

ZAKÁZANÉ OVOCIE DAŇOVÝCH RAJOV

Vydajú nám svoje (bankové) tajomstvá?

**Strojárstvo
sa už nadychuje**

**Protikrízová
pevnosť Európa**



V záplave zlých správ sa **dobré riešenie** nestratí

Komplexná správa a riadenie financií pre malých a stredných podnikateľov

- Vedenie OTP Biznis Konta s balíkmi služieb PLUS, EXTRA a MAX s množstvom výhod
- **Bezplatné** zriadenie a vedenie **OTP Sweep Konta** za účelom zhodnotenia dočasne voľných finančných prostriedkov
- **OTP Biznis úver** s atraktívnymi zľavami a s **bezkonkurenčnými** benefitmi

toprok 2009
otprok 2009

www.otpbanka.sk • **otpdirekt** 0850 111 222

 **otpbanka**

otp biznis riešenie

GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

September 2009

Registované 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 poštového a balného)
Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Layout:

Mgr. art. Branislav Linek

Grafické vyhotovenie:

Artwell Creative, s. r. o., Bratislava
www.artwell.sk

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Foto na titulnej strane:

ISIFA

Foto na tejto strane:

Miro Nemeč

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.

Dobrá vôľa je lepšia než emócie

Keď som pred letom predpovedal (nebolo to až také ťažké), že nás nečaká uhorková sezóna – nuž, táto prognóza sa naplnila vrchovato. Nielen v hospodárskej oblasti, o ktorú išlo predovšetkým. V nej sú skutočnosti o čosi lepšie, ako sa čakalo pred pár mesiacmi. Najväčšie ekonomiky – americká či z európskych pre nás taká dôležitá nemecká – sa zrejme už odrážajú od krízového dna. Slovensko za posledný štvrtrok zaznamenalo dvojpercentný rast, čo je dokonca najviac v Európskej únii. Analytici i praktici varujú pred prílišným optimizmom, reálny obrat by mal priniesť až budúci rok a zotavovanie bude pomalé a zložité. Ale každá dobrá správa poteší...

Až príliš horúco však bolo v sporných mesiacoch na inom poli. Národnostné a etnické problémy nabrali razanciu, na ktorú sme neboli zvyknutí. Spory okolo jazykového zákona či súvislosti svojráznej prezidentskej prechádzky po komárňanskom moste rozjatrlili už aj tak citlivé slovensko-maďarské vzťahy. A rómska otázka nabrala tiež veľmi búrlivé podoby, vrcholom bol pochod extrémistov a policajný zásah.

Na jazyk sa derú mentorské slová, ale trochu ich brzdi pohľad do okolia. Pri všetkej kritickosti i sebakritike nejde len o slovenskú lokalizáciu. Rómska problematika v susednom Maďarsku vyústila až do brutálnych vražd s temným pozadím. Etnické alebo národnostné problémy sa dramaticky prejavujú aj v takých krajinách s rozvinutou demokraciou a vysokou ekonomickou a sociálnou úrovňou, ako sú Spojené štáty, Španielsko či Francúzsko. Rýchlo vyriečiť zjednodušený recept na riešenie by teda bolo trúfalé.

Jedna z podstatných stránok je však zrejme a spoločná. Je ňou očividne zámerne podnecovanie emócií a konfliktného videnia. V takomto ovzduší sa najlepšie vodí krajnostiam, nech už stoja na ktorejkoľvek strane. Slovenskému nacionalizmu by sa nedarilo bez maďarského šovinizmu a naopak. A všetci, kto si na takejto agende založili svoju politickú živnosť, sa môžu len tešiť zo zúrodňovania takejto živnej pôdy. Pri rómskej otázke k tomu pristupuje ešte ďalší rozmer: dlhodobé neriešenie podstaty problému i často ťažko pochopiteľné postoje časti rómskej menšiny.

Verme, že k modernej dobe patria zásady racionality a hľadania konštruktívnych a efektívnych riešení. Súčasná finančná a hospodárska kríza mohla byť ešte hlbšia, keby sa kompetentní poväčšine nezhodli na síce nie ľahkých, ale potrebných krokoch. Podobne by to malo platiť aj v ďalších oblastiach. Dobrá vôľa je lepšia než rozbúrené emócie, ktoré môžu viesť ku skratovým reakciám. Ekonomika je škola, v ktorej sa oplatí učiť...



PhDr. Miloš Nemeček

vydavateľ



Ako dosiahnuť „Európu výsledkov“

Pre Európu to mohol byť rok radovánok, výročí, osláv. Namiesto toho zápasí s recesiou. Sú dnešné ťažké časy práve tou výzvou, aby Únia preukázala svoje silné stránky a presvedčila aj skeptikov? **9 - 11**

Ekonomika

- 6** Európske nebo sa mení
- 6** Investori sa viac zabezpečujú
- 6** Aj Rakúsko je daňový raj
- 8** Vzostupy a pády maďarskej ekonomiky
- 12** Globálna ekonomika: dialóg hluchých?
Svet potrebuje nové rozhodovacie štruktúry
- 13** Kríza znížila počet milionárov
- 14** Boj proti daňovým rajom sa zostruje

Európa

- 9** Mierne pridusené európske oslavy
Zjednocovanie Európy jej pomáha v kríze, myslí si šéf EBOR
- 10** Ako dosiahnuť „Európu výsledkov“

Priemysel

- 18** Šrotovné demonštrovalo, že nechceme len čerpať výhody
- 19** V Brne sa opäť schádza špička priemyslu

Vzdelávanie

- 20** Príprava odborných kádrov - nová výzva súčasnej doby
Minister školstva SR Ján Mikolaj o prestavbe systému odborného vzdelávania
- 21** Podnikatelia môžu čerpať z miliónových balíkov
- 61** Vzdelávanie, kurzy, semináre
- 62** Firemné vzdelávanie formou eLearningu

Podnikanie

- 22** Goodwill krízy a goodwill v čase krízy
Kríza má dve tváre; netreba ju považovať len za katastrofu
- 24** Ako sú riadené podniky v Európe?
Mýty verzus zistenia zo zaužívanej praxe
- 25** V silnej nadnárodnej spoločnosti riadi HR slovenská manažérka
- 26** Európske podnikateľské ocenenia
- 27** Ako riešite svoje problémy?

- 28** Rozhodcovské konanie – cesta k rýchlejšiemu riešeniu obchodných sporov
- 29** Zamestnanecké benefity smerujú do poisťiek

Za horizontom

- 30** Detektívi súvislostí
Anton Hykisch o potrebe integrovať znalosti špecializovaných odvetví

Logistika

- 32** Logistické sklady: medzioročný prepád, kvartálny rast
- 33** Našou úlohou je pomôcť priemyslu zefektívniť organizáciu logistiky
Rozhovor s Milanom Majtánom z GEFCO Slovakia

Automobily

- 34** Volksporsche? Nikdy!
- 34** Američania a malé autá
- 35** Odbyt áut v SR je už vyšší ako vlni



Šrotovné demonštrovalo, že nechceme len čerpať výhody

Minister hospodárstva Ľubomír Jahnátek vidí signály oživovania jedného z nosných priemyselných odvetví – strojárstva. **18**

Boj proti daňovým rajom sa zostruje

Kto sa bojí čiernej listiny? Tlak na výmenu informácií o daňových systémoch krajín sa vďaka politickej vôli zvyšuje. **14**



Financie

- 36** **Zakážte spoločný dlhopis**
Paneurópsky dlhopis nepomáha slabším členom EMÚ
- 37** **Poistenie majetku aj cez internet**
- 37** **Eurodlhopisy na vzostupe**
- 38** **Človeka a banku prezrádza aj dizajn karty**
Personifikované karty sú čoraz obľúbenejšie
- 39** **OTP Banka prispôbila potrebám klientov produkty i štruktúru**
Rozhovor s členom predstavenstva OTP Banky Gáborom Tenkom
- 40** **O peniazoch s odborníkmi z praxe**
- 41** **Mobil aj ako peňaženka**
Stredná a východná Európa je pripravená na expanziu mobilných platieb

Informačné a komunikačné technológie

- 42** **Naučte sa vládnuť informáciám**
Kvalitné IT prinášajú firmám vyššiu pridanú hodnotu

- 43** **Teleworking – pracovná metóda pre budúce generácie**
- 44** **Deti musia byť počítačovo gramotné**
- 45** **Viac ako 50 000 fotografií na USB**

Energetika

- 46** **Výrobcovia regulačnej techniky predbiehajú normy**
Presnosť regulačných prístrojov šetrí teplo

Poľnohospodárstvo

- 48** **Európa potrebuje novú poľnohospodársku politiku**
- 49** **Úspešný Agrokomplex**

Cestovný ruch

- 50** **Slováci už viac „objavujú“ vlastnú krajinu**
- 50** **Slovenské dni v zahraničí**

Obchod

- 51** **Green shoppers – srdce verzus peňaženka**
Ako vníma spotrebiteľ ekologický aspekt výroby?

Zdravie

- 52** **O čom manažéri radšej mlčia**
Obavy zo zlyhania prinášajú depresie a choroby
- 53** **HealthPresence – virtualizácia v medicíne**
- 54** **Vychutnate si dovolenku aj po lete?**

Štýl

- 56** **V kultúre je vyšší obrat ako v automobilovom priemysle**

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 58** **Človek nie je ostrov**
Slovak Telekom a spoločenská zodpovednosť
- 59** **Nadácia Orange začala činnosť**
- 60** **Sila darcovstva**
Fórum donorov oceňuje filantropov
- 62** **Nádej od Nadácie VÚB**

Marketing

- 64** **Ako pripraviť dobré www stránky**
- 65** **Slovenský PR trh sa opäť prebúdzá**

Európske nebo sa mení

Tak nám teda SkyEurope predsa len skrachovala... Takto takmer švejkovsky by sme mohli začať komentár k neslávnomu koncu nízkonákladovej leteckej spoločnosti. Treba však dodať, že správy podobného druhu vôbec nie sú ojedinelé. Za posledného pol-druha roka obdobný osud postihol viacero firiem (najmä nízkonákladových) v leteckej doprave. Ak práve SkyEurope vyvolala u nás podstatne väčšiu pozornosť, má to jasnú logiku. Jej sídlo je v Bratislave – a hlavne táto dramatická udalosť zasiahla tisíce Slovákov. Treba však pripomenúť, že toto finále tragikomédie nebolo vôbec nečakané. Už pred viac než rokom odborníci uvádzali SkyEurope medzi najohrozenejšími spoločnosťami a jej silnejší konkurenti (najmä Ryanair) to dávali demonštratívne najavo. Vedenie firmy sa pokúšalo bojovať; ich nasadenie mohlo vyvolať uznanie za húževnatosť či pokrútenie hlavy za naivnosť. Predvídatejší pasažieri radšej nekupovali letenky, spojené s rizikom – zostalo však údajne až 280-tisíc takých, čo verili na zázrak... Ale dosť irónie. Faktom je, že ide o ďalší príklad celkovej krízy v leteckej doprave. Podľa expertov sú v Európe iba štyri spoločnosti,



ktoré sú dostatočne silné, aby sa podobného konca nemuseli obávať. Spomedzi tradičných sú to Air France – KLM a Lufthansa, spomedzi nízkonákladových Ryanair a Easy Jet. Ďalšie majú menšie alebo väčšie problémy – najmä nízkonákladové spoločnosti, pre ktoré prudké zdrazenie pohonných látok znamená ešte tvrdší zásah do ekonomiky ako pri tradičných prepravcoch. Ale aj tí sa poväčšine trápia. ČSA za prvý polrok mali stratu takmer dve miliardy českých korún, znížením počtu zamestnancov i lietadiel a ďalšími úspornými opatreniami sa chystajú na predpokladanú jarnú privatizáciu. Rakúska Austrian Airlines sa zachráni pod krídlami Lufthansy. Otázniky visia nad Alitaliou. Model predaja či spojenia so silnejším zahraničným partnerom zablokovali odborári, krátkodobo pomohla finančná

injekcia štátu, teraz však čaká reštrukturalizácia a prepúšťanie približne tretiny z 19-tisíc pracovníkov. Európske nebo však na tom nie je horšie ako americké – tamojšie spoločnosti sú v ešte ťažšej situácii... Začarovaný kruh vytvárajú najmä rastúce náklady – na prvom mieste výrazne drahšie pohonné látky – a súčasne pokles počtu cestujúcich: kvôli kríze, terorizmu i z ďalších dôvodov. Tí, ktorí cestujú, by to chceli čoraz lacnejšie. Ružová farba z väčšiny nízkonákladových spoločností však už opadla či opadáva. V modernej spoločnosti a globalizovanom svete je letecký transport samozrejmosťou. Bude však musieť vyriešiť zložitú otázku: ako uspokojiť predstavy klientov a súčasne dosiahnuť ekonomickú udržateľnosť.

Miloš Nemeček

Investori sa viac zabezpečujú

Nemeckí investori na Slovensku napriek kríze zostávajú, v snahe ochrániť svoje investície sa však zamerali na posilnenie vplyvu v slovenských spoločnostiach. „Registrujeme zvýšený počet úkonov týkajúcich sa zabezpečenia investícií a tlak na vymáhanie pohľadávok,“ uviedla JUDr. Zuzana Chudáčková z advokátskej kancelárie BNT – Sovova Chudáčková & Partner, s. r. o. Súčasťou reštrukturalizačných opatrení investorov je podľa nej aj zmena distribučných sietí a zastúpení a zlučovanie účtovníckych a servisných činností v rámci stredoeurópskeho regiónu. **SN**

Prepojenie trhov SR a ČR s elektrinou

Organizátori krátkodobého obchodovania s elektrinou, ktorými sú pre ČR Operátor trhu s elektrinou (OTE), a. s., a pre SR Slovenská elektrizačná prenosová sústava, a. s., (SEPS), v spolupráci s ČEPS, a. s., 31. augusta 2009 úspešne prepojili národné denné trhy s elektrinou. Ponuky účastníkov trhu na nákup a predaj elektriny na dennom trhu sa



prijali a zobchodovali bez ohľadu na to, či išlo o účastníkov z ČR alebo zo SR. Ukončili sa tak denné explicitné aukcie na spoločnom cezhraničnom profile medzi ČR a SR. Do spoločného obchodovania sa v prvý deň zapojilo 50 registrovaných účastníkov a zobchodovalo sa 14 927,9 MWh elektriny za priemernú cenu 44,51 EUR/MWh.

Lízingy sa prepadli

Členské spoločnosti Asociácie leasingových spoločností SR v 1. polroku 2009 uzatvorili obchody v celkovej sume 777 miliónov eur. V porovnaní s rovnakým obdobím vlaňajška to znamená pokles o 42,7 %. Najväčší objem predstavoval lízing osobných automobilov v objeme 290 miliónov eur, avšak v porov-

nani s prvým polrokom 2008 to bolo menej o 29,3 %. Nasledujú stroje a zariadenia v objeme 191 miliónov eur (pokles o 41,9 %), úžitkové automobily 115 miliónov eur (pokles o 51,3 %) a nákladné automobily 104 miliónov eur (pokles o 63 %).

Aktívne finančné operácie na obstaranie hnuťelného a nehnuteľného majetku ponúkalo na Slovensku 40 členských spoločností ALS. Počet nových zmlúv bol asi 36 000. **VJ**

Aj Rakúsko je daňový raj

Rakúsko je posledným oficiálnym daňovým rajom v EÚ z hľadiska bankového tajomstva. Viedeň však chystá legislatívne zmeny, aby sa zbavila tejto nelichotivej jedinečnosti. Štyri



parlamentné strany sa dohodli na zmiernení dodržiavania bankového tajomstva v prípade cudzincov. OECD sa vyjadrila, že je pripravená škrtnúť Rakúsko zo svojej sivej listiny po tom, čo prijme legislatívu o medzinárodnej pomoci v daňových otázkach a do platnosti vstúpi 12 dohôd o dvojtom zdanení s ostatnými krajinami.

Rakúsko je na tzv. sivej listine štátov, pretože síce prijalo smernice o transparentnosti, ale ešte ich neimplementovalo.

Šéf centra OECD pre daňovú politiku a správu daní Jeffrey Owens vyjadril spokojnosť s „priam revolučným“ pokrokom v boji proti daňovým rajom. Upozornil, že za uplynulých 10 mesiacov sa v tomto smere podpísalo viac dohôd ako za posledných 10 rokov, a to vďaka politickej podpore.

O boji proti medzinárodným daňovým únikom sa v septembri rokovalo aj na Globálnom daňovom fóre v mexickom Los Cabos a na stretnutí ministrov financií G20 v Londýne.

VW Slovakia rozširuje kapacity

Volkswagen Slovakia, a. s., plánuje v bratislavskom závode rozšíriť výrobné kapacity zvarovne a montážnej haly investíciou za 149 miliónov eur. Rozširovanie súvisí



s výrobou vozidiel New Small Family (NSF) pre značky VW, Škoda a Seat. Celkové investície do výroby NSF dosiahnu 308 mil. EUR a ročná výrobná kapacita závodu sa zvýši na 400 000 vozidiel.

Slovenské registračné pokladnice do Švédska

Na náročnom škandinávskom trhu sa chce presadiť slovenský výrobca registračných

pokladníc Elcom, s. r. o. Motivuje ho nová švédska zákonná úprava o zavedení povinnosti používania registračných pokladníc. Švédsky úrad pre certifikáciu už udelil certifikáty pre štyri modely registračných pokladníc z produkcie firmy.



Continental úplne vlastní Matador Rubber

Nemecká spoločnosť Continental sa stala 100-percentným vlastníkom slovenskej firmy Continental Matador Rubber. Odkúpila totiž od menšinového akcionára, cyperskej M. I. L. Investments, zvyšný balík 34 % akcií za 67 mil. USD (46,96 mil. EUR).

Continental Matador prevádzkuje dva závody v Púchove – jeden na výrobu pneumatík pre nákladné autá a druhý pre osobné autá.

KSVE vybránu z krízy skôr

V ekonomikách krajín strednej a východnej Európy (KSVE) sa ukazujú signály zlepšenia. Finančná kríza v regióne by sa mala skončiť skôr než v krajinách ďalej na západ, myslí si šéf talianskej banky UniCredit Alessandro Profumo.

UniCredit je najväčším úverovým inštitútom v regióne z hľadiska aktív. Podľa A. Profuma nie je optimizmus úplne namieste, avšak dodal, že KSVE sa z krízy „určite dostanú skôr ako západná Európa“. Uviedol, že v ekonomikách regiónu už vidno signály oživenia.

Ruská ropa a plyn pre Áziu

Rusko chce v nasledujúcich dvoch desaťročiach predávať podstatne viac ropy a plynu na ázijskom trhu. Tento cieľ obsahuje nová Energetická stratégia 2030. Podiel exportu ropy do Ázie z celkového vývozu má vzrásť zo súčasných 6 % na 20 až 25 %. Vývoz plynu potrubím by mal dosiahnuť asi 20 % z celkových dodávok, kým teraz je takmer na nule. Vývoz palív do Európy by mal do roku 2030 stagnovať na úrovni roku 2008. Analytici však hodnotia zámery Ruska zvýšiť predaj plynu v Ázii ako málo realistické.

Ekonomika SR v 2. kvartáli medziročne poklesla o 5,3 %. Oproti očakávaniu sa horšie vyvíjala investičná aktivita.

ŠÚ SR predpokladá, že ekonomika SR môže na budúci rok obnoviť rast.

Dôvera v ekonomike SR rástla v auguste tretí mesiac po sebe; indikátor ekonomického sentimentu (IES) bol 73,2 %.

Harmonizovaná inflácia v SR klesla v júli na nové historické minimum 0,6 %. Inflácia meraná národnou metódou sa však zvýšila na 2,5 %.

Dotácie na rozvoj bývania v sume 25,66 mil. EUR poskytl v prvom polroku Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR.

Skupina Slovnaft dosiahla v 2. štvrťroku po troch stratových kvartáloch prevádzkový zisk 8,3 mil. EUR. Objem predaja rafinérskych výrobkov v SR poklesol medziročne o 13,2 %.

BAE Systems zaznamenali v prvom polroku 2009 medziročný rast predajov o 28 % na 9,941 mld. GBP. EBITDA bola 979 mil. GBP.

Henkel mal v druhom kvartáli 2009 medziročný pokles tržieb o 5,0 % na 3,485 mld. EUR, avšak zlepšenie oproti 1. kvartálu.

Penta: aktíva skupiny dosiahli v minulom roku 2,3 mld. EUR, vlastné imanie spoločnosti je 725 mil. EUR a konsolidovaný zisk po zdanení bol 61,5 mil. EUR.

Slovenská pošta vykázala za 1. polrok zisk 1,55 mil. EUR. Výnosy medziročne klesli o 1,9 %.

Unipetrol zaznamenal v 2. kvartáli čistú stratu 359 miliónov Kč (14,15 mil. EUR), viac ako sa čakalo.

MOL dosiahol v 2. štvrťroku zisk 178,5 mld. HUF, teda viac ako sa čakalo.

Skupina Kofola vykázala v prvom polroku 2009 konsolidovaný čistý zisk 2,50 mil. EUR.

Strabag: rakúsky stavebný koncern mal v 1. polroku prevádzkovú stratu 11,1 mil. EUR, čo je lepšie, ako sa čakalo.

Makyta, a. s., zaznamenala za prvých sedem mesiacov medziročný pokles predaja o 23 %. Zisk bol asi 70 000 eur pri obrate 8 mil. EUR.

Finančná kríza bude svetovú ekonomiku do konca tohto roka stáť 10,5 bilióna USD, spočítali v Commerzbank. Na každého človeka na planéte to je vyše 1 500 USD.

Ukrajina plní zásobníky plynu dostatočne na bezproblémový tranzit v zime do Európy, tvrdí Gazprom. Na stretnutí premiérov sa vyriešili spory s Ruskom o dodávky plynu.

Vzostupy a pády maďarskej ekonomiky

Bremeno rozhadzovania a volebných darov politikov krajina nedokáže uniesť

Po roku 1989 sa stala východná Európa experimentálnym laboratóriom národohospodárov. A Maďarsko sa pokladalo za vzor. Dnes je to však inak.

Dlhy, ktoré sa vymkli spod kontroly, špekulácie proti vlastnej mene, hroziaci finančný kolaps a potom bolestný úsporný program. Nie je to vôbec ľahké obdobie, čo Maďarsko prežíva od roku 2006. Zdá sa, akoby malo vládu, ktorá stratila cit pre to, koľko záfaže sa dá zniesť.

Pre Lajosa Bokrosa toto všetko nie je nič nové. „Niekedy mám pocit, že to tu už bolo,“ povedal súčasný europoslanec malého Maďarského demokratického fóra. V roku 1995 musel realizovať úsporný program, ktorý vošiel do maďarských i stredoeurópskych hospodárskych dejín ako Bokrosov balíček. Silnou devalváciou forintu, znížením sociálnych výdavkov a dočasným zavedením dovozných poplatkov zabezpečoval konsolidáciu štátneho rozpočtu.

Kde sa stala chyba?

To, že vývoj musel zájsť tak ďaleko, mnohí pozorovatelia vtedy pokladali za prekvapenie. Napokon sa Maďarsko na dlhý čas stalo priekopníkom zmien v trhovej ekonomike. „Na začiatku 90. rokov sme boli najrýchlejšie sa rozvíjajúcou ekonomikou v celej strednej Európe,“ povedal György Surányi, ktorý v tom čase viedol Maďarskú národnú banku a bol jedným z najznámejších reformátorov.

Na rozdiel od Poľska a bývalého Československa sa Maďarsko pri privatizácii štátnych podnikov vzdalo možnosti poskytnúť akcie obyvateľstvu. Namiesto toho vláda popredala podniky predovšetkým zahraničným investorm. Za to dostala protihodnotu – zahraničný kapitál a moderné technológie. L. Bokros je presvedčený, že maďarský priemysel sa vtedy modernizoval oveľa rýchlejšie a dôkladnejšie než v susedných krajinách.

Z radosti nad prekvitajúcim súkromným sektorom však maďarské vedenie poľavilo v dohľade nad zostávajúcim štátnym sektorom. Vypomstilo sa mu to, že Maďarsko malo od prevratu v roku 1989 najvyššiu životnú úroveň v celom východnom bloku. Pocit smútku za tým, čo

odišlo, bol u Maďarov slabší než inde. Štát sa priveľmi staral o obyvateľov a v obchodoch nedopustil nijaký nedostatok.

Lacný guláš hoci aj na dlh

Pocit spokojnosti však vtedy išiel na konto veľkého vnútorného a vonkajšieho zadĺženia. Do roku 1994 malo Maďarsko dvojciferný deficit tak v zahraničnom obchode, ako aj v štátnom rozpočte. A práve toto pocítili reformátori ako okovy na nohách. „Skutočný trhový mechaniz-

a obe veľké strany, občiansky FIDESZ a socialisti (MSZP), sa prekonávali vo veľkolepých sľuboch voličom. Podľa G. Surányiho sa vytvoril určitý model konania politikov a znovu nastúpila „expanzívna“ politika. L. Csaba vidí vo vlne výdavkov, ktorá nasledovala, dokonca základný problém. „Táto ekonomika sa stala obeťou vlastného úspechu,“ dodal. „Zdalo sa, že sa dá urobiť všetko, na čo si človek pomyslí, a napriek tomu sa rast zachová.“

Ráno klamať, večer vyhrať voľby

Ale k tomu potom nedošlo. Mimoriadne silno začal rásť nielen rozpočtový deficit, ale aj zahraničná zadĺženosť. Tým sa dostalo Maďarsko do prekérnej situácie ešte dávno pred svetovou finančnou krízou. Keď vtedajší socialistický premiér Ferenc Gyurcsány po



mus so všetkými jeho finesami sa do polovice 90. rokov nepodarilo vytvoriť,“ tvrdí ekonóm László Csaba zo Stredoeurópskej univerzity v Budapešti.

Liberálni kritici upozorňujú, že ani Bokrosovi sa nepodarilo utlmiť štát blahobyti s jeho privilégiami – najmä v dôsledku zásahov ústavného súdu. Napriek tomu sa roky 1995 až 2001 pokladajú za najsvetlejšie obdobie maďarskej ekonomiky. Hospodárstvo rástlo niekoľko rokov o viac ako 4 % a deficit štátneho rozpočtu sa darilo udržať v hraniciach.

Potom prišli parlamentné voľby v roku 2002

parlamentných voľbách v roku 2006 priznal, že pred voličmi zatajil skutočný stav štátnych financií, vznikla sa okolo neho vlna rozhorčenia, ktorá ho nakoniec pripravila o miesto. Teraz kabinet expertov na nátlak MMF presadil úsporný balík a docielil niektoré úspechy. „Ako krátkodobý protikrizový balík je to ako-tak v poriadku,“ povedal L. Bokros. Ale na budúci rok sú znovu voľby – a bývalý reformátor sa zamračil. „Obe naše veľké strany majú ešte stále postsocialistickú mentalitu,“ dvíha varovný prst.

TASR/FTD
Foto: TASR

Mierne pridusené európske oslavy

Výročia integračných míľnikov padli na obdobie rušnej práce na ekonomickom poli

Hospodárske zjednocovanie Európy prináša jej východu i západu úžitok, ktorý pomáha čeliť kríze, myslí si šéf Európskej banky pre obnovu a rozvoj.



