Vinoforum 2009

Išlo o 18. ročník prestížnej medzinárodnej prehliadky a súťaže vín VINOFORUM, ktorej predchádzajúce ročníky sa uskutočnili okrem Slovenska aj v ČR, Slovinsku, Chorvátsku a Rakúsku. V tomto roku súťažilo 435 vzoriek vín z 18 krajín. A šampiónmi sa v jednotlivých kategóriách stali: Martin Pomfy – Mavin za Rulandské šedé, výber z hrozna 2008, Znovin Znojmo za Rizling rýnsky, ľadové víno 2008, Vinné sklepy Lechovice (ČR) za ružový Cabernet Sauvignon, ľadové víno 2007. V červených vínach to bol producent Vinedos Alonso del Ferro a Maurodos zo Španielska a jeho Alonso del Yerro 2006 a napokon zo šumivých vín Bohemia Sekt, Louis Girardot Brut 2003.

Laugaricio sa presadzuje

Vinum Laugaricio sa za uplynulé štyri ročníky stalo dôležitou prehliadkou najmä slovenských vinárov, ale popri tom aj viacerých zahraničných producentov. Kvalitou a oceneniami doteraz zaujali najmä reprezentanti Rakúska a Španielska. Osobitne spomeňme znalca a milovníka vína vôbec a rakúske-

ho zvlášť Štefana Kamenára, ktorého firma Tomax do Trenčína priviezla hneď niekoľko šampiónov. Sú z rakúskych oblastí kúsok od našich hraníc.

V treťom ročníku boli šampiónmi v červených vínach Grasslovci z Goetlesbrunnu; ich krásny a historický Nepomukhof sa naozaj oplatí navštíviť. Vlani v tejto kategórii vládol mladý, progresívny vinár Franz Oppelmayer z rovnakej obce. Je aj vášnivý poľovník a výtvarník a sám si navrhuje etikety s motívmi zvierat a prírody.

Trojuholník chutí

Vinum Laugaricio je príležitosťou porovnať naše a zahraničné vína. Je potešiteľné, že úroveň vinárstva, ale aj znalosti a kultúry konzumácie vína na Slovensku rastie.

Trocha v úzadí potom zostáva pozornosť pre našu nepochybne silnú oblasť – ovocné destiláty, kde legislatíva (na rozdiel napríklad práve od susedného Rakúska) nedáva priestor malým a kvalitným producentom. Je záslužné, že trenčianska výstava už vlani ako nultý ročník zaradila práve súťaž destilátov. Má to dvojnásobnú logiku – veď tento región je v nich preslávený. Nečudo, že z 27 prihlásených produktov boli na stupňoch víťazov, takpovediac, domáci. Zlato a striebro získal Old Herold za Považský repák a hruškovicu, bronzovú medailu susedia, dietomský Imperator a Zlatá hruškovica Bosna. A tento rok kombináciu vína a destilátov doplnila ešte súťaž minerálnych vôd.

MN

Foto na dvojstrane: TASR, SXC, archiv

drinks24.sk
dobrý obchod s nápojmi



Špičkové svetové vína
a prémiové liehoviny.
Pohodne a výhodne
na www.drinks24.sk

drinks24.sk

dobrý obchod s nápojmi

Metro víno roka 2009

Je chvályhodné, že o kvalitu vína prejavujú čoraz väčší záujem aj obchodné siete a veľkoobchod. Dôkazom je aj súťaž Metro víno roka, v ktorej po druhýkrát vyhlásili víťazov v dvoch kategóriách. Siedmy ročník uznávanej súťaže usporiadala spoločnosť Metro Cash&Carry SR v spolupráci so šesťčlennou komisiou špičkových vinárskych odborníkov. Komisia na čele s Vladimírom Hronským ocenila 15 najlepších slovenských vín spomedzi 87 nominovaných od 17 výrobcov. Všetky ocenené vína sa predávajú alebo budú predávať vo veľkoobchode Metro na Slovensku. Medzi suchými vínami sa najlepšie umiestnil Alibernet, akostné odrodové víno ročník 2006, z JM Vinárstva Doľany. V kategórii ostatných vín vybrali ako najlepšie víno Frankovku modrú, ružové akostné víno s prívlastkom ľadové, ročník 2008, z VZ Topoľčianky. **MN**

Kenvelo s novými kolekciami

„Chceme, aby Kenvelo bolo dostupné pre všetkých,“ vyhlásil jeho majiteľ Piofrancesco Borghetti. Dôkazom sú tri nové značky: Elements – praktické, pohodlné a štýlové odevy na každodenné nosenie („klasická elegancia bude vždy in“), Suxess v štýle športovej street módy a plná farieb a Sia Mia s trendy strihmi a luxusnými materiálmi („nový rozmer v portfóliu Kenvela“). A v decembri zákazníci Kenvela súťažia o Alfa Romeo. **VN**

Oriflame na Slovensku ďalej rastie

Spoločnosť Oriflame, výrobca švédskej prírodnej kozmetiky, aj napriek kríze v predaji kozmetiky rastie. Tržby Oriflame Slovensko medziročne v prvom polroku 2009 narástli o 7 % – pričom tržby Oriflame celosvetovo rástli za rovnaké obdobie o 4 % v eurách, resp. až o 18 % v lokálnych menách. A pre kariéru kozmetických poradcov sa rozhoduje čoraz viac ľudí. Oriflame sa postupne vyrovnáva konkurenčnej kozmetike spoločnosti Avon. Z výsledkov Euromonitora 2008 vyplýva, že tržby Oriflame na Slovensku bol 7,7 %, podiel Avonu 9,6 %. Z hľadiska medziročného rastu tržieb 2008/2007 to bolo 20,8 % (O) ku 2 % (A).

„Rast Oriflame na Slovensku je za posledné roky veľmi intenzívny, čo nás veľmi teší. Naším cieľom je, aby sme si túto pozíciu udržali,“ povedala Zuzana Machová, generálna riaditeľka Oriflame Slovakia. Na tému krízy hovorí: „Priamy predaj, najmä spôsobom budovania sietí, krízou ohrozený nie je. Naopak. Priamy predaj je príležitosťou na nezávislý a významný zárobok. Naša firma zamestnancov ani nezávislých poradcov neprepúšťa, ale dáva im príležitosť zarobiť si. Stále hľadáme nových ľudí, ktorí chcú byť nezávislí a bohatí.“ **VN**



Tesco predstavilo nový koncept OD

Po trojmesačnej rekonštrukcii 1. poschodia oboch budov obchodného domu Tesco v centre Bratislavy si môžu zákazníci nakúpiť vianočné darčeky pre svojich blízkych už v nových priestoroch. Môžu si vybrať z desiatok luxusných či trendových značiek textilu a obuvi, z ktorých mnohé budú exkluzívne len v tomto novovymenom OD.

Nový koncept predstavuje najmä prestavbu interiéru, ktorá sa prispôbi najmodernejším trendom pohodlného nakupovania. K pohodliu

zákazníkov prispeje aj jednotný pokladničný systém, ktorý umožní platiť za akýkoľvek tovar v každej pokladnici v rámci poschodia. Priestory nového rekonštruovaného interiéru sú prehľadné, umožňujú zákazníkovi lepšiu orientáciu a voľný pohyb naprieč oddeleniami.

Na jar budúceho roka bude zákazníkovi vítať na fasáde aj nová obchodná značka My Tesco. Zmenu interiéru a značky uvažuje spoločnosť uskutočniť aj v ďalších OD v Nitre, Žiline, Prešove a Košiciach. **OH/VN**

Obchod je kreatívne odvetvie

Podiel odvetvia obchodu na tvorbe HDP SR predstavuje 17 % a toto odvetvie zamestnáva asi 300 000 ľudí. Denne sa na Slovensku uskutočnia asi 10 miliónov obchodných operácií. Do začiatku krízy bol obchod jedno z mála odvetví, ktoré generovali nové pracovné miesta.

„Obchod prekonal po roku 1989 dramatický vývoj. Je to jedno z odvetví ekonomiky SR, kde vidno, prečo zmena v novembri 1989 bola v prospech občana a jeho slobodného rozhodovania pri nákupe,“ uviedol generálny sekretár Zväzu obchodu a cestovného ruchu SR Jozef Orgonáš. Dnes je vyššia dostupnosť tovaru a širka sortimentu.

Obchod je aj tvorivý – k tvorbe potrieb prispieva rozširovaním ponuky a tvorbou takej

skladby, ktorá vyvolá dopyt. Dnes obchod nie je v pozícii obyčajného sprostredkovateľa dočasných medzi výrobou a spotrebiteľom. Naplnia hlavne funkciu gate-keepera, teda filtra, ktorý určuje, čo bude v ponuke. Pretože nie výroba, ale obchod najlepšie pozná potreby svojho spotrebiteľa. „Úlohou výroby nie je vyrábať, čo jej vyhovuje, ale to, čo trh očakáva. O ponuke obchodu rozhoduje totiž zákazník,“ podčiarkol predstaviteľ ZOČR.

„Prehľadná sa regionálna rozdielnosť z pohľadu zákazníka, čo si za svoje peniaze v mieste bydliska môže kúpiť,“ upozornil J. Orgonáš. „Silné regióny nemajú problém s kúpou tovaru podľa kvality, slabšie nakupujú podľa ceny.“ **TA**

Nákupné centrá a ich nájomníci

Vysoká návštevnosť nákupno-spoločenských centier (NSC) a rast tržieb ich nájomníkov sú dôkazom, že občania na Slovensku si rýchlo zvykli na centrá vo veľkých mestách. Okrem nákupu im centrá ponúkajú zábavu, aktívne prežívanie voľného času a často aj finančné služby. Najviac nájomníkov v nákupných centrách na počet obyvateľov je v Bratislave, najmenej v Banskobystrickom kraji. Vyplýva to zo štúdie spoločnosti GfK Slovakia, ktorá monitorovala 39 nákupných centier. **TA**





Netradičná Vinea v exkluzívnej fľaši

Vinea u nás patrí k najobľúbenejším nealkoholickým nápojom. Jej výrobca – spoločnosť Kofola – sa rozhodla potešiť všetkých milovníkov nápoja, keď na predvianočný trh uviedla Vinea s označením „Limitovaná edícia“ v exkluzívnej sklenej fľaši, ozdobenej motívami z Malokarpatskej vinohradníckej oblasti.

„Vinea je nápoj, ktorý odzrkadľuje minulosť a tradíciu, ale zároveň sa v nej odráža aj doba, v ktorej žijeme. Výsledkom práce na limitovanej edícii je exkluzívna fľaša, ktorá má spolu s lahodnou Vineou ambíciu spraviť z každého dňa malú oslavu,“ povedal senior brand manažér Mikuláš Šranko.

Podobne ako sú módni návrhári pre

odevy, aj Vinea obliekli odborníci. Inšpiráciu pre jej nový šat našli v ľudových ornamentoch. Štíhle hrdlo fľaše zdobi náhrdelník vytvorený z motívov vtáčika, tulipánu, hrozna, klinčeka, srdca, kvetov a granátového jablka. „Vo svojej práci často využívam motívy zo slovenského ľudového umenia, ale až práca na limitovanej edícii fľaše Vinea mi dala možnosť spoznať ich hlbšie. Symboly, ktoré som použila, nie sú len symbolmi tradície, ale hlavne tvorivosti, fantázie, lásky a priateľstva,“ uviedla autorka dizajnu Sylvia Jokelová. **VN**

Vianočné pivo: 19-stupňový Porter

Značka Zlatý Bažant už tradične prináša na vianočný trh sviatočné pivné špeciality. Kým v ostatných dvoch rokoch to boli špeciálne pšeničné piva, tento rok sa výrobca rozhodol pre produkt, ktorý oživuje staré tradície pivovarníckeho remesla na Slovensku. Ide o vianočné tmavé pivo Zlatý Bažant Porter vyrobené podľa originálnych receptúr.



Tradičia piva Porter siaha až do 18. storočia. Toto vysokostupňové pivo charakterizuje sýta, takmer čierna farba, hustá, mierne do hneda zafarbená pena, výrazný korenistý buket a lahodná sladová chuť.

„Vianočné pivo Zlatý Bažant Porter je odrazom našej vášne pre pivovarnícke remeslo. Veríme, že tradičná sviatočná špecialita pred koncom roka opäť poteší nielen milovníkov značky Zlatý Bažant, ale aj všetkých pivných gurmánov,“ hovorí brand manažérka Zuzana Putalová.