Pre Európu to mohol byť rok radovánok. V novembri si pripomenie 20. výročie pádu berlínskeho múru a navyše uplynulo päť rokov od „veľkého tresku“, teda od podstatného rozšírenia Európskej únie. Rozdelenie Európy z čias studenej vojny je načisto preč. Namiesto odpaľovania ohňostrojov sa však EÚ sama ocitla v ohni, pretože globálna ekonomická kríza ju postavila pred najväčšiu výzvu od roku 1989. Po rokoch silného rastu a pozoruhodnej odolnosti boli nové členské štáty na východe tvrdo zasiahnuté ekonomickými otrasmi, ktoré sa začali na západe.

Bude pokračovať príbeh úspechu?

Integrácia do svetovej ekonomiky, ktorá je kľúčovým zdrojom kapitálu, stability a inovácií, sa pre mnohé z týchto krajín stala hrozbou. To platí pre finančné sektory v regióne i jej reálne ekonomiky.

Skutočne tvrdá otázka, ktorú si musíme klásť, však znie, či by kríza mohla viesť k zvratu európskej integrácie. Existujú štyri kľúčové otázky, ktoré je potrebné riešiť, ak chceme zabezpečiť, aby Európa vyšla z tejto krízy posilnená.

Prvá otázka sa týka pokračovania rozširovania. EÚ je nesporným úspechom, pretože je najväčšou integrovanou hospodárskou oblasťou na svete; predstavuje viac ako 30 % svetového HDP a asi 17 % svetového obchodu.

Napriek výraznému tohtoročnému hospodárskemu poklesu niektorých stredo- a výcho-

doeurópskych ekonomik zdvihol ich vstup do EÚ celkový hospodársky rast Únie – Európska komisia odhaduje, že HDP v nových členských krajinách sa v období rokov 2004 – 2009 zvýšil o 1,75 percentuálneho bodu navyše. Pokiaľ ide o európsku pätnástku pred „veľkým treskom“, rozšírenie významne prispelo k jej rastu prostredníctvom investičných príležitostí a zvýšeného dopytu zo zahraničia: v roku 2007 putovalo do no-

krajiny (Chorvátsko, Macedónsko a Turecko), ale aj pre päť „potenciálnych kandidátskych krajín“ (Albánsko, Bosna a Hercegovina, Kosovo na základe rezolúcie 1244 Bezpečnostnej rady OSN, Čierna Hora a Srbsko). Tieto štáty stupňujú úsilie, aby sa pripravili na vstup do EÚ a tá im nesmie zabuchnúť dvere. Naopak, mala by ďalšie rozšírenie dotiahnuť do konca: hospodárska kríza jasne ukázala, že EÚ si nemôže dovoliť čierne diery na mape Európy.

HDP v nových členských krajinách rástol vďaka vstupu do EÚ asi o 1 ¾ percentuálneho bodu navyše.

voprijatých krajín 7,5 % exportu zo starších členských štátov – v roku 1999 to bolo len 4,7 %. Stredná a východná Európa sa v roku 2007 stala druhou najvýznamnejšou exportnou destináciou pre krajiny eurozóny.

Európska budúcnosť stimuluje reformy

Členstvo v EÚ však bolo vždy o niečo viac ako obyčajná hospodárska integrácia a obchodné toky. Vyhliadka „návratu do Európy“, ako to kedysi vyjadril Václav Havel, fungovala ako podpora pre potrebné, i keď niekedy bolestivé hospodárske, sociálne a politické reformy.

Členstvo v EÚ je dnes silnejší stimul ako kedykoľvek predtým nielen pre tri kandidátske

Druhá kľúčová otázka sa týka vnútornej štruktúry EÚ. Lisabonská zmluva ponúka zásadnú prestavbu fungovania Únie, ale napriek naliehavej potrebe zvýšiť mobilitu a flexibilitu inštitúcií EÚ stále čaká na ratifikáciu. Vzhľadom na hospodársku krízu je dnes dôležitejšie než kedykoľvek predtým tieto reformy zaviesť.

Euro ako kotva

Po tretie, je tu euro. Dvanásť nových členských štátov, ktoré vstúpili do EÚ v rokoch 2004 a 2007, sa zaviazalo k jeho prijatiu, ale bez pevne stanoveného dátumu. Rozširovanie eurozóny je preto pomalé, a to najmä v strednej a východnej Európe, kde sa zatiaľ k jednotnej mene pripojili iba Slovinsko (v ro-

Vstup firiem a bánk na rastúce trhy východu rozvinul ich potenciál a pomohol novému regiónu.

ku 2007) a Slovensko (v roku 2009).

Finančná a hospodárska kríza však ukázala výhody členstva v eurozóne. Desať rokov po zavedení spoločnej meny má šestnásťčlenná eurozóna druhú najdôležitejšiu svetovú menu, ktorá tvorí viac ako štvrtinu rezerv v zahraničnej mene všetkých centrálnych bánk a predbehla dolár v úlohe uprednostňovanej meny emisii medzinárodných dlhopisov.

Čoraz významnejšia úloha eura prináša stabilitu, ktorá nikdy nie je dôležitejšia ako v časoch otrasov. Európska banka pre obnovu a rozvoj preto nabáda všetky nové členské štáty EÚ, ktoré s tým ešte nezačali, aby vypracovali dôveryhodný a presvedčivý plán na vstup do eurozóny. Kritériá pre zavedenie eura sa však nesmú zmäčkovať.

Spojení osudom a investíciami

Posledná otázka sa týka európskej solidarity. Rozšírenie EÚ prinieslo väčšiu prosperitu a zvýšenie životnej úrovne v celej únii, najmä v nových členských štátoch. Prospech z rozšírenia však mal aj rad starších členských štátov, a to nielen v ekonomicky merateľných aspektoch. Spoločný rozvoj ľudí, regiónov a štátov posilňuje základy, na ktorých Európa stojí. Noví členovia EÚ prijali rastové modely, ktoré sa v rôznej miere spoliehajú na zahraničný kapitál pri financovaní domácich investícií a na bankové systémy vlastnené prevažne západoeurópskymi bankami. Je to model, ktorý dobre slúži novým aj starým členským štátom. Investori z európskej pätnástky vynaložili v roku 2006 v strednej a východnej Európe 37,2 miliardy eur, čo je zhruba dvojnásobok sumy 19,2 miliardy eur, ktoré tam minuli v roku

2004. V uplynulých piatich rokoch presiahli priame zahraničné investície v nových členských štátoch hranicu 100 miliárd eur.

Tento proces umožnil západoeurópskym



Mať za menu euro je dobrá vec; títo džentlmeni o tom vedia svoje

EBOR nabáda nové členské štáty, aby predložili plány svojej cesty k euru.

firmám a bankám expanziu na nové trhy s vyššími rastovými tempami, ktoré tak uspokojili zadržovaný dopyt a využili zatiaľ nerealizovaný potenciál. V strednej a východnej Európe to vytvorilo nové pracovné miesta a v starších členských štátoch to zvýšilo prosperitu. Keby sme sa k novým členským krajinám obrátili chrbtom, malo by to vážne ekonomické dôsledky.

Kríza ako skúška správnosti

EÚ vyvodila správne závery, keď zdôraznila, že balíky záchrany národných bánk nesmú byť koncipované tak, aby vyciavali život z dcérskych spoločností, a keď zdvojnásobila – na 50 miliárd eur – protikrizové zdroje dostupné členským štátom stojacim mimo eurozóny. EÚ nesmie stáť bokom, keď treba prejavíť solidaritu.

Dnešná kríza ponúka príležitosť ukázať, že EÚ môže zabezpečovať stabilitu, podporu

i solidaritu. Ak podnikne správne kroky dnes, kladie základy, ktoré jej umožnia, aby vyšla z dnešných ťažkostí posilnená a jednotnejšia.

Thomas Mirow
prezident Európskej banky
pre obnovu a rozvoj
© Project Syndicate
Medzitulky redakcia
Foto: TASR

EMÚ má to najhoršie za sebou

Hospodárstvo eurozóny má už to najhoršie za sebou, ale je ešte príliš skoro na to, aby vlády prestali pomáhať svojim ekonomikám. Uviedol to Jean-Claude Juncker, šéf Eurogroup – zoskupenia ministrov financií eurozóny. Európsky štatistický úrad Eurostat 2. septembra oznámil, že HDP eurozóny klesol v 2. štvrtroku 2009 oproti prvému len o 0,1 %. To signalizuje, že 16-členná menová únia má už zrejme najhoršiu recesiu od skončenia druhej svetovej vojny za sebou. Ekonomovia sú presvedčení, že firmy v EMÚ

po vyprázdnení skladov v predchádzajúcich kvartáloch ich začnú v tomto, 2. polroku znova zaplňovať – čo znamená, že produkcia, a tým aj výkon ekonomiky by mali rásť. Štatistické údaje však tiež ukázali, že hospodárstvu v 2. kvartáli výrazne pomohli vládne fiškálne stimuly. Preto by podľa J.-C. Junckera jednotlivé vlády nemali náhle prestať s finančnou podporou svojich ekonomik. Na druhej strane, keď príde čas na zastavenie vládnej pomoci, malo by k tomu dôjsť koordinovane a v spolupráci s G20.

Bulharsko do eurozóny?

Bulharsko chce čo najskôr vstúpiť do mechanizmu výmenných kurzov ERM II, ktorý niekedy nazývajú aj čakárňou na euro. Minister financií Simeon Djankov uviedol, že začne rokovať o vstupe okamžite, ako to bude možné. Rozhovory s Európskou komisiou by sa podľa neho mohli začať už v septembri 2009. Podľa predchádzajúcich vyjadrení Bulharsko požiada o vstup do ERM II, ak tohtoročný schodok verejných financií zostane pod úrovňou 3 % hrubého domáceho produktu (HDP).

TA

TA

Ako dosiahnuť „Európu výsledkov“

Svet nepočká, kým dokončíme naše debaty – EÚ si musí vybojovať autoritu

Cunami, ktoré sa prehnalo cez finančné trhy, bolo celosvetovou pohromou. Ak však pristúpime ku kríze vhodným spôsobom, môže to zvýšiť vážnosť EÚ a jej inštitúcií.

Problém legitimacy Európskej únie má dva rozdielne aspekty: apatiu, vedúcu k nízkej účasti na európskych parlamentných voľbách, a jednoznačný euroskepticizmus. Problém volebnej účasti čiastočne odráža frustráciu zo súčasného stavu EÚ a tiež dojem ľudí, že hlasovaním môžu tým či oným smerom vyvíjať len malý tlak.

Na druhej strane, euroskepticizmus a rysujúca sa hrozba antieurópskeho populizmu sa priamo viažu k predstave, že EÚ nie je iba neschopná ponúknuť riešenie krízy, ale že v skutočnosti tvorí súčasť problému.

Priama voľba predsedu Komisie?

Na prvý pohľad najľahším riešením problému nízkej volebnej účasti je dať Európskemu parlamentu viac právomocí. Keby to však tak bolo, nesledovali by sme trvalo klesajúcu účasť od maxima 63 %, ktoré sa dosiahlo v prvých voľbách do EP v roku 1979. Veď od tej doby sa vplyv a právomoci EP v oblasti spoločného rozhodovania stále rozširujú.

Problém je v tom, že voľby do EÚ musia byť „o niečom“, ak majú voličov zaujímať – čo znamená, že musia ponúkať skutočnú voľbu. Som presvedčený, že najdôležitejším spôsobom, ako znovu prebudiť záujem voličov o európske voľby, je otvoriť im voľbu predsedu Komisie a vytvoriť počas ďalšej predvolebnej kampane rýdzo celoeurópsku politickú diskusiu.

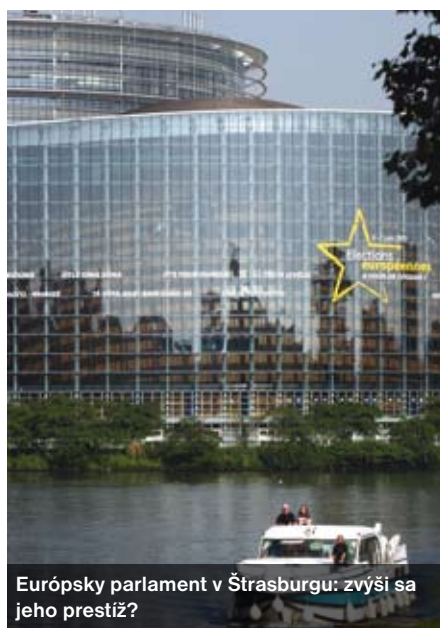
Problém euroskepticizmu sa dá zvládnuť len vtedy, ak samotná Únia začne podávať lepší výkon a bude ju pritom vidno. Práve preto, keď pred štyrmi rokmi vo Francúzsku a v Holandsku skrachovali referendá o ústavnej zmluve, sa Komisia usilovala o zdôraznenie myšlienky „Európy výsledkov“, ktorá by sa snažila občanov o svojej hodnote presvedčiť konkrétnymi úspechmi.

Vzhľadom na závažnosť hospodárskej krízy nadišiel čas, aby EÚ preukázala svoje silné stránky, kedykoľvek to bude možné. Cieľom musí byť nielen nájsť si znovu srdcia Európa-

nov premožených skepsou, ale aj presvedčiť ich, že na zvládnutie výziev, ktorým čelia, je Únia nenahraditeľná.

Viribus unitis

Európski občania si uvedomujú, že relatívne malé národné štáty tvoriace EÚ si už s týmito výzvami nedokážu poradiť na vlastnú päsť. V Írsku vyvolala finančná kríza vlani na jeseň zvrat



Európsky parlament v Štrasburgu: zvýši sa jeho prestíž?

Kríza je pre EÚ výzvou, aby preukázala svoje silné stránky a presvedčila skeptikov.

verejnej mienky týkajúci sa EÚ a členstvo v EÚ a zavedenie eura sa stalo prioritou dokonca aj na Islande, hoci leží na periférii nášho kontinentu. Európske krajiny sú už natoľko vzájomne prepojené, že izolované národné opatrenia v oblastiach, ako je regulácia finančného trhu, sú beznádejné.

Meniaci sa svet, v ktorom hrajú čoraz dôležitejšiu úlohu mocnosti ako Čína a India, nebudu na Európu čakať, ako sa rozhodne. Naopak,

EÚ musí prejavíť iniciatívu v úsilí o vyriešenie súčasných problémov sveta.

Regulácia – ale aká?

Pokiaľ ide o Európsku ľudovú stranu, pre nás ekonomika nie je sama o sebe cieľom, ale mala by slúžiť ľuďom. Hospodársku krízu spôsobila krátkozrakosť a nedostatočná kontrola v rámci globálnej finančnej sústavy. Teraz musíme nanovo definovať úlohu regulátorov na finančných trhoch a všeobecnejšie v ekonomike, pretože nesmieme dopustiť, aby finančný sektor „odkráčal“ s výnosmi vo vrecku a bremeno strát prenechal daňovým poplatníkom. To neznamená, že by sme presadzovali posun smerom k socializmu; chceme lepšiu a modernejšiu reguláciu, nie reguláciu pre nič za nič. Vidíme päť kľúčov k oživeniu:

- pilotnou prioritou sa musí stať tvorba nových pracovných miest, spolu s reformou systému vzdelávania a investíciami do školstva a celoživotného vzdelávania nevyhnutnými na vytváranie príležitostí pre všetkých;
- treba predísť dlhotrvajúcemu hospodárskeho poklesu a európske vlády musia naďalej zlepšovať koordináciu fiškálnych a menových politík;
- treba prestavať medzinárodnú finančnú štruktúru. Európske regulácie nie sú pre zdravú globálnu finančnú sústavu dostatočné;
- recesia je príležitosťou zvýšiť investície do „zelených“ technológií, aby bola Európa menej závislá od fosílnych palív;
- treba zabrániť protekcionizmu – v rámci Európy i mimo nej. Vnútorný trh Európy je príkladom úspechu, ktorý nesporne prináša rast a pracovné miesta.

„Európa výsledkov“ je dosiahnuteľná. Posilniť legitimitu EÚ však môže iba za predpokladu, že sa takéto politické odporúčania a úspechy, ktoré z ich realizácie vyplynú, podarí jasne a efektívne tlmočiť širokej verejnosti.

Wilfried Martens
predseda Európskej ľudovej strany,
bývalý premiér Belgicka
© Project Syndicate
Krátene, medzitulky redakcia



Globálna ekonomika: dialóg hluchých?

Aby to prestalo, potrebuje svet nové rozhodovacie štruktúry; ponúka sa obrozený MMF

V čase, keď sa vlády čo najusilovnejšie snažia vyvieť svetovú ekonomiku von z recesie, je riziko protekcionizmu čoraz reálnejšie. Vynára sa spôsobmi, ktoré zakladatelia súčasných globálnych inštitúcií nepredpokladali.

Diskusia o obchode medzi jednotlivými štátmi dnes, bohužiaľ, silno pripomína dialóg hluchých, v ktorom si krajiny vymieňajú bezduché frázy, ale nedokážu sa zhodnúť na žiadnych vymáhateľných a overiteľných záväzkoch. Vzniká tak naliehavá potreba reformovať globálne inštitúcie – a to radikálnejšie, ako až doteraz predpokladala skupina G-20.

Doma je doma

Protekcionizmus nespočíva len vo zvyšovaní dovozných ciel; je to akýkoľvek vládny krok, ktorý deformuje globálnu produkciu a alokáciu tovaru, služieb a kapitálu v prospech domácich výrobcov, čím znižuje celkovú

efektivitu. Napríklad, vládny tlak na nadnárodné banky, aby požíčovali doma alebo sťahovali likviditu zo zahraničných pobočiek, je protekcionizmus, rovnako ako kapitálové injekcie do nadnárodných spoločností s výslovnou požiadavkou zachovať domáce pracovné miesta.

Podobné kroky sú problematické nielen v tom, že izolujú neefektívne formy výroby, ale i v tom, že ostatné krajiny reagujú prijímaním podobných opatrení v prospech vlastných „národných šampiónov“, a preto nakoniec prerobia všetci. Počet neefektívnych zamestnancov chránených týmito opatreniami sa vyvažuje počtom efektívnych zamestnancov,

ktorých prepustia nadnárodné spoločnosti reagujúce na politické tlaky vo vlastnej krajine. Vari najväčšie obavy však vyvoláva fakt, že verejnosť – najmä v chudobných krajinách, ktoré nemôžu prijímať vyrovnávajúce opatrenia – začne nedôverovať globálnej integrácii a považovať nadnárodné firmy za trójske kone.

Export problémov

Okrem explicitných protekcionistických opatrení dnes vlády navyše plánujú aj ďalšie kroky, ktoré budú mať vplyv na ľudí po celom svete. Napríklad veľký objem verejného dlhu, ktorý priemyselné krajiny vytvárajú, nepochybne zvýši úrokové sadzby a nepriaznivo ovplyvní náklady vlád rozvojových krajín na pôžičky. Dialóg o otázke, ako by sa dali dlhopisy rozvinutých krajín rozložiť tak, aby sa minimalizoval ich vplyv na globálne trhy, a aké alternatívy možno vyvinúť pre krajiny, ktoré zostali za bránami, sa príliš nevedie. Ak zostanú rozvojové krajiny odkázané na vlastné prostriedky, dospejú k záveru, že by sa mali poistiť opätovným zvýšením rezerv v zahraničnej mene

na ešte vyššiu úroveň, čo je stratégia, ktorá globálnemu rastu nepochybné uškodí.

Kto rozsekne gordický uzol?

Potrebujeme vytvoriť reprezentatívnu skupinu vedúcich predstaviteľov najväčších svetových ekonomík, ktorá by mala rozumnú veľkosť a pravidelne sa stretávala k diskusiám o týchto otázkach, pričom by ju informoval nestranný sekretariát, ktorý by jej predkladal vlastné analýzy. Spočiatku by táto skupina mala iba vyvíjať kolegiálny tlak na ostatných členov, aby plnili svoje medzinárodné záväzky. So zvyšovaním dôvery v rozhodovací proces skupiny – a tiež v nestrannosť sekretariátu – by ju však členovia mohli vybaviť aj „zubami“ – určitými právomocami, ako je schopnosť ukladať kolektívne hospodárske sankcie na nedisciplinovaných členov.

Organizácia Spojených národov je na tento účel príliš veľká a najlogickejší kandidát, skupina G-20, zasa nie je reprezentatívny. Jedna reprezentatívna alternatíva však existuje – je to Medzinárodný menový a finančný výbor (IMFC), skupina ministrov financií a guvernérov centrálnych bánk, ktorá sa schádza dvakrát ročne a radí Medzinárodnému menovému fondu.

Nová štruktúra pre nové úlohy

IMFC by sa síce dal zoštíliť (napríklad keby sa krajiny eurozóny dohodli na jednom spoločnom kresle), ale skutočným problémom je urobiť z tohto výboru miesto, kde jednotlivé štáty budú hovoriť spolu a nie proti sebe. Aby bol tento cieľ naplnený, boli by žiaduce určité zmeny.

Po prvé: mala by sa zvýšiť frekvencia rokovaní, najmä v krízových obdobiach, a pri niekoľkých z nich aj funkčná úroveň. Dve rokovania ročne by napríklad prebiehali na úrovni šéfov vlád a raz za štvrt roka by sa uskutočnilo rokovanie na úrovni ministrov financií (ich zástupcovia by mohli rokovať ešte častejšie). Tým by sa vytvoril dostatočný časový priestor pre dialóg a budovanie dôvery a tiež by sa dali monitorovať záväzky predsedov vlád.

Po druhé: mala by sa zrušiť stála Výkonná rada MMF, ktorá vznikla v čase, keď bolo cestovanie nákladné a komunikácia ťažká, a ktorá sa skladá zo stredne postavených

Ochrana neefektívnych výrobných vyvoláva rovnakú reakciu inde; v globále prerobia všetci.

vládných funkcionárov. Dôležitými rozhodnutiami by sa mal zaoberať IMFC a ostatné by malo prejsť na manažment MMF. Súčasní výkonní riaditelia zvyčajne nemajú právomoc prijímať v mene svojich krajín záväzky, takže sa ich úsilie často utápa v drobnostiach. A rada sa v snahe udržať si svoj „piesoček“ ustavične pokúša brániť IMFC v diskusiách o čomkoľvek podstatnom.

Po tretie: funkciu sekretariátu by mal, logicky, zastávať samotný MMF. Bohužiaľ, fond však nie je považovaný za nestranný – najmä krajinami, ktoré v minulosti utrpeli jeho praxou podmieňovať pomoc splnením určitých podmienok.

Nové pravidlá hry, nová zodpovednosť

MMF sa však už medzičasom stal oveľa nestrannejším, ako sa mu priznáva – hoci by mohol urobiť viac, aby sa dištancoval od minulosti. Napríklad by mohol zrušiť právo akéhokoľvek regiónu alebo krajiny vymenovať manažment MMF, umožniť sám sebe pôžičky na trhoch, aby nemusel neustále žiadať kľúčové krajiny o súhlas na expanziu, eliminovať oficiálne právo veta ktorejkoľvek krajiny na dôležité rozhodnutia a nechať si vytvárať agendu od IMFC, a nie od externých organizácií. Priemyselné krajiny by mali mať radosť, že

rozvojové štáty prijímajú väčšiu zodpovednosť za globálne hospodárske výsledky a nebudú len nariekať nad tým, že nemajú vo fonde dostatočný hlas a zastúpenie. Rozvojové krajiny by zasa získali väčší hlas, ale zároveň by museli prispievať k riešeniu globálnych problémov svojimi myšlienkami (a prostriedkami). A možno, ale naozaj len možno, by sme si tiež zachovali vieru v globalizáciu.

Raghuram Rajan
Chicagska univerzita
bývalý hlavný ekonóm MMF
 © Project Syndicate
Medzitimulky redakcia

Kríza znížila počet milionárov

Súhrnný majetok dolárových milionárov klesol v roku 2008 o päťinu

Svetová správa o bohatstve, ktorú publikuje Merrill Lynch a Capgemini, dlhodobo sleduje počet a majetok bohatých osôb. Ide najmä o tzv. HNWI, čo znamená High Net Worth Individuals a sú to jednotlivci s majetkom s hodnotou aspoň milión dolárov – bez zarátania primárnej rezidencie a spotrebného majetku. Podľa tohtoročného 13. ročníka World Wealth Report poklesla v predchádzajúcom roku ich celosvetová „populácia“ na celkový počet 8,6 milióna, teda o 14,9 % v porovnaní s rokom 2007. Počet dolárových milionárov vo

svete a ich bohatstvo sa tak vrátilo pod úroveň z roku 2005.

Bohatí, bohatší a ultras

Všetci HNWI vlastnili v roku 2008, už poznačenom ekonomickými problémami, majetok v súhrnnej výške 32,8 bilióna amerických dolárov – a to je oproti roku 2007 pokles o 19,5 %. Podobne dopadla aj úplná smotánka – tzv. Ultra-HNWI (musíte mať aspoň 30 mil. USD), ktorej majetok klesol o 24,6 %. Pochopiteľne, väčšiu časť týchto strát spôsobil pokles finančných aktív.

Na Slovensku klesol počet HNWI oproti roku 2007 o 21,4 %. Tento nadpriemerne vysoký pokles eliminoval silný rast tohto ukazovateľa v rokoch 2006 a 2007.

„Tohtoročný report ukázal jednoznačnú zmenu, a to aj v prístupe milionárov k majetku a investíciám,“ konštatoval Bertrand Lavayssiere, globálny výkonný riaditeľ divízie Finančných

služieb spoločnosti Capgemini. „Je to zároveň výzva pre spoločnosti zaoberajúce sa wealth managementom, aby sa naučili rozumieť svojim zákazníkom a pomohli im prekonať toto neisté obdobie.“

Vedú vyspelé krajiny

Svetoví milionári sú stále koncentrovaní v Severnej Amerike, Ázii a Európe. Na prvých troch miestach v ich počte sa umiestnili USA, Japonsko a Nemecko, ktoré majú spolu na svetovej populácii HNWI podiel 54 % (2007: 53 %). Zmena nastala na 4. priečke – obsadila ju Čína, ktorá predbehla Veľkú Britániu. USA zaznamenali pokles počtu milionárov o 18,5 %, stále ich je tam však 2,5 milióna, teda 28,7 % svetovej populácie veľmi bohatých ľudí. Rozsah zníženia počtu bohatých v Európe sa mení v závislosti od krajiny; napríklad vo Francúzku to bolo 12,6 %, ale v Nemecku iba 2,7 %.

Capgemini

Boj proti daňovým rajom sa zostruje

Biela, šedá a čierna listina a ich vplyv na medzinárodné daňové plánovanie

V súvislosti s medzinárodným bojom proti praniu špinavých peňazí a podpore terorizmu rastie tlak na množstvo poskytovaných informácií o spoločnostiach a ich aktivitách. Daňových rajov ubúda.



V posledných mesiacoch sa často stretávame s otázkami na tému konca daňových rajov, čiernych listín a bankového tajomstva. Tieto otázky pramenia z tém rozvírených médiami a hlavne niektorými svetovými politikmi, ktorí sa veľmi ostro, ale často nepresne vyjadrujú k danej problematike. Nasledujúce riadky mapujú boj proti praniu špinavých peňazí na medzinárodnej úrovni a vysvetľujú súvislosti, ktoré rozptyľujú obavy o konci širokých možností daňovej optimalizácie. V súčasnosti sledujú problematiku daňových rajov dve nadnárodné organizácie. Financial Action Task Force (FATF) – medzinárodná autorita zaoberajúca sa bojom proti praniu špinavých peňazí, a Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), ktorá iniciuje kroky v oblasti medzinárodnej výmeny informácií pre daňové účely.

FATF – pranie špinavých peňazí

Financial Action Task Force (FATF) vznikla na summite G7 v júni 1989 v Paríži ako medzivládna organizácia so zameraním na boj

Politici zostrili medzinárodný boj proti praniu špinavých peňazí.

proti legalizácii príjmov z trestnej činnosti (pranie špinavých peňazí). V súčasnej dobe má FATF 34 členov, medzi ktoré patria napríklad Francúzsko, Nemecko, USA, Veľká Británia ako zakladajúci členovia a Rakúsko, Švajčiarsko či Belgicko zo štátov, ktoré pristúpili neskôr. Organizácia v rámci svojej činnosti vydáva medzinárodné štandardy, vyvíja a podporuje politiku proti praniu špinavých peňazí a proti financovaniu teroristických aktivít a od roku 2000 vydáva čiernu listinu krajín, ktoré umožňujú pranie špinavých peňazí a financovanie terorizmu. Pri počiatkoch zostavení tejto listiny v roku 2000 bolo na nej uvedených 15 štátov, medzi nimi napríklad Lichtenštajnsko, Bahamy a tiež Rusko a Izrael. Zoznam sa v roku 2001 rozrástol na 19 krajín, pribudlo napríklad Maďarsko s Egyptom.

V nasledujúcich rokoch boli postupne zo zoznamu jednotlivé krajiny odstraňované. V roku 2006 bolo zo zoznamu škrtnuté Mjanmarsko (predtým Barma) a od tej doby je zoznam prázdny. Treba však podotknúť, že v poslednej správe prezidenta FATF z februára 2009 sú uvedené ako problémové, ale spolupracujúce krajiny Irán, Uzbekistan, Turkménsko, Pakistan, Svätý Tomáš a Princov ostrov.

OECD – medzinárodná výmena informácií pre daňové účely

Ďalšiu čiernu listinu vydáva a spravuje OECD, ktorá sa sústreďuje na spoluprácu krajín z hľadiska výmeny informácií potrebných pre vyberanie daní.

OECD rozpoznala, že sa jednotlivé krajiny, ktoré predtým svoje daňové systémy konštruovali tak, že boli zamerané na vnútornú oblasť daného štátu bez výraznejšieho vplyvu na okolitý svet, začínajú často v dôsledku globalizácie správať ako konkurenti. Rovnako ako akýkoľvek iný trhový subjekt, lákajú krajiny svojich potenciálnych klientov (daňových poplatníkov) na lepšie služby (daňový systém) za nižšie ceny (dane).

Atraktívnym zákazníkom pre daňové systémy je predovšetkým mobilný kapitál. Keď problematiku zjednodušíme, existuje podľa OECD daňová konkurencia „normálna“ a konkurencia „nekalá“.

Akým spôsobom sa OECD snaží zamedziť nekalej konkurencii?

Je to organizovanie Svetového fóra o transparentnosti a výmene informácií, na základe ktorého vznikli Štandardy o transparentnosti a výmene dát, ďalej zabudovanie článku 26 (výmena informácií) do vzoru zmluvy OECD o zamedzení dvojitého zdanenia a tiež vypracovanie vzoru zmluvy o výmene informácií týkajúcich sa daní, tzv. TIEA (Tax Information Exchange Agreement). Všetky tieto aktivity OECD vykonáva

už pomerne dlho, zlomovým bol rok 1998, kedy bola vydaná publikácia „Škodlivá daňová konkurencia“ (Harmful Tax Competition), na ktorú ďalšie aktivity OECD v oblasti medzinárodnej výmeny informácií pre daňové účely úzko nadväzujú.

Cieľom OECD je, aby neexistovali prekážky pre medzinárodnú výmenu informácií potrebných pre správne určenie dane, tzn. OECD nenamieta nič proti daňovej konkurencii, ale chce, aby bolo možné dane správne a účin-

a plne spolupracujú – biela listina.

- Krajiny, ktoré prisľúbili aplikovať pravidlá, ale neurobili tak vo všetkých bodoch (spolupracujúce krajiny) – šedá listina.

- Krajiny, ktoré ešte neprísľúbili aplikáciu pravidiel (nespolupracujúce krajiny) – čierna listina.

Do prvej skupiny patria krajiny, ktoré plne aplikovali medzinárodné štandardy OECD alebo významne pokročili pri ich aplikácii. Spolupracujúce krajiny (zo šedej listiny)

Boj proti daňovým rajom je viac bojom za výmenu informácií ako bojom proti daňovej konkurencii.

ne vyberať. Tzv. boj proti daňovým rajom je vlastne bojom proti daňovým únikom a proti možnostiam legalizácie príjmov z kriminálnych aktivít. Boj proti daňovým rajom je teda skôr bojom za výmenu informácií než bojom proti daňovej konkurencii.

Predmetom výmeny sú všetky informácie bežne používané na výpočet a správne určenie dane. Termín „informácia“ je definovaný úplne všeobecne, OECD zdôrazňuje napríklad informácie držané bankovými a finančnými inštitúciami (skutočný majiteľ účtu, prehľad transakcií, transakční partneri), informácie o vlastníkoch spoločností a o vlastníckych vzťahoch. Rozsah vymieňaných informácií vždy záleží na tom, aké informácie v tej-ktorej zmluvnej krajine je bežné používať na daňové účely (sú dostupné na výmenu) a aké informácie si krajiny dohodnú vymieňať.

Organizácia potom rozlišuje tri skupiny krajín podľa miery spolupráce pri výmene daňových informácií:

- Krajiny, ktoré uplatňujú pravidlá OECD

prisľúbili pravidlá aplikovať a robia pokroky, zatiaľ čo nespupracujúce krajiny (čierna listina) sa držia bokom a nespupracujú pri medzinárodnej výmene informácií.

Medzinárodná výmena údajov vo vzťahu k daniam

V druhej polovici roku 2008 sa intenzívnejšie rozprúdili politické diskusie na tému medzinárodnej výmeny dát so vzťahom k daniam. Každý určite pozná prípad bankových účtov nemeckých a amerických občanov v Lichtenštajnsku alebo obviňovania Švajčiarska a Luxemburska zo strany francúzskeho prezidenta. V súvislosti s dlhodobším vývojom, ako operatívna reakcia na aktuálnu situáciu, mnohé krajiny zabudovávajú do svojich zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia článok 26 a je uzatvárané veľké množstvo bilaterálnych i multilaterálnych TIEA zmlúv podľa vzoru OECD. Prvým príkladom je stiahnutie výhrad k článku 26 zo strany Rakúska, Belgicka, Luxemburska a Švajčiarska (marec 2009),

Definícia daňového raja podľa OECD

Kľúčové faktory identifikujúce krajinu ako daňový raj:

1. Žiadne alebo zanedbateľné zdanenie príjmov – táto vlastnosť daňového systému danej krajiny je charakteristickým a východiskovým bodom pre posúdenie, či je krajina daňovým rajom alebo nie.
2. Neexistujúca efektívna výmena informácií – typický daňový raj uplatňuje právne alebo administratívne prekážky zamedzujúce výmene informácií týkajúcich sa informácií používaných pri daňovom konaní.
3. Nedostatok transparentnosti v oblasti právneho prostredia a administratívy.
4. Žiadne významné podnikateľské aktivity – absencia požiadaviek na podstatnú podnikateľskú aktivitu je dôležitá, pretože jurisdikcia tak priťahuje investície a transakcie, ktorých jediným cieľom je znížiť daň.



Čierne listiny

Mnoho krajín a organizácií vytvára svoje vlastné, často unikátne, čierne listiny daňových rajov. Pri zaradení krajiny na túto listinu ide niekedy viac o politický čin ako o racionálne dôvody. Uvádzané údaje k čiernym listinám sú prebraté z časopisu Offshore Investment, z mája 2008. Predpokladá sa, že na svete existuje asi 50 – 60 krajín, ktoré môžu byť s „čistým“ svedomím považované za daňové rajy. Štúdia vykonaná na Londýnskej univerzite však preukázala, že na zoznamoch figuruje okolo 150 krajín.

Krajiny od seba zoznamy často kopirujú. Mexiko kedysi prevzalo zoznam od Venezuely a v zozname nechalo samo seba. Panama na čiernu listinu dáva tie krajiny, na ktorých zozname je sama uvedená. Navyše lodiam z týchto krajín neumožňuje využívať Panamský prieplav (silný argument pre vyradenie zo zoznamu).

Príklady čiernych listín vybratých krajín:

- Španielsko** – 50 krajín na čiernej listine
- Ukrajina** – 35 krajín na čiernej listine
- Argentína** – vyše 80 krajín na čiernej listine
- Belgicko** – 35 krajín na čiernej listine
- Ekvádor** – 90 krajín na čiernej listine
- Litva** – vyše 60 krajín na čiernej listine
- Mexiko** – 90 krajín na čiernej listine
- Rusko** – 45 krajín na čiernej listine



Pri zaradení krajiny na čiernu listinu ide často viac o politický čin ako o racionálne dôvody.

a tým v podstate prisľúbenie zabudovania článku do nových zmlúv. Ďalším príkladom je podpísanie 27 TIEA zmlúv v roku 2008 (spolu je ich podpísaných už takmer 80) a začatie mnohých rozhovorov na uzavretie ďalších. Medzi štáty, ktoré uzatvárajú TIEA, patria práve tie, ktoré boli niekedy v minulosti zaradené medzi nespolu- pracujúce krajiny.

V správe z 24. marca 2009 OECD spomína Rakúsko, Luxembursko a Švajčiarsko (členov OECD) a niektoré offshore krajiny, medzi ktorými figuruje napríklad Lichtenštajnsko, ako krajiny, ktoré neumožňujú prístup k informáciám na bankových účtoch, a tým nespĺňajú medzinárodne uznané štandardy.

Aj z tohto dôvodu sú uvedené alpské krajiny považované za najstriktnjšie v dodržiavaní bankového tajomstva.

Právne systémy týchto krajín neumožňujú bankárom oznámiť informácie podliehajúce bankovému tajomstvu, ak preukázateľne nejde o spáchanie trestného činu, ktorým vyhýbanie sa dani v cudzom štáte rozhodne nie je. Bankár by sa porušením bankového tajomstva totiž dopustil trestného činu a bol by súdený.

Tým OECD trochu znepriehľadňuje na prvý pohľad jasné rozdelenie na „dobrých“ a „zlých“ vo vzťahu k zatiaľ poslednému rozdeleniu krajín do vyššie uvedených troch skupín zo 7. apríla 2009. Zoznam bol vytvorený po summite G20 v Londýne, ktorý sa konal 2. aprí-

likáciu pravidiel (nespolupracujúce krajiny), od 7. apríla 2009 neexistujú.

Tlak na výmenu informácií bude rásť

Po zhrnutí predchádzajúcich faktov môžeme urobiť tieto závery:

1. Podľa medzinárodnej organizácie FATF neexistuje krajina, ktorá by priamo podporovala pranie špinavých peňazí.
2. Podľa OECD neexistujú krajiny, ktoré nespolu- pracujú pri medzinárodnej výmene informácií pre daňové účely, existujú však krajiny, ktoré neumožňujú prístup k informáciám na bankových účtoch (Rakúsko, Luxembursko, Švajčiarsko, Lichtenštajnsko). V roku 2009 OECD plánuje ďalej revidovať zoznam nespolu- pracujúcich krajín, necháme sa prekvapiť, ako sa prejaví volanie USA a európskych veľkánov o zaradenie Švajčiarska a ďalších krajín na čiernu listinu. Možno predvídať, že ak nejaká čierna listina vôbec vznikne, je celkom isté, že očistené krajiny sa zase rýchlo očistia prijatím potrebných opatrení a budú pre klientov poskytovať služby v takmer nezmenenej podobe. Trendom bude postupné zvyšovanie tlaku

Podľa organizácie FATF neexistuje krajina, ktorá by priamo podporovala pranie špinavých peňazí.

la 2009. Tu je namieste poznamenať, že hneď 2. apríla vznikol zoznam, ktorý medzi nespolu- pracujúce krajiny zaradil Filipíny, Kostariku, Malajziu a Uruguaj. Vzápätí – v správe OECD zo 7. apríla 2009, však boli tieto krajiny preradené medzi spolupracujúce v nadväznosti na prisľub spolupráce (zoznam je v rámečku). Podľa aktuálneho zoznamu krajiny, ktoré ešte neprísľúbili ap-

na množstvo poskytovaných informácií o spoločnostiach a ich aktivitách. To už v súčasnosti vytvára neúmerne vysokú administratívnu záťaž pre mnohé oblasti podnikateľskej činnosti, najmä v onshore (tradičných vyspelých) krajinách. Ako reakcia na tento tlak dôjde k vytváraniu a využívaniu zložitejších a sofistikovanejších offshore a onshore služieb.

Podľa AKONTinfo

Foto: sxc.hu

- **Krajiny, ktoré uplatňujú pravidlá OECD** – Americké Panenské ostrovy, Argentína, Austrália, Barbados, Česká republika, Čína, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Guernsey, Írsko, Island, Japonsko, Jersey, Južná Afrika, Taliansko, Kanada, Kórea, Cyprus, Maďarsko, Malta, Maurícius, Mexiko, Nemecko, Holandsko, Nórsko, Nový Zéland, ostrov Man, Poľsko, Portugalsko, Rusko, Grécko, Seychely, Slovenská republika, Spojené arabské emiráty, Veľká

Británia, Španielsko, Švédsko, Turecko, USA.

- **Krajiny, ktoré prisľúbili aplikovať pravidlá, ale neurobili tak úplne** (spolupracujúce krajiny) – Andorra, Anguilla, Antigua a Barbuda, Aruba, Bahamy, Bahrajn, Belgicko, Belize, Bermudy, Britské Panenské ostrovy, Brunej, Cookove ostrovy, Čile, Dominika, Filipíny, Gibraltár, Grenada, Guatemala, Kajmanské ostrovy, Kostarika, Libéria,

Lichtenštajnsko, Luxembursko, Malajzia, Marshallove ostrovy, Monako, Montserrat, Nauru, Niue, Holandské Antily, Panama, Rakúsko, Samoa, San Maríno, Singapur, Svätý Krištof a Nevis, Svätá Lucia, Svätý Vincent a Grenadiny, Švajčiarsko, Turks a Caicos, Uruguaj, Vanuatu.

- **Krajiny, ktoré ešte neprísľúbili aplikáciu pravidiel** (nespolupracujúce krajiny) – také od 7. apríla 2009 neexistujú.

VII. ROČNÍK KONFERENCIE UNIE OFFSHORE PORADCŮ ČR

Konferenciu poriada organizácia **Unie Offshore Poradců ČR** v spolupráci s hlavným partnerom - skupinou spoločností **Akont**. Seminár je akciou kongresového typu, na ktorom kvalifikovaní českí i zahraniční špecialisti prezentujú princípy a výhody offshore a onshore podnikania a medzinárodného daňového plánovania.

OCHRANA MAJETKU A BUDÚCNOŠŤ ANONYMITY VLASTNÍCTVA

VPLYV ČIERNEJ LISTINY OECD NA OFFSHORE PODNIKANIE A DAŇOVÉ RAJE

Utorok 20. 10. 2009, 8.30 – 14.00 hod.

Corinthia (Towers) Hotel Prague, Kongresová 1, Praha 4 - Vyšehrad

Určené pre majiteľov firiem, top manažment, advokátov, daňových poradcov a ďalších záujemcov o danú problematiku.

Cena 3 500 Kč vr. DPH (obed a občerstvenie v cene)

PROGRAM

- prezencia a ranná káva s občerstvením
- **budúcnosť anonymity vlastníctva – vplyv aktivít OECD a FATF**
- **súčasnú metódu uchovania a zhodnocovania investičného majetku**
- občerstvenie
- **trusty – osvedčené a účinné nástroje ochrany majetku**
- **Malta – holdingová štruktúra, ochrana majetku i súkromia**
- **využitie nadácií a trustov v ČR – bezpečné a anonymné vlastníctvo majetku, alternatíva dedičského konania**
- **nominee služby – poskytovanie osôb do orgánov spoločností**
- obed

Podrobnosti o predošlých ročníkoch seminára nájdete na:

www.akontslovakia.sk/sk/seminare-ceska-republika

PARTNERI



Důvěřujete nám



HLAVNÍ MEDIÁLNÍ PARTNERI

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

EKONOM

MEDIÁLNÍ PARTNERI

MODERNÍ
ŘÍZENÍ

PRÁVNÍ
RÁDCE

FINANČNÍ
MANAGEMENT

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

GOODWILL

Prihlásenie: on-line formulár na www.akont.cz, telefonicky na čísle +420 226 091 110

Šrotovné demonštrovalo, že nechceme len čerpať výhody

Slovensko je v boji proti kríze aktívne, aj keď si uvedomuje svoju externú závislosť

Strojársky priemysel, kam patrí aj výroba dopravných prostriedkov a výroba strojov a zariadení, patrí medzi najdôležitejšie odvetvia priemyselnej výroby SR.

V roku 2007, ktorý bol charakteristický rastovým trendom priemyselnej výroby, dosahovali tieto odvetvia vyše 37-percentný podiel na tržieb z predaja priemyselných tovarov. V decembri 2008, keď celkové tržby z vývozu priemyselných tovarov klesli na úroveň 61 % úrovne roku 2007, patrili uvedené odvetvia medzi najviac poznačené krízou a ich celkový podiel na tržbách z vývozu klesol na 30,5 %. Od januára 2009 sa situácia oproti decembru 2008 postupne vylepšuje a index tržieb vykazuje rastový trend. V prvom štvrtroku 2009 strojárske odvetvia zabezpečili 29 % tržieb z predaja do zahraničia a v druhom štvrtroku tento podiel stúpil na 34 %, čo sa dá považovať za oživovanie výroby.

Dominuje výroba automobilov

Ak hovoríme o strojárstve na Slovensku, tak je nevyhnutné spomenúť automobilový priemysel, ktorý sa stal jedným z najvýznamnejších súčastí slovenského priemyslu vo vzťahu k exportu a zamestnanosti.

Slovensko nahradilo deficit po dramatickej redukcii zbrojárskej výroby a ťažkého strojárstva automobilovou výrobou. Automobilový priemysel je najväčším sektorom hospodárstva Slovenska. Je kľúčový pre vývoj HDP, exportu, zamestnanosti, získavania investícií a celkových kvalitatívnych zmien priemyslu vyjadrených vysokou kvalitou, produktivitou, inováciami a vysokými technológiami. Subdodávateľský sektor má kľúčovú úlohu pre výrobcov, technologickú a regionálnu diverzifikáciu s pozitívnymi dopadmi na zamestnanosť a rozvoj MSP.

V roku 2008 bolo na Slovensku vyrobených 575-tisíc automobilov, z toho VW Slovakia vyrobil 187 000 vozidiel, Peugeot Citroën Slovakia 186 000 vozidiel a KIA Motors Slovakia 201 000 ks vozidiel. V roku 2008 zamestnávali slovenské automobilky priamo približne 16-tisíc zamestnancov a ich dodávatelia, výrobcovia automobilových komponentov zamestnávali takmer 60-tisíc pracovníkov.



Lubomír Jahnátek

Citlivosť na krízu

Všetci dobre vieme, že práve odvetvie automobilového priemyslu bolo hospodárskou krízou zasiahnuté najviac. Je to prirodzené, že v čase krízy spotreby si podnikatelia, ale aj domácnosti dobre rozmyslia nákup najdrahšieho spotrebného tovaru, ktorým automobil nepochybne je.

Slovenským automobilovým výrobcom, ale najmä ich subdodávateľom veľmi pomohli štátne intervencie vo forme šrotovného, najmä v Nemecku, Francúzsku a Taliansku. V súčasnosti je možné konštatovať, že automobilová výroba na Slovensku opätovne oživa.

Slovensko ako významný európsky hráč na poli výroby automobilov si uvedomilo, že nie je fér iba využívať výhody, ktoré priniesol príchod významných zahraničných investorov, a preto vláda SR rozhodla o podpore automobilového priemyslu zavedením šrotovného aj na Slovensku. Dnes, s odstupom času môžeme konštatovať, že toto rozhodnutie bolo správne. Okrem toho, že takmer 10 % novo nakúpených vozidiel pochádzalo od slovenských výrobcov, po podrobnej analýze je možné

konštatovať, že vynaložených 55 mil. eur nemalo negatívny dopad na štátny rozpočet v roku 2009. Vybraná DPH, ako aj dodatočné registračné poplatky za nové vozidlá prevýšili poskytnutú dotáciu.

Finančná stabilita a návrat k rastu

Z proexportného charakteru slovenskej ekonomiky vyplýva, že slovenská vláda má iba obmedzené možnosti na ovplyvnenie súčasnej hospodárskej situácie a samotné oživenie ekonomiky je výrazne determinované zlepšením situácie na rozhodujúcich externých trhoch. Napriek tomuto faktu vláda SR prijala a realizovala opatrenia, ktoré sú zamerané na okamžité zvýšenie agregátneho dopytu, a tým aj na oživenie spotreby a výroby. K takýmto opatreniam patrí najmä zrýchlenie čerpania fondov EÚ a realizácia veľkých investičných zámerov, najmä formou PPP projektov. Ide predovšetkým o projekty v oblasti výstavby diaľničnej siete a dostavby 3. a 4. bloku jadrovej elektrárne Jaslovské Bohunice.

Vláda si pre najbližšie obdobie nastavila dve prioritné oblasti. Prvou, veľmi dôležitou najmä z pohľadu členstva SR v eurozóne je stabilita a reštrukturalizácia verejných financií. Je pravdepodobné, že Slovensko ako väčšina krajín eurozóny v tomto roku nedodrží prísne maastrichtské kritériá, ale vláda SR chce v najbližšom období – 2011 až 2012 – opäť dosiahnuť požadovanú úroveň deficitu verejných financií pod hladinou 3 % HDP.

Druhou prioritou vlády SR je opätovné dosiahnutie hospodárskeho rastu. K naplneniu tohto cieľa budú smerované kroky najmä do oblasti vytvárania priaznivého podnikateľského prostredia – či už znižovaním administratívnych bremien alebo aj tvorbou vhodného legislatívneho prostredia.

Vyjadrujem presvedčenie, že ako slovenská, tak aj česká ekonomika prežijú toto veľmi nepriaznivé obdobie s čo najmenšími nepriaznivými dopadmi na podnikateľskú sféru a obyvateľstvo a že opätovné oživenie nastane čo v najkratšom čase.

Lubomír Jahnátek

minister hospodárstva SR

Z príhovoru pri príležitosti otvorenia
51. MSV Brno 2009.

Krátené; medzitulky redakcia.

Foto: TASR

V Brne sa opäť schádza špička priemyslu

Najdôležitejšia udalosť českého priemyslu bude mať aj slovenský akcent

Termín 14. až 18. septembra 2009 je na brnianskom výstavisku vyhradený technológiám pre priemysel, dopravu a logistiku.



Súčasný, 51. ročník Medzinárodného strojárského veľtrhu sa koná za nepriaznivých okolností. Ekonomická kríza sa dotýka väčšiny vystavovateľov, ktorí sa stretávajú s výrazným poklesom dopytu a hľadajú nové cesty k zákazníkom. MSV je pre nich jednou z možností, ako osloviť nových potenciálnych klientov a existujúcim zákazníkom prezentovať svoje novinky a inovácie v sortimente. Veľmi cenná je z tohto hľadiska silná koncentrácia ponuky a dopytu, ktorá poskytuje spätnú väzbu pre ďalšie smerovanie firiem. Nemožno predpokladať, že dopyt po nových technológiách bude

rovnako masívny ako vlani, ale záujemcovia pravdepodobne budú mať jasnejšiu víziu.

Reprezentatívna platforma

Vystavovatelia chcú svojou účasťou na veľtrhu vyslať súčasným a budúcim zákazníkom tiež signál, že sú pre nich aj v čase krízy silným a spoľahlivým partnerom. Veľtrh naďalej zostáva dôležitou súčasťou podnikateľskej stratégie popredných českých aj zahraničných výrobcov. Zúčastňuje sa na ňom asi 1 500 vystavujúcich firiem z 28 krajín. Opäť tak sústredí ponuku nových strojov aj progresívnych

technológií a svojou kvalitou nezaostane za vysokou úrovňou predchádzajúcich ročníkov. Tradičnú dominantu predstavuje segment obrábania, tvárnenia, zvarovania a povrchových a tepelných úprav, v ktorom sa bude prezentovať plná tretina vystavovateľov. K nosným odborom patria aj materiály a komponenty pre strojárstvo, elektronika, automatizácia a meracia technika, energetika a plastikársky priemysel.

Zvýraznená problematika dopravy a logistiky je témou súbežne konaného veľtrhu Transport a Logistika, ktorý sa koná len v nepárnych rokoch. Jeho najsilnejšou brandžou je manipulačná technika, ale bohatú ponuku sľubujú aj odbory priemyselnej balenie, vybavenie skladov alebo kofajová technika.

Slovensko – oficiálna partnerská krajina

Brniansky veľtrh začínal ako československý a svojím spôsobom to platí stále: pre mnoho slovenských podnikov je MSV dodnes najvýznamnejšou prezentáciou na zahraničnej scéne. Slovensko, ktoré tu počtom zastúpených firiem okrem ČR dlhodobo zaujíma druhú priečku po Nemecku, je oficiálnou partnerskou krajinou MSV 2009. Očakáva sa účasť 80 slovenských firiem, medzi nimi desiatich nových, ktoré predstavujú svoju aktuálnu ponuku vo všetkých špecializovaných odborových celkoch MSV, rovnako ako na veľtrhu Transport a Logistika. Oficiálnu účasť v pavilóne F zastrešuje Ministerstvo hospodárstva SR.

BVV

Strojárska aliancia v Trenčíne

O možnostiach zoskupovania sa strojárskych firiem, aby sa ľahšie presadili na zahraničných trhoch, rokovali nedávno predstavitelia priemyslu, agentúry SARIO a Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka (TUAD). Podľa generálneho riaditeľa spoločnosti Bost SK Vladimíra Bielikka sa spolu s asi pol stovkou firiem pokúšajú vytvoriť v strojárstve nové trendy, ktorých cieľom by mali byť zahraničné partnerstvá a celková revitalizácia strojárskeho priemyslu. Príkladom je nedávny projekt v Iraku v spolupráci s TUAD. „Preškolili sme niekoľko desiatok irackých odborníkov, čím sme dali základ pre

vývoz našich strojárskych technológií a služieb do tejto krajiny,“ uviedol V. Bielik.

Turbíny pre Mochovce dodá Škoda

Parné turbíny pre tretí a štvrtý blok jadrovej elektrárne (JE) Mochovce dodá pre Slovenskú elektrárnu (SE), a. s., v celkovej konečnej hodnote zákazky 114,63 milióna eur (3,45 miliardy SK) bez DPH spoločnosť Škoda Power, a. s., Plzeň. Ide o dodávku štyroch turbín s príslušenstvom – po dve pre každý blok. Zákazku získala Škoda Power rokovacím

postupom bez zverejnenia. Firma má v energetike viac ako storočnú tradíciu. Jej majiteľom je Škoda Holding, a. s., Praha.