Zlatý Bažant Porter 19° bude ako sviatočná špecialita v predaji iba koncom roka. Elegantné a praktické 0,33 ml twist-off fľaše sú balené v multipacku po 4 kusoch. **HŠ**



Kapustnica ako diétne jedlo

Bez vône vianočnej kapustnice si mnohí nevedia predstaviť Štedrý večer. Známý spevák a gurmán Peter Justin Topolfský na akcii spoločnosti Hyza prezentoval recept vianočnej kapustnice, ktorá šetrí zdravie, ale aj čas. V kapustnici „á la Justin“ sú ťažké údeniny a klobáska nahradené lahodnou údenou kuracou rolkou nakrájanou na malé kúsky. Stojí za vyskúšanie. **JF**

Vianočná nádielka od spoločnosti Kraft Foods

Máte radi vianočnú atmosféru? Vzácné chvíle s najbližšími, rozžiarené detské očka plné očakávania z prekvapení, ktoré čakajú pod stromčekom?

Vianočné sviatky vám môže spríjemniť aj štedrá nádielka od spoločnosti Kraft Foods. Pre všetkých je pripravená bohatá kolekcia mikulášskych a vianočných produktov. Skvelým prekvapením sú lahodné



čokoládové Milka Vianočné guľôčky, ktoré sú ideálne v predvianočnom období.

Sviatočnú atmosféru vytvára najmä vianočný stromček. Ozdobený svetielkami a sladkosťami poteší oko aj maškrtné jazýčky detí i dospelých. Dobrou voľbou sú Milka Salónky v štyroch príchuťach – mandľovej, marcipánovej, jogurtovej a oreškovej.

Ďalším symbolom Vianoc je betlehem zobrazený narodenie malého Ježiška. Vianočné balenie obľúbených Diskíto Hviezdíček prináša originálny darček pre deti aj celú rodinu – farebný skladací betlehem, ktorý tiež prispeje k čaru vianočnej atmosféry.

Pre deti je pripravené špeciálne balenie obľúbeného BeBe Brumika. Na



jeho zadnej strane nájdete miesto na svoj odkaz pre Ježiška, na ktorý môžu napísať svoje želania. Môžu si tiež vystrihnúť niektorú z vianočných

ozdôb s medvedíkom. Príchodu Vianoc predchádza advent, ku ktorému už aj u nás patrí adventný kalendár. Ak ním zatúžite potešiť vaše ratolesti, tak Milka Adventný kalendár s figúrkami je tou správnou voľbou. Vianočná nádielka spoločnosti Kraft Foods nezabúda ani na dospelých, ktorí si aj počas sviatočných chvíľ radi vychutnajú dúšok kvalitnej kávy. Pripravené je špeciálne balenie prémiovej kávy Jacobs Krönung vo vianočnej dóze, rovnako ako darčekové balenie kávy Jacobs Krönung s elegantnou šálkou. **KF**

Je životný štýl manažérov rizikový?

Stres a nepravidelná strava vás dostanú do nemocnice a skrátia vám život

Je už dlhodobo známe, že hromadný výskyt chronických ochorení závisí vo veľkej miere od životného štýlu, čiže od výskytu ovplyvniteľných rizikových faktorov.

Zníženie výskytu rizikových faktorov v populácii jednoznačne vedie k poklesu chorobnosti a úmrtnosti na tieto choroby. Väčšina z nich sa vyvíja dlho, v priebehu mnohých rokov – bez toho, aby spôsobovali akékoľvek príznaky alebo ťažkosti. K „manifestácii“ obvykle dôjde až vtedy, keď je choroba vo veľmi pokročilom štádiu a liečba je často neúspešná.

Vedúcou príčinou smrti v SR sú už niekoľko desaťročí srdcovo-cievne choroby. Ich výskyt sa v populácii zvyšuje so zvyšujúcim sa vekom; v mladšom veku je niekoľkonásobne vyšší u mužov (3- až 4-násobný) než u žien, v postmenopauzálnom veku sa však tento rozdiel medzi mužmi a ženami vyrovnáva.

Týkajú sa srdcovo-cievne choroby len starších ľudí?

Tradične sa ateroskleróza ako hlavná príčina rozvoja srdcovo-cievnych chorôb chápala ako ochorenie, ktoré postihuje predovšetkým starších ľudí, pomaly sa rozvíja mnoho rokov a môže viesť k príznakom, ktoré spôsobuje porušený prietok krvi cievami. Preto sa v praxi často pozornosť sústreďuje na najstaršie vekové skupiny, ktorých potenciálna priemerná dĺžka života je už pomerne limitovaná aj napriek intervenciám. Pritom mladšie vekové skupiny s vysokým relatívnym rizikom zostávajú nekontrolované. A tak u nich bez ovplyvnenia rizika dochádza k výraznejšiemu skráteniu – inak ich potenciálne oveľa dlhšej – priemernej dĺžky života. Prejav aterosklerózy sa našli pri pitve už aj u mladých zdravých jedincov.

Riziko závisí aj od vzdelania a povolania

Všetky doterajšie výskumné práce ukázali, že chronické choroby majú korene hlavne v nezdravom životnom štýle alebo v nepriaznivom ži-

vatnom a sociálnom prostredí. Okrem tzv. tradičných rizikových faktorov (napr. zvýšené hladiny cholesterolu v krvi, vysoký tlak, obezita, diabetes atď.) čoraz viac vedeckých dôkazov svedčí o tom, že k riziku vývoja srdcovo-cievnych chorôb prispievajú aj psychosociálne faktory, a to nezávisle od tradičných rizikových faktorov.

Korene chronických chorôb sú v nezdravom životnom štýle.

Pozornosť sa zameriava na vzájomný vzťah medzi určitými osobnostnými charakteristikami, negatívnymi pocitmi, sociálnou izoláciou, sociálno-ekonomickými faktormi a inými psychologickými, behaviorálnymi a sociálnymi faktormi. Tie všetky hrajú významnú úlohu v duševnom a telesnom zdraví a pri vývoji a progresii širokého spektra chorôb. Zložité vzťahy medzi zdravím z aspektu telesného, duševného, sociálneho a pohody človeka sa odrážajú v koncepcii kvality života.

Psychogénny stres

K najčastejšie sa vyskytujúcim psychosociálnym faktorom, ktoré môžu súvisieť s chronickými ochoreniami – predovšetkým srdcovo-cievny, patrí psychogénny stres. Je to spôsobené najmä tým, že rýchle zmeny, ktoré prináša vývoj spoločnosti, nezodpovedajú biologickým prejavom, ktoré sa formovali pred miliónmi rokov.

Stres môžeme charakterizovať ako stav, pri ktorom organizmus mobilizuje všetky svoje obranné

a reparačné mechanizmy, aby prežil záťažovú situáciu (pôsobenie stresora) a bol schopný podať mimoriadny fyzický alebo psychický výkon. Čiže stresová reakcia sa uplatňuje vtedy, keď je ohrozený život alebo integrita organizmu. Zdrojom stresov dnes môžu byť všetky oblasti života: zamestnanie, ekonomická situácia, manželstvo a rodina, zdravotný stav, nenaplnenie životných cieľov atď. Viaceré štúdie potvrdili, že u osôb, ktoré majú vysokú záťaž stresmi v zamestnaní, sa častejšie vyskytuje hypertenzia (dobrým príkladom sú leteckí dispečeri). Stres sa stal v posledných desaťročiach „módny“ rizikovým faktorom, ale jeho priamy vplyv na vznik a rozvoj niektorých ochorení sa dá len veľmi ťažko dokázať. Problémom je exaktné meranie „veľkosti“ stresu a rozličná reaktivita ľudí na rovnaký stresor.

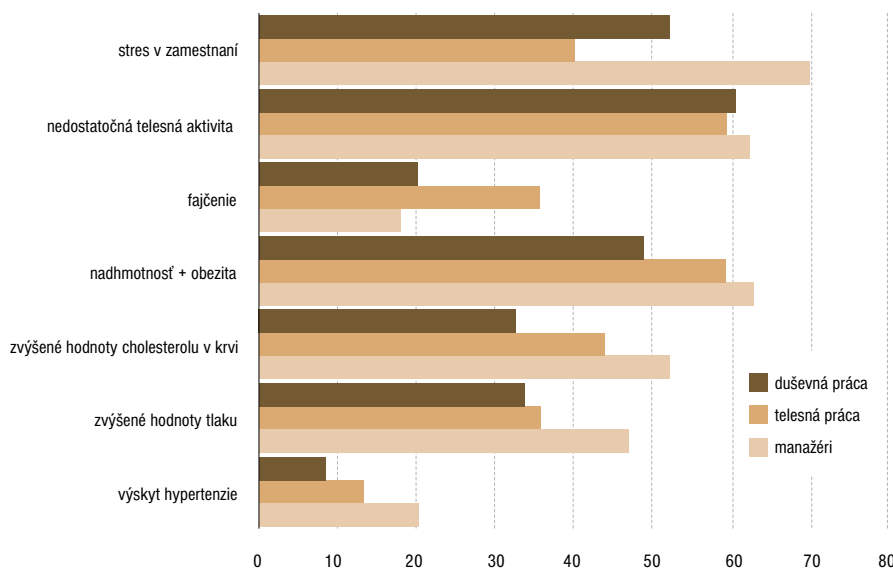
Pracovný stres môže významne ovplyvňovať rizikové faktory srdcovo-cievnych chorôb, súvisí napr. so zvýšenými hladinami celkového cholesterolu, hlavne u mužov so súčasnými poruchami spánku a s vyššími hodnotami tlaku, hlavne ak ide o kombináciu s nadmernou konzumáciou alkoholu. Muži s väčšou záťažou stresmi v zamestnaní sú vo vyššom riziku vývoja aterosklerózy, u žien sa táto súvislosť nepotvrdila. Ak psychogénny stres pôsobí dlhý čas, jeho negatívne účinky sa znásobujú, ak nie sú kompenzované intenzívnou fyzickou aktivitou.

S pojmom manažér sa spája vysoká záťaž stresmi

Životný štýl manažérov sa všeobecne charakterizuje vysokou záťažou stresmi, nedostatočným pohybom a nevhodnými stravovacími zvyklosťami



Výskyt niektorých rizikových faktorov srdcovo-cievnych chorôb v rôznych profesijných skupinách



mi, čo sa často odráža na horších ukazovateľoch ich zdravotného stavu.

Pre overenie týchto tvrdení sme zo súboru niekoľko tisíc vyšetrených zdravých osôb vybrali a osobitne vyhodnotili skupinu manažérov. Íšlo o skupinu 354 pracovníkov na prevažne vedúcich pozíciách rôznych stupňov. Prevalu mali muži (57,3 %), priemerný vek bol 44,5 roka, veľký podiel tvorili pracovníci s vysokoškolským vzdelaním (73,2 %). Skupinu manažérov sme porovnali s ostatnými vyšetrenými, rozdelenými na skupinu telesne a duševne pracujúcich.

V skupine vyšetrených manažérov sa potvrdila vysoká záťaž stresmi v zamestnaní (pozri graf), čo očividne vyplýva z charakteru ich práce a vysokých požiadaviek, ktoré sú na nich kladené. Jedným z dôsledkov vysokého pracovného nasadenia a chronického profesionálneho stresu spolu s nedostatkom mimopracovnej telesnej aktivity môže byť aj tzv. syndróm profesionálneho vyhorenia (t. j. stav celkového fyzického a emocionálneho vyčerpania).

Stres sa stal súčasťou každodenného života človeka. Počas života sa stretáva s nekonečným počtom stresorov; v strese (ak nie je neadekvátny) vie človek podať vysoký fyzický či psychický výkon. Preto časté odporúčania vyhýbať sa stresom prakticky nie sú vykonateľné a ani nie je účelné stres zo života úplne odstrániť. V prevencii je dôležité naučiť sa identifikovať najčastejšie zdroje stresu, naučiť sa zvládať ich a žiť s nimi, aby sa stres nestal nevládnuteľným a zdravie poškodzujúcim. K lepšiemu zvládaniu stresu patrí napr. dostatok fyzickej aktivity, dostatočný oddych, „vypnutie“, správna životospráva (dostatok spánku, správna výživa), určenie poradia dôležitosti úloh, relaxačné techniky a pod.

Výživa má v prevencii kľúčovú úlohu

Z ďalších faktorov životného štýlu sa u manažérov pozorovali častejšie nesprávne stravovacie

zvyklosti, a to napriek tomu, že spomedzi ostatných profesijných skupín deklarujú najviac vedomosti o zdravej výžive. Prítom výživa spolu s pohybovou aktivitou sú rozhodujúcimi činiteľmi, ktoré ovplyvňujú chorobnosť a úmrtnosť na srdcovo-cievne choroby.