Priemyselný park Sitárka

Približne 90 ľudí zamestnali vo svojich prevádzkach v priemyselnom parku v časti Sitárka vo Zvolenskej Slatine traja investori. Pôsobí tu spoločnosť Stavstroj, zameraná na zemné stavebné práce, ďalej Envigeo, vykonávajúca prieskumné geologické práce, a Soepenber, zaoberajúca sa zhodnocovaním biologického odpadu.

Príprava odborných kádrov – nová výzva súčasnej doby

Nové zákony finančne stimulujú firmy podporovať odborné vzdelávanie, výskum a vývoj

Príprava odborníkov pre prax sa začína v školských laviciach už v ranom veku. Preto bolo dôležité a nevyhnutné po mnohých rokoch zmodernizovať náš školský systém a prepojiť ho s požiadavkami súčasnej doby.

Už dnes musíme myslieť na to, akých absolventov bude prax potrebovať o niekoľko rokov. Naši žiaci a študenti získavajú v škole veľa vedomostí, majú nadhľad, ale chýba im viac tvorivosti a samostatnosti. Treba ich tiež naučiť, ako vedomosti využiť a aplikovať, či viesť ich k tomu, aby si vytvárali vlastný názor a vedeli ho aj presadiť.

Nový zákon – širšie rámce

Novým školským zákonom sme dali učiteľom a školám viac slobody pri tvorbe obsahu vzdelávania, pri výbere metód a didaktiky. Vytvorili sme priestor, aby mohli v procese výučby použiť vlastný prístup a uplatniť svoje schopnosti. Práve riešenie problémov alebo prípadové štúdiá sú ideálnymi formami, ktoré podnecujú zvedavosť žiakov a tvorivé myslenie. Tieto



Ján Mikolaj

nové metódy si vyžadujú omnoho viac času, avšak otvárajú priestor na rozvoj kompetencií. V procese týchto zmien je prioritou najmä postupné zavádzanie dvojúrovňových vzdelávacích programov – štátneho a školského. Vzdelávanie je príliš dôležité pre spoločnosť, než aby sme robili urýchlené alebo unáhlené závery. Pri samotnej reforme, tvorbe jej zásad a smerov, sme vychádzali z faktu, že školstvo má na Slovensku – na rozdiel od niektorých štátov – silnú tradíciu a vždy bolo na vysokej úrovni.

No každá doba prináša niečo nové a bolo by zlé, keby sme aj v školstve nezachytili nové trendy. Žiadané je projektové riadenie, projektové financovanie, marketing. Dnešná doba sa sústreďuje na nové a žiaduce odbory, pre ktoré však nemáme dostatok škôl. No na druhej strane o niektoré tradičné odbory neprejavujú naši žiaci záujem.

Nový prístup pri tvorbe vzdelávacieho programu

Pri tvorbe novej štruktúry vzdelávacieho programu sme vychádzali z charakteristiky stupňov vzdelávania podľa ISCED (International Standard Classification of Education), ktorý bol prijatý na Generálnej konferencii UNESCO. Druhým východiskom pri tvorbe nového obsahu boli kľúčové kompetencie, ktoré definovala Európska komisia. Pôvodných osem vzdelávacích oblastí sme prepísali do deviatich a k nim sme priradili predmety, ktoré ich prezentujú. K vzdelávacím oblastiam a kľúčovým kompetenciám sa vytvorila obsahová náplň, v ktorej sa definovali najmä ciele a štandardy. V ďalšej časti sme určili počet hodín pre jednotlivé predmety. A v rámci počtu hodín už bola definovaná konkrétna obsahová náplň predmetov.

Prepojenie odborného vzdelávania s trhom práce

Nový zákon o výchove a vzdelávaní (tzv. školský zákon) hovorí aj o odborných školách. V prvom rade, a to je veľmi dôležité, všetky odborné školy zrovnoprávňuje. Sú v jednej linii a môžu sa špecifikovať. Niektoré môžu svojich žiakov pripravovať na štúdium na vysokých školách, iné sa budú viac zameriavať na remeslá.

Aj odborné školy majú dvojúrovňový vzdelávací systém – štátny a školský. V predmetoch

Štandard ISCED od 0 po 5

- Cieľom ISCED 0, čo je vlastne predškolská výchova, je dosiahnuť u detí takú úroveň v emocionálnej, sociálnej a kognitívnej oblasti, aby boli pripravené na školské vzdelávanie.
- Hladký prechod z predškolského na školské vzdelávanie, to už je cieľ ISCED 1, ktorý zahŕňa náš prvý stupeň základných škôl. Východiskom sú aktuálne skúsenosti, záujmy a poznanie malých žiakov. Samozrejme, musíme zistiť, či dieťa nie je nejakým spôsobom znevýhodnené, rozpoznať a podchytiť jeho záujmy a nadanie.
- To všetko nám pomôže, aby deti napredovali a úspešne prešli na stupeň ISCED 2, teda na nižšie sekundárne vzdelávanie alebo na druhý stupeň základných škôl. Na tomto stupni žiaci získavajú hlbšie vedomosti a zručnosti prostredníctvom

medzipredmetových prístupov. Nové vedomosti získavajú uplatňovaním toho, čo vedia, a objavovaním nových postupov a možností. Hlavným cieľom na tomto stupni je dať žiakom čo najkvalitnejší základ všeobecného vzdelania.

- ISCED 3A – to sú stredné školy s maturitou a ISCED 3C – stredné odborné školy bez maturity. Práve v tomto stupni vzdelávania je cieľom pripraviť žiakov pre život a prácu v spoločnosti, dať im maximálny základ pre ďalšie vzdelávanie a vlastný rozvoj. Dať im také vedomosti a zručnosti, aby si mohli zodpovedne vybrať, či sa budú vzdelávať ďalej alebo si nájdu uplatnenie v praxi.
- V prvom prípade teda môžu pokračovať v štúdiu v stupňoch ISCED 4, čo je pomaturitné vzdelávanie, alebo ISCED 5, teda na vysokej škole alebo vo vyššom pomaturitnom odbornom vzdelávaní.

majú viac ekonomiky a technológie. Štátne vzdelávacie programy pre odborné vzdelávanie vydáva Ministerstvo školstva SR po prerokovaní so zamestnávateľmi, zriaďovateľmi škôl a ich profesijnými a záujmovými združeniami s celoslovenskou pôsobnosťou a s ministerstvami v rozsahu ich odvetvovej pôsobnosti.

Oblasť stredného odborného školstva rieši komplexne až nový zákon o odbornom vzdelávaní a príprave, ktorý vstúpil do platnosti 1. septembra 2009. Vnímame ho ako skutočne reformný zákon, pričom sme ho pripravovali spolu so stavovskými organizáciami. Táto právna norma umožňuje dosiahnuť daňové stimuly pre spolupracujúcich podnikateľov. Pôjde o to, aby využili možnosti, ktoré sa im ponúkajú.

Môžu si „našit“ študijný program na svojou mieru, čím prispievajú k výchove odborníkov vo sfére svojho zamerania. Cez tento zákon sme dostali do rozhodovacieho procesu prax, a to je dôležité.

Celkovo právna norma rieši postavenie a úlohu subjektov štvorstrannej spolupráce v oblasti odborného vzdelávania a prípravy, ktorými sú štátna správa, samospráva, zamestnávateľia a zamestnanci. Zároveň vytvára podmienky motivujúce zamestnávateľov k podpore odborného školstva.

Pre potreby automobilového priemyslu

V oblasti automobilového priemyslu riešime otázku odborných kádrov v rámci národného projektu Tvorba nových vzdelávacích programov v odbornom vzdelávaní pre potreby automobilového priemyslu, ktorý je financovaný z Európskeho sociálneho fondu. Už v minulom školskom roku sa vďaka nemu otvoril na šiestich stredných odborných školách nový učebný odbor trojročného štúdia – mechanik-špecialista automobilovej výroby. Jeho absolventmi budú kvalifikovaní odborní pracovníci, ktorí budú schopní vykonávať práce na špecializovaných pracoviskách vo



Absolventi Stredného odborného učilišťa letecko-oprávarenského v Trenčíne sa uplatnia v leteckej doprave, prevádzke a výrobe.

výrobných podnikoch pri hromadnej výrobe automobilov, automobilových komponentov a automobilového príslušenstva. Pripravovaní sú podľa súčasných požiadaviek trhu práce.

Veda a výskum ako nástroje riešenia hospodárskej krízy

Jedine podpora vzdelávania, ale najmä vedy a výskumu, môže byť liekom na hospodársku krízu. Jedným z našich krokov v tomto smere je aj nový zákon o stimuloch pre výskum a vývoj, ktorý je účinný od 1. augusta 2009. Jeho cieľom je motivovať podnikateľov, aby svoje zábery zakladali aj na výsledkoch výskumu a vývoja. Stimuli sa vytvoria priaznivé podmienky na to, aby podnikatelia mohli rozširovať svoje personálne kapacity výskumu a vývoja alebo, ak ich nemajú, aby si ich vytvorili. Chceme ich tiež podnietiť k tomu, aby zvýšili vynakladanie svojich investícií do výskumu a vývoja.

PPP pre výskum a univerzity

Ekonomicky vyspelé štáty pri zabezpečovaní rozvoja vedy a výskumu začínajú v ostatnom

období prioritne využívať metódy viaczdružového financovania. Využívanie súkromného investičného kapitálu, ale najmä spoločné verejno-súkromné partnerstvá sú na prudkom vzostupe. Zapájanie sa štátu do vedeckých projektov s účasťou súkromného kapitálu si vyžaduje špeciálnu legislatívnu prípravu. Cieľom je vytvorenie nových možností pre verejné vysoké školy a Slovenskú akadémiu vied v oblasti spolupráce s praxou, ale aj podpory spin-off a start-up firiem.

To si vyžaduje zmenu zákona o vysokých školách a transformáciu SAV na verejnú spoločnosť. Na to ale ešte treba istý čas. Čo však v rámci viaczdružového financovania môžeme urobiť hneď, je intenzívne využívanie prostriedkov z európskych štrukturálnych fondov. Verím, že práve takéto prepojenie ľudského potenciálu a prijatej legislatívy s efektívnym využitím finančnej pomoci EÚ už čoskoro prinesie očakávané výsledky.

Ján Mikolaj

minister školstva SR

Medzititulky redakcia a autor

Foto: MŠ SR, TASR

Podnikatelia môžu čerpať z miliónových balíkov

Nové výzvy na predkladanie žiadostí o nenávratný finančný príspevok (NFP) umožňujú po prvýkrát získať finančnú podporu v rámci Operačného programu Vzdelávanie aj podnikateľom (vykonávajúcim vzdelávacie aktivity), a to prostredníctvom schémy pomoci de minimis. Znamená to, že predkladané projekty musia spĺňať kritériá Schémy na podporu rozvoja moderného vzdelávania pre

vedomostnú spoločnosť v aktualizovanom znení zohľadňujúcom hospodársku krízu. Výzvy, ktoré vyhlásila Agentúra MŠ SR pre štrukturálne fondy EÚ, reagujú na meniace sa požiadavky zamestnávateľov na kvalitu ľudských zdrojov a efektívnosť ich riadenia. Zároveň podporujú prehĺbovanie a rozširovanie kvalifikácie. Celková výška pre SR je 8 miliónov eur.

Až 92 žiadostí o nenávratný finančný príspevok (NFP) zameraných na podporu výskumu a vývoja prijala Agentúra MŠ SR pre štrukturálne fondy EÚ. Doručené jej boli v rámci dvoch výziev na opatrenie 2.2 Prenos poznat-

kov a technológií získaných výskumom a vývojom do praxe (týkajú sa jednak Bratislavského kraja, jednak zvyšku Slovenska). Prenos poznatkov a technológií do praxe má zefektívniť aj spolupráca podnikov s výskumnými a vývojovými organizáciami, ako aj vysokými školami, ktorú predpokladá viacero predložených projektov. Žiadatelia zo súkromného sektora mohli zamerať svoje projekty na novú technológiu alebo nový postup, na výrazné zlepšenie existujúcich výrobkov, technológií a postupov, ako aj na vývoj prototypu nového výrobku.

MŠ



Goodwill krízy a goodwill v čase krízy

Kríza má dve tváre; netreba ju považovať len za katastrofu

Kríza sa môže dotýkať najrôznejších oblastí a vecí; pociťovať ju môžeme v rôznych oblastiach a úrovniach. Môže sa týkať človeka, systému, stavu atď.

Dobre fungujúca rodina je ako efektívna firma – a naopak. Jednou z hlavných úloh v úspešnej firme je mať pripravený dobrý scenár nielen pre predvídanie a riadenie rizík, ale aj pre nasadenie tzv. krízového manažmentu. Dôležité je vedieť, že niekedy sa darí a inokedy sa nedarí; to je normálna situácia. Ak sa nedarí dlhodobo, človek je pod sústavným tlakom, stresom, stratí istotu, koná neštandardne negatívne a zopakuje v priebehu krátko času viac neúspechov aj v rovine, ktorú dovtedy považoval za bezproblémovú – vtedy možno hovoriť o kríze.

Z hľadiska aktivizácie, mobilizácie a energizácie človeka je dôležitejšie ako rozumieť termínu kríza najmä vedieť, že kríza raz pomíne, zlé časy sa skončia, hustá tma noci bude vystriedaná slnkom, svetlom, teplom a lepšími časmi. Kríza nie je stav trvalý, ale dočasný a pominuteľný!

Goodwill a kríza

Ak si firma buduje goodwill, obdobie krízy sa ho radikálne dotkne. Ak sa ku kríze postaví-

me v biznise zodpovedne, aktívne, pozitívne a racionálne – a nie plytko (lacné zneužitie k rastu zisku cez nepotrebné prepustenie ľudí, zníženie dôvery zákazníkov i dodávateľov alebo financujúcej banky...), dobré meno na trhu naše postavenie upevní. V opačnom prípade znižujeme svoju bonitu nielen fyzicky, ale najmä psychologicky. Strácame punc serióznosti, solidnosti, dôvery pre „hlavného šéfa“ na trhu, ktorým je zákazník (primárne). Ale aj pre dodávateľov, financujúcu banku, konkurenciu (sekundárne).

Goodwill sa dá vnímať v širšom i užšom zmysle slova. Predstavuje významný kapitál firmy a často sa kvantifikuje. Preto si ho aj v kríze treba múdro strážiť a zvážiť riziká, ktoré v tomto smere preň znamená alebo môže

znamenat' kríza. A eliminovať ich – radšej v prevencii ako v terapii.

Čo je teda kríza

Kríza je určitý stav, keď je niečo (systém, organizácia, kolektív, vývoj, človek atď.) v útlme, regresii, stagnácii, v odchýlkach od žiaduceho stavu. Napríklad systém je nedokonalý, a preto poruchový, človek je ľudský, a preto omylný, stroj je neživý, a preto bez emócií atď. Kríza je jav buď cyklický, alebo jednorazový, vždy má však charakter len DOČASNEJ VLNY. Ak ide o človeka, hovoríme, že v kríze je napríklad vtedy, keď je zvyčajne psychicky (napríklad workoholik) alebo fyzicky (napríklad bežec pri maratónke) vyčerpaný až tak, že z toho ochorie.

Z viacerých definícií krízy zdôraznime tú jednoduchšiu, ktorá hovorí, že kríza je ťažká situácia, kritický stav a moment zjavnej nerovnováhy i nežiaduci status. Stav alebo jav s charakterom odchýlky, deformácie, omylu, pochybenia. Pre človeka ako jednotlivca alebo kolektív, spoločnosť a systém ako celok je to určitý druh neštandardného pesimistického

Mnohí obyvatelia Slovenska príliš pasívne hľadajú na to, ako by sa dal ich život zlepšiť.

vývoja, ktorý je kontraproduktívny najmä v tom, že prináša riziká, ohrozenia, hrozby, poruchy, ťažkosti, negatíva.

Krízy boli, sú a budú. Prečo? Lebo tak ako neexistuje bájne perpetuum mobile, tak ani žiadny systém na svete nie je dokonalý. Existujú len systémy horšie a lepšie – ideálne optimum však nie.

Systém znamená v princípe poriadok a usporiadanosť. Slovo SYSTEM sa dá v angličtine interpretovať ako skratka vety: Save Yourself

Po diagnostikovaní krízy nemožno strategické korekčné rozhodnutia odkladať.

Time, Energy, Money. Znamená to asi toľko, že ak máte poriadok, tak šetríte svoj vlastný čas, energiu a peniaze.

Kríza úzko súvisí aj so zmenou. O oboch sa dá povedať, že nič nie je isté a že jedinou istotou je zmena, cyklické výkyvy a striedanie sa vln na trhu, v spoločnosti, v krajine, vo svete, vo vývoji ľudstva a prírody. Zmena aj kríza majú v princípe silného spoločného menovateľa. Sú nutnou súčasťou a predpokladom i limitujúcou podmienkou zvyšovania budúcej kvality a ďalšieho rozvoja i vývoja človeka i ľudstva.

Kríza ako produktívny stav

Klasik (Max Frisch) hovorí: „Kríza je produktívny stav. Človek z nej musí odstrániť iba príchuf katastrofy.“ Najkrajšie a najefektívnejšie osladenie „presolenej“ krízy je dvojité konštatovanie:

1) Kríza má vždy dve tváre: ako minca má dve strany: rub a líce. Kríza je pre niekoho zdrojom pesimizmu (oslabením, prehrou, rizikom, strachom, základom negatívneho myslenia, odrazovým mostíkom k chorobám), pre iného

však zdrojom optimizmu (radosti, pozitívneho myslenia a viery v potrebu a nutnosť zmeny) – keď sa na krízu pozerá predovšetkým ako na šancu, príležitosť a výzvu. Záleží len na samom človeku, ktorú z tých dvoch tvári ponúknutých krízou bude živiť a podporovať.

2) Kríza je produktívny stav: Produktívny (rozvojový) je ten človek, ktorý aktívne hľadá spôsoby, ako sa čo dá. Kontraproduktívny (spiatočnický) je ten, ktorý namiesto aktívneho prístupu radšej pasívne a alibisticky hľadá

dôvody, prečo sa to nedá, z akého dôvodu je to zbytočné, nevypláti sa to a je to márne. Výstižné je porovnanie: Kto chce robiť, hľadá spôsoby. A kto nie, ten hľadá dôvody.

Aktívny prístup – ako na to

Skonštatovať krízu v ľubovoľnej oblasti je jedna vec, vedieť ju však aktívne riešiť a vyrovnáť sa s ňou je vec druhá. Ku kríze možno pristupovať dvojako:

- alebo ju vyrieši človek sám,
 - alebo vyhľadá pomoc iných: napríklad v prípade psychickej krízy človeka je dobré obrátiť sa so žiadosťou o pomoc na iných (napríklad na rodinu, priateľov, odborného psychoterapeuta).
- Postaviť sa ku kríze by sa človek mal vždy aktívne (bojovať proti nej a usilovať sa ju odstrániť), nikdy nie pasívne (vzdať sa a rezignovať). Duálnosť pohľadov na krízu je v mnohých ďalších aspektoch, rozmeroch a súvislostiach. Poznáme napríklad prístup odvážny (nebojácny) a ustráchaný, aktívny a pasívny atď.

Práve postoje dokážu podnietiť, stimulovať, aktivizovať a nabudiť ľudí k lepším výkonom a k siahnutiu na rezervy. Stojí za to venovať im pozornosť a nielen seba, ale aj zamestnancov vo firme protikrizovo trénovať. Určite to nebude zbytočná snaha, ani zmarená investícia. Práve naopak – mnohonásobne sa to vyplatí.

Nečakať, konať

Nečakajte a neodkladajte akýkoľvek dobrý krok v boji proti kríze. Sociológovia, psychológovia, teológovia, lekári, učitelia, novinári a masmédiá dnes aktuálne hovoria najmä o kríze spoločnosti, kríze rodiny, kríze výchovy, kríze etiky, kríze ľudskosti a o ďalších krízach odvodených najmä z dlhodobých globálnych hrozieb pre ľudstvo (ekológia, otepľovanie zemegule, ozónová diera, zmenšovanie neobnoviteľných zdrojov atď.). Ekonomovia, finančníci, vizionári, prognostici, futuroológovia, manažéri a politici analyzujú, zdôvodňujú, preklínajú a ozdravujú globálnu hospodársku krízu – najväčšiu doteraz v 21. storočí i vo vývoji moderného ľudstva v porovnaní s celým 20. storočím. Pri kríze u človeka je dôležitá jeho schopnosť krízovej osobnej konsolidácie. Napríklad pri strate zamestnania či finančnej nespôsobilosti splácať úvery. Treba zistiť príčinu krízy (diagnóza) a stanoviť spôsob jej odstránenia, resp. vyliečenia (terapia). Kľúčovým okamihom je potom neotáľať s rozhodnutím, ale čo najskôr prijať jednoduchú stratégiu ako z krízy von.

Vytrvalosť, pracovitosť, aktivita – lieky proti kríze

Slovensko prechádzalo v rokoch 1989 – 2009 zložitým vývojom. Táto „dvadsaťročnica“ ekonomicko-spoločenskej transformácie má charakter „novej doby“. A v novej dobe sa musia všetci učiť, ak sa chcú mať lepšie. Nie všetci sme na to v minulosti boli zvyknutí. Aj preto sa mnohým zvyká ťažšie, mnohým veľmi ťažko a sú aj takí, ktorí si nezvykli a zvyknúť si nedokážu. Napriek tomu je Slovensko aj krajinou úžasných ľudí. V mnohom sú však ešte nedostatočne vzdelaní a skúsení. Napriek tomu však odmietajú alebo sa nedostatočne usilujú o nové poznanie a mnohí príliš pasívne hľadajú na to, ako by sa dal ich život zlepšiť. Víťazmi krízy nebývajú najtalentovanejší a najmúdrejší, ale predovšetkým najvytrvalejší, najtrpezlivejší a najpracovitejší. Často je pritom najdôležitejšie začať od seba a na začiatku koncentrovať všetko úsilie na dva kľúčové kroky – chcieť a začať. Sami od seba by to mnohí nedokázali. Aj preto potrebujú tlak a často i kritickú optiku. Aj preto potrebujú krízy. Trhová ekonomika dáva šancu tým, ktorí sú aktívni.

Emil Burák

Ilustračné foto a obrázok: TASR, sxc.hu





Ako sú riadené podniky v Európe?

Mýty verus zistenia zo zaužívanej praxe

Úloha podporovať rozhodovanie v oblasti strategického riadenia na základe poskytovania účelovo zameraných a spoľahlivých informácií manažmentom firiem nebola nikdy taká naliehavá ako dnes.

Dynamický globálny konkurenčný boj a príležitosti na strane jednej a zvyšujúce sa regulačné požiadavky, tlak na náklady na strane druhej predstavujú iba niektoré z faktorov, ktoré nútia spoločnosti prehodnocovať svoj potenciál a zmeniť prístup v oblasti riadenia.

Spoločnosť PricewaterhouseCoopers zrealizovala celoeurópsky prieskum s názvom „Riadenie výkonnosti podnikov. Ako riadite svoju firmu?“, ktorého cieľom bolo pochopiť, ako sú firmy riadené, a zároveň analyzovať súčasné možnosti a plány rozvoja v oblasti riadenia výkonnosti podnikov. Výsledná správa z prieskumu zahŕňa analýzu zistení podľa štátov, regiónov, priemyselných odvetví a veľkosti firiem a umožňuje vedúcim predstaviteľom spoločností porovnať svoj prístup k riadeniu s rovnako postavenými firmami. Uvádžame najzaujímavejšie zistenia z pohľadu odlišností v zaužívanej praxi a všeobecne prevládajúcich názorov.

- **Používanie strategických máp pri komunikovaní stratégie nie je rozšírené**

Strategická mapa prepája dlhodobé plánovanie alebo stratégiu firmy s jej operačnými aktivitami. Znázorňuje príčinné vzťahy medzi rôznymi indikátormi výkonnosti, ktoré sú súčasťou nástroja pre mapovanie stratégie, tzv. balanced scorecard.

Respondenti prieskumu zhodne uznali, že komunikácia firemnej stratégie na všetkej úrovne organizácie je výzvou a 90 % implementovalo alebo plánuje implementovať s tým súvisiace komunikačné nástroje. A predsa, iba 33 % z nich používa strategické mapy ako nástroj na komunikáciu svojej stratégie. Peter Poliak, senior manažér na oddelení poradenstva, PricewaterhouseCoopers, k tomu uvádza: „Nielen obsah, t. j. samotné podnikové ciele, ale aj proces ich tvorby a ich komunikácie je pre ich ďalšie napĺňanie mimo-

riadne dôležitý. Pre zamestnancov mnohých podnikov je stratégia ich zamestnávateľa stále tabu, hoci sa očakáva, že ju budú napĺňať...“

- **22 % spoločností nevykonáva pravidelnú cash flow analýzu**

Dôležitosť cash flow analýzy a integrovaného plánovania cash flow je často zanedbávaná. Ukazovatele cash flow nie sú statické a závisia od zmien na trhu, u konkurencie, dodávateľov a zákazníkov. Firmy potrebujú merať svoju likviditu pravidelne a zaznamenávať generovanie finančných prostriedkov – špeciálne v časoch, kedy sa likvidita stáva hlavnou hrozbou podnikov na celom svete. P. Poliak: „Toto zistenie je dosť prekvapivé. Podnik musí uvažovať nielen dlhodobu, ale aj z pohľadu nasledujúcich dní. Mnoho dobrých nápadov sa nedostane do realizácie len preto, že firma nedokáže prežiť pár nasledujúcich mesiacov.“

- **Hodnotovo orientované kľúčové indikátory výkonnosti (KPI) zatiaľ nie sú súčasťou zaužívanej praxe**

Napriek tomu, že hodnotovo orientované KPI hrajú pre mnohé podniky významnú

rolu, iba 30 % respondentov prieskumu uviedlo, že ich aktívne využíva pri meraní úspešnosti implementácie stratégie a dosahovania stanovených finančných plánov. Chápať, čo presne prináša firme hodnotu, čo ju zvyšuje a udržiava, je veľkou konkurenčnou výhodou v krátkom aj dlhom časovom období, a to nielen v prípade veľkých, ale aj stredných a malých podnikov. Iba tie firmy, ktoré vykazujú udržateľnú návratnosť, prežijú aj v dlhodobom horizonte.

P. Poliak dodáva: „Podľa očakávania je to stále len menšina spoločností, ktorá sa dokáže pozrieť na jednotlivé oddelenia aj podľa toho, akú hodnotu akcionáriovi prinášajú. Takýto pohľad predpokladá spoľahlivý manažérsky informačný systém postavený na robustnom procesnom modeli firmy.“

• Systémy odmeňovania majú pozitívny vplyv na riadenie a výkon

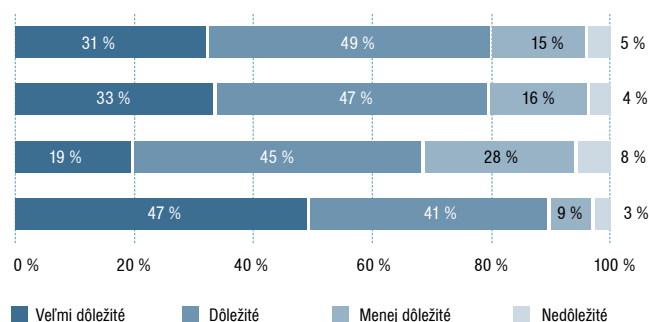
Výsledky prieskumu potvrdili prínos systémov odmeňovania – 93 % respondentov sa zhodlo na pozitívnom vplyve finančných i nefinančných stimulov na riadenie výkonosti podnikov.