Pre manažérov je typická nižšia frekvencia denného príjmu jedál, častejšia konzumácia údenín a nedostatočná konzumácia ovocia a zeleniny (aj keď sa to snažia kompenzovať častejšou konzumáciou syntetických vitamínových preparátov) a mlieka a mliečnych výrob-

Stresom sa nedá úplne vyhnúť, ale nebolo by to ani účelné.

kov. Na druhej strane, manažéri o niečo častejšie konzumujú ryby a výrobky z nich. Skupina mimoriadne nezdravých tzv. potravín rýchleho občerstvenia zatiaľ manažérov vo väčšej miere neoslovila, ich konzumáciu priznávajú len v minimálnom množstve. Z alkoholických nápojov manažéri najviac obľubujú víno, častejšie pijú aj pivo (destiláty však najčastejšie konzumujú telesne pracujúci).

Aké sú dôsledky na zdraví?

Ako vidieť na grafe, v skupine manažérov sa častejšie vyskytujú temer všetky najdôležitejšie rizikové faktory srdcovo-cievnych chorôb (s výnimkou fajčenia, ktoré je najčastejšie zastúpené v skupine telesne pracujúcich): nadhmotnosť alebo obezita, rizikové hladiny cholesterolu v krvi, zvýšené hodnoty tlaku spolu s hypertenziou. Zo 4 najdôležitejších rizikových faktorov srdcovo-cievnych chorôb (t. j. fajčenie, vysoký tlak, vysoké hladiny cholesterolu a obezita) sa 2 až 3 faktory súčasne zistili až u 40 % manažérov, pričom nulový výskyt uvedených rizikových faktorov mala len necelá tretina. Napriek tomu manažéri

subjektívne hodnotia svoj zdravotný stav najlepšie zo všetkých profesijných skupín.

Treba si uvedomiť, že výživa má pri vzniku srdcovo-cievnych chorôb významnú úlohu – jej vplyv sa odhaduje až na 80 %. Výber zdraviu prospešných potravín znižuje kardiovaskulárne riziko viacerými mechanizmami: poklesom telesnej hmotnosti, znížením krvného tlaku, vplyvom na hladinu tukových látok a cukru v krvi atď. Súčasťou správnej životosprávy je aj správny pitný režim po stránke kvantitatívnej aj kvalitatívnej.

Najefektívnejšia je prevencia

Manažéri sú vzdelaní a schopní ľudia, profesionálni riadiaci pracovníci, ktorí sice netvorí homogénnu skupinu z hľadiska profesie, ale spája ich podobný životný štýl, vysoké pracovné tempo a ďalšie faktory. Tieto faktory spolu však môžu viesť až k poškodeniu zdravia, a to častejšie, ako je to v iných profesijných skupinách. Svedčí o tom aj skutočnosť, že kým vo všeobecnej populácii zisťujeme vyšší výskyt rizikových faktorov u starších osôb a v skupinách s najnižším stupňom vzdelania, resp. s najnižším sociálno-ekonomickým statusom a u tzv. modrých golierov, vyčlenená skupina manažérov napriek nadpriemernému vzdelaniu dosahuje vo väčšine ukazovateľov najhoršie výsledky.

Všetky kľúčové preventívne odporúčania, ktoré sú vhodné pre všetky populačné skupiny, obsahujú zlepšenie stravovacích zvyklostí, zvýšenie pohybovej aktivity a úpravu telesnej hmotnosti. Ich cieľom je zníženie rizika srdcovo-cievnych ochorení v populácii. Zmeny životného štýlu sú súčasne aj nákladovo najefektívnejšie vynaložené prostriedky na zníženie kardiovaskulárneho rizika.

V nutričnej prevencii je dôležité okrem hodnotenia príjmu jednotlivých živín posudzovať aj celkový spôsob stravovania, pretože priaznivý účinok výživy zahŕňa široké spektrum ochranných výživových faktorov. Žiadna potravina neobsahuje všetky pre zdravie prospešné zložky, preto prvoradou požiadavkou na zdravú výživu je čo najväčšia pestrosť.

Strava bohatá na ovocie, zeleninu, strukoviny, celozrnné obilniny, hydinu a ryby súvisí s nižším rizikom chronických ochorení, na druhej strane tzv. západný spôsob stravovania, pre ktorý je typická vysoká spotreba červeného mäsa, sladkostí, múčnikov, hranolčekov, rafinovaných obilnín, potravín rýchleho občerstvenia a sladených nealkoholických nápojov, súvisí s vyšším rizikom, dokonca nezávisle od ďalších faktorov životného štýlu.

Zmena štruktúry výživy nášho obyvateľstva, spolu s ďalšími opatreniami (nefajčenie, zvýšenie pohybovej aktivity, úprava hmotnosti a iné) by mohli významne znížiť chorobnosť a úmrtnosť na najväčšiu „pandémiu“ 21. storočia – srdcovo-cievne choroby.

Doc. MUDr. Jana Jurkovičová, CSc.
Lekárska fakulta UK v Bratislave



Prezident Deloitte Slovensko Vladimír Masár, vedúci partner Deloitte pre ČR a SR Michal Petřman a kurátor výstavy Karel Babiček

Inšpirácie z biznisu na plátnach

Svet umenia a svet biznisu majú spoločného viac, ako by sa na prvý pohľad zdalo. Dôkazom je iniciatíva poradenskej a auditorskej spoločnosti Deloitte, v rámci ktorej päť mladých českých a slovenských výtvarníkov premietlo spoločné hodnoty týchto dvoch oblastí do svojich výtvarných diel. Od Deloitte dostali netradičné zadanie vyjadriť hodnotové vlastnosti, ktoré sú základom úspechu v podnikateľskom aj umeleckom svete. Diela Miroslava Polácha, Jitky Mikulicovej, Martina Gerboča, Evžena Šimeru a Lucie Gažiovej sa potom predstavili v priestoroch Deloitte manažerom popredných slovenských firiem. V najbližších mesiacoch sa objavia aj na vybraných podnikateľských akciách a neskôr sa počíta s aukciou, ktorej výťažok pôjde na podporu mladých umelcov. **TS**

Foto Deloitte



Mládež a environmentálna zodpovednosť firiem

Prieskum spoločnosti Sony Europe ukázal, že podľa mladých Európanov sú okrem vlád zodpovedné za riešenie environmentálnych problémov aj veľké spoločnosti. Z výsledkov vyplýva, že asi 60 % detí vo veku 11 – 16 rokov v Európe je zmätených z protichodných informácií o životnom prostredí. Výsledkom je potom najmä nezaujím o jeho ochranu. Navyše, štvrtina z detí, ktoré sa o danú problematiku zaujímajú, netuší, ako by mohli veci pomôcť.

Na nezávislom prieskume sa podieľalo asi 5 000 mladých respondentov z V. Británie, Nemecka, Francúzska, Talianska a Španielska. Mládež očakáva, že veľké technologické spoločnosti navrhnu a zrealizujú riešenia na zlepšenie životného prostredia. Sony Europe berie

túto zodpovednosť vážne, o čom svedčí aj jej ekologický program. Pokrok urobila napríklad v znižovaní spotreby energie televízorov, televízory Sony majú aj inteligentný senzor prítomnosti a úsporný sieťový vypínač. **SY**

Milión od SSE na bezpečnosť na cestách

Zástupcovia vodičov podniku Stredoslovenská energetika, a. s. (SSE), odovzdali v Žiline symbolické šeky určené pre štyri neziskové organizácie v celkovej hodnote 33 250 € (teda takmer milión Sk) – na vyhlásení výsledkov súťaže „Jazdím bez nehôd“, ktorá bola súčasťou grantového programu Nadačného fondu SSE v Nadácii Pontis. Dary boli poskytnuté projektom organizácií Ozveny,



Mulica, Terra Grata a Rescue Team Slovakia. Súťaž v podniku vyhlásili minulý rok s cieľom prispieť k prevencii dopravných nehôd. Referentskí vodiči skupiny SSE, ktorí jazdili bez nehody, získali možnosť odovzdať hlas projektu jednej z neziskových organizácií. V hlasovaní zvíťazil Rescue Team s projektom Preventívno-vzdelávací film: Dopravná výchova pre deti a mládež. **VV**

Balíčky pre deti v hmotnej núdzi

Spolupráca Kraft Foods Slovakia a Slovenského Červeného kríža pokračovala v Bratislave aj v tomto roku. V rámci ich spoločného projektu dostalo 252 rodín s deťmi v hmotnej núdzi potravinovú pomoc v celkovej hodnote 9 217 €. Na projekty podobného charakteru darovala v roku 2009 spoločnosť celkom 42 411 € (cca 1 278 000 Sk).

Každá rodina dostala balíček so základnými potravinami v hodnote 33 €. „Obsah balíčka sme sa snažili navrhnuť tak, aby bolo možné z potravín uvariť nutrične vyvážené a hodnotné jedlo. Rodinám by mali vystačiť na niekoľko týždňov,“ uviedla Jaroslava Hájková z Kraft Foods Slovakia. „Chceme potraviny nielen vyrábať, ale nimi aj pomáhať. To je naša celosvetová priorita v oblasti darcovstva,“ dodala.



Potravinové balíčky distribuujú dobrovoľníci SČK. Výber rodín prebiehal v spolupráci s Úradom práce, sociálnych vecí a rodiny. Spoločnosť v tomto roku podobne podporila aj projekty v Senici a Leviciach. **VN**

Pivovar podporuje českú kultúru v SR

V tomto roku sa značka Krušovice po prvýkrát stala hlavným partnerom Festivalu českého divadla, ktorého šestnásty ročník sa uskutočnil v novembri v Bratislave. „Naším cieľom je podporiť vnímanie značky ako kvalitného českého piva s kráľovskou tradíciou. Krušovice nesú označenie kráľovské pivo vďaka svojmu pôvodnému majiteľovi – cisárovi, českému a uhorskému kráľovi Rudolfovi II., ktorý bol milovníkom kultúry a umenia. Festival českého divadla má dlhoročnú tradíciu, a preto je pre

Krušovice zaujímavým podujatím, na ktorom môžeme prepojenie s českou kultúrou efektívne podporiť," povedala brand manažérka Natalia Ormandy.

Značka Krušovice bola aj hlavným partnerom Bratislavských korunovačných slávností 2009 a ďalších kultúrnych podujatí v SR. Od roku 2007 je súčasťou koncernu Heineken. **HŠ**

Pivo Corgoň pre Weissa aj fanúšikov

Finančná prémie pre reprezentáciu, pivo na každý deň pre Vlada Weissa aj hráčov a 5 000 pív pre fanúšikov. Takéto je poďakovanie platinového partnera Slovenského futbalového zväzu – značky Corgoň – za historicky prvý postup Slovenska na svetový šampionát vo futbale.



Spoločnosť poskytne za postup do Južnej Afriky slovenskej reprezentácii finančnú prémie vo výške viac ako 66-tisíc eur, teda dva milióny slovenských korún. A V. Weiss odteraz dostane jedno pivo Corgoň na každý deň – až do konca svojho pôsobenia v pozícii trénera futbalovej reprezentácie, nech by bolo akokoľvek dlhé. „Chceme sa aspoň takto trénerovi Weissovi poďakovať za tento historický úspech. Veríme, že našu pozornosť prijme ako gesto vďačnosti," hovorí brand manažérka Lenka Čamborová. A počas celého roka bude dostávať jedno pivo Corgoň denne aj každý hráč slovenskej futbalovej reprezentácie. A do treťice, pohľad do budúcnosti – počas prvého kvalifikačného zápasu na EURO 2012 rozdá Corgoň fanúšikom 5 000 pív. **VN**

Strom roka je v Bratislave

Topoľ čierny, ktorý je pamätníkom starej Petržalky, sa môže pochváliť prvenstvom v ankete o titul Strom roka 2009. Anketa, ktorej poslaním je upozorniť na vzácne stromy a povzbudiť záujem o životné prostredie, je súčasťou grantového programu Ľudia pre stromy Nadácie Ekopolis. Generálnym partnerom je už štvrtý rok skupina Skanska v SR. Víťazný topoľ v areáli Ekonomickej univerzity

v Bratislave, ale aj ďalšie dva vzácne stromy dostanú odmenu v podobe komplexného dendrologického posudku a finančného príspevku 332 € na ich ošetrovanie a úpravu okolia. „Tohtoročný víťaz je výborným dôkazom toho, že ani ľuďom na sídlisku nie je zeleň ľahostajná a zaujímajú sa o ňu. Je to strom, ktorý má viac ako osem krížikov a prežil masovú výstavbu Petržalky," povedala Magdaléna Dobišová zo spoločnosti Skanska.



Na 2. a 3. mieste sa umiestnili 400-ročný brest horský z Liptovských Revúc a 600-ročná lipa veľkolistá z Myjavy–Turej Lúky. O poradí stromov z 12 finalistov rozhodlo takmer 3 800 hlasov. **JF**

GW0911-1210

Dali ste si pod vianočný stromček najkrajší dar – urobili ste niekoho šťastným.

Liga proti rakovine Vám ďakuje za finančnú, materiálnu a morálnu podporu, ktorou ste jej v r. 2009 umožnili, aby sa:

- deťom s onkologickým ochorením vrátila radosť do života v letných a zimných táboroch na horách a pri mori,*
- rodičom chorých detí poskytlo ubytovanie v náhradných Domovoch počas liečby dieťaťa v nemocnici,*
- dospelým onkologickým pacientom spríjemnil život na rekondičných pobytoch v prírode a kúpeľoch,*
- onkologickým pacientom umožnil návrat do života bezplatnými službami v Centrách pomoci v Bratislave a v Košiciach,*
- rodinám v hmotnej núdzi, do ktorej sa dostali v dôsledku choroby, uľahčil život finančnou podporou,*
- výskumom a vybavením ústavov, nemocníc a laboratórií zdokonalila diagnostiku, liečbu a rehabilitáciu,*
- ťažko a nevyliciteľne chorým zlepšila opateru v hospicových zariadeniach.*

Všetkým ľuďom dobrej vôle praje Liga proti rakovine Vianoce plné pohody, spokojnosti i radosti a v novom roku 2010 veľa šťastia, zdravia a úspechov.



LIGA PROTI RAKOVINE®

ARIS ProcessDay Slovakia 2009 s džezovým bonusom

Zakladateľ nadnárodnej IT firmy rád zahrá na saxofóne kolegom a zákazníkom



Prof. August-Wilhelm Scheer s Petrom Lipom počas vystúpenia na VIP večere IDS Scheer Slovakia.

Tradícia jesenných odborných konferencií spoločnosti IDS Scheer Slovakia pokračovala v novembri 2009 svojím dvanástym ročníkom. ARIS ProcessDay Slovakia 2009 s mottom Discover the Value of BPM (Objavte hodnotu riadenia podnikových procesov) sa

zameral na svetové trendy v oblasti Business Process Managementu a na predstavenie najnovších softvérových produktov spoločnosti. Podujatie v bratislavskom Technopole bolo súčasťou systému konferencií ARIS ProcessDay, ktoré IDS Scheer organizuje po celom svete.

Hlavným prednášajúcim bol prof. August-Wilhelm Scheer, zakladateľ spoločnosti IDS Scheer AG, ktorá je v oblasti BPM svetovým lídrom. Svoju prezentáciu oživil netradične – vlastným vystúpením v hre na saxofóne v sprievode džezovej kapely. Malo to zdôrazniť myšlienku dôrazu na inovácie a prepájanie generácií v ďalšom smerovaní BPM.

Novinky v oblasti softvérového riešenia ARIS predstavil šéf produktovej divízie IDS Scheer Jörg Klückmann, program doplnili prípadové štúdie realizovaných projektov a ďalšie prezentácie vrátane príspevku reflektujúceho pohľad zákazníka.

„Veľmi ma teší, že tradícia organizovania tejto konferencie, ktorú sme na Slovensku začali ešte v roku 1998 pod názvom IDS Scheer Roadshow, sa neustále rozvíja a pokračuje,“ uviedol výkonný riaditeľ IDS Scheer Slovakia Jaroslav Zamborský.

Partneri a zákazníci spoločnosti sa v predvečer konferencie stretli na VIP zákazníckom večere v Kartell klube.

MF



Riaditeľ pre Consulting & Services IDS Scheer Slovakia, s. r. o., Ing. Ľubomír Gabriel a obchodná riaditeľka Goodwill Publishing, s. r. o., Mgr. Valéria Nagyová.



Súčasnou ponuky pre hosti večera bola aj degustácia destilátov.

Dámska jazda s Renaultom

Pozvánku na Dámsku jazdu prijalo asi 500 maňažerok, podnikateliek a ďalších VIP osobností. V prostredí privátneho klubu RVS Studené sa na pozvanie spoločnosti Renault Slovensko, s. r. o., zúčastnili na stretnutí, aby sa tu oboznámili s trendmi v oblasti automobilov, módy,

účesovej tvorby, kozmetiky, technológií... Prijemnú atmosféru pomohli vytvoriť partneri akcie. Súčasťou programu bolo dermatokozmetické poradenstvo značky Max Factor, účesová tvorba salónu Toni&Guy, ako aj jeho línia produktov Label M, starostlivosť o vlasy a telo prezentovala aj značka Braun, trendy v spodnej bielizni zasa portál saxana.sk. Dámy mohli obdivovať ručne šitú obuv Roberto Boticelli a Francesco Sacco a šperky značky Millefiori. Unavené chr- b-

tice uvoľňovali thajské masérky zo salónu Sabai. Zhubnosť či neškodnosť znamienok prešetrovali odborníci kliniky Esthetic, Volksbank radila, ako ľahko a bezpečne realizovať nákupy, značka Lenovo predviedla notebooky. Pitný režim pomáhali udržiavať vody Rajec a džúsy a zelené čaje Rauch. Nevodičky mali možnosť degustovať novinku na trhu – vína Elesko. Popoludnie završila módna prehliadka značky Richard Rozbora.

VN



Kto si prevzal Zlatú mincu

Koncom novembra už po piaty raz vyhlásili výsledky populárnej súťaže finančných produktov Zlatá minca.

„Rovnako ako vlni sú výsledky hlasovania odbornej poroty zaujímavé,“ povedal Jiří Šcobák, konateľ spoločnosti Media Project Agency, ktorá súťaž organizuje. „Mnohé spoločnosti svoje pozície obhájili, na stupňoch víťazov sú však aj nováčikovia.“

Spomedzi bánk získala najviac ocenení VÚB. Slovenská sporiteľňa sa v porovnaní s ročníkom 2008 dokázala vrátiť na prvé priečky, pozíciu sľubného nováčika obhájila mBank. Allianz – Slovenská poisťovňa zvíťazila vo všetkých kategóriách poistení. Sedem prvých

miest v kategóriách fondov si odniesol Pioneer Investments, dve prvé miesta v lízingových kategóriách zaznamenal Volkswagen Finančné služby. S prvými miestami vo fondoch a v DDP môžu byť spokojní v spoločnosti AXA, na prvé

Zlatá minca 2009: Spoločnosti s ocenením

Allianz – Slovenská poisťovňa; AXA; Union poisťovňa; Generali Slovensko; Wüstenrot poisťovňa; Uniqa; Európska cestovná poisťovňa; Kooperativa poisťovňa; ING Tatry-Sympatia; Aegon; Union zdravotná poisťovňa; Dôvera zdravotná poisťovňa; Všeobecná zdravotná poisťovňa; Prvá stavebná sporiteľňa; Wüstenrot stavebná sporiteľňa; ČSOB; VÚB; mBank; ING; Slovenská sporiteľňa; Tatrabanka; J&T Banka; Privatbanka; Home Credit; Consumer Finance Holding; Cetelem; Volkswagen Finančné služby Slovensko; UniCredit Leasing Slovakia; VÚB Leasing; Business Lease; Tatra Asset Management; Pioneer Investments; VÚB AM; ČSOB Asset Management; Dexia Asset Management; Erste – Sparinvest

miesto sa po troch rokoch vrátil produkt spoločnosti UniCredit Leasing. Ďalšie vysoké pozície v rebríčkoch získali poisťovne Uniqa, Generali Slovensko, Wüstenrot poisťovňa, AXA a Kooperativa. Nováčikmi na prvých priečkach sú J&T Bank, Zdravotná poisťovňa Dôvera a Business Lease.

A ako vnímajú súťaž Zlatá minca zainteresovaní odborníci? „Nedávno sme oslávili 15 rokov našej práce na Slovensku. Keď sme začínali, mali sme jediného finančného partnera – dnes je ich takmer 40 a máme k dispozícii viac ako 400 produktov,“ povedal riaditeľ úseku na podporu odbytu OVB Allfinanz Robert Schmidt. „Aj preto sme radi, že existuje Zlatá minca, nezávislá súťaž finančných produktov, ktorej výsledky pomôžu nielen poskytovateľom finančných produktov a verejnosti, ale aj poradcom – maklérom.“

Členovia poroty prideliť trom najlepším produktom v každej z 35 kategórií od 1 do 3 bodov. Tvorili ju predstavitelia investičných spoločností, profesijných organizácií, vysokých škôl a médií – vrátane nášho časopisu.

VN

Foto: archív Media Project Agency

Vianočné darčeky ako súčasť firemnej kultúry

Darček vždy poteší, aj ten najmenší. Či už narodeninový, vianočný alebo mienený ako poďakovanie, vyjadruje sympatie a dobré vzťahy. Netýka sa to teda len súkromnej sféry. Obdarovávanie zamestnancov, obchodných partnerov a klientov patrí k dobrej firemnej kultúre a je zároveň aj marketingovým ťahom. Pretože ten, kto má na stole či vo vrecku vaše firemné logo, na vás tak ľahko nezabudne. Škála vianočných darov od firmi je široká. Populárne sú poukážky na nákupy, masáže či wellness pobyty, darčekové koše aj rôzne „obrandované“ predmety – šálky, obaly na mobil, USB kľúče...

V predvianočnom čase padne vhod aj pomoc pri výbere a nákupe darčiek. Ponúkajú sa rýchle a lacné riešenia. Kde? No predsa na internete!

Systémy zamerané na kontaktovanie kupujúceho a ponúkajúceho fungujú jednoducho

a rýchlo. Je takmer jedno, čo si chcete objednať – platí to aj na darčeky, ktoré budú mať potlač s logom vašej firmy. Na web stránke zadáte dopyt, ktorý skontroluje operátor a rozpošle ho relevantným dodávateľom z databázy. Vy si potom už len vyberáte z ponúk, ktoré vám chodia



do e-mailovej schránky. Najst' vhodného dodávateľa je vecou pár hodín.

Efektivitu systému potvrdzuje aj product manager spoločnosti B2M.CZ Tomáš Vaner: „Dopytujúci v našom systéme oceňujú hlavne rýchlosť rozposlania dopytu, úsporu času pri hľadaní dodávateľov a úsporu až 30 % oproti bežným cenám“.

Takže: veselé Vianoce 2009 a veľa pekných darčiekov!

PRP

B2M.CZ / 123dopyt.sk

Adresa: Šafránkova 3/1243, 155 00 Praha 5

Konateľ: Petr Valeš

Tel./Fax.: 00421 382 633 101,

00420 775 226 226

E-mail: info@123dopyt.sk , info@b2m.cz

Web: www.b2m.cz , www.123dopyt.sk



Malý marketingový rozpočet vyžaduje veľké nápady

Priamy e-marketing – jednoduché meranie efektívnosti a náklady pod kontrolou

Keď dosiahnete, aby si ľudia mail otvorili, keď ich zaujme vaša ponuka, keď im uľahčíte kontakt s vami a získate si ich dôveru, zvýši sa efektívnosť vašej komunikácie so zákazníkmi.

Aj keď váš marketingový rozpočet neopĺňa miliónmi, premyslenou stratégiou môžete uspieť a zabezpečiť svojim investíciám efektívnu návratnosť. Väčšinou to však nie je o tom, že „budget“ preneháte agentúre a vy si vyzdvihnete hotový mediálny plán, s ktorým dosiahnete zázraky. Bude to vyžadovať vytrvalosť a poctivú prácu, ale s tým rozumní marketéri obvykle počítajú.

Čo pomôže vášmu e-marketingu

Aj keď internet priniesol do marketingu nové možnosti komunikácie (webové stránky, pay-per-click reklamu a iné), stále sa dá veľa zlepšovať aj v klasickej forme komunikácie a predaja – v priamom marketingu. Je to cesta, ako

udržať rozpočet pod kontrolou a navyše umožniť pomerne jednoduché meranie účinnosti. Elektronická pošta je rýchla, nevyžaduje náročné balenie a spracovanie. Napriek všetkým výhodám e-mailov a príjemným úsporám starú dobrú poštovú schránku úplne neodpíšte. Ľudia reagujú rôzne, niekto číta len elektronickú poštu a reklamné poštové zásielky vyhodí bez otvorenia, iný to robí presne naopak. Preto nezaškodí, keď so svojimi zákazníkmi komunikujete občas aj klasickými listovými zásielkami a využívate na komunikáciu viac možností. Nasledovné princípy v podstate platia tak pre písanie listov, ako aj e-mailov.