„To potvrdzujú aj naše skúsenosti na Slovensku. Výkonnosť rastie takmer okamžite, ako sa prepojí plnenie cieľov s odmeňovaním,“ vraví v súvislosti s týmto zistením P. Poliak.

Najpopulárnejším stimulom je podiel na zisku, ktorý v rámci systémov odmeňovania využíva 37 % firiem. 25 % respondentov využíva prístup tzv. „bonusových účtov“, z ktorých je odmena vyplácaná po istom

Definovať víziu, cieľ a strategické výsledky (nástroje rozvoja stratégie)
 Identifikovať procesy s najväčšou pridanou hodnotou (value drivers)
 Stanoviť plány realizácie stratégie (strategické mapy)
 Rozvíjať kľúčové indikátory výkonosti

Dôležitosť metód stratégie



časovom období alebo po úspešnom ukončení projektu. Ďalšími bežne používanými stimulmi sú nefinančné benefity ako napríklad tréningy či medzinárodné vyslanie, ktoré aplikuje 24 % účastníkov prieskumu. Najmenej preferovaným stimulom (14 %) je podiel na podnikových akciách.

• Variabilný systém odmeňovania závisí viac od výkonosti podniku ako od výkonov zamestnancov

Výkonnosť podniku má u 49 % respondentov veľmi výrazný vplyv na variabilnú zložku odmeňovania. Individuálny výkon v odmeňovaní zohľadňujú firmy menej.

P. Poliak: „Ak zamestnanci cítia, že ich individuálny výkon nemá veľký vplyv na ich odmenu, nemusia súhlasiť s väčším pomerom variabilnej zložky. A vice versa, ak majú pocit, že ich individuálny výkon je zohľadňovaný, sú otvorenejší systémom odmeňovania orientovaných na výkon.“

• Firmy vo východnej Európe kladú väčší dôraz na variabilné odmeňovanie

Z porovnania percentuálneho podielu variabilnej zložky odmeňovania v západnej a východnej Európe vyplýva, že firmy vo východnej Európe sú variabilnému odmeňovaniu oveľa viac naklonené. Je to spôsobené najmä skutočnosťou, že posledné roky kladli firmy v tomto regióne veľký dôraz na podnikavosť a rast ako hlavné hybné sily. Päťina (20 %) respondentov uviedla, že variabilná zložka na prvom stupni manažmentu tvorí až 51 % odmeny.

„Spoločnosti vo východnej Európe sú celkovo viac orientované na výkon než spoločnosti v západnej – tak trochu „socialistickej“ – časti. Určite tu istú váhu hrá aj samotná výška mzdy. Práve cez variabilnú zložku, prepojenú na výkon spoločnosti, možno mzdy parciálne zvyšovať,“ uzatvára P. Poliak.

PwC

V silnej nadnárodnej spoločnosti riadi HR slovenská manažérka

Manažérkou pre ľudské zdroje spoločnosti Henkel CEE so sídlom vo Viedni je od júla Slovenka Zuzana Haľková.

Ste vo svojej spoločnosti prvou ženou na tejto úrovni riadenia a zároveň aj prvou z tohto regiónu. Aká je vaša úloha?

Moja terajšia zodpovednosť zahŕňa stratégiu riadenia ľudských zdrojov pre našu firmu v strednej a východnej Európe, čo konkrétne znamená 32 krajín – od Poľska, Českej republiky, Rakúska a Slovinska na západnej

hranici regiónu až po Rusko a Kazachstan na východe. V týchto krajinách máme viac ako 10 000 zamestnancov.

Súčasťou mojej práce je riadenie tímu lokálnych HR manažérov, riešenie „nerutinných“ personálnych problémov a úzka spolupráca s manažermi všetkých jednotiek na regionálnej úrovni – obchodných aj funkcionálnych.

Čo prináša takáto práca? Vyskytnú sa niekedy problémy vyplývajúce z kultúrnych rozdielov?

V stále rastúcom regióne strednej a východnej Európy sa počas môjho 17-ročného pôsobenia vo firme len zriedka vyskytla činnosť s pevne stanoveným postupom a popisom práce.

Som v intenzívnom kontakte s asi 40 kľúčovými personalistami z celého regiónu. Je to nevyhnutný predpoklad na to, aby sme v oblasti HR dosiahli pre našich vnútorných zákazníkov dob-

ré výsledky. Naša podstatná úloha je pochopiť dianie na našich trhoch, s tým súvisiace ciele firmy a potreby našich zákazníkov a tieto vedieť „preložiť“ do personálnej stratégie, procesov a konkrétnej každodennej práce.

V súvislosti s medzinárodným zložením tímu personalistov mi nenapadá nič, čo by sa dalo označiť za problém – každý z nás sa jednoducho integroval do medzinárodnej firemnej kultúry. Rôzne kultúrne pozadie je pre našu spoluprácu obohatením, lebo od každého vyžaduje otvorenosť a flexibilitu – a tie sú v našej profesii dôležité.

V dennej praxi sa rozdiely v kultúrach, samozrejme, prejavujú – napríklad v situáciách s vedením alebo pri predstavách o kariérom postupe.

To však chápem ako výzvu pochopiť pozadie takého správania sa a na základe toho nájsť zmysluplné riešenia.

HE/RED

■ naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



ZUZANA MACHOVÁ,
generálna
riaditeľka Oriflame
Slovakia

1 Goodwill je v súčasnosti kľúčový faktor úspechu firmy. Kvalitné

produkty a servis sú samozrejmosťou. Dobré meno firmy láka zákazníkov, vedú sa s ním stotožniť a zdôvodniť svoj nákup. „Dobrá povest“ sa buduje ťažko a stráca sa ľahko a nenávratne. Goodwill umožňuje získavať zákazníka inak ako cenou, zľavami a akciami. Je to obraz „charakteru“ firmy. Musí ho budovať v súlade s korporátnou identitou firmy každý zamestnanec firmy a v každom okamihu svojho života.

Dobrá povest sa buduje ťažko a stráca sa ľahko a nenávratne.

Goodwill bol dôležitý vždy, nie je to nový pojem. V súčasnosti je zrejme ešte významnejší, pretože konkurencia je čoraz trvdšia a informovanosť väčšia. A ľudia si môžu všetko zistiť, pamätajú si – a neodpúšťajú.

2 Naše produkty predáva asi 40 000 nezávislých kozmetických poradcov 17-krát ročne. Snažíme sa plniť sľuby, čestne informujeme a neklameme. Každý zamestnanec si je vedomý, že to, ako vyzerá, ako sa správa, ako pracuje, ako komunikuje so zákazníkom, tvorí obraz firmy. Pracujeme na tom, aby všetci zamestnanci a všetci kozmetickí poradcovia pochopili, že oni sú firma a zvyšok sveta posudzuje firmu podľa nich.

U nás je to o to závažnejšie, že zakladatelia našej spoločnosti sú nesmierne čestní a charakterní ľudia. To znamená, že takí, ktorí nezdediajú vysoké morálne štandardy, nastavené od zakladateľov, nemôžu u nás pracovať.



KATARZYNA KIELI,
generálna
manažérka
Discovery Networks
Central Europe

1 Goodwill bol od

samého začiatku pre nás dôležitý. Snahu o dobré meno sme stavali na pevnom základe kľúčových hodnôt, ako sú integrita, rôznorodosť, kvalita, rešpekt alebo „zelený“ prístup. Vybuildovali sme spoľahlivé zásady podnikovej kultúry a dobre pozicionovali značku. Zakladateľ našej spoločnosti John Hendricks mal víziu – založiť televíznu sieť, ktorá prenesie

svet bližšie k ľuďom, umožní im ho preskúmať a bude zamestnávať najtalentovanejších profesionálov. Sieť, ktorá bude mať široké portfólio staníc, spotrebiteľské, vzdelávacie alebo digitálne produkty a služby. Túto víziu sa nám podarilo naplniť.

Dobré meno staviame na hodnotách ako integrita, rôznorodosť, kvalita a „zelený“ prístup.

Konzistentná obchodná a organizačná politika spolu s efektívnou komunikáciou nám umožňujú úspešne uplatňovať globálnu kultúru a politiku aj na lokálnych trhoch a zabezpečujú náš ďalší dynamický rozvoj.

2 Ponúkame špičkovú kvalitu produktov a služieb, rovnako ako aj silné medzinárodné i miestne odborné znalosti. Spokojnosť našich divákov a obchodných partnerov aj naďalej zostáva našou prioritou. Chceme priebežne reagovať na ich potreby a očakávania, a preto sme investovali do obsahu a značky, rovnako ako aj do vývoja portfólia tak, aby naša ponuka bola vždy aktuálna, dynamická a pútavá. Sledujeme, ale aj vytvárame trendy, preferujeme inovatívny, kreatívny prístup, úzku spoluprácu a komunikáciu s našimi divákmi a partnermi. V rámci organizácie investujeme do ľudí, ktorí sú kľúčovým prínosom pre spoločnosť.

Európske podnikateľské ocenenia

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania vyhlásila na Slovensku už 4. ročník tejto súťaže.

Súťaž Európske podnikateľské ocenenia, ktorú podporuje Európska komisia, má za cieľ vyzdvihovať a oceniť výnimočné projekty na podporu podnikania a podnikateľského myslenia, predovšetkým na regionálnej a miestnej úrovni. Zámerom vyhlasovateľov je poukázať

na najlepšie iniciatívy propagujúce podnikanie a jeho pridanú hodnotu.

Kategórie a termíny

Príhlásiť sa so svojimi projektmi môžu partnerstvá verejnej a súkromnej sféry, ako aj národné, regionálne a miestne inštitúcie. Na základe výsledkov súťaže na národnej úrovni postupujú dvaja kandidáti do európskeho kola, kde celkových víťazov vyberie hodnotiacia komisia zložená z európskych odborníkov. Uzávierka prihlášok je 31. októbra 2009, výsledky slávnostne vyhlásia v máji 2010.

Súťažné kategórie boli v tomto roku mierne upravené tak, aby korešpondovali s prioritami iniciatívy „Najskôr myslieť v malom“. Sú to tieto:

1. Podpora podnikateľského ducha: oceňuje národné, regionálne a miestne projekty propagujúce podnikateľské myslenie a kultúru.
2. Investície do zručností: vyzdvihuje iniciatívy

zamerané na zlepšovanie podnikateľských, odborných, technických a manažérskych zručností.

3. Podpora podnikateľského prostredia: poukazuje na inovačné politiky zamerané na podporu začínajúcich podnikov a rastu podnikov, na zjednodušenie legislatívnych a administratívnych postupov pre firmy.

4. Podpora internacionalizácie podnikania: oceňuje politiky na podporu možností podnikov, obzvlášť malých a stredných, viac vyťažiť z príležitostí, ktoré im ponúkajú trhy v EÚ aj mimo nej.

5. Zodpovedné podnikanie prístupné pre všetkých: oceňuje iniciatívy, ktoré podporujú spoločenskú zodpovednosť firiem a udržateľné podnikateľské postupy v sociálnej oblasti a v oblasti životného prostredia, ako aj úsilie zamerané na podporu podnikania medzi znevýhodnenými skupinami (nezamestnaní, etnické menšiny či zdravotne postihnuté osoby).

MŠ

Ako riešite svoje problémy?

Môžete zostať stáť, uhnúť alebo napredovať

Momentálne je na trhu situácia, pri ktorej ľudia vnímajú určitú mieru neistoty. Mnohí predpokladajú, že sa TO firmy nedotkne – v skutočnosti sa to však týka každého človeka.



Otázka stojí trochu inak. Čo môžem urobiť JA, aby TO malo minimálny alebo žiaden dopad? To, čo ľuďom chýba, je istota v riešení alebo postojoch. Týka sa to tak manažmentu, ako aj radových zamestnancov.

Ak sa na organizmus vyvíja tlak, môže reagovať rôzne. Napríklad sa stiahne a dúfa, že to prejde, lebo „oni“ hovoria, že to bude lepšie. Na situáciu, ktorá nás nejakým spôsobom ohrozuje, môžeme reagovať piatimi spôsobmi.

Stáť na mieste?

V prvom rade môžeme podľahnúť, keď vidíme problém. Riešenie, pre ktoré sa rozhodneme, bude vzdať sa, ľahnúť si a povedať, že to nemá žiadny zmysel riešiť. Aj tak ma to „zožerie“ a nič s tým neurobím. V podstate by to znamenalo kompletne sa odovzdať do rúk danému problému, lebo moja predstava je: „Nič s tým nemôžem urobiť, tak sa vzdám.“ Pri obchodnom rokovaní by to mohlo vyzeráť tak, že sa predajca dostane do apatie s postojom: „Muchy, zjedzte si ma.“ V druhom prípade sa dá problém ignorovať, čo by znamenalo: „Mňa sa to netýka.“ Tento postoj by tiež nemusel byť príliš funkčný, lebo ak sa nachádzam v strede vojnového konfliktu a myslím si, že sa nič nedeje, som vážne tupý až slepý a hluchý. Aj to som už videl, ako sa niekto usmieva a pritom sa topí. V obchode, keď predajca nie je schopný doniesť žiadne objednávky, nedokáže prežiť a jeho príjmy nepokryjú ani najnutnejšie náklady a on: NIČ! Celý problém ignoruje. (Často to vidno v manželstve, kde sa dvaja ľudia po nádherných rokoch tvoria postupne topia v rutine, potom prechádzajú do hádok a sporov o čokoľvek a nakoniec si hovoria: „Problém neexistuje.“) To je apatia.

Cúvnuť? Odbočiť?

Ďalšia možná reakcia je pred problémom utiecť, čo by sa dalo chápať ako: „Keďže

tomu nie som schopný čeliť, musím utiecť.“ Za totalitu bolo ľudí s týmto postojom veľa. Nedá sa to zovšeobecniť, ale niektorým z tých, čo pred niečím utiekli, sa ich problém zopakoval aj v novom priestore. Utekať sa však nedá donekonečna. V podstate ma strach núti niekam utekať a veci neriešiť. Zdá sa to také veľké, že to nevládnem, a je to tak blízko, že musím utiecť preč. Reakcia typu „Už s tým nechcem mať nič spoločné“ hovorí: „Musím pred tým utiecť.“ Iná reakcia na problém vyzerá ako celkom dobré riešenie, ale tiež má určité známky

Zaútočiť na problém neznamená útočiť na osobu jeho nositeľa, ale na nevedomosť a nekompetenciu.

neriešenia. Ako sa dá tá situácia obísť? Čo by mohlo byť iným riešením? (Napríklad mám problém s manželkou alebo manželom. Doma to neklape, tak si nájdem náhradu. Chvíľu to možno vyzerá príjemne, ale do života začína prichádzať nečestnosť. Alebo musím v živote niektoré veci tajiť, pretože nie sú v poriadku? Aký je to život?) V obchode by to mohlo vyzeráť tak, že predajca nie je schopný u zákazníka uspieť, a tak vymýšľa rôzne obchádzky ako napríklad nedovolené zľavy, neetické bonusy a podobné veci, ktoré nie sú skutočným riešením, ale vytvárajú viac problémov než úžitku. Zľavy vždy niekto zaplatí – majiteľ alebo predajca.

Dopredu!

Posledným spôsobom je: zaútočiť, čo znamená ísť skrz. Aby som na niečo mohol zaútočiť, musím byť schopný tomu čeliť, postaviť sa problému tvárou v tvár. (Určite to

neznamená, že mám zaútočiť na manželku, keď s ňou mám problém, ale zaútočiť musím na ten problém. Ak nekomunikujem, musím zaútočiť na ne-komunikáciu a začať komunikovať, hoci je to niekedy ťažké.) Niekedy môžete pozorovať, ako má niekto problém s alkoholom. V skutočnosti však má problém úplne niekde inde a alkohol je len neoptimálne riešenie skutočného problému. To isté platí na ľudí, ktorí musia brať tabletky na upokojenie alebo na spanie. Ak si človek povie: „Prestanem piť“, čo je, samozrejme, správne, musí si uvedomiť, že tie problémy

začne zasa vnímať a je dôležité ich riešiť. V obchode to potom neznamená útočiť na klientov alebo zamestnancov, ale na nevedomosť a nekompetenciu. Daný človek len nevie, ako to má riešiť. Problém môže byť skrytý v nekompetentnom náboře ľudí, v takmer žiadnej kontrole alebo v marketingu alebo... atď.

Základ istoty každého človeka leží v jeho schopnosti byť kompetentný. To je kľúč k schopnosti riešiť všetky situácie v živote. Kompetentnosť súvisí s tým, do akej miery si je človek vedomý, čo je potrebné urobiť a má schopnosť to aj urobiť. V prvom rade musí rozumieť, čo sa deje, keď je naňho, rodinu alebo skupinu vyvíjaný tlak. A hlavne mať k tomu správny postoj.

Martin Kolenička
Business Success, s. r. o.
Ilustračné foto: sxc.hu

Rozhodcovské konanie – cesta k rýchlejšiemu riešeniu obchodných sporov

Lacnejší a menej formálny spôsob vymáhania svojich práv

Aké sú výhody a nevýhody rozhodcovského konania v porovnaní s občianskym súdnym konaním pred všeobecnými súdmi?



Rozhodcovské konanie podľa zákona č. 244/2002 Z. z. o rozhodcovskom konaní v platnom znení predstavuje dobrovoľný, alternatívny spôsob riešenia sporov, ktoré by sa inak riešili na všeobecných súdoch Slovenskej republiky. Tuzemský rozhodcovský rozsudok je vykonateľným exekučným titulom. Rozhodcovské súdy riešia majetkové spory vzniknuté z tuzemských aj medzinárodných občianskoprávných a obchodnoprávných vzťahov, súčasne však musí ísť o spor, ktorý je možné skončiť zmierom. Zákon stanovuje, v ktorých prípadoch nie je možné spor riešiť v rámci rozhodcovského konania. Ide najmä o spory o vzniku, zmene alebo zániku vlastníckeho práva a iných vecných práv k nehnuteľnostiam, spory o osobnom stave, spory súvisiace s núteným výkonom rozhodnutia a spory, ktoré vzniknú v priebehu konkurzného a vyrovnacieho konania.

Pri vypracovaní zákona č. 244/2002 Z. z. o rozhodcovskom konaní sa vychádzalo okrem iného najmä z Dohovoru o uznaní a výkone cudzích rozhodcovských rozhodnutí, podpísaného na konferencii OSN o medzinárodnej obchodnej arbitráži v júni 1958 v New

Yorku (vyhláška ministra zahraničných vecí č. 74/1959 Zb.), a z Európskeho dohovoru o obchodnej arbitráži, podpísaného v Ženeve v apríli 1961 (vyhláška ministra zahraničných vecí ČSSR č. 176/1964 Zb.).

Vec dohody a dobrovoľnosti

Právomoc rozhodcovského súdu je založená rozhodcovskou zmluvou, čo je dohoda zmluvných strán o tom, že všetky alebo niektoré spory, ktoré medzi nimi vznikli alebo vzniknú

v určenom zmluvnom vzťahu, sa rozhodnú v rozhodcovskom konaní alebo rozhodcovskou doložkou, ktorá je súčasťou zmluvy (spravidla ako samostatný článok zmluvy „Rozhodovanie sporov“, resp. „Rozhodcovská doložka“ alebo ako súčasť spoločných a záverečných ustanovení zmluvy) uzavretej medzi stranami a upravujúcej riešenie sporov, ktoré medzi zmluvnými stranami vzniknú.

Na začiatku je potrebné si uvedomiť, že rozhodcovské konanie predstavuje fakultatívny spôsob riešenia sporu, na ktorom sa obe zmluvné strany dohodli. Na dohode je založená nielen právomoc rozhodcovského súdu, ale aj celý priebeh rozhodcovského konania. Zmluvné strany sa môžu dohodnúť, či spor bude riešiť stály rozhodcovský súd (ich zoznam vedie Ministerstvo spravodlivosti SR) alebo rozhodca, ďalej môže byť obsahom rozhodcovskej zmluvy alebo doložky počet rozhodcov, miesto konania, vznášanie námietky zaujatosti, podávanie žalobnej odpovede, vzájomných nárokov a pod.

Kto bude rozhodcom

Rozhodcom môže byť aj notár. Rozhodcovský súd môže tvoriť jeden alebo viac rozhodcov, počet však musí byť vždy nepárny. Pri konaní s jedným rozhodcom ho ustanoví vybraná osoba alebo súd. Ak sa zmluvné strany nezhodli na osobe rozhodcu, resp. rozhodcov, ani na postupe jeho dodatočného ustanovenia, v rozhodcovskom konaní s tromi rozhodcami platí, že každá zmluvná strana ustanoví jedného rozhodcu a ustanovení rozhodcovia ustanovia tretieho predsedajúceho rozhodcu. Rozhodovanie tromi rozhodcami zaručuje objektivnosť a dôkladné posúdenie sporu. Voľba rozhodcu záleží na dôvere účastníka k osobe rozhodcu, že ich spor rozhodne spravodlivo a v súlade so zákonom a najmä v presvedčení, že rozhodca zachová mlčanlivosť o skutočnostiach, ktoré sa dozvedel v súvislosti s rozhodcovským konaním. Ak ohľadne výberu rozhodcu medzi

Tuzemský rozhodcovský rozsudok je vykonateľným exekučným titulom.

účastníkmi nedôjde k dohode, rozhodcu spravidla určí predsedníctvo rozhodcovského súdu.

Priťahy nefungujú

Fakultatívnosť rozhodcovského konania sa na druhej strane môže zdať aj ako nevýhoda, pretože nie vždy majú obe strany záujem na rýchlom a konštruktívnom rozhodnutí sporu, najmä pokiaľ ide o vzťahy medzi

podnikateľmi. Žalovaná strana môže mať záujem na prieťahoch v konaní, ku ktorým aj sama strana prispieva. Konštruktívne riešenie sporov oboma stranami býva skôr výnimkou. V rozhodcovskom konaní sú spravidla odstránené problémy s doručovaním písomností, od-

covskom konaní ohľadom vykonávania dôkazov prostredníctvom všeobecného súdu môže v konečnom dôsledku neúmerne predĺžiť konanie, preto v rozhodcovskom konaní je výhodné riešiť len spory, pri ktorých sa predpokladá jednodu-

ku, vymenované v ustanovení § 40 zákona o rozhodcovskom konaní.

Menej formalít, menej kontroly

Na rozdiel od „klasického“ civilného (občianskeho súdneho) konania, rozhodcovské konanie je vždy neverejné, neformálne a v neposlednom rade menej nákladné a hospodárne. Rozhodcami sú právnicki zaoberajúci sa najmä obchodným právom a majetkovými občianskoprávnymi vzťahmi, čo zaručuje vysokú odbornosť a znalosť problematiky pri rozhodovaní. Zákon o rozhodcovskom konaní však ponecháva vari až príliš veľkú voľnosť pri zriaďovaní rozhodcovských súdov, ktoré sú na druhej strane prakticky nekontrolovateľné. Rozhodcovské konanie je nepochybne flexibilnejšie z hľadiska účastníkov aj rozhodovacieho orgánu, trovy konania sú nižšie ako v občianskom súdnom konaní, vyznačuje sa neformálnym prístupom a postupmi bez zložitých procedúr, rozhodcovia a rozhodcovské súdy fungujú na základe špecializácie, čo môže účastníkom priniesť rýchle a efektívne rozhodnutie. Všeobecné súdy môžu do priebehu rozhodcovského konania zasiahnuť len všeobecne a v obmedzenom rozsahu, a to vo vzťahu k dodržiavaniu zákonnosti rozhodcovského konania.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum, s. r. o.
(medzititulky redakcia)
Foto: TASR

Na rozdiel od súdu, obštrukcie žalovanej strany nebránia rozhodnutiu vo veci.

ročovaním pojednávaní napríklad pre neúčast' žalovaných alebo ich právnych zástupcov (dôvody na odročenie konania a jeho predloženie bývajú často subjektívne a účelové s cieľom oddialiť existenciu exekučného titulu) a ďalšími prieťahmi v konaní. Prípady, keď žalovaná strana neposkytuje potrebnú súčinnosť, vyhýba sa prevzatiu listín, predvolaní, rozhodnutia a ignoruje ďalšie výzvy súdu, nepredstavujú prekážky rozhodcovského konania a rozhodnutia vo veci.

Treba mať listinné dôkazy

Argument v prospech rýchlejšieho rozhodcovského konania môže byť spochybnený využitím nedostatočných úprav procesných postupov v rokovacom poriadku rozhodcovského súdu. Zákon o rozhodcovskom konaní je v tomto smere veľmi stručný, dokonca nedáva ani priamu odpoveď na otázku subsidiárneho použitia Občianskeho súdneho poriadku. Taktiež aplikácia ustanovení zákona o rozhod-

ché dokazovanie (napr. listinami), kde strany disponujú všetkými dôkaznými materiálmi a kde netreba zabezpečiť výsluch tretích osôb.

Možnosti revízie

Ďalšou výhodou rozhodcovského konania je skutočnosť, že rozhodcovský rozsudok je preskúmateľný iným rozhodcom (opäť ak sa na tom zmluvné strany dohodli), a tiež, že účastník môže za podmienok stanovených v zákone podať na všeobecný súd žalobu na zrušenie rozhodcovského rozsudku a návrh na obnovu konania. Z tohto uhla pohľadu ustanovenie o zrušení rozhodcovského rozsudku neguje možnosť rýchleho jednoinštančného konania. Podľa môjho názoru je však slabou stránkou zákona aj to, že ak rozhodca rozhodne nesprávne, nie je to dôvod na zrušenie jeho rozhodnutia, pretože porušenie hmotnoprávných predpisov a teda vecná nesprávnosť nespadá pod taxatívne dôvody na podanie žaloby na zrušenie rozhodcovského rozsud-

Zamestnanecké benefity smerujú do poisťiek

Firmy zamestnancom tento rok prispievajú viac na poistné produkty, menej na vzdelávanie.

Zamestnanecké benefity ako nástroj motivácie využívajú takmer všetky slovenské firmy. Približne dve tretiny z nich však pre tento rok zmenili ich ponuku. Celkovo 88 % zamestnávateľov tento rok prispieva zamestnancom na dôchodkové sporenie, na životné poistenie je to celkom 22 % firiem. Vyplýva to z júnového prieskumu spoločnosti ING, ktorý uskutočnila medzi stredne veľkými firmami.

Firmy favorizujú ŽP a DDP

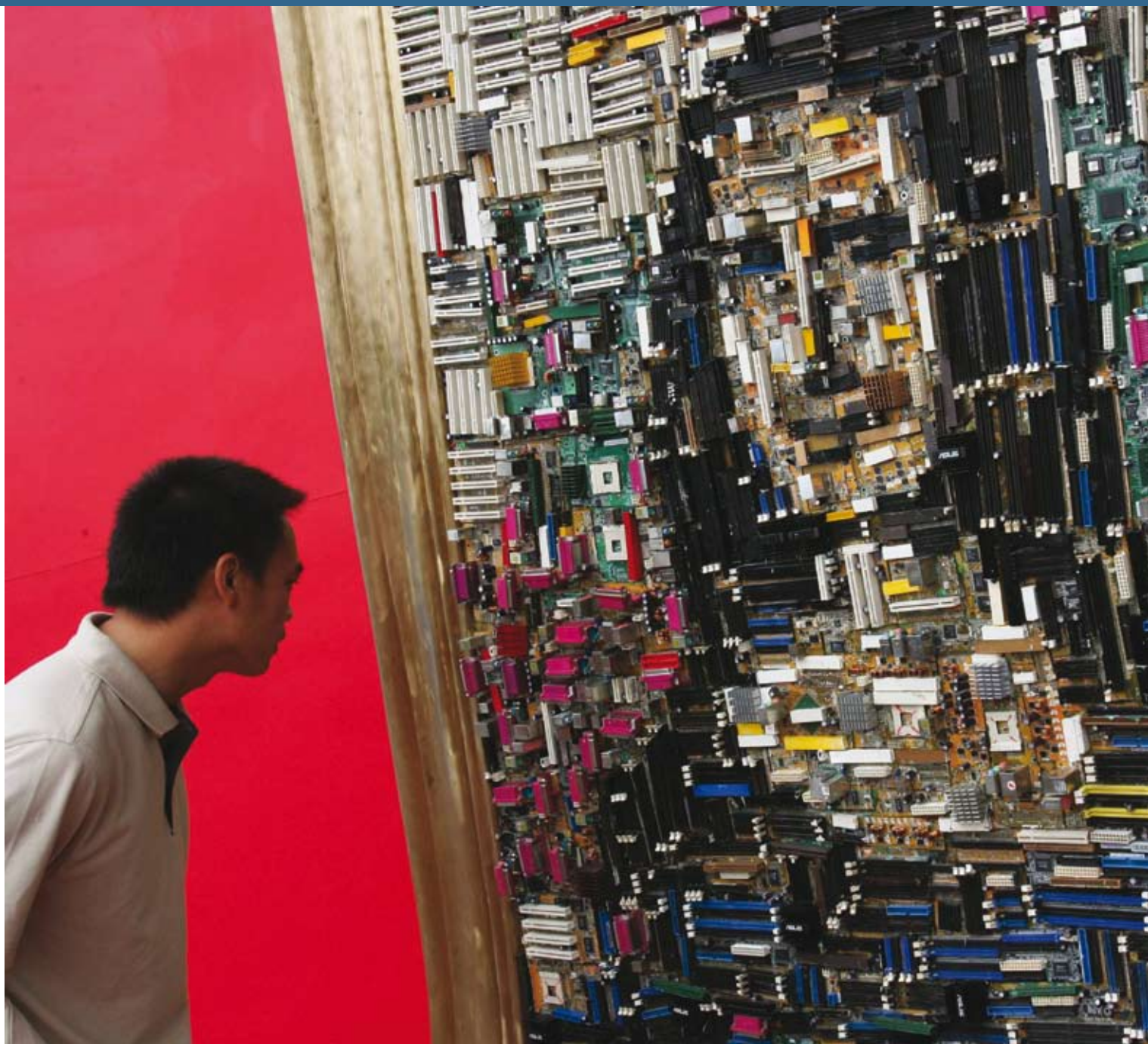
V oblasti daňovo nezvýhodnených benefitov (služobný automobil, mobilný telefón atď.) sa zamestnávatelia nechystajú v podstate k žiadnym razantným krokom. Jediná zmena, ktorú pripravujú, sa týka oblasti životného poistenia: celkom 17,6 % spoločností, ktoré doteraz ŽP ponúkali, ho v tomto roku už zrušili alebo sa chystajú zrušiť. Naopak 18,8 % prispievok na životné poistenie nanovo zavedie. Celkovo teda bude na životné poistenie prispievať 22 % firiem. Pri daňovo zvýhodnených benefitoch (napr. stravné lístky, vzdelávanie) zamestnávatelia deklarovali záujem zachovať súčasný systém. Významne však vzrástol počet tých zamestnávateľov, ktorí od tohto roku začali alebo začnú nanovo ponúkať príspevky na doplnkové dôchodkové sporenie. V prieskume ING sa k tomu prihlásilo 38 % zo všetkých respondentských firiem. Naopak, zrušiť sa ho chystajú len 3 % firiem. Celkovo teda

v tomto roku ponúkne svojim zamestnancom príspevkov na DDS 88 % firiem.

Benefity sú lákadlom

Ďalšia zmena oproti minulému roku je zrušenie príspevku na vzdelávanie v prípade 11 % firiem, ktoré ho doteraz v ponuke benefitov mali. Počet firiem, ktoré ponúkajú stravné lístky, ostane v tomto roku rovnaký. Ako motiváciu zamestnancov spomínali respondenti v otvorenej otázke (teda spontánne) najviac DDS (25 %) a skupinové poistenie (25 %). „Zamestnanecké benefity sú jedným z najefektívnejších nástrojov motivácie zamestnancov. Aj napriek súčasnej zložitej situácii si to firmy uvedomujú a zmenami systémov zamestnaneckých benefitov sa snažia udržať si kvalitných zamestnancov, prípadne ponukou týchto benefitov prilákať nových,“ hovorí Dušan Quis, generálny riaditeľ ING Životnej poisťovne.

ING/VN



Detektívi súvislostí

Integrovať znalosti rozličných špeciálnych odvetví bude čoraz potrebnéjšie

Žijeme v epoche špecialistov. No zdá sa, že povolaním budúcnosti je interdisciplinárny syntetik.

Aj vám idú na nervy tí večne utáraní, vševedúci, všetko ovládajúci machri? Neomylní analytici všetkého na svete: futbalu, hokeja, stavby diaľnic, slovensko-maďarského sporu či výstavy dizajnu? Dokážu zaujať stanovisko ku všetkému. Donekonečna tárajú a spriadajú svoje hypotézy, tvoria teórie na pochode po jednom pive alebo fernetu. Dokážu vysvetliť svet, takrečeno, na jeden dúšok. Poradia si s Einsteinovou teóriou, cestou na Mars, s Obamom aj s globálnou krízou. Stačí im jedno popoludnie od piatej do siedmej – predtým, než sa kajúčne vrátia k manželke na večeru.

A nebudaj, ak vám cestovná kancelária uštedrila takého tária ako spolusediaceho do lietadla či autobusu na ceste k moru; máte nezabudnuteľný dovolenkový zážitok.

Niečo o všetkom, všetko o niečom

Žijeme v epoche odborníkov, špecialistov. Zaklíname sa, že v podnikaní neučiníme ani krok bez konzultácie s odborníkom, bez overenia faktov, bez kliknutia na neomylný internet, bez telefonátu s naslovovzatým špecialistom. Len aby sme sa nesešli. Človek predsa nemôže



vedieť všetko. Problém je, že svet je zložitý a veci okolo nás fungujú bez toho, aby sme chápali ich podstatu, zmysel. Používame desiatky „gadgets“ – technických hračiek a hračičiek. Denne s nimi pracujeme, zapíname a vypínáme ich. Vieme, že vecička začne fungovať, ak stlačíme ON, a „umŕtvit“ ju môžeme stlačením OFF. Zdá sa, že náš svet funguje najmä vďaka vysoko odborným špecialistom, ktorí tieto vecičky vymýšľajú, konštruujú a dávajú do výroby. A po vecičkách z vlašajška, predvlaňajška prichádzajú na trh nové krásne hračky a vecičky. Žiaria v ligoťavých časopisoch a na počítačových monitoroch a pýtajú sa k nám. Do ruky, na pracovný stôl, do auta, do večerného kresla. Informačná revolúcia nás utvrdila, že všetko na svete je zložitá a nezvládnuteľná bez úzkej špecializácie. Masa špecializovaných informácií sa na nás valí ako tornádo. Máme už nielen špecialistov, ale aj subšpecialistov. A tu zrazu

začnú chýbať špecialisti, ktorí by porozumeli aj iným špecialistom.

Ani nie tak dávno sme zistili, že potrebujeme vedieť o tých „druhých“. Musíme byť aj interdisciplinárni. Rozvoj technológií je závislý nielen od fyzikov, ale musia existovať aj astrofyzici či „plazmoví fyzici“. Na dovolenke som večer strkal do zásuvky v hotelovej izbe „odkomárovač“. Vtedy mi prišlo na um, že zostrojím a dať do výroby takúto užitočnú vecičku si vyžaduje znalosti nielen elektrotechnika, ale aj prírodovedca – entomológa. Odborníka na život komára, na jeho senzuálny systém, jeho životný štýl.

Kľúč je v súvislostiach a syntéze

Celá farcha našich súčasných problémov je výsledkom príliš špecializovaných ľudských aktivít po dlhé desaťročia, ba stáročia. Dnešné problémy s neobnoviteľnými zdrojmi, surovinami, klimatické zmeny, to všetko má spoločné-

Inflačný príval špecializovaných informácií zatienil potrebu myslieť v súvislostiach.

ho menovateľa – zanedbanie súvislostí. Až v 70. rokoch minulého storočia výskumníci v Stanforde začínajú hovoriť o potrebe mať ľudí, čo budú skúmať, porovnávať a kombinovať znalosti špecializovaných odvetví a budú vytvárať interdisciplinárne projekty. Takýto typ odborníka nazvali Bridge – akýsi most, premostovateľ. Zrazu zisťujeme, že veci zdánlivo nesúvisiace spolu súvisia, tvoria systém. A že možno beztriestne porovnávať živé a neživé systémy, nachádzať v nich spoločné zákonitosti. Tak vznikla kybernetika a celá dnešná oblasť informačných technológií. Na počiatku nášho storočia inflačný príval špecializovaných informácií odsunul do zabudnutia nutnosť premýšľať o súvislostiach. Potreba premostovať a integrovať znalosti rozličných špeciálnych odvetví je čoraz naliehavejšia. Pri najnovších analýzach pracovného trhu USA sa hovorí o nevyhnutnosti novej (staronovej?) profesie syntetika (Synthesist). Kde inde ako v Kalifornii vznikol aj prvý Synthesis Institute pre rozvoj metód riešenia interdisciplinárnych problémov. Uvažuje sa o založení špeciálneho odboru pre štúdium syntéz na niektorých amerických univerzitách. Podľa Bruce L. Towa z Inštitútu syntéz bude v najbližších 15 – 25 rokoch syntetik veľmi žiadanou profesiou.

Vzhľadom na veľmi rozdielnu úroveň amerických univerzít treba brať tieto správy s rezervou. Autori hovoria, že základom takejto výučby by malo byť štúdium sociálnych vied

s dôrazom na psychológiu a komunikačné techniky. Zatiaľ však štatistiky žiadaných pracovných pozícií v USA hovoria trochu konkrétnejšie.

Globálna kríza talentov

Edward Gordon v najnovšom čísle mesačníka The Futurist v článku Globálna kríza talentov uvádza, že slabinou dnešnej Ameriky je orientácia na finančné zdroje zbohatnutia a nie na efektívny vedecký a technický rozvoj. Napriek zvýšenej nezamestnanosti v USA dnes chýbajú kvalifikované ľudské sily založené na STEM (science, technology, engineering, mathematics). Americké školy neprodukujú hlbšie ukotvených absolventov. Štatistiky ukazujú rapidný pokles dopytu po počítačových operátoroch, montážnikoch, úradníkoch. Objektmi prepúšťania sú nekreatívne profesie. Na druhej strane o 40 – 50 % vzrástol dopyt po systémových inžinieroch, komunikačných analytikoch, softvéristoch a po tzv. zelených špecialistoch

(biochemici, chemickí inžinieri, hydroológovia, environmentálni technici, recyklační inžinieri atď.). Demografická krivka stimuluje dopyt aj po gerontológoch, opatrovateľoch starých a chorých a špecializovaných zdravotníkoch.

Čo a kto má hodnotu

Zdá sa, že sa končí éra bezmyšlienkových používateľov vecičiek. Začínajú byť vzácni ľudia, ktorí nám dokážu vysvetliť, ako tieto vecičky pracujú, čo môžu dobrého i zlého narobiť a ako môžu ovplyvniť náš život. A tiež, ako ich možno opraviť – a nie zahodiť. Iste, nepríde éra nových Leonardov da Vinci. Ale ľudia, čo budú vedieť vysvetľovať súvislosti tohto poblázneného sveta, budú čoraz žiadanejší. Nie polyhistori, ale aspoň akísi detektívi, pátrači, čo hľadajú súvislosti sveta okolo nás. Nie tárari, čo všetko vedia, ale ľudia s citom pre vzťahy, súvislosti, minulosť a budúcnosť.

Nakoniec perlička. Medzi najhľadanejšími profesiami súčasnej krízovej Ameriky sa nachádzajú nielen automechanici, ale aj – obuvníci. Milióny ľudí 21. storočia zistili, že oprava topánok je skoro taká dôležitá ako prístup na Facebook. V postmodernom svete nadobudol dobrý a zručný šuster dávno stratenú hodnotu. Rovnako ako tí nenapraviteľní, čo sa navzdory „špecialistom“ naďalej zvedavo pýtajú, kam kráča tento svet.

Anton Hykisch
Medzitulky redakcia
Foto TASR, sxc.hu

Logistické sklady: medziročný prepád, kvartálny rast

Skladovanie a logistika na Slovensku stále čakajú na silnejšie impulzy

Významné odvetvie obsluhujúce výrobcov je jedným z lakmusových papierikov kondície ekonomiky.

Slovensko pociťuje dopad súčasnej situácie na svetových finančných trhoch aj v oblasti logistiky a skladových priestorov. To sa dá pozorovať najmä na nízkej ponuke nových priestorov a na poklese plánovaných projektov na špekulatívnej báze. Aj napriek tomu zostal objem novopostavených moderných skladových priestorov na trhu v druhom kvartáli v porovnaní s predchádzajúcim kvartálom stabilný a vzrástol iba o 2,5 %. Bol zaznamenaný nárast realizovaného dopytu medzikvartálne o 40 %, a to najmä vďaka transakcii podpísanej spoločnosťou Pinnacle s výmerou 28 000 m². Zrealizovaný dopyt sa takto dostal na úroveň kvartálneho priemeru za posledné dva roky. Na strane ponuky, rozostavané projekty predstavovali ku koncu 2. kv. 2009 len 12 % z množstva projektov vo výstavbe v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka. Výška čistých efektívnych nájmov v Bratislave a okolí, ako aj na ostatnom území Slovenska zostala relatívne stabilná.

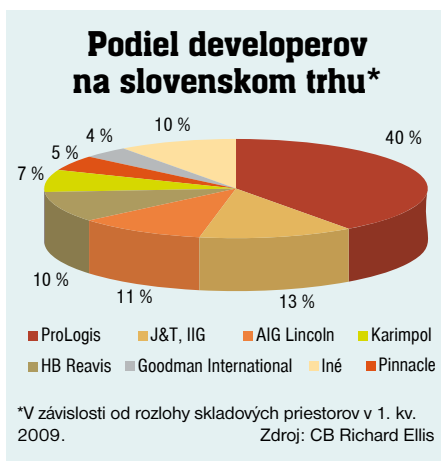
Realizovaný dopyt

Ku koncu druhého štvrťroka 2009 bol realizovaný dopyt na úrovni výmery 63 865 m², čo medzikvartálne predstavuje nárast približne o 40 %. Osem z deviatich transakcií bolo zrealizovaných v Bratislave a v širšom okolí. Spomínaná transakcia spoločnosti Pinnacle v areáli PointPark pri Bratislave zvýšila priemernú veľkosť transakcie na slovenskom trhu na 7 983 m². Priemerná veľkosť prenájmu skladového priestoru zaznamenala výrazný medzikvartálny rast – o 37 %, ale zároveň pokles o 15 % v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka. Najväčší podiel na trhu (44 %) dosiahol v 2. kv. 2009 Pinnacle, druhý bol ProLogis s 33,25 % z celkového objemu podpísaných transakcií.

Nová ponuka a rozostavanosť

Po vysokom objeme nových logistických priestorov dodaných na trh v roku 2008 zostala nová ponuka počas prvého polroka

2009 na nízkej úrovni (13,5 % z celkového nového objemu v roku 2008). V druhom štvrťroku 2009 bolo na trh s logistickými nehnuteľnosťami dodaných 35 050 m² nových skladových priestorov, čo predstavuje mierny medzikvartálny nárast o 2,5



Skladové priestory – moderné skladové priestory triedy A, developerské projekty.

Miera neobsadenosti – pomer voľných skladových priestorov a celkového objemu skladov.

Realizovaný dopyt – čistá plocha skladových priestorov prenajatá za určité obdobie (nezahŕňa dočasné transakcie kratšie ako jeden rok).

%. Takýto výrazný pokles možno pripísať veľkému množstvu dokončených priestorov ku koncu roka 2008, ako aj spomaleniu trhu pre prvé príznaky zmien v globálnej ekonomickej situácii.

Pokles objemu rozostavaných priestorov pokračoval aj v 2. kv. 2009 na 38 000 m², čo je medziročný pokles o 58 %. Všetky priestory vo výstavbe sú pritom špekulatívne logistické priestory v Bratislave a okolí.

Objemy, neobsadenosť,

nájmy

Celkové množstvo skladových priestorov na Slovensku dosiahlo v 2. kvartáli 984 345 m². Z toho približne 84 % predstavujú priestory v Bratislave a okolí. Spomalenie realizácie nových transakcií sa premietlo do zvýšenej miery neobsadenosti – 12,31 % (medzikvartálny nárast o 2,1 bodu). Výška čistých nájmov zostala v rámci celého Slovenska stabilná a v súčasnosti sa pohybuje v rozmedzí 3,40 – 4,50 €/m²/mesiac. Avšak miera stimulov sa ďalej zvyšuje a nájomníci podpisujú nájom na kratšie obdobie.

Dominuje Bratislava s okolím

Ku koncu 2. kv. 2009 objem moderných skladových priestorov v Bratislave a okolí dosiahol 849 828 m², z čoho prevažná časť je umiestnená popri diaľniciach D1 a D2. Rozostavaných je 33 800 m² skladových priestorov, čo predstavuje výrazný pokles – o 69 % v porovnaní s minulým kvartálom a medziročný pokles o 89 %. Vo výstavbe sú tieto špekulatívne projekty:

- Logistické centrum Bratislava-Ivanka od Profinalu (2 800 m²),
 - PointPark Bratislava od Pinnacle, umiestnený pri diaľnici D2, exit Lozorno (31 000 m²).
- V 2. kv. 2009 sa v regióne uskutočnilo osem transakcií s celkovým objemom 62 865 m². Miera neobsadenosti bola ku koncu kvartála 10,2 % (medziročný rast o 1,8 bodu). Mimo širšieho okolia Bratislavy predstavoval objem moderných skladových priestorov 134 517 m². Spoločnosť Immoeast dokončila v Novom Meste nad Váhom špekulatívne postavené skladové priestory s rozlohou 22 500 m². V 2. kvartáli bola mimo Bratislavu jedna nájomná transakcia (1 000 m²).

Výhľad

Možno očakávať, že veľká časť pozemkov pripravených na budúcu logistickú výstavbu zostane nevyužitá, kým sa nezvýši dopyt po skladových priestoroch a neznižuje miera neobsadenosti. Reštrikcie v rámci bankového financovania výstavby skladov a logistických priestorov budú zrejme pretrvávajúť, čo podporí vopred dojednané prenájmy a pribrzdí výstavbu a dlhodobejšie nájom.

CBRE

Našou úlohou je pomôcť priemyslu zefektívniť organizáciu logistiky

GEFCO zastrešuje všetky typy logistických aktivít, aké potrebujú výrobné podniky

Logistika zaznamenala v poslednom období veľký rozmach. Dnes je považovaná za neoddeliteľnú súčasť priemyslu, ktorá podnikom pomáha zefektívniť organizáciu s cieľom vytvoriť konkurencieschopný dodávateľský reťazec s optimalizovanými nákladmi.



O ambícií spoločnosti GEFCO SLOVAKIA udávať trend v oblasti logistiky a o úsilí nadstaví štandardy zákaznickej spokojnosti sme sa rozprávali s Milanom Majtánom, obchodným a marketingovým riaditeľom GEFCO SLOVAKIA.

Akú úlohu dnes zohráva logistika v priemysle?

Logistika na Slovensku je dynamicky rastúce odvetvie, ktoré je úzko späté s potrebami priemyslu, pričom nasleduje všetky moderné svetové trendy. Nároky na poskytovateľov logistických služieb sa neustále zvyšujú. Zákazníci vyhľadávajú partnerov, ktorí sú schopní ponúknuť účinné a inovatívne logistické riešenia.

V skutočnosti je logistika pridanou hodnotou v dodávateľskom reťazci a výrobnému podniku zvyšuje konkurencieschopnosť, keďže pri správnej optimalizácii procesov prispieva k zníženiu nákladov. Našou úlohou je pomôcť podnikom zefektívniť organizáciu logistiky s cieľom vytvoriť konkurencieschopný dodávateľský reťazec s optimalizovanými nákladmi.

Menia sa aj požiadavky zákazníkov?

V dnešnej dobe čoraz viac výrobných podni-

kov uvažuje o outsourcingu logistiky. Vďaka tomu sa firmy zameriavajú na silné a stabilné logistické spoločnosti s medzinárodnou pôsobnosťou. Sme si vedomí, že požiadavky a potreby zákazníkov dnes dokážeme uspokojiť len vtedy, keď im poskytneme profesionálne a inovatívne riešenia, ktoré zefektívnia ich logistické toky.

K našim klientom pristupujeme individuálne; neexistuje jednotná šablóna, pretože poskytujeme služby, ktoré sú im šité na mieru. Súčasťou hlavnej podnikateľskej stratégie našej spoločnosti sú aj princípy trvalo udržateľného rozvoja. K našim ambíciám patrí tiež stať sa rešpektovanou a atraktívnou spoločnosťou vo svojom odbore, ktorá vytvára hodnoty pre všetky zainteresované skupiny – pre zákazníkov, zamestnancov, dodávateľov, ale i akcionárov.

Priblížte nám, prosím, aké služby ponúkate svojim zákazníkom.

GEFCO SLOVAKIA ponúka komplexný balík služieb, ako je cestná, námorná a letecká preprava. Naším klientom ponúkame logistiku skladovania na ploche viac ako 30 000 m², kde zákazníkovi vieme poskytnúť služby s pridanou hodnotou, ako sú vychystávanie tovaru,

prebaľovanie, etiketovanie, riadenie bezpečnostnej zásoby... Takisto zabezpečujeme aj manažment vratných obalov, ich prepravu a údržbu. Sme spoločnosť s takmer 60-ročnými skúsenosťami v automobilovom priemysle; pre tento sektor zabezpečujeme riadenie všetkých dodávateľských a distribučných tokov. Keďže ponuka našich služieb je naozaj široká, naši zákazníci sú z rôznych priemyselných odvetví – napr. z automotive, strojárstva, chemického a drevárskeho priemyslu či zo sektora FMCG (rýchloobrátkového tovaru – pozn. red.). Vďaka našim pobočkám v Bratislave, Trnave, Košiciach a Žiline dokážeme uspokojiť požiadavky klientov na celom území Slovenska.

Akú úlohu zohráva vo vašej spoločnosti ľudský kapitál?

Zamestnanci predstavujú v našej spoločnosti jednu z najdôležitejších hodnôt. Snažíme sa zabezpečiť nadštandardný servis pre našich klientov prostredníctvom profesionálneho a odborného tímu, preto kladieme veľký dôraz na kvalitný výber a vzdelávanie našich ľudí.

Prezradte, prosím, ešte niečo z vašich plánov do budúcnosti...

Slovensko disponuje strategickou polohou uprostred Európy. Plánujeme rozširovať naše aktivity na celom území Slovenska, pričom v blízkej budúcnosti by sme chceli otvoriť nové logistické platformy v Košiciach a Žiline. V súčasnosti GEFCO SLOVAKIA poskytuje logistické služby v prevádzkach situovaných v logistickom parku Trnava-Zavar, resp. priamo v závode PSA Trnava na ploche vyše 30 000 m². Spoločnosť GEFCO je prítomná vo viac ako 100 krajinách sveta; svoje aktivity sústreďujeme najmä v Európe, Ázii a Južnej Amerike. Slovensko je dnes napojené na medzinárodné priame linky, ktoré spájajú východ Európy s jej západnou časťou, a slúži ako koridor prieniku do strategických zón, ako sú Rusko, Ukrajina...

Vďaka prepojeniu našej medzinárodnej siete sme schopní zabezpečiť našim zákazníkom kdekoľvek na svete komplexné riešenia logistiky v rámci dodávateľského a odberateľského reťazca.

Pripravil JF
Foto: GEFCO

Chrysler PT Cruiser



Návraty Chrysleru

Potom, ako sa Chrysler rozhodol pre záujem zákazníkov obnoviť predaj nového modelu výkonného športíaku Dodge Viper, vracia sa aj k výrobe retro vozidla Chrysler PT Cruiser. Táto ďalšia novodobá americká motoristická ikona si získala priaznivcov nielen v USA, ale po celom svete. Od roku 2000 dodali asi do 60 krajín viac ako 1,3 milióna rôznych vyhotovení a modelov PT Cruisera. Vo svojom segmente zarezoval tento typ pre svoj dizajn, úžitkovú hodnotu, imidžové vlastnosti, kvalitu spracovania a relatívnu cenovú dostupnosť.

PP

Volksporsche? Nikdy!

Premiér Dolného Saska a tiež člen dozornej rady Volkswagenu Christian Wulff si nevie

predstaviť „ľudové Porsche“. Vyslovil sa proti vytvoreniu nejakého lacného modelu slávnej značky, o ktorom by sa mohlo špekulovať v dôsledku fúzie Porsche s Volkswagenom. „Ľudové Porsche by bolo katastrofou,“ vyhlásil pre tlač. „Už len to slovné spojenie je strašné a spôsobuje mi bolesť.“ Spolková krajina Dolné Sasko je druhým najväčším akcionárom VW. Ch. Wulff je tiež presvedčený, že v dôsledku fúzie nepríde k rušeniu pracovných miest v Porsche. „Tento obchod bude mať zmysel iba vtedy, ak jeden a jeden dajú tri. Dúfam, že fúzia vytvorí nové pracovné miesta,“ povedal. Pripomenul, že koncern plánuje zvýšiť produkciu z terajších 6 miliónov áut ročne až na 9 miliónov. Poprel aj obavy, že centrála Porsche v Stuttgarte sa po zlúčení zatvorí. Podľa Wulffa je dôležité, aby si populárny výrob-



ca športových áut zachoval vysokú samostatnosť, „inak bude mýtus Porsche ohrozený“.

TA

Highstyle Smart

Kvalitná výbava, ušľachtilé materiály a osobitý vzhľad charakterizujú edíciu smart fortwo highstyle, ktorý sa na jeseň začne dodávať aj



na Slovensko s dvomi benzínovými motormi – 52 kW/71 k (sériovo s automatikou štart-stop, ktorá znižuje spotrebu až o 20 %) a 62 kW/84 k, ktoré spĺňajú normu EU 5. Edícia highstyle zahŕňa o. i. automatické radenie softouch, klimatizáciu s reguláciou teploty či panoramatickú strechu s clonou. Exkluzivitu exteriéru umocňuje trendová čokoládovo hnedá metalíza či 12-lúčové disky z ľahkej zliatiny.

MŽ

Američania a malé autá

Spotrebitelia v USA sú známi svojou záľubou v nákupe väčších áut s výkonnými motormi.

Dopyt po malých autách v Spojených štátoch dnes mierne rastie, ešte stále však nedosahuje úroveň, na akú sa pred štyrmi rokmi americké automobilky pripravili. Kreatívny cyklus v prípade nových modelov trvá približne tri roky, preto sa práve v týchto mesiacoch dostávajú na trh úspornejšie osobné vozidlá, ktoré boli vyvinuté v reakcii na vysoké ceny palív v roku 2005. Medzitým však ceny ropy opäť klesli, šrotovné sa rozdzalo a – do skladov amerických výrobcov poputuje šesť nových modelov amerických malých áut.