Adresátovi treba povedať, čo by mal urobiť po prečítaní vášho mailu.

Ak sa chcete vyhnúť problémom a rozladeniu tých, ktorých by ste radi oslovili, používajte len e-mailové adresy, u ktorých máte k dispozícii súhlas adresátov so zasielaním informácií. Môžete ich zbierať pri registrácii na vašej webovej stránke, formou súťaží, prípadne aj kúpiť u špecializovanej agentúry. Takýto prístup je nielen „čistý“ podľa zákona, ale je tu aj oveľa

vyšší predpoklad akceptovania a prijatia správy. A ešte jedna rada: neposielajte poštu z anonymnej adresy typu „info“ alebo „meno firmy“, ale z adresy konkrétneho pracovníka.

Aby si vašu správu otvorili a prečítali

Marketing sa podobá behu cez prekážky. Prvá, ktorú musíme prekonať, je „zaujať pozornosť“. Koľko e-mailov dostanete za deň? Odhadujem, že u väčšiny ľudí sú to desiatky – a čo je horšie, ich počet rastie. Máte len zlomok sekundy na to, aby ste čitateľa presvedčili o užitočnosti informácie. To, čo uvediete do predmetu mailu alebo titulku listu, má obrovský podiel na úspechu vášho marketingu. Výskumy uvádzajú, že je to okolo 70 až 90 %, a to je dobrý dôvod, prečo sa nad formuláciou dôkladne zamyslieť. Účelom titulu je pritom jediná vec: dosiahnuť otvorenie mailu.

K najúčinnjším patria titulky, ktoré vzbudia zvedavosť, zapôsobia na emócie, prípadne vyvolajú strach z premeškania výhodnej príležitosti. Ak dokázate pridať individuálne oslovenie menom respondenta, tým lepšie.

Aký príbeh ponúknete?

Keď je prvá prekážka za vami a ľudia otvorili mail, musíte sa postarať, aby ste ich záujem

nestratili. Prekvapuje vás, že v dnešnom svete plnom objektívnych faktov a matematicky presných dôvodov je „silný emotívny príbeh“ tým, čo ľudí oslovuje najviac? Motivujúce príbehy vytvárajú dôverný vzťah medzi rozprávačom a poslucháčom (alebo v tomto prípade čitateľom).

Podelite sa s ľuďmi o svoju skúsenosť a porozprávajte im, ako ste sa z neskúseného začiatočníka stali úspešným profesionálom, ako ste zdvojnásobili svoje príjmy, čo ste sa naučili a prinieslo vám úspech alebo ako riešia svoje problémy celebrity a mienkotvorcovia. Čím pravdivejší a autentickjší bude váš príbeh, tým väčšiu pozornosť získate. Nechajte ľudí nahliadnúť do svojho súkromia či za vrátnicu firmy. Ale nepreháňajte, zostaňte reálnym človekom z mäsa a kostí. Dobrý príbeh je nesmierne účinný spôsob, ako preniesť dôležité posolstvo a dosiahnuť, aby si ho ľudia uvedomili a zapamätali.

Vytvorenie dobrej správy: tri zásady

Ak chcete, aby príjemcovia mailu vykonali určitú akciu, uveďte dôvod, prečo by tak mali urobiť. Jednoduché vysvetlenie spôsobí veľký rozdiel v ochote vyhovieť vám. Platí to dokonca aj vtedy, ak uvedený dôvod nie je práve životne dôležitý. Pokiaľ znižujete cenu alebo likvidujete zásoby, povedzte pravdu, prečo to robíte. Nikto neverí, že mu poskytujete veľkú výhodu, pretože ste dobrák a sám budete mať z toho škodu. Zákazníci, s ktorými komunikujete „na rovnu“, vás odmenia ochotou nakúpiť práve u vás.

Ak si ľudia po prečítaní mailu povedia, že si to ešte premyslia a odpovedia neskôr, pravdepodobne sa k odpovedi už nikdy nedostanú. Lenivosť a zábudlivosť sú ľudskej povahe vlastné, preto poskytnite dobrý dôvod na okamžitú reakciu. Odmena za rýchlu objednávku, časové obmedzenie ponuky alebo zvýhodnenie prvých prihlásených zvýši dôležitosť správy.

Dôvera je kľúčom k uzavretiu obchodu

Ak je cieľom e-mailovej komunikácie predaj výrobkov a služieb, bude získanie dôvery otázkou číslo jeden. Zákazník nemá pred sebou konkrétneho predajcu, nemôže využiť svoju intuíciu

a posúdiť jeho dôveryhodnosť. Podporte tvrdenia v liste dôkazmi vo forme výsledkov prieskumov, obrázkami, uveďte referencie konkrétnych zákazníkov. E-mail prináša aj úžasnú možnosť videonahrávky a vytvorenia takmer osobného kontaktu. Ak stojíte za svojim produktom, a to by ste mali, nebojte sa poskytnúť záruku vrátenia peňazí alebo čas na bezplatné vyskúšanie.

Uľahčite zákazníkovi spoluprácu

Nezabudnite ľuďom povedať, čo by mali po prečítaní vášho mailu urobiť. Pripojte objednávku, návratku, vymenujte všetky spôsoby, akými sa s vami môžu skontaktovať. Priama výzva k vyplneniu vloženého objednávkového formulára spôsobuje často obrovský rozdiel v získanej odozve a predstavuje veľmi cenný nástroj internetového marketingu.

Občas sa stretávam s pokusmi prebudiť zvedavosť práve tým, že odosielateľ neprezradí svoju totožnosť a verí, že ľudia si všetko nájdu na internete alebo začnú pátrať po informáciách. Úprimne, už vás takáto správa primáľa k tomu, aby ste sa pustili do zisťovania podrobností? Nechceme nikoho odrádzať od nových a kreatívnych nápadov, ale ak sa pustíte touto cestou, dajte si mimoriadne záležať na otestovaní jej účinku na vašej cieľovej skupine. Pozor, cieľovou skupinou zväčša nebývajú vaši zamestnanci ani pracovníci reklamnej agentúry, ktorá s „geniálnym“ nápadom prichádza.

Jedna lastovička leto nerobí

Nečakajte zázraky po prvom liste, aj keď môžete zažiť príjemné prekvapenie. Marketing vyžaduje kontinuálnu a vytrvalú prácu. Merajte odozvu na svoje listy, testujte viaceré možnosti titulok a používajte tie, ktoré sa osvedčili najlepšie. Analyzujte maily konkurencie, ponuky i spamy, ktoré dostávate mailom, a inšpirujte sa tým, čo na vás zapôsobí pozitívne. Jednoduchý prieskum a uplatňovanie najúčinnějších možností postupne zvýšia efektívnosť vašej komunikácie a využitie marketingového rozpočtu.

Ing. Jana Škutková
konzultantka pre marketing, reklamu a PR
Ilustračné foto: SXC



Čitateľská súťaž

TRINITY: Slovak Hotel Alliance

Aj vy môžete získať kartu zliav do hotelov v Senci, vo Vysokých Tatrách a v Štiavnických vrchoch.

Aliancia troch nezávislých slovenských hotelov – Hotela Senec v Senci, Hotela Sitno vo Vyhníach a Atrium Hotela v Novom Smokovci – prináša zákazníkovi vyšší štandard, kvalitu a rad výhod v rámci spoločnej marketingovej i cenovej politiky. Filozofia novej TRINITY Alliance je postavená na dôsledne prepracovanom vernostnom systéme. Bonusy sa zameriavajú ako na biznis klientov, tak aj na individuálnych klientov – súčasných i budúcich.

Biznis bonusy pre firmy

Prioritou je záruka profesionálnych služieb, kongresové zázemie, komfortné ubytovanie, výborná kuchyňa a široká ponuka wellness, športových a iných doplnkových služieb. Väčšinu z nich poskytujú hotely ubytovaným klientom bezplatne.

Každý účastník biznis stretnutia, ktorý preno-



čuje v niektorom z hotelov, automaticky získava členstvo v Klube TRINITY a Klientsku kartu, ktorá ho oprávňuje čerpať zľavy v celej aliancii – aj na súkromné účely. Ďalšou výhodou pre biznis klientov je tzv. Business karta na zaujímavé zľavy z cien ubytovania. V komunikácii s firemnými klientmi koná TRINITY proaktívne – obchodní zástupcovia zákazníka navštívia a osobne dojednávajú podmienky spolupráce, čím mu ušetria čas, cestu aj peniaze.

Viac info na: www.trinityalliance.sk

Ako získate Zlatú kartu

Získajte Zlatú kartu Klubu TRINITY s 30 %-nou zľavou z ceny ubytovania a 5 %-nou zľavou z konzumácie „a la carte“ – s neobmedzenou platnosťou vo všetkých hoteloch TRINITY Alliance.

Pošlite do redakcie e-mail alebo korešpondenčný lístok s odpoveďou na otázku: **Ktoré tri hotely patria do TRINITY Alliance?** Z tých čitateľov, ktorí tak urobia do 11. januára 2010, vylosujeme jedného výhercu. E-mail: goodwill@goodwill.eu.sk; poštová adresa: GOODWILL – súťaž, Nevádzová 5, 821 01 Bratislava 2.

Hriechy komunikácie

Správne vedený rozhovor vám pomôže presadiť sa a riadiť iných



Umeniu komunikovať sa nedá naučiť zo dňa na deň, ale bez zvládnutia tohto majstrovstva sa nikdy nebude dať povedať ani to, že ste efektívne zvládli riadenie seba samých.

Aj keď dokázate zvládnuť sebariadenie, nemusí to ešte znamenať, že sa dokázate predať aj navonok. Aj tie najneprijemnejšie veci sa dajú povedať elegantne, štýlovo a zvládnuť hravo, ak sa dokázate v komunikácii správne orientovať. Pri správne vedenej komunikácii namiesto rozdeľujúcej konfrontácie môže dôjsť k žiaducej spájajúcej koordinácii.

Umenie komunikovať sa začína čítaním

Určite ste aj vy počuli kompliment o človeku, ktorý dobre tancuje a prirodzene sa správa na plesoch, že je to „lev salónov“. Ak sa chcete stať levom komunikácie, treba toto umenie cvičiť a starostlivo trénovať. Vhodné je veľa čítať, prednášať, prezentovať, nacvičiť si zvládanie niektorých štandardných modelových situácií (často sa opakujúcich – napríklad pri predstavení sa), naštudovať si bontón dobrého správania a príslušné etické normy. Kto veľa číta, má lepšiu slovnú zásobu, pestrejší jazyk a príťažli-

vejšiu komunikáciu. Doma stačí zvládnuť svoj materinský jazyk, v zahraničí je vhodná angličtina.

Najčastejšie komunikačné hriechy

Podobne ako náboženstvo pozná tzv. „smrteľné hriechy“, aj komunikácia eviduje niektoré nedostatky, ktoré ju kazia a ktoré nazvala „komunikačné hriechy“.

Najtypickejšie z nich sú tieto:

- negatívny postoj,
- preťaženie,
- predsudky,
- jednosmerka,
- nejednoznačnosť,
- zlé načasovanie,
- latina.

Negatívny postoj, preťaženie a predsudky

Ľudia nemajú radi tých, čo sa mračia, šomrú a na všetkom hľadajú chyby. Radšej majú usmievavých, akčných a aktívnych ľudí. Väčšina ľudí nemá rada negatívnu komunikáciu a zlé správy. Pod negatívnou komunikáciou rozumieme pasívnu, vyhýbavú komunikáciu a negatívny postoj. Z praxe vieme a poznáme, že i tá najhoršia, kritická, hrozivá a deprimujúca správa sa prijíma ľahšie, ak ju vie rečník podať prijateľne pozitívnym spôsobom. Napríklad namiesto toho, aby ste povedali podriadenému pracovníkovi, že jeho námet na zlepšenie práce je totálne úbohý a neprijateľný, môžete to povedať tak, že vás zaujal, ale pomôžete mu ho vylepšiť.

Pod preťažením rozumieme situáciu, keď pri komunikácii zahrniete toho, s kým komunikujete, takým množstvom informácií alebo príliš komplexnými myšlienkami, že ich on nedokáže spracovať. Hovorte stručne a jasno. Namiesto zložitých a rozvitých súvetí komunikujte viac účelne, prakticky a využívajte jednoduché krátke vety. Odborníci nazývajú takýto prístup „bozkový princíp“, z anglického Keep It Short and Simple – v skratke KISS.