Poradovníky na hybridy

Rok 2008 bol pre malé autá veľmi úspešný. Americkí zákazníci sa po dlhom čase opäť stretli s čakacími lehotami, a to na dovážané hybridné automobily z Japonska. Benzín bol

historicky drahý, začínala sa recesia a ľudia hľadali bezbolestné možnosti ušetriť. Kúpa úsporného auta bola v týchto podmienkach dobrým riešením. Medzitým sa však recesia prejavila naplno a nákup nového auta mnohí Američania odložili na neurčito.

Malé autá sa do povedomia amerických zákazníkov dostali opäť v júli 2009, keď vláda začala rozdávať poukážky v hodnote 3 500 a 4 500 USD na nákup áut, aby stimulovala spotrebu a motivovala ľudí k nákupu úspornejších vozidiel.

Ako ďalej po šrotovnom

Vcelku to však majú malé autá na americkom trhu ťažké. V očiach zákazníkov sú neraz

Rok 2008 bol pre malé autá veľmi úspešný, dnes však americkí zákazníci váhajú.

synonymom nízkej bezpečnosti a zároveň ich považujú za málo reprezentatívne. To živi (často falošnú) predstavu, že majitelia malých áut si väčšie vozidlo nemôžu dovoliť. A na takýto trh teraz prichádzajú nové modely od spoločností GM, Ford, Mazda, Kia či Nissan.

Po skončení programu šrotovného budú asi musieť prilákať zákazníkov zľavami z vlastného vrečka, čo podnikom s hrozbou bankrotu ako GM rozhodne nepomôže. Podľa analýzy agentúry IHS Global Insight bude do roku 2013 na americkom trhu k dispozícii o 25 % viac malých áut ako dnes.

Malé a kvalitné

Podľa marketingového analytika Erica Noblea z firmy CarLab sa výrobcovia malých áut pre americký trh nechali inšpirovať aj úspechom vozidiel Mini Cooper. GM preto plánuje malým autám venovať viac konštruktérskej pozornosti a vybaviť ich komfortnými prvkami. „Trendom blízkej budúcnosti sú autá malé a úžasné,“

povedal Ed Welburn, zodpovedný viceprezident GM. Či sa jeho prognózy naplnia a malé autá prinesú výrobcovi z amerického trhu zisk, sa naplno ukáže v najbližších dvoch rokoch.

TASR/BW



Renault Grand Scenic

Grand Scenic má 5 hviezdíček

Nový Renault Grand Scenic je v poradí dvanástym vozidlom značky Renault, ktoré získalo v crash testoch EuroNCAP maximálny počet 5 hviezdíček, a to i napriek sprísneniu hodnotiacich kritérií v tomto roku (zadný a bočný náraz, ochrana detí, dospelých a chodcov a výbava). Je to výsledok cieľavedomej snahy výrobcu. Prístup spoločnosti Renault je založený na výskume nehôd a dopravných situácií, ktorých analýza napomáha pri vývoji bezpečnostných prvkov. Dôraz kladie na vývoj technológií zameraných na zmenšenie rizika nehody, na prijatie ochranných opatrení počas nepredvídaných situácií a ochranu pasažierov v prípade nehody. VN

Nissan Leaf

Prvé cenovo dostupné vozidlo s nulovými emisiami, Nissan Leaf, vychádza v ústrety praktickým potrebám zákazníkov. Auto s elektrickým pohonom a lítium-iónovými batériami je päťmiestny hatchback strednej veľkosti, ktorý má na jedno nabitie dojazd asi 160 km.



Nissan Leaf

Podľa celosvetového zákazníckeho prieskumu to pokrýva dennú potrebu viac ako 70 % používateľov áut.

Elektromotor Leafu dosahuje výkon 80 kW a krútiaci moment 280 Nm. To zabezpečuje dobré reakcie a jazdné vlastnosti vozidla. Predpokladaný termín uvedenia na trh v Japonsku, USA a Európe je koniec roka 2010. PŠ

Superb Combi

Škoda Auto predstavila na autosalóne vo Frankfurte nový model Superb Combi. Je logickým pokračovaním modelového radu Superb a ponúka ideálnu kombináciu všestrannosti a elegancie. Kombi verzia vlajkovej lode spoločnosti nadväzuje na limuzínu, ktorej

Odbyť áut v SR je už vyšší ako vlni

Počet registrácií nových osobných a malých nákladných automobilov do 3,5 tony narástol v SR v júli 2009 podľa Združenia automobilového priemyslu SR (ZAP) medziročne o 20,09 %. Zaregistrovaných bolo 11 210 vozidiel.

Počas 7 mesiacov roku 2009 zaregistrovali spolu 59 397 áut uvedených kategórií, čo je medziročne viac o 3,22 %. „Po júlových registráciách je už celkový odbyť áut po prvýkrát v tomto roku opäť v pluse. V Českej republike pritom zaznamenali počas júla prepád odbytu,“ uviedol Lukáš Novosad zo ZAP-u. Poradie najžiadanejších značiek vedie Škoda s podielom 16,5 %. Na druhé miesto postúpil Renault, tretí je Peugeot (tabuľka).

V januári až júli 2009 zaregistrovali aj 239 nových nákladných automobilov s hmotnosťou 3,5 až 12 t, čo je o 62,78 % menej ako za rovnaké mesiace vlni. Najväčší podiel na trhu si udržalo Iveco s 43,51 %, druhý je s 12,97 % Renault a o tretie miesto sa

s rovnakým podielom 10,46 % i počtom predaných vozidiel delia Mercedes-Benz a Mitsubishi Fuso. Registrácie nových nákladných automobilov nad 12 t zaznamenali oproti vlni obdobiu január až júl prepád o 75,50 % pri odbyte 615 vozidiel. Vedúcu pozíciu si udržala Scania (16,42 %) pred Ivecom (16,10 %) a značkou MAN (15,28 %). TA

Registrácie v SR (I. – VII. 2009)

Značka	Podiel
Škoda	16,50 %
Renault	9,75 %
Peugeot	8,56 %
Kia	7,91 %
Citroën	7,45 %
Fiat	5,10 %
Toyota/Lexus	4,93 %
Volkswagen	4,77 %
Hyundai	4,50 %
Suzuki	4,26 %
Ford	4,09 %
Opel	3,39 %

Pozn. nové osobné a malé nákladné automobily; zdroj: ZAP

súčasná generácia si približne rok po uvedení na trh našla viac než 42 000 majiteľov. Model Superb Combi rozširuje tradíciu ponuky kombi verzií, typickú pre automobily Škoda, aj na vyššie triedy. Nadčasovým dizajnom a priestorným interiérom predstavuje Superb Combi vhodný automobil pre tých, ktorí vyžadujú komfort a spoľahlivosť za každých okolností. LB

KIA v Teplicke vyrába na tri zmeny

Spoločnosť KIA Motors Slovakia spustila v septembri tretiu 8-hodinovú pracovnú zmenu na montážnej linke motorov, kam plánuje prijať aj 100 nových zamestnancov. Dôvodom rozšírenia prevádzky je výroba dvoch nových druhov motorov – inovovaných 1,6-litrových dieselových motorov pre všetky verzie modelu Kia Cee'd a motorov pre úplne nový model Kia Venga. S potrebou navýšenia výrobných kapacít, ktorá v súčasnosti predstavuje



300 000 motorov ročne, súvisí aj projekt výstavby novej motorárne.

Vo svojom slovenskom závode vyrobila Kia od začiatku sériovej výroby v roku 2006 viac ako 431 000 automobilov. TA

Nové kombi E

Nový Mercedes-Benz triedy E, ktorý si už kúpi lo vyše 40-tisíc zákazníkov (stal sa teda lídrom v segmente), sa od novembra 2009 začne



Mercedes triedy E – model T

dodávať na Slovensko aj vo vyhotovení kombi – v Mercedese označovanom ako model T. Predstavuje vysoký štandard komfortu, bezpečnosti a praktického použitia vo svojej triede. Pri rozmeroch 4,895/1,854/1,471 metra (d/š/v) má objem úložného priestoru 1 950 litrov, veľké zadné dvere a dĺžku batožinového priestoru. Kombi má vyladený podvozok k zmenenej geometrii karosérie oproti limuzíne, tuhšie odpruženie a stabilizátory s torznou tyčou. V oblasti bezpečnosti mu pribudli predné panvové airbagy. IM

Zakážte spoločný dlhopis

Vyriešiť problém rastúceho rozpätia úrokových sadzieb v eurozóne nebude jednoduché

Paneurópsky dlhopis nerieši problémy fiškálneho deficitu ekonomicky slabších členov eurozóny. Naopak, môže naštrbiť jej verejnú podporu.

S prehľujúcou sa globálnou finančnou krízou sa úrokové rozpätia medzi vládnymi dlhopismi rôznych štátov Európskej menovej únie (EMÚ) istý čas dramaticky zvyšovali. V pomere k nemeckým dlhopisom bolo rozpätie výnosov vládných dlhopisov Grécka na druhotných trhoch so splatnosťou blížiacou sa desiatim rokom až 257 bázických bodov.

V počiatočných rokoch EMÚ sa dlhodobé úrokové sadzby v krajinách eurozóny zbíjali k nízkym úrovniam existujúcim v štátoch, ako boli Francúzsko, Nemecko a Holandsko pred zavedením eura. Taliansko a Grécko sa oproti dobe pred založením EMÚ vtedy tešili z obrovského poklesu nákladov na obsluhu verejného dlhu.

Rozdiely v dlhodobých úrokových sadzbách v členských krajinách eurozóny pred krízou dosahovali približne len 25 bázických bodov. Dnes však krajinám s rastúcimi rozpočtovými deficitmi, ako je Írsko, ale aj krajinám s vysokou mierou verejného dlhu, ako sú Grécko a Taliansko, hrozí, že budú zo svojich vládných dlhopisov platiť podstatne vyššie sadzby. Dlhodobé úrokové miery v krajinách so silnejšou fiškálnou pozíciou – vo Francúzsku, Nemecku alebo Finsku – sa naopak tešia nízkym sadzbám v dôsledku „úteku investorov ku kvalite“.

Európska solidarita a úrokové sadzby

V tejto situácii si obľubu získava myšlienka spoločného európskeho dlhopisu ako nástroja, ktorý by čelil riziku rastúceho rozpätia úrokových sadzieb v EMÚ. Hlavnou ideou je zníženie rizikovej prémie, ktorú platia dlžníci s nižšou fiškálnou dôveryhodnosťou. To však možno dosiahnuť len implicitnými alebo explicitnými zárukami zo strany členských krajín EMÚ so zdravými verejnými financiami.

Skutočný celoeurópsky dlhopis by musel obsahovať jednotnú garanciu všetkých krajín eurozóny, pričom „najsilnejšie krajiny“ by ručili za „najsilnejšie“, čo je podľa stúpenov tejto myšlienky princíp skutočnej európskej solidarity. V tejto súvislosti je potrebné vyriešiť otázku, aký vplyv by malo jeho vydanie na výšku úrokových sadzieb a najmä na budúcu fiškálnu politiku a euro samotné.

Falošná idea riešenia fiškálnych ťažkostí

Spoločný dlhopis eurozóny by určite zapríčinil, že štáty ako Francúzsko a Nemecko by museli platiť vyššie úrokové sadzby, čo by v konečnom dôsledku znamenalo vyššie daňové zaťaženie pre ich občanov. Spoločný dlhopis by bol navyše prvým krokom na šikmú

Vážne politické dôsledky

Podnecovať slabé krajiny, aby predĺžovali svoju závislosť od rozpočtových schodkov, udržiavaním nádeje na faktickú sanáciu by bolo veľmi nákladné pre stabilnejšie krajiny eurozóny a zároveň by to podkopalo ťažko získanú dôveryhodnosť EMÚ v oblasti stability a fiškálneho zdravia.

Paneurópsky dlhopis by mal tiež vážne politické dôsledky. Akákoľvek politika nútiaca krajiny, ktoré sa rozhodli ísť cestou fiškálnej solidnosti, aby doplácali na krajiny s vysokými deficitmi a značným dlhovým zaťažením,



Ideou paneurópskeho dlhopisu je zníženie rizikovej prémie pre dlžníkov s nižšou fiškálnou dôveryhodnosťou.

plochu vedúcu k sanácii, a tým aj ku koncu eurozóny ako oázy stability.

Ak chcete vedieť prečo, spomeňte si, že spúšťacím mechanizmom zvýšeného rozpätia úrokových sadzieb boli rozmáhajúce sa obavy finančných trhov o solidnosť niektorých krajín eurozóny, a to kvôli dramatickému zhoršeniu ich súčasného a očakávaného fiškálneho postavenia. Spoločný dlhopis by túto absenciu fiškálnej disciplíny neliečil. Naopak, jeho účinky na „slabé“ krajiny by boli škodlivé, pretože by živil ilúziu, že z fiškálnych ťažkostí sa možno zachrániť aj bez uskutočnenia zásadnej reformy.

by výrazne podkopala verejnú podporu eurozóny. Solidarita v tomto prípade znamená, že všetky krajiny eurozóny by sa mali prispôbiť základným pravidlám EMÚ a dodržiavať Pakt stability a rastu a aj principiálny zákaz sanácií.

Otmar Issing
bývalý člen Rady riaditeľov ECB
a člen Predstavenstva
Deutsche Bundesbank
© Project Syndicate
Medzititulky redakcia
Ilustračné foto: sxc.hu



VÚB je podľa Euromoney najlepšou bankou na Slovensku

VÚB banka získala ocenenie Euromoney Awards for Excellence, ktoré udeľuje britský magazín Euromoney. Ten ju označil za najlepšiu banku na Slovensku. Vďaka výsledkom za rok 2008 a za prvý štvrtrok 2009 sa stala najziskovejšou bankovou skupinou v krajine.

Porota zložená z novinárov a odborníkov hodnotí nielen ekonomické ukazovatele tejto ktorej finančnej inštitúcie, ale aj úroveň služieb, modernizáciu či prístup ku klientom. Potom, čo VÚB banka dosiahla v roku 2008 historicky najvyšší zisk, ostala aj počas prvých troch mesiacov tohto roka aj napriek zhoršujúcim sa ekonomickým podmienkam jedinou bankovou skupinou, ktorej prevádzkový zisk oproti rovnakému obdobiu minulého roka vzrástol, a to o 21 %. VN

Poistenie majetku aj cez internet

Prostredníctvom svojej internetovej stránky začala poisťovňa Allianz – Slovenská poisťovňa ponúkať on-line poistenie domácnosti a bytu. Výhodou nového produktu poistenia Môj domov je to, že klient si môže sám vypočítať rôzne kombinácie poistného krytia a poskladať si poistenie podľa vlastných predstáv.

Pri uzatváraní poistenia prostredníctvom internetovej stránky poisťovne dostáva klient do svojej e-mailovej schránky návrh poistnej zmluvy, ktorý je plnohodnotnou náhradou papierovej podoby. Poistnú zmluvu je možné priamo cez internet aj zaplatiť prostredníctvom kreditnej karty alebo internet bankingu. VN

Eurodlhopisy na vzostupe

Štátne dlhopisy patrili k jednej z mála tried aktív, ktoré v uplynulom roku priniesli investorom pozitívne výnosy. Podnikové dlhopisy zároveň utrpeli enormné kurzové straty. V roku 2009 sa uvedený pomer otočil. Zatiaľ

čo sa štátne dlhopisy dostali výrazne pod tlak, podnikové dlhopisy momentálne patria k najvýkonnejším cenným papierom. „Po očakávanom skončení recesie podpora v blízkej budúcnosti rastové a inflačné vyhliadky štátne dlhopisy. S výnosnosťou na úrovni 2,4 % však nepredstavujú 5-ročné nemecké spolkové dlhopisy žiadnu výnimočne výhodnú investíciu,“ myslí si Robert Senz, riaditeľ divízie IT (pre dlhopisové fondy) spoločnosti Raiffeisen Capital Management. Senz dáva väčšie nádeje v blízkom období podnikovým a bankovým dlhopisom v segmente s investičným ratingom. VN

Rýchle záruky – podpora úverovania malých a stredných podnikateľov

Slovenská banková asociácia (SBA) a Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB) vyhodnotili spoluprácu v poskytovaní štátnych bankových garancií podnikateľským subjektom. V prvom polroku 2009 SZRB poskytla 454 rýchlych bankových záruk v objeme 29,5 mil. eur a podporila tak podnikateľské úvery v celkovej výške 58,7 mil. eur. Dnes spolupracuje so SZRB pri poskytovaní tohto produktu desať komerčných finančných inštitúcií.

Program rýchlych bankových záruk vzišiel z memoranda, ktoré v januári 2009 podpísali Ministerstvo financií SR, SBA, SZRB a Eximbanka. Zúčastnené strany sa dohodli na podpore úverovania malých a stredných podnikov formou záruk štátnych bánk. Memorandum vytvorilo priestor pre rozšírenie produktu „rýchlych záruk“ za úvery pre firmy až do výšky 1 mil. eur. VN

Spolupráca s bankami zabezpečuje spoločnosti MasterCard rast

Spoločnosť MasterCard Europe dosiahla v druhom štvrtroku 2009 vďaka spojenectvu s partnerskými finančnými inštitúciami obchodné úspechy aj napriek ekonomicky búrlivej situácii. Miera, v akej európski spotrebiteľia využívali svoje karty MasterCard na



nákupy, vzrástla medziročne o 7,2 %. Od 1. apríla do 30. júna realizovali európski držiteľia kariet MasterCard viac ako 1,6 miliardy nákupných transakcií, a to vrátane internetových. VN

Allianz dvadsať rokov v strednej Európe

Napriek náročnosti ekonomického prostredia sa spoločnosť Allianz v strednej a východnej Európe v prvom polroku 2009 darilo. V lokálnych menách vzrástol prevádzkový zisk o 11 percent. Napriek nestabilným stredoeurópskym menám sa prevádzkový zisk zvýšil o jedno percento na 159 miliónov eur v porovnaní so 158 miliónmi eur v tom istom období minulého roka.

V lete 1989 sa stal Allianz prvou zahraničnou poisťovacou spoločnosťou, ktorá rozbehla svoje aktivity v regióne strednej a východnej Európy. V súčasnosti je spoločnosť aktívna v 11 krajinách, pričom na šiestich trhoch sa zaraďuje medzi troch najlepších hráčov. VN

Skupina VÚB v prvom polroku so ziskom 61 miliónov eur

Skupina VÚB zaznamenala v prvom polroku 2009 konsolidovaný prevádzkový zisk vo výške 134,1 mil. eur a čistý zisk vo výške 61,5 mil. eur. Úverové portfólio skupiny vzrástlo medziročne o 13,6 % na 5,8 mld. eur.

Prevádzkové výnosy skupiny dosiahli v prvom polroku 2009 výšku 242,1 mil. eur a mierne tak prevýšili minuloročnú úroveň. Zisk pred zdanením však z dôvodu zvýšených nákladov na riziko vyplývajúcich zo zhoršeného ekonomického prostredia klesol medziročne o 30,7 %. VN

Európska únia zvýši svoj príspevok MMF

Európski ministri financií sú pripravení poskytnúť ďalších 75 miliárd USD (52,74 miliardy eur) do zdrojov Medzinárodného menového fondu (MMF), aby mal viac prostriedkov na pomoc krajinám, ktoré sa ocitli vo finančnej núdzi.

Príspevok Európskej únie sa tak zvýši zo 100 miliárd USD na 175 miliárd USD, čo je viac ako tretina z 500 miliárd USD, o ktoré MMF požiadal.

Podľa švédskeho ministra Andersa Borga Únia chce presadiť reformu finančného systému, v rámci ktorej by mal MMF hrať významnejšiu úlohu v globálnej ekonomike. Tento návrh bude jedným z bodov summitu ministrov financií skupiny G20, ktorý sa uskutoční tento mesiac v Londýne. TA

Človeka a banku prezrádza aj dizajn karty

Na personifikované karty si klienti dávajú väčší pozor ako na karty s neosobným obrázkom

Platobné karty sa stávajú doplnkovou súčasťou imidžu moderného človeka. Sú viac personifikované a aj banky sa na nich snažia zvýrazniť svoju korporátnu identitu.

Podľa údajov Slovenskej bankovej asociácie počet vydaných bankových kariet už presiahol počet obyvateľov Slovenska. Jednotná línia dizajnu, umelecké diela známych majstrov, vlastný obrázok alebo fotografia. To všetko sú prvky, ktoré môžete nájsť na platobných kartách bánk. Prvky, ktoré často môže spolu tvoriť aj vlastník karty.

Vzhľad karty charakterizuje jej vlastníka

Platobné karty sú buď hladké, čiže indentované, alebo s vystúpeným písmom, teda embosované. Môžu obsahovať magnetický prúžok alebo čip. Určite je na nich názov banky a názov kartovej spoločnosti. Čo na karte nie je vidieť, je to, či je debetná alebo kreditná. Farba a vzhľad platobných kariet teda nerozhodujú o tom, aký typ karty máte, ani aké služby vám vaša karta poskytuje. Napriek tomu venujú banky dizajnu kariet v poslednom období veľa pozornosti. Považujú ho za významný predajný argument.

Prvou bankou, ktorá poskytla svojim klientom možnosť vytvorenia karty s vlastnými motívmi, bola ČSOB. Neskôr ponúkla túto možnosť aj Slovenská sporiteľňa. S významnými zmenami v dizajne kariet prišli v poslednom období aj ostatné banky.

Darčková karta

OTP Banka Slovensko má v ponuke viacero druhov platobných kariet. Klientom a držiteľom bežných účtov je k dispozícii medzinárodná elektronická platobná karta. Okrem elektronických platobných kariet sú klientom k bežným účtom k dispozícii i embosované debetné medzinárodné platobné karty. Náročným individuálnym klientom OTP Banka ponúka zlatú medzinárodnú platobnú kartu. Pre firmy a podnikateľov má banka v ponuke okrem spomenutých platobných kariet aj striebornú

alebo zlatú embosovanú debetnú medzinárodnú platobnú kartu.

OTP Banka ponúka aj darčkovú kartu v štyroch zaujímavých dizajnoch, ktorá je určená pre tých, ktorí zvažujú zaujímavú a atraktívnu



formu darčeka na rôzne príležitosti.

Atraktívne dizajny nových platobných kariet sú pripravené aj pre majiteľov otpREADY – konta mladých. V ponuke banky je tiež moderný dizajn medzinárodnej kreditnej karty.

Obrázok alebo fotografia

Klienti ČSOB si môžu vybrať z ponúkaných dizajnov karty alebo vložiť vlastný obrázok či fotografiu. Vlastný obrázok alebo fotografiu si klienti uložia na internetovej stránke banky, kde si ju môžu ľubovoľne upraviť. K dispozícii je aj ukážka reálneho vzhľadu karty. Klient

zvolený obrázok odošle prostredníctvom portálu, kde potvrdí voľbu obrázka. V prípade, že nemá prístup na internet, prinesie si svoj vybraný obrázok v požadovanom formáte na digitálnom médiu na pobočku, kde mu s úpravou dizajnu pomôžu pracovníci pobočky.

Kultúra a história

Tatra banka venuje dizajnu svojich platobných kariet tiež zvýšenú pozornosť. Na platobných kartách banky sa objavili významné osobnosti spojené so slovenskou kultúrou a zároveň s históriou Tatra banky (podpis Hviezdoslava, Tajovského, Figuli a ďalších). Na tento koncept banka okrem toho nadviazala vydávaním limitovaných edícií platobných kariet, na ktorých sa prezentovali osobnosti, ktoré dokázali vo svojom odbore niečo výnimočné.

V máji 2007 banka priniesla limitovanú edíciu kreditnej karty VISA s fotografiou Vysokých Tatier, ktorej autorom je Pavol Barabáš.

O kartu s týmto dizajnom bol veľký záujem.

V máji 2008 prišla banka s limitovanou edíciou kreditnej karty, ktorá je venovaná Albinovi Brunovskému. Na kreditnej karte sú dve ilustrácie Albína Brunovského z knihy Slovenské rozprávky.

Obrázok prezrádza povahu

Obrázky rodiny, domácich miláčikov, áut či dovolenkových miest. To sú motívy, ktoré preferujú klienti Slovenskej sporiteľne na svojich platobných kartách. Za posledné mesiace v tejto banke niekoľkonásobne stúpol počet vydaných kariet s vlastným dizajnom. Personifikované karty znamenajú pre majiteľa viac ako neosobné karty s neznámym obrázkom, a preto si na ne majitelia dávajú aj väčší pozor.

Pri vytváraní vlastnej karty sa kreativite medzi nekladú, napriek tomu je potrebné dodržať isté pravidlá. Obrázok napríklad musí rešpektovať autorské práva, nesmie zobrazovať podobizne známych ľudí či identifikačné údaje osoby.

Vladimír Ješko
Ilustračné foto: archív

Dizajn karty považujú banky za významný predajný argument.

OTP Banka prispôsobila potrebám klientov produkty i štruktúru

Spojenie divízií Retail a Corporate predstavuje silnú konkurenčnú výhodu

Žiadna banka nemôže čeliť vplyvom finančnej krízy bez dostatočnej adaptability. Aj z tohto pohľadu sme o prioritách i konkrétnych produktoch OTP Banky Slovensko, a. s., hovorili s členom predstavenstva a riaditeľom divízie Biznis Dr. Gáborom Tenkom, PhD.

Ste súčasne aj riaditeľom divízie Biznis, ktorej sa dotkli nedávne zmeny v organizačnej štruktúre. Čo bolo ich príčinou?

Naša banka stále rozvíja to, čo jej na slovenskom finančnom trhu prinieslo úspech, a pokračuje v snahe o maximálnu spokojnosť a komfort jej klientov. Musia si byť vedomí, že sme tu pre nich, že sú pre nás dôležití. Načúvame ich potrebám a rešpektujeme ich.

Toto naše úsilie podporujeme jasne cieľovými manažérskymi praktikami, s dôrazom na transparentné, prezieravé a proaktívne pôsobenie. Z toho vyplynuli aj také konkrétne kroky, ako bolo synergické spojenie divízií Retail a Corporate. Ide o návrat ku komplexnej obsluhu bankových klientov na jednom mieste, čo považujem za silnú konkurenčnú výhodu.

Ktoré produkty charakterizujú vašu ponuku pre podnikateľov a firmy?

Uvedli sme na trh produkty, ktoré predstavujú výhodné riešenie pre malých a stredných podnikateľov práve v súčasných tvrdších ekonomických podmienkach. Sú vytvorené s ohľadom na potrebu klientov preklenúť nepriaznivú finančnú situáciu, eliminovať podnikateľské riziká a lepšie riadiť likviditu. Pomáhame im tým vrátiť podnikanie do starých osvedčených koľají. OTP Biznis Riešenie prináša pomoc hneď viackrát, a to prostredníctvom nových produktových balíkov OTP Biznis Konto PLUS, EXTRA, MAX. Každý z uvedených „balíkov“ pomáha klientom zefektívniť ich platobný styk. Produktové balíky zahŕňajú najmä vedenie konta s určitým počtom nespoplatnených transakcií, vydanie portfólia platobných kariet a elektronické bankovníctvo.



V týchto ťažkých časoch pomáhame klientom vrátiť ich podnikanie do starých osvedčených koľají.

Aké typy kariet využívajú vaši klienti?