Niekedy je vhodné pred kľúčovým rozhovorom presondovať a zistiť si názor druhej strany na problém, o ktorom máte rokovať. Hovorí sa tomu, že treba vykonať v danom smere povinnú špionáž, aby ste zistili, aké stanovisko alebo predbežný názor má druhá strana na vec, o ktorej chcete komunikovať. Treba si tiež priznať, či máte k predmetnej veci predpojatost alebo predsudky vy sami. Ak si to úprimne ne-

Pri dobre vedenej komunikácii sa znižuje konfrontácia a vytvára sa predpoklad pre koordináciu.

priznáte a podvediete sami seba, počúvajúc prestane veľmi rýchlo počúvať, čo mu hovoríte, a nadobudne podozrenie, že komunikácia má aj skrytú, manipulatívnu rovinu.

Jednosmerka a nejednoznačnosť

Komunikácia nie je len hovorenie, ale aj počúvanie. Prestaňte byť narcistom a vyhýbajte sa jednosmernej komunikácii (napríklad preto, lebo ste typ, ktorý sa mimoriadne páči sám sebe a aj sa rád počúva pri prejavoch a komunikácii s partnerom). Rovnako dôležité je vedieť, že niekedy je lepšie počúvať ako hovoriť. Dajte si preto pozor na to, aby ste počas komunikácie aj počúvali a porozumeli potrebám a stanoviskám vášho partnera.

Ak vaša správa nie je jasná alebo ak sa dá interpretovať viacerými spôsobmi (tzv. alternatívny výklad), bude sa počúvajúc v duchu spytovať, čo ste tým chceli povedať alebo naznačiť. Preto šírte vaše posolstvo a formulujte správu tak, aby mala jasný a jednoznačný zmysel.

Zlé načasovanie a latina

Pri istom type komunikácie je načasovanie podstatné. Napríklad pochvala by nemala prísť po

veľmi dlhom čase od samotného činu, ktorý chváľte, lebo stratí na účinnosti. Vyjadrovať sa musíte zrozumiteľne, aby to bol jazyk, ktorému počúvajúci dobre rozumie. Napríklad v komunikácii s jednoduchými ľuďmi nepoužívajte veľa cudzích slov a ak sa vám zdá, že niečo nie je jasné, aj viackrát to vysvetlite. Počúvajúci, s ktorým komunikujete, nesmie mať pocit, že vaša reč je pre neho nezrozumiteľná latinčina. Práve naopak – mal by mať hrejivý pocit, že hovoríte presne rečou, ktorej perfektne

rozumie. Ak chcete komunikovať efektívne, potrebujete poznať aj stupeň vzdelania a kultúrne pozadie toho, s kým komunikujete.

Umenie komunikovať pomáha každému

Ak nechcete platiť za drahé kurzy jazykovej zručnosti, tak sa držte aj v oblasti komunikácie sedliackeho rozumu, t. j. hovoriť – jasne, stručne, krátko, zrozumiteľne, taktne a obozretne. Navyše primeraným štýlom (formou

i obsahom), ktorý počúvajúcemu jednotlivcovi alebo publiku vyhovuje. Vyplatí sa aj trénovať schopnosť vedieť druhého počúvať.

Ak sa nenaučíte dobre komunikovať, ťažko zvládnete sebariadenie a už vôbec nie riadenie iných, nebudete vedieť ani dobre predat sami seba napríklad pri hľadaní novej práce alebo pri použití najvhodnejších argumentov, ako požiadať o zvýšenie platu v terajšej práci.

Emil Burák

Ilustračné foto: SXC

Quo vadis PR & úspešné PR kampane

Odborná konferencia pod týmto názvom bola piatou zo série realizovaných 1st CLASS CONFERENCES. Mala ambíciu predstaviť aktuálne úspešné PR kampane doma aj v zahraničí a otvoriť diskusiu na tému: kam smeruje a ako sa vyvíja PR a komunikácia v spoločnosti a vo firmách a ako túto disciplínu ovplyvnila svetová finančná kríza.

Konferenciu otvoril diskusný panel na tému „Quo vadis PR“, na ktorom vystúpili PR a komunikační odborníci z firiem, PR agentúr, ale aj zástupcovia médií a mediálnych analytikov. Súčasťou diskusného panela bola prezentácia výsledkov PR prieskumu medzi odborníkmi na tému, ako sa (ne)zmenilo PR v poslednom období a aké bude v blízkej budúcnosti.

Účastníci sa oboznámili s prípadovými štúdiami úspešných kampaní prostredníctvom PR a komunikačných manažérov a odborníkov z firiem, neziskových organizácií a štátnej správy.

Vystúpili zástupcovia spoločností Slovak Telekom (Jana Burdová), Allianz – Slovenská poisťovňa (Lucia Muthová), Union poisťovňa (Marián Abaffy, Judita Smatanová), Poštová banka (Igor Barát, bývalý splnomocnenec pre zavedenie eura), Škoda Auto Slovensko (Lucia Busquet), ESET (Martin Baranovič), Droba&Partners (Juraj Droba), Bravium (Pavol Gmitter, bývalý hovorca prezidentskej kandidátky Ivety Radičovej), AMI Communications (Juraj Puchý, prezident APR SR) a časopisu Stratégie (Martin Mazág). VN

Najlepšia ročná správa

Do 10. ročníka súťaže Najlepšia ročná správa sa zapojilo 42 obchodných spoločností a 27 neziskových organizácií. V priebehu histórie súťaže sa kvalita ročných správ po obsahovej a formálnej stránke priebežne zvyšovala a v súčasnosti je porovnateľná so zahraničím. Je to podmienené rastúcou súťaživosťou medzi firmami a ich záujmom o potrebu otvorenosti voči dôležitým zainteresovaným stranám. Preto bolo pre odbornú komisie ťažké určiť spomedzi účastníkov víťazov.

Ako každý rok, aj teraz odborná porota hodnotila transparentnosť zverejnených informácií a finančných ukazovateľov, kreatívne grafické spracovanie a celkové využitie ročnej správy ako nástroja budovania dôvery voči investorom, obchodným partnerom či ďalším zainteresovaným stranám.

Prvé miesto v kategórii Najlepšia printová ročná správa obchodných spoločností rovnako ako prvenstvo

za Najlepšiu elektronickú ročnú správu získala spoločnosť Asseco Slovakia, a. s. Prvé miesto v kategórii Najlepšia elektronická ročná správa neziskových organizácií získala Nadácia na podporu púchovského regiónu (celkové výsledky sú v tabuľke).

Organizátormi súťaže boli Inštitút pre ekonomické a sociálne reformy INEKO, reklamná a PR agentúra SK-media a týždenník Trend. Odbornými garantmi boli KPMG Slovensko a poradenská skupina Amrop Hever Slovakia, partnerom bol Enel – Slovenské elektrárne, a. s. JD



■ naša anketa

Téma: goodwill

1 Aký význam pripisujete goodwillu firmy? Je dnes dôležitejší ako predtým?

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



OLGA PETKOVA, riaditeľka spoločnosti FINEP SK, a. s.

Podnikateľské postavenie firmy na trhu je veľmi dôležitým nástrojom pri dosahovaní úspechu, ktorý je potrebné budovať nielen voči konkurencii, ale aj voči vlastným zamestnancom. História je plná príkladov, keď strata dobrého mena spoločnosti mala za následok jej likvidáciu – ako to bolo napríklad pri spoločnosti Enron. Práve v súčasnom období krízy je veľmi dôležitý postoj manažérov, aby riadili spoločnosť s ohľadom na udržanie jej dobrého mena či dobrej povesti aj napriek úbytku zákazníkov či trhov.

Naša materská spoločnosť v ČR od začiatku dbala na vybudovanie svojej značky, ktorá je dnes známa vďaka výstavbe a predaju takmer 6 000 bytov po celej Prahe. Toto číslo hovorí samé za seba, že byty od našej spoločnosti predstavujú kvalitné bývanie za dobrú cenu. Snažíme sa o zvyšovanie štandardu služieb zákazníkom, o to, aby všetko vybavili na jednom mieste v našej obchodnej kancelárii – cez sprostredkovanie predaja ich starých nehnuteľností až po vybavovanie hypoték a poistenia. V prípade developerských projektov je spokojnosť zákazníkov veľmi dôležitá, pretože zlý projekt znamená aj zlé meno pre developera.

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Ludské zdroje a personalistika

Time manažment štvrtej generácie, 17. – 18. 12. 2009, Senec, Dynargie Slovakia

Komunikácia v multikultúrnom prostredí, 16. 12. 2009, Ba, Insight

Work Life Balance – ako nájsť rovnováhu medzi osobným a pracovným životom, 18. 12. 2009, Ba, Insight

Blok tematických prezentácií – Koučing, Emočná inteligencia, Prezentačné zručnosti, Kreativita, Mindfull Business, 14. 12. 2009, Ba, Insight

Vedenie výberových pohovorov, 14. – 15. 12. 2009, Ba, Top Consult Group

Seminár o predaji – Vyššia škola vedenia obchodného rozhovoru, 11. – 13. 12. 2009, Ba, Škola manažmentu L. Rona Hubbarda

Odborné

Školenie vodičov podľa ADR, 18. – 21. 12. 2009, Senec, ADR – školenia a konzultácie

Počítače

Corel Draw II (zľava 30 %), 21. – 22. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

MS Excel 2007/2003, programovanie vo VBA, 14. – 16. 12. 2009, Ba, Ipex IT

MS Excel 2007/2003, pokročilí, 14. – 15. 12. 2009, Ba, Ipex IT

MS Excel 2007/2003, kontingenčné tabuľky a grafy, 16. 12. 2009, Ba, Ipex IT

Adobe Photoshop I (zľava 30 %), 16. – 18. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

MOC5115 – Príprava a nastavenie Windows Vista, 14. – 16. 12. 2009, Ba, Soitron

Implementing Secure Converged Wide Area Networks (ISCW), 14. – 18. 12. 2009, Ba, Soitron

RH302 – Red Hat Certification Lab Exam, 11. 12. 2009, Ba, DataScript

Adobe Illustrator (zľava 30 %), 14. – 16. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

Adobe InDesign, (zľava 30 %), 21. – 23. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

MOC5116 – Programy a mobilita Windows Vista, 17. – 18. 12. 2009, Ba, Soitron

Lotus Domino R7 – Administrácia II, 16. – 18. 12. 2009, Ba, PosAm Bratislava

Unix/Linux – úvod do systému, 14. – 16. 12. 2009, Ba, Ipex IT

3D Studio MAX – modelovanie, 14. – 17. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

Digitálna fotografia, 21. – 22. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

Microsoft Excel III – expert, 14. – 15. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

MOC6231 – Správa Microsoft SQL Server 2008, 14. – 18. 12. 2009, Ba, Soitron

Adobe Photoshop II (zľava 30 %), 14. – 15. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

MS Word 2007/2003 – mierne pokročilí, 14. – 15. 12. 2009, Ba, Ipex IT

MS Project 2007/2003 – základy, 14. – 16. 12. 2009, Ba, Ipex IT

Corel Draw I – základy (zľava 30 %), 14. – 16. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

Unix/Linux – práca v systéme, 17. – 18. 12. 2009, Ba, Ipex IT

Strojopis a základy hospodárskej korešpondencie, 12. – 20. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

Manažment

Microsoft Project I – základy (last minute cena), 14. – 15. 12. 2009, Ba, KVT – kurzy výpočtovej techniky

Majetok v ÚZ zostavenej podľa IFRS 2009, 16. 12. 2009, Ba, Progres Slovakia

Manažérske zručnosti – manažérske základy pre každého riadiaceho pracovníka, 14. – 15. 12. 2009, Ba, Insight

Project Portfolio Management – Multi-Project Controlling (in English), 16. – 17. 12. 2009, Ba, Next Level Consulting

Projektový manažment, 17. 12. 2009, Ba, Excellent Training

Manažérske zručnosti, 11. 12. 2009, Ba, Krauthammer Slovakia

Kurz interných audítorov ITIL/ITSM podľa normy ISO/IEC 20000-1:2005, 15. – 17. 12. 2009, Ba, TÜV NORD Slovakia

PRINCE2 Foundation a Practitioner, P30, MSP, PMI – základy a príprava na certifikáciu PMP alebo CAPM, TOC, CCPM, 14. – 15. 12. 2009, Ba/Praha/Wien/Bournemouth/London-Gatwick/Luton, iné na požiadanie, Potifob

Logistika – Vedúci skladu, 14. – 16. 12. 2009, Ba, WIFI – Slovakia

Účtovná závierka fondov 2009, 14. 12. 2009, Ba, Progres Slovakia

Náklady a cenotvorba, 15. 12. 2009, Ba, Agentúra J & T Mamanžment

Financie

Účtovná závierka podľa IAS/IFRS – zmeny 2009, 11. 12. 2009, Ba, Progres Slovakia

Odvody komplexne – RNDr. Jozef Mihál, 16. 12. 2009, Ba, Agentúra Apollo

Účtovníctvo a dane

Ročné zúčtovanie dane z príjmov zo závislej činnosti za rok 2009 + aktuálne zmeny zá-

kona č. 595/2005, 15. 12. 2009, Ba, Agentúra Apollo

Marketing a obchod

Účtovná závierka obchodníkov s CP 2009, 15. 12. 2009, Ba, Progres Slovakia

Presvedčivý prejav a prezentácia, 16. – 17. 12. 2009, Bratislava, a_set,

Právo

Personalistika z pohľadu pracovného práva, 18. 12. 2009, Ba, Agentúra Apollo

Rôzne

Lektorské zručnosti, 16. – 17. 12. 2009, Ba, Top Consulting Group

Verejné obstarávanie – získanie odbornej spôsobilosti, 14. 12. 2009, Ba, Ústav vzdelávania a služieb

BOZP a PO

Základné školenie ADR vodičov s možnosťou rozšírenia na prepravu v cisternách (aj obnovenie preukazu), 15. – 18. 12. 2009, Ba, Dekra kvalifikácia a poradenstvo

Košický a Žilinský kraj

Počítače

MOC 2276 – Implementing a Microsoft Windows Server 2003 Network Infrastructure: Network Hosts, 14. – 15. 12. 2009, Košice, Telegrafia

Marketing a obchod

Seminár o produktivite – základy pre každého manažéra, 15. – 17. 12. 2009, Košice, Škola manažmentu L. Rona Hubbarda

Jazyky

Týždenný intenzívny pobytový kurz angličtina 1 – začiatčníci, 13. – 18. 12. 2009, Nizke Tatry, Hotel Repiská, Demänovská dolina – Jasná, Jazyková agentúra Resyl – Brain-friendly School

Odborné

Vytvárame rovnomerný ťah – 3. workshop „Najlepšie praktiky zlepšovania vyvinuté v Japonsku a USA“, 15. 12. 2009, Žilina, Bratislava, Košice, SLCP Consulting

Odvody komplexne, 15. 12. 2009, Žilina, Slovenská obchodná a priemyselná komora, Regionálna komora Žilina

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.

TASR naživo

Všetko pre klienta: prenosy na webe, dostupnejší servis, Olympijské noviny

Tlačová agentúra Slovenskej republiky prichádza na trh s produktom netypickým pre agentúrnu produkciu.

Otom, prečo sa v agentúre rozhodli vybočiť z tradičného portfólia, čo si od toho sľubujú a čo nové pre svojich klientov ešte chystajú, sme sa porozprávali s generálnym riaditeľom TASR Jaroslavom Reznikom.

● Prečo tlačová agentúra vstupuje do produkcie skôr typickej pre televíziu?

Nielen Tlačová agentúra Slovenskej republiky, ale aj mnohé ďalšie agentúry, reagujúce na radikálne zmeny v mediálnom prostredí, ktoré prináša zvyšujúca sa sila internetu, musia prehodnocovať tradičné vnímanie agentúry a jej produkciu. My sme so zmenami začali už pred dvoma rokmi. To, že to myslíme vážne, sme preukázali spustením videopress systému na začiatku minulého roka. Náš nový produkt – TASR LIVE: živé prenosy z udalostí, podujatí a tlačoviek nielen pre weby – je logickým vyústením našej snahy. TASR pokračuje aj v rozvoji inteligentných technológií a v spolupráci so spoločnosťou Exwex testuje úplnú technologickú novinku na našom trhu „BroadCast Car – Ultra Mobile Solution for Live Broadcasting“. Produkt je prioritne určený webom, kde spravodajské stránky začínajú preberať úlohy spravodajských televízií a stávajú sa dôležitými hráč-



mi v „live“ spravodajstve. Bude zaujímavý aj pre televíziu, predovšetkým spravodajskú. Je však výborne využiteľný aj v biznis sfére – nielen tým, že vrcholoví manažéri majú teraz možnosť kľúčové udalosti vidieť na svojom počítači, ale aj ako nástroj PR aktivít veľkých firiem. Viem si predstaviť, že si objedajú živý prenos zo svojej tlačovej konferencie alebo podujatia, kde ho môžu cez ich web sledovať podstatní obchodní partneri, klienti či zamestnanci.

● Máte aj ďalšie zaujímavé novinky?

V lete sme spustili vo svojich servisoch multimedialny systém vyhľadávania na báze AUTONOMY. Ide o servis, v ktorom klienti nájdu k aktuálnej

udalosti na jednom mieste nielen textovú správu a zvukový záznam, ale aj fotografie a video. Klient, ktorý má predplatený obrazový servis, si môže stiahnuť fotografiu ihneď v plnom rozlíšení. Ale aj klienti, ktorí majú predplatený len servis textových správ, môžu fotografie vidieť v náhľadoch a v prípade záujmu si ich môžu individuálne objednať. Takto TASR zvyšuje aj potenciál možných ad hoc klientov. Novinkou je aj možnosť vidieť pri priradenej fotografii celú fotosériu z danej udalosti a vyhľadať podobné fotografie podľa kľúčových slov.

● Aká je odozva klientov?

Klienti oceňujú naše novinky a zmeny, čoho dôsledkom je, že sa k nám vracajú podstatní hráči na mediálnom trhu. Pozitívne hodnotia najmä multimedialny systém, ktorý urýchľuje a uľahčuje prácu redakčným tímom a profesionálom. Pretože k správe, zvukovému záznamu a fotografii z tej istej udalosti sa už nemusia dostávať cez tri cesty – preklikávaním troch servisov – ale iba jednou.

● Zaujali aj viaceré vaše produkty pre nemediálnu sféru. Čo ešte chystáte?

V lete boli veľmi úspešné Plážové noviny, ktoré sme vydávali už druhú sezónu. A veľký dopyt po tomto produkte nás inšpiroval k vytvoreniu Olympijských novín, ktoré budú mapovať dianie v slovenskej výprave na Olympijských hrách vo Vancouveri 2010. Budú denne vždy s čerstvými informáciami k dispozícii návštevníkom Slovenského reprezentačného domu. Ďalší produkt odvodený od Plážových novín pripravujeme do ponuky pre hotely a lietadlá.

Zhovárala sa Valéria Nagyová

Rebríček portálov

Len malé úpravy oproti predchádzajúcemu mesiacu poznačili v októbri rebríček najnavštevovanejších slovenských internetových portálov. V prvej päťke zostalo poradie nezmenené: líderstvo opäť patrí portálu azet.sk pred konkurenčným zoznam.sk. Vyplyva to z výsledkov monitoringu Asociácie internetových médií (AIM).

Na stránky patriace pod portál Azet si kliklo vyše 1,6 milióna reálnych užívateľov (RU), Zoznam ich nazbieral takmer 1,5 milióna. V oboch prípadoch ide asi o 40-tisícový nárast. O toľko vzrástol aj počet RU portálu atlas.sk, ktorý obhájil tretiu priečku s výsledkom 1,23 milióna. Štvrté

je sme.sk s 1,19 milióna RU a piate miesto patrí portálu topky.sk, stránky ktorého navštívilo viac ako 860 000 RU.

Aktuality nazbierali vyše 779 000 RU, Centrum skončilo s výsledkom nižším o necelých 5 000 RU. Na ôsmom mieste je stále portál markiza.sk (takmer 700 000 RU), na deviatom pravda.sk (vyše 612 000 RU) a desiatku uzatvára cas.sk tesne nad hranicou 601 000 RU. TA

Nová súťaž PR projektov

Asociácia public relations SR (APR SR) v spolupráci s odborným mesačníkom Stratégie vyhlásila 1. ročník súťaže Prokop – najlepšie PR projekty na Slovensku. Cieľom je vyhodnotiť

najlepšie pôvodné PR projekty, realizované v roku 2009. Kritériami sú najmä inovatívnosť, kreativita a flexibilita PR projektu s prihliadnutím na preukázané výsledky.

„Význam PR komunikácie na Slovensku, ako aj vo svete sa neustále zvyšuje. Svedčí o tom aj celosvetový trend rastu výnosov v PR na úkor iných marketingových disciplín,“ uviedol prezident APR SR Juraj Puchý. „Aj vzhľadom na to sme sa rozhodli odbornej aj laickej verejnosti predstaviť najlepšie PR kampane realizované domácimi agentúrami.“ dodal.

Súťaží sa v kategóriách Corporate Communications, Business to Business PR, Business to Consumer PR, Community Relations a Internal Communication. TA

Škola, ktorá spája šport a vedomosti

Úspechy a snaženia Osemročného športového gymnázia v Trenčianskych Tepliciach

Kde chodia do školy vychádzajúce hviezdy nášho tenisu, hokeja, fitness, triatlonu, stolného tenisu...?

Dominika Cibulková sa po dlhšom zranení vrátila na tenisové dvorce. Môže tak na nich aktívne absolvovať záver svojej dosiaľ najúspešnejšej sezóny, keď sa prebojovala až na dvanáste miesto svetového rebríčka...

Magdaléna Rybáriková si v priebehu roku nielen jasne upevnila pozíciu slovenskej tenisovej trojky, ale ako šiesta Slovenka v histórii vyhrala turnaj WTA, dostala sa do prvej svetovej päťdesiatky a jej výsledky i výkony signalizujú ďalšie možnosti vzostupu...

Mladý hokejový obranca Martin Štajnoch patril k oporám slovenskej reprezentácie hráčov do dvadsať rokov pri zisku pekného štvrtého miesta na majstrovstvách sveta. Teraz stabilne hráva v mužstve Slovana Bratislava, ktoré vedie našu najvyššiu súťaž...

A ďalší šampióni...

Osemnásťročná Petra Fašungová si po viacerých výborných výsledkoch v rôznych bežekých disciplínach, duatlone i triatlone vyskúšala aj beh do vrchu – s takým úspechom, že



Životný úspech žiačky SŠG Rybárikovej: prvý titul z okruhu WTA tour získala v júni 2009 v anglickom Birminghame.

reprezentovala Slovensko na majstrovstvách sveta...

Barbora Belancová sa v juniorskej kategórii môže pochváliť nielen titulom majsterky Slovenska vo fitness, ale má tiež popredné umiestnenia z majstrovstiev sveta v jednotlivcoch i dvojiciach...

Stolná tenistka Soňa Hudecová sa po úspechoch medzi juniorkami nestratila ani v kategórii žien. Na jesenných majstrovstvách Európy bola členkou slovenskej reprezentácie, v dvojhre postúpila do tretieho kola a vo štvorhre do osemfinále...

Čo spája tieto informácie z veľmi rôznorodých športových odvetví? To, že všetci spomínaní mladí športovci sú študentmi alebo absolventmi Osemročného športového gymnázia v Trenčianskych Tepliciach.

Dobré meno napriek nie dlhej histórii

V školskom roku 2008/2009 bolo na Slovensku spolu dvanásť športových gymnázií, z toho štyri súkromné. A práve v tomto roku v známom kúpeľnom meste absolvovali prví maturanti. Je to teda škola mladá – postupne si však dokázala vybudovať dobré meno v športovej príprave i vzdelávaní. K tomu sa ešte vrátíme – teraz sa však ešte pristavme pri športe. Okrem spomenutých najznámejších reprezentantov patria k študentom i ďalší športovci, ktorí získali popredné umiestnenia nielen v slovenských, ale aj medzinárodných súťažiach. Ako dokážu

súčasne zvládať školu i šport? Odpoveď znie na prvý pohľad jednoducho: niektorí žiaci gymnázia majú špeciálne upravené študijné plány. To si vyžaduje špecifické prístupy od pedagogického zboru i nemalé nasadenie a disciplínu od ich zverencov. Ale pre športovcov by takéto vlastnosti mali byť samozrejmé...

Okrem mladých reprezentantov, ktorí už dosiahli špičkové výsledky, je škola otvorená aj pre ďalšie talentované dievčatá a chlapcov. V tom je prirodzenou základňou pre Súkromné športové gymnázium (SŠG) v Trenčianskych Tepliciach okolitý región. Najbližšie športové gymnázium je v Trenčíne – a potom až v Žiline, Nitre, Trnave... Do kúpeľného mesta preto smerujú nádeje vo vybraných športoch z územia celého kraja od Považskej Bystrice až po Prievdzu a niekedy ešte z väčších vzdialeností.

Nadväzujú na tradície

Ak susedný Trenčín priťahuje najmä vysokou úrovňou prípravy vo svojich dobre známych odvetviach, ako sú ľahká atletika, plávanie, cyklistika či kanoistika, Trenčianske Teplice majú tiež vyprofilované jasné a tradičné fažiská. Ku

Pre niekoho bude šport náplňou života, ale SŠG pripravuje aj na iné profesie a na štúdium.

kúpeľom napríklad patrí tenis – a tu sa písala naozaj bohatá história. Pamätníci hovoria o legendárnych menách ako Koželuh či Drobny, ktorí hrávali na preslávanej Baračke... Tam je aj dnes hlavná základňa na letnej antuke i v nafukovacej hale. Dnes sa tu síce neodohrávajú veľké turnaje dospelých, ale zato viaceré, aj medzinárodné, pre mládež. Vhodné podmienky a kvalifikovaní tréneri vytvárajú pre tenis naozaj dobré zázemie. O futbale v tomto mestečku sa síce vie menej, ale pre jeho fanúšikov hádam prinesieme novú informáciu. Trenčianske Teplice patria medzi slovenskú elitu v ženskom futbale. A tak sa na gymnáziu tomuto športu, logicky, venujú tiež dievčatá. V stolnom tenise zasa možno využiť aj tradície Trenčianskej Teplej, ktorá leží doslova, čo kameňom dohodíš. Mimochodom, odtiaľ pochádza i spomínaná Soňa Hudecová. Jednoducho, na gymnáziu sa venujú predovšetkým takým športom, ktoré majú vytvorené vhodné



Dominika v posilňovni

podmienky, dobré trénerské zázemie, a tým aj perspektívy pre rast výkonnosti žiakov.

Bez kompromisov v kvalite vzdelávania

Hoci ide o športovú školu, bokom nezostáva pozornosť venovaná vzdelávaniu a výchove. Pedagógovia i tréneri podčiarkujú snahu o spájanie pozitív oboch línii. Nie je vôbec náhoda, že športovci sú často nadpriemerne ambiciózní, cieľavedomí, disciplinovaní. Bez toho ťažko možno dosiahnuť športové vrcholy – ale tieto vlastnosti sú veľmi osožné aj vo vzdelávacom a výchovnom procese. Zároveň je gymnázium prípravou na život a prácu po skončení športovej kariéry. Pre niekoho sa môže stať šport a telesná výchova povoláním, ale maturita na tejto škole si dáva za cieľ absolventa pripraviť aj na iné profesie a ďalšie štúdiá. Všetci pedagógovia spĺňajú kvalifikačné požiadavky a dnes už nie je problém získať v tomto smere kvalitu: záujem učiť na SŠG je veľký a hlásia sa uchádzači nielen z blízkeho regiónu. Škola má podporu mesta a jeho vedenia, dobre spolupracuje so susednou základnou školou, využíva jej laboratóriá a špecializované učebne. Má vlastnú modernú učebňu pre informatiku a vlastnú posilňovňu priamo v škole. Zriaďovateľ a vedenie školy však chcú ešte výraznejšie aplikovať progresívne for-



Tenisový areál TCTT na Baračke

my vzdelávania, napríklad e-learning pri cudzích jazykoch. Kúpeľné mesto svojimi kultúrnymi aktivitami i krásnym prírodným prostredím vytvára veľmi dobré možnosti pre environmentálnu výchovu a budovanie vzťahu k umeniu.

Prekážky rastu

Bohužiaľ, nárast počtu žiakov sa zastavil, lebo aplikácia nového zákona o výchove a vzdelávaní 245/2008 do praxe znemožňuje prestupy žiakov 6. až 9. ročníka základných škôl na všetky osemročné gymnáziá. Učiť šport na profesionálnej úrovni však treba najneskôr od desiateho roku dieťaťa – a keď sa dostanú na strednú školu pätnásťroční, to už je veľmi neskoro. Záujem rodičov i detí tu je a vedeniu gymnázia sa ťažko vysvetľuje, prečo na ňu nemôžu prejsť zo 6. až 9. ročníka základnej školy. Je to škoda hlavne pre talentované deti.

Tie, ktoré spĺňajú podmienky zákona, však možnosť majú. Pre žiakov 5. ročníka ZŠ sa v marci 2010 uskutočnia talentové prijímacie skúšky na SŠG v Trenčianskych Tepliciach (viac na ssg.edupage.org).

Ak by ste sa ľudí z prostredia školy a jej vedenia spýtali, čo si najviac želajú a čo im najciteľnejšie chýba, možno by odpovede boli dosť pestré. Ale vo väčšine by sa zhodli na jednom: na potrebe internátu pre toto gymnázium. Ako sme už povedali, mnohí sem prichádzajú z väčších vzdialeností a denne dochádzať je veľmi náročné. Zatiaľ sa to veľmi ústretovo rieši ubytovaním v súkromí, ale internát by bol predsa len najlepším riešením. Potom by príprava nárdejných športovcov a vzdelaných mladých ľudí mohla prebiehať v ešte lepších podmienkach.

Miloš Nemeček

Foto: TASR, archív

GW0911-1201

JUTURN
GOLF MARKETING

golfová sezóna
2010

GOLF RESORT
AUSTERLITZ SLAVKOV, ČR
20.5., 15.7., 16.9., 7.10.

RESORT
SCHÖNFELD, RAHÚSHO
29.4., 17.6., 12.8., 23.9.

PREZIDENT
GOLF CUP
2010

partneři

24. 4.	GOLF RESORT AUSTERLITZ, SLAVKOV (ČR)
25. 4.	SOKRATES GOLF & COUNTRY CLUB KÖRENEC (ČR)
29. 5.	GOLF AND SKI RESORT OSTRAVICE (ČR)
30. 5.	GOLFOVÝ KLUB ROPICE (ČR)
26. 6.	GOLF CLUB, TATA, (HU)
27. 6.	EUROVALLEY, MALACKY (SR)
31. 7.	VELKÁ LOMNICA (SR)
1. 8.	VELKÁ LOMNICA (SR)
27. 8.	GOLF RESORT KONOPIŠTE, D'ESTE COURSE (ČR)
28. 8.	GOLF RESORT KONOPIŠTE, RADECKÝ COURSE (ČR)

Grécke slnko vo fľaši



Metaxa v darčekom balení čaká aj na našich nových predplatiteľov

Keď sa mladý grécky podnikateľ Spyros Metaxas rozhodol vydestilovať sladké víno a zmiešať ho s muškátovým vínom a rôznymi prísadami, netušil, že výsledkom bude jeden z najoriginálnejších nápojov – Metaxa.

Metaxa sa dostala na trh v roku 1888 a takmer okamžite si získala priazeň príslušníkov najvyšších spoločenských vrstiev. Čoskoro prenikla aj na grécky kráľovský dvor a udomácnila sa aj na večierkoch európskej šľachty a bohatých amerických podnikateľov.

Odvtedy až dodnes sa mnohí líkérnici snažia napodobniť špecifickú chuť Metaxy, no neúspešne. Jej ingrediencie totiž vytvárajú špecifické grécke podnebie, bobule hrozien pestované na ostrovoch v Egejskom mori, francúzske dubové sudy, v ktorých dozrieva a získava klasickú farbu a chuť, a zvláštna kombinácia prísad. Počet hviezdíček na fľaši označuje počet rokov zrenia v sudoch. Trojhviezdičková a päťhviezdičková Metaxa nie sú veľmi rozdielne, hoci

päťhviezdičková je o niečo suchšia, s výraznejšou chuťou alkoholu. Sedem- a dvanašthviezdičkové sú komplexnejšie a chuťovo bohatšie. Dvanašthviezdičková je výrazne suchšia, čo je spôsobené tým, že do tohto druhu sa nepridáva muškátové víno. V oboch prípadoch však môžete doslova cítiť sud, v ktorom Metaxa dozrieva.

Výrobca pravidelne uvádza na trh aj osobitné „edície“ pri rôznych príležitostiach. V čase Vianoc sa vydáva vianočná Metaxa s priloženým darčekom v balení. Najdrahšie a najzaujímavejšie druhy sú tie s označením Metaxa Grand Reserve. Existujú aj rôzne špeciálne zberateľské verzie Metaxy uvedené pri rôznych príležitostiach, ako napríklad Metaxa Grand



Olympian Reserve či limitovaná séria AEN Metaxa. Tá bola uvedená na trh v limitovanom počte 1 888 kusov pri príležitosti 120. výročia založenia spoločnosti a obsahuje najstaršiu, vyše 80-ročnú Metaxu. Tvoria ingredienciu do najdrahšieho miešaného nápoja z Metaxy na svete, ktorý sa volá AEN Spyros. Viac sa môžete dočítať napr. na stránke www.metaxaen.cz.

Predplatiteľská súťaž

Objednajte si ročné predplatné časopisu Goodwill iba za 12 eur a získate okrem zľavy na predplatné aj šancu získať hodnotný darček. Trom vyžrebovaným predplatiteľom, ktorí si do 15. januára 2010 objedajú a uhradia predplatné časopisu Goodwill, zašleme darčkové balenie 5-hviezdičkovej Metaxy s originálnym pohárom (na obrázku) a navyše aj suvenírom – tričko Metaxa.

Kto získal výhru z októbrového vydania Goodwillu

Skvelú príležitosť prežiť víkend v dvojici s možnosťou využitia wellness centra v hoteli Vila Anna v Trenčianskych Tepliciach získali títo vyžrebovaní predplatitelia Goodwillu:

- Bc. Zuzana Marasová z Prešova,
- Ing. Tomáš Murárik z Bratislavy,
- Dr. Irena Púchyová zo Šamorína.

Vyžrebovaným predplatiteľom blahoželáme!
Redakcia



Možnosť objednania predplatného:
zaslaním vyplneného objednávkového kupónu na adresu:
Goodwill Publishing, s. r. o.
Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
faxom na číslo: 02/48 28 74 25
e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk



ANO, objednávam si ročné predplatné v cene 12 €/361,51 Sk

ADRESA PREDPLATITEĽA:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

ADRESA NA DORUČENIE:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

E-mail: Telefón:

Dátum: Podpis:

Platí aj podpísaná fotokópia objednávky.

Pre zdravé a šťastné Vianoce

Vyberte pre svojich
blízkyh darček zo štedrej
ponuky Walmark.

Pre zdravé žily



*Účinná výživa
pre klby*



*Pre zdravé a krásne
vlasy, pokožku
a nechty*



*Lepšie prekrvenie
končatín a dobrá pamäť*



*Multivitamín
a multiminerál*



*Starostlivosť
o zdravie
močových ciest*



*Aktívna
starostlivosť
o prostatu*



WALMARK®

www.walmark.sk • www.klubzdravia.sk
infolinka 0800 191 191



**Získajte
66,39 €
štátnu prémie**

do 31. 12. 2009

www.pss.sk

Nepremeškajte svoju šancu na získanie štátnej prémie a ďalších zaujímavých výhod. Stavebné sporenie v Prvej stavebnej sporiteľni, a. s., pre vás znamená:

- bezpečné uloženie, výhodné zhodnocovanie a ochranu vašich vkladov v ich plnej výške,
- ročnú štátnu prémie pre každého člena rodiny a spoločenstvá vlastníkov bytov,
- 2%-ný garantovaný ročný úrok k vkladom aj štátnej prémii,
- stavebné sporenie pre deti v tarife junior extra s extra istotou až do 10 000 € (301 260 Sk),
- stavebné sporenie **SENIOR EXTRA** s možnosťou výplaty renty,
- stavebný úver s garantovanou ročnou úrokovou sadzbou už od 2,9 %, až do 40 000 € (1 205 040 Sk) bez skúmania príjmov a bez záložného objektu,
- rýchle financovanie prostredníctvom úveru **XXL konštant bez počiatočného vkladu.**

Štátna prémie 66,39 € = 2 000,07 Sk
Prepočítané konverzným kurzom 1 € = 30,1260 Sk



**PRVÁ STAVEBNÁ
SPORITEĽŇA**

Podrobné informácie vám ochotne poskytneme v kanceláriách obchodných zástupcov Prvej stavebnej sporiteľne, a. s., na celom území Slovenska. Informovať sa môžete aj v Centre telefonických služieb PSS, a. s., na čísle **02/58 55 58 55** alebo vás radi navštívime tam, kde vám to najviac vyhovuje. K dispozícii sú vám aj poradcovia stavebného sporenia kooperačných partnerov PSS, a. s.

Jednotka
v stavebnom sporení