Náš klient si môže vybrať z rôznych typov platobných kariet, podľa účelu ich využitia. Najrozšírenejšou platobnou kartou k balíkom služieb je Cirrus/Maestro alebo Visa Electron. Elektronické platobné karty umožňujú realizovať platobné operácie u obchodníka cez POS terminály alebo výber z bankomatov. Pre náročnejších klientov sú k dispozícii aj MasterCard Business alebo MasterCard Gold či VISA Classic. Tieto typy embosovaných platobných kariet sú určené aj na realizáciu platieb a nákup tovarov cez internetové prostredie.

A pokiaľ ide o úvery pre podnikateľov?

K balíkom služieb pre segment SME pridávame tiež ponuku úverových produktov s aktuálne platnými benefitmi – napríklad odkladom splátok, redukciami poplatkov za predčasné splatenie úveru atď. Klientom dnes vieme poskytnúť úvery za veľmi výhodných podmienok, s minimálnym množstvom vyžadovaných podkladov a s možnosťou jednoduchého zabezpečenia.

A dodávam, že naši klienti môžu využiť aj možnosť výhodného zhodnocovania dočasne voľných prostriedkov a bezplatne si zriadiť OTP SWEEP Konto s výhodným úročením.

Významnou zákazníckou skupinou OTP Banky sú poľnohospodári. Čo im ponúkate?

Farmárov považujeme za iniciatívnych, odhodlaných a húževnatých klientov s úžasným potenciálom. Pod značkou Farmárskeho programu im OTP Banka ponúka na mieru šité produkty na financovanie ich potrieb počas celého roka, t. j. od založenia úrody až po jej zber a predaj. Jedným z ťažiskových typov úverov pre agroklientov je EU AGROúver, ktorý slúži na preklopenie obdobia medzi potrebou financií na založenie úrody a poskytnutím dotácií z Poľnohospodárskej platobnej agentúry.

OTP Eurobalík je zasa komplex depozitných a úverových produktov vrátane poradenstva, ktorý pomáha pri čerpaní prostriedkov z eurofondov. Nástrojom na získanie voľných zdrojov pre poľnohospodárov sú aj skladiskové a tovarové záložné listy, ďalej sú v našej ponuke rôzne špecifické typy úverov na nákup poľnohospodárskych strojov či pôdy.

A čím oslovuje OTP Banka retailového klienta?

Pre občanov máme pripravenú zvýhodnenú ponuku retailových produktov a služieb,



ktorá je na súčasnom slovenskom bankovom trhu veľmi konkurencieschopná. Príkladom je nedávne zavedenie nového balíka BASE k OTP Kontu, v rámci ktorého môže klient získať až 100-percentnú zľavu pri mesačnom kreditnom obraťe na bežnom účte s objemom aspoň 330 eur. S týmto produktom sú spojené aj ďalšie bezplatné služby, vrátane zriadenia a vedenia OTP Konta, vydania medzinárodnej platobnej karty Cirrus/Maestro alebo

S balíkom BASE k OTP Kontu môže klient získať až 100-percentnú zľavu na poplatkoch a službách.

VISA Electron a všetkých hotovostných i bezhotovostných vkladov. Uznáte, že takýto bežný účet, ktorý je bez uvedených poplatkov a navyše s balíkom služieb zadarmo – už nie je celkom bežný.

Ekonomická recesia výrazne zasiahla oblasť bývania. Ako ste novej situácii prispôbili produktové portfólio?

Klienti sú v súčasnosti pri riešení otázky bývania opatrní. S týmto vedomím sme pripravili zaujímavú ponuku úverov na bývanie, ktoré obsahujú bonusy na zabezpečenie sa

pred vplyvmi krízy. Klienti napríklad môžu požiadať o bezplatnú zmenu splátkového kalendára v prípade neschopnosti splácať úver. Proces schvaľovania s následnou možnosťou čerpania úveru je pritom u nás veľmi rýchly.

Úvery na bývanie od OTP Banky predstavujú tri rôzne typy úverových produktov zabezpečených nehnuteľnosťou pre rôzne skupiny klientov – Hypotekárny úver s možnosťou využitia štátneho príspevku, ďalej Účelový spotrebný úver – OTP Hypo úver a Bezúčelový úver – Americká hypotéka.

PR/RED

O peniazoch s odborníkmi z praxe

Finančná akadémia – finančníci prednášajú študentom stredných škôl

Jednou z aktivít z oblasti spoločenskej zodpovednosti firiem zameraných na vzdelávanie je Finančná akadémia. S projektom prišla v máji tohto roku do bratislavských škôl skupina Pioneer Investments.

Finančná gramotnosť investorov je na nízkej úrovni. A kde inde začať s ich vzdelávaním, keď nie u študentov? Gymnázia poskytujú väčšinou iba čiastočné ekonomické vzdelanie v rámci spoločenských vied. Ekonomicky zamerané stredné školy majú síce ekonomického a finančného vzdelávania viac, ale nedá sa hovoriť o finančnej výchove, ktorá by sa dala uplatniť v praktickom živote. Teóriu je dobré občas podporiť aj prednáškou odborníkov priamo zo skutočného finančného sveta. Stredoškooláci sú vo väčšine prípadov ochotní počúvať a učiť sa nové veci. Aj preto, že často nerozumejú tomu, čo na nich chrlia médiá. Orientácia

v ekonomických a finančných pojmoch a ich súvislostiach podporuje správne investičné rozhodnutia a je prevenciou aj pred nevhodným zadlžovaním.

Naučiť mladých finančnej zodpovednosti

Dôvodom pre finančné vzdelávanie mladých je aj demografický trend posledných rokov,



Miroslav Ovčarik, country manažér pre skupinu Pioneer Investments, v SR pri prednáške.

ktorý dlhodobo predpovedá starnutie obyvateľstva. To bude mať negatívny dopad práve na generáciu súčasných stredoškolských študentov. Zatiaľ čo dnes na jedného dôchodcu zarábajú štyria ľudia v produktívnom veku, v roku 2038 to budú len dvaja. Neoddeliteľnou súčasťou finančného vzdelávania by malo byť aj vedenie mladých k finančnej zodpovednosti (na rozdiel od spoľahnutia sa na podporu štátu) a ku konkrétnym princípom či metódam pravidelného a dlhodobého vytvárania si finančných rezerv.

Najvýhodnejšia investícia – nehnuteľnosť

Dotazníky vyplňované v rámci prednášok preverovali študentské znalosti z praktických financií. Ukázali, že študenti sa bezpečne orientujú v základných pojmoch, ako sú dividenda (91 % správnych odpovedí), akcie (88 %) či dlhopis (75 %). Ako najvýhodnejšiu investíciu zvolilo 71 % študentov nehnuteľnosť, nasledoval účet v banke (48 %) a akcie (40,5 %). Stredoškooláci čerpajú ekonomické a finančné informácie najviac z týchto zdrojov: internet, škola, televízia a od rodičov. Projekt, ktorý sa stretol s kladnými ohlasy zo strany študentov aj ich pedagógov, bude pokračovať aj v nasledujúcom školskom roku.

Dana Řezníková
riaditeľka marketingu
a PR Pioneer Investments ČR a SR

Mobil aj ako peňaženka

Stredná a východná Európa je pripravená na expanziu mobilných platieb

Trh v našom regióne čaká na hráča, ktorý ponúkne spolu s mobilnými platbami aj ďalšie služby a získa rozhodujúci počet spotrebiteľov.

Stredná a východná Európa s dobre vyvinutým bankovým sektorom a vysokou mierou prieniku mobilných telefónov je pripravená na širšiu aplikáciu technológie mobilných platieb, uvádza štúdia spoločnosti KPMG. Najnovší prieskum, ktorého výsledky zverejnili pod názvom „Mobilné platby v stred-

roky dostupná a využívaná, priame platby za služby a tovary realizované z mobilu sú skôr zriedkavé. Viaceré projekty už boli realizované, avšak z pohľadu životnosti a zaznamenaného úspechu ich možno hodnotiť skôr ako pilotné pokusy mapujúce stav trhu a tendencie spotrebiteľov. Medzi najnovšie



nej a východnej Európe“, mapuje využitie technológií mobilných platieb v regióne – čo funguje a čo nie – a venuje sa aj regulácii v tejto oblasti. Prieskum zistil, že hoci zavedenie mobilných platieb v niektorých krajinách zaznamenalo určité úspechy, ich širšiemu prijatiu bránia faktory ako nedostatok štandardizácie a nedostatok kooperácie medzi operátormi mobilných sietí, bankami a predajcami.

Pilotných pokusov pribúda

Ako uvádza prieskum, stav na Slovensku sa v ničom principiálne neodlišuje od zvyšku regiónu. Kým možnosť vykonávať bankové transakcie prostredníctvom mobilného telefónu v podobe SMS banking riešení a prístupu k aplikáciám internetového bankovníctva cez prehliadač v mobile je už

Projekty mobilných platieb na Slovensku možno z pohľadu ich úspešnosti hodnotiť ako pilotné pokusy.

projekty v tejto oblasti na Slovensku patrí možnosť získať lístok na MHD v Bratislave prostredníctvom SMS a poistenie na cestu do zahraničia od poisťovne Union.

Doplnkový mediálny obsah verzus mobilné platby

J. Kalinowski uvádza, že napriek vysokému rozvoju bánk a telekomunikácií v strednej a východnej Európe tu trhy vykazujú určité spoločné vlastnosti s niektorými rozvojovými trhmi ďalej na východe. „Penetrácia mobilných tele-

fónov v našom regióne je vysoká, trh nasýtený, a tak mobilní operátori hľadajú nové spôsoby zvýšenia svojich tržieb,“ tvrdí Kalinowski. „Ako súčasť digitálnej konvergenencie je pravdepodobné, že operátori budú poskytovať svojim zákazníkom doplnkový mediálny obsah.“

Pavol Adamec, riaditeľ oddelenia služieb pre riadenie rizík poradenskej spoločnosti KPMG Slovensko, hovorí: „Doterajší stav na Slovensku naznačuje, že oblasti, v ktorých môžu operátori profitovať z doplnkového mediálneho obsahu, je podstatne viac v iných typoch obsahu ako v mobilných platbách.“

Identifikovanie oblasti profitu

Aby m-platby vynášali, bude podľa Kalinowského trh v strednej a východnej Európe potrebovať veľkého hráča, ktorý bude schopný v súvislosti s m-platbami poskytovať mnohé služby a dokáže tak pritiahnúť rozhodujúci počet spotrebiteľov, ktorí k nim budú mať prístup. „Širšie prijatie m-platieb bude prínosom pre spoločnosti, ktoré poskytujú kreditné karty, pre výrobcov mobilných telefónov, ako aj operátorov. Predajcovia si však najskôr budú musieť uvedomiť, ako môžu z takýchto platieb profitovať, zatiaľ čo poskytovateľov služieb a užívateľov bude zaujímať, ako môžu s využitím tejto technológie platieb ušetriť čas a peniaze,“ uvádza Kalinowski.

P. Adamec dodáva: „Práve identifikovanie oblastí, v ktorých platba cez mobilný telefón bude pre spotrebiteľa predstavovať významnú pridanú hodnotu, môže byť cestou, ako posunúť mobilné platby z oblasti alternatívneho

spôsobu výkonu prevodu finančnej čiastky ako komoditnej služby do oblasti marketingového hitu.“ Hoci by sa malý objem takto realizovaných transakcií mohol považovať za slabinu v šírení m-platieb, ostáva Kalinowski ohľadne ich výhľadov optimistický. „Nebol by som prekvapený, keby v regióne mobil nahradil peňaženku ako prostriedok platby za všetky naše menšie výdavky.“

KPMG

Ilustračné foto: sxc.hu

Naučte sa vládnuť informáciám

Dodávatelia softvéru sa snažia firemné systémy prispôbiť potrebám zákazníka

Kvalitné informačné systémy prinášajú firmám vyššiu pridanú hodnotu. Rastú spolu s nimi a umožňujú manažérom prijímať včasné a kvalifikované rozhodnutia.

Niet pochýb o tom, že úspešnosť firmy závisí od schopnosti flexibilne reagovať na meniace sa podmienky na trhu. Súčasná hospodárska situácia prináša rozsiahle zmeny v štruktúre organizácií, ktoré dôkladnejšie prehodnocujú svoje strategické zámery a investície, či dokonca menia podnikateľský model. V takomto prostredí potrebuje každá firma efektívne narábať s informáciami, najmä s tými kľúčovými. Od kvality informácií sa totiž odvíja kvalita rozhodovania. Aj preto sú zavádzanie a modernizácia informačných systémov nevyhnutnými predpokladmi zdravého fungovania a napredovania každej spoločnosti.

Nižšia cena neznamená nižšie výdavky

Často počúvame názory, že IT riešenia sú drahé. Je to ale skutočne tak? Cena je často kľúčovým faktorom pri rozhodovaní o investíciách do IT. Aj v IT biznise, tak ako v každom inom, platí, že za kvalitu si treba priplatiť. Výlučne prvotnou investíciou sa však hodnota softvérového riešenia merať nedá. Dôležitým činiteľom, ktorý ovplyvňuje výber, je tzv. TCO (Total Cost of Ownership) – teda celkové

náklady vynaložené na investíciu. Významným a v poslednej dobe často spomínaným faktorom je návratnosť investície. Čím je softvérové riešenie účinnejšie a efektívnejšie, tým je doba návratnosti investície kratšia. Na prvý pohľad je teda jasné, že kvalitné softvérové riešenia nie sú lacnou záležitosťou. Druhý, detailnejší pohľad však odhalí, že kvalitné a účinné informačné systémy prinášajú vyššiu pridanú hodnotu. Takéto riešenie bude s firmou rásť, nie ju v raste brzdiť.

Pohodlný výber

Vaša firma rastie a súčasné technológie nestačia s dychom? Potrebujete nové systémy, ale neviete, ako na to? Na tieto otázky si dnes aj bez IT vzdelania dokážete odpovedať sami. Softvérové firmy majú k dispozícii množstvo referenčných projektov či prípadových štúdií. Firmy, ktoré zvažujú investície do informačných systémov, tak majú možnosť vidieť prínosy riešení v praxi. Popritom si však môžu overiť výšku nákladov na obstaranie a prevádzkovanie, ako aj návratnosť investície. Novinkou sú tzv. konfiguratory riešení. Prostredníctvom pomerne jedno-

duchého formulára si potenciálny zákazník môže pomerne presne nakonfigurovať svoje riešenie a zistiť tak orientačnú cenu práce, licencií a hardvéru.

Čas už nie je problém

Dlhé a zložité implementácie už patria minulosti. Za posledné roky v tejto oblasti došlo k výraznému posunu k lepšiemu. Dôvodov, prečo je to tak, je niekoľko. Medzi tie najčastejšie skloňované patria vyspelejšie a kvalitnejšie softvérové riešenia. Výrazne však pomohla aj lepšia technologická pripravenosť firiem a, samozrejme, bohatšie skúsenosti poskytovateľov riešení, ktoré sa s každou ďalšou implementáciou rozširujú. Dĺžka implementácie závisí od rôznych faktorov. Jednotlivé projekty sa od seba líšia veľkosťou organizácie, komplexnosťou procesov, robustnosťou riešenia, typom softvéru, úrovňou pripravenosti firmy a ďalšími faktormi. Dĺžku IT projektov dnes ráčame na mesiac, či dokonca týždeň aj vďaka vyspelejšej projektovej metodike. Okrem toho projektom výrazne pomohli aj tzv. akcelerátory, čo sú technické nástroje na zrýchlenie implementácií. Dĺžku trvania projektov sa podarilo skrátiť aj vďaka tzv. prednastaveným scenárom. V takom prípade je riešenie vopred nastavené pre daný druh firmy, resp. odvetvie.

Používateľ ako v perinke

Mnoho používateľov sa celkom oprávnené v minulosti sťažovalo na zlý užívateľský

Teleworking – pracovná metóda pre budúce generácie

Pribúda zamestnancov, ktorí nepracujú v kancelárii. Práca mimo firmy s využitím komunikácie cez internet sa nazýva teleworking. Flexibilná pracovná doba na ľubovoľnom mieste mnohým vyhovuje.

Moderná pracovná sila sa neustále globalizuje, a preto rastie počet spoločností, ktoré využívajú stratégiu teleworkingu, čím sa znižujú nielen priame náklady na cestovanie, ale aj objemy emisií uhlíka a zvyšuje sa šanca udržať si najkvalitnejších zamestnancov. Štúdia spoločnosti Cisco realizovaná v závere roku 2008 na takmer 2 000 zamestnancoch v piatich regiónoch sveta sa zamerala na sociálne, ekonomické a environmentálne prínosy teleworkingu. Z výsledkov štúdie vyplýva, že u väčšiny zamestnancov sa vďaka tomuto spôsobu práce zvýšila produktivita práce, flexibilita života a vzrástla aj celková spokojnosť so zamestnaním.





komfort. V tomto ohľade urobila väčšina softvérových firiem výrazné pokroky. Kvalitné informačné riešenie dnes už musí byť pre používateľa atraktívne. Neprehľadné obrazovky nahradil príjemnejší a prispôbitelný vizuál. Ovládanie je jednoduchšie, nevyžaduje si náročné tréningy a umožní lepšie zvládnuť prácu so softvérom a využiť jeho potenciál. Vyspelejšie riešenia a kvalitné implementácie zase znížili poruchovosť a jednoduchší a lacnejší je aj servis informačných systémov.

Nepredvídateľné rollouts

Zvládnuť informačný systém dá niekedy naozaj zabrať. Často sa stáva, že firmy, najmä

tie nadnárodné, len skopírujú inštalácie zo zahraničia a nasadia ich v našich podmienkach. V IT brandži sa pre tento druh inštalácii ustálil výraz „rollouty“. Tie často spôsobujú vrasky na čelách IT manažérov, technikov a, samozrejme, používateľov. Rozdielne legislatívne, trhové či IT prostredie pri inštalácii takýchto aplikácií je veľa krát dôvodom problémovej prevádzky. Firmy, ktoré chcú využiť softvérové riešenie od svojich materských spoločností v zahraničí, by si mali nechať nastaviť aspoň základné funkcie na Slovensku. Samozrejme, od skúseného dodávateľa, ktorý pozná nielen problematiku, ale aj prostredie, v ktorom firma pôsobí. Pomôže to vyhnúť

sa zbytočným problémom s aplikáciou v budúcnosti.

Špecializácia udáva tón

V snahe priniesť čo najvyššiu pridanú hodnotu, softvérovi dodávateľa neustále hľadajú spôsoby, ako sa čo najviac priblížiť svojim zákazníkom. Pozorne sledujú vývoj na trhu, potreby, trendy, stratégie a zámery firiem a tomu prispôbujú svoje produkty. Výsledkom sú riešenia pre konkrétne odvetvia priemyslu a oblasti podnikania. Zákazník má možnosť vybrať si to riešenie, ktoré najlepšie odráža prostredie jeho odvetvia a oblasť podnikania, popri prípade si môže vybrať len tú časť riešenia, ktorú naozaj potrebuje.

Na veľkosti nezáleží

S rastúcou komplexnosťou a nárokmi biznisu stále viac zákazníkov z rôznych oblastí priemyslu a sfér podnikania využíva informačné systémy. Pritom vôbec nezáleží na veľkosti firmy. Ani na tom, či vlastníte mliekareň, strojárne alebo ste starostom. Sofistikované systémy čoraz častejšie využívajú firmy a organizácie tak z výrobných, ako aj nevýrobných odvetví, ako sú napríklad bankovníctvo, maloobchod, logistika či telekomunikácie. Aj u nás sa postupne, po vzore zahraničia, udomácňujú riešenia špecificky určené pre verejnú správu, samosprávu, mestá a obce či pre zdravotníctvo. Dnes už nezáleží, či firma zamestnáva tisíce ľudí alebo len desiatky. Kvalitné riešenia, založené na dôkladnej znalosti procesov, jej umožnia robiť rýchle a kvalifikované rozhodnutia v kľúčových oblastiach.

Peter Matejka
Industry manager Sales
& Marketing Department
SAP Slovensko
Foto archív SAP

Práca na diaľku prispieva k spokojnosti zamestnancov

Teleworking zvyšuje efektívnosť a produktivitu práce tým, že umožňuje ľuďom pracovať bez ohľadu na to, kde sa práve nachádzajú. Komunikácia s využitím možností internetu je efektívnym pracovným nástrojom pre podniky všetkých veľkostí a z rôznych trhových segmentov. Možnosť práce na diaľku prináša nielen vyššiu produktivitu zamestnancov a úspory na cestovanie, ale zamestnancom zároveň ponúka veľkú flexibilitu. Výsledky štúdií potvrdzujú, že flexibilita výrazne prispieva k spokojnosti zamestnancov, čím sa zvyšuje ich pracovné nasadenie a kvalita práce. Zamestnanci spoločnosti Cisco trávajú približne

63 percent svojho času vzájomnou komunikáciou a spoluprácou. Asi 40 percent zamestnancov pracuje v inom meste ako ich nadriadený, priemerný zamestnanec spoločnosti využíva telekomuting dva dni v týždni. Čas, ktorý teleworking zamestnancom ušetrí, sa využíva na prácu aj na osobný život v pomere: 60 percent na prácu a 40 percent na oddych.

Kvalitnejší život, práca a aj ochrana životného prostredia

Približne 69 percent zamestnancov v štúdiu uviedlo zvýšenie produktivity vďaka práci na diaľku a 75 percent zo všetkých zúčastnených uviedlo zlepšenie dodržiavania termínov. Využívaním teleworkingu

bola schopnosť pracovníkov komunikovať a spolupracovať rovnaká alebo lepšia, ako keby pracovali priamo v spoločnosti – tvrdilo to 83 percent respondentov. Až 67 percent zúčastnených uviedlo, že ich celková kvalita práce sa vďaka teleworkingu zlepšila. Zlepšenie kvality života vďaka teleworkingu uviedlo 80 percent zúčastnených. Viac ako 91 percent zúčastnených uviedlo, že teleworking je pre ich celkovú spokojnosť mierne alebo veľmi dôležitý. Využívaním teleworkingu a vďaka obmedzeniu cestovania zredukovali zamestnanci emisie skleníkových plynov a dosiahli významné úspory na pohonných hmotách.

Cisco
Ilustračné foto: sxc.hu

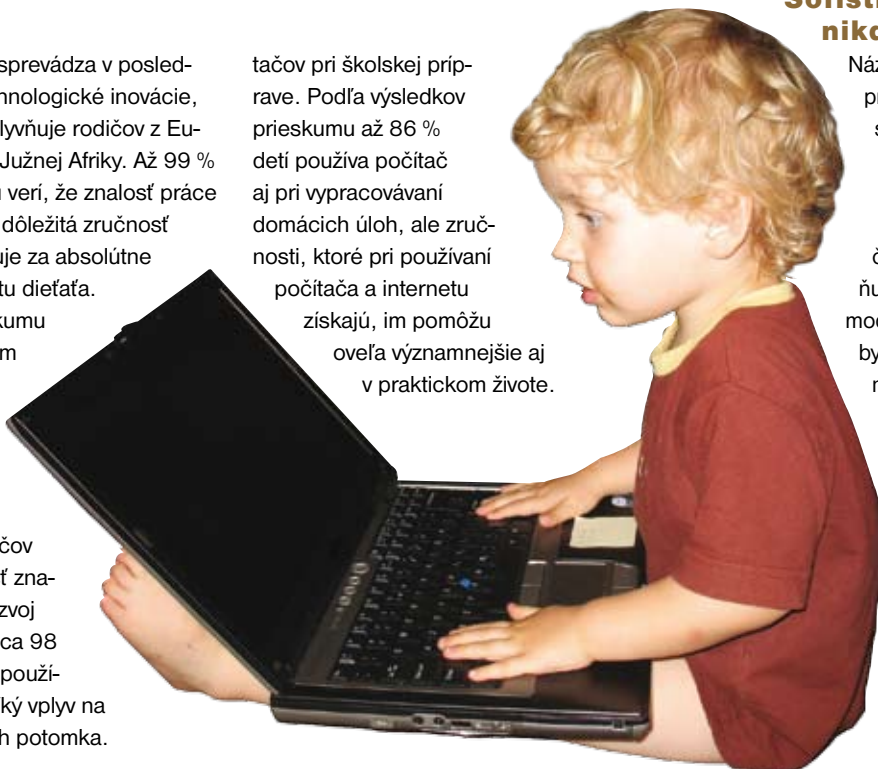
Deti musia byť počítačovo gramotné

Rodičia veria, že používanie počítačov ovplyvňuje kariéru ich potomkov

Krajiny v Európe, na Strednom východe a v Afrike majú síce množstvo kultúrnych a jazykových odlišností, no rodičia sa zhodli na jednej veci – ich deti musia byť počítačovo gramotné.

Morálna panika, ktorá sprevádza v posledných desaťročiach technologické inovácie, pravdepodobne neovplyvňuje rodičov z Európy, Ruska, Egypta a Južnej Afriky. Až 99 % rodičov z tohto regiónu verí, že znalosť práce s počítačom je životne dôležitá zručnosť a až polovica to považuje za absolútne nevyhnutnú súčasť rastu dieťaťa. Ide o poznatky z prieskumu realizovaného začiatkom mája tohto roku na viac ako 5 000 rodičoch, ktorý si objednala spoločnosť Intel. Ten tiež ukázal, že väčšina rodičov si uvedomuje dôležitosť znalosti práce s PC pre rozvoj svojho dieťaťa a dokonca 98 % z opýtaných verí, že používanie počítačov má veľký vplyv na budúcnosť a kariéru ich potomka.

tačov pri školskej príprave. Podľa výsledkov prieskumu až 86 % detí používa počítač aj pri vypracovávaní domácich úloh, ale zručnosti, ktoré pri používaní počítača a internetu získajú, im pomôžu oveľa významnejšie aj v praktickom živote.



né, že s počítačom sa vzdelávanie dostane aj mimo školskej triedy. Rodičia v tom vidia prísľub rozvoja nových zručností a taktiež podporu budovania užitočných sietí. Laptopy odstránili hranice času, miesta a otvorili mladým ľuďom svet nových príležitostí.“

Sofistikovaný svet ako nikdy predtým

Názory na to, kedy by mali deti prísť prvýkrát do kontaktu s počítačom, sa rôznia. Takmer štvrtina (24 %) rodičov v prieskume si myslí, že dieťa by malo mať prístup k počítačom od piatich rokov, upozorňujúc na vnímanie počítačov ako modernej súčasti života, pri ktorej by bolo skôr kontraproduktívne nevyužiť ju ako učebný nástroj už v takomto skorom veku. 65 % rodičov si myslí, že dieťa by malo mať prístup k počítačom od ôsmich rokov, pripomínajúc, že pre dieťa na prvom stupni základnej školy je tento čas kľúčový pre rozvoj podobných zručností a mal by ísť ruka v ruku so študijnou osnovou. Isté je, že

Digitálni rodičia

Odpovede rodičov dokazujú, že chápu schopnosť technológií rozvíjať nové techniky a zručnosti, ako aj pripraviť mladého človeka na život. Takmer všetci oslovení rodičia sa vyslovili za to, aby výpočtová technika bola integrovaná do vzdelávania, no takmer tri štvrtiny (73 %) respondentov neboli spokojné s úrovňou podpory jednotlivých vlád. V školách očakávajú omnoho ľahší prístup detí k počítačom. Tento entuziazmus podporuje aj fakt, že 93 % rodičov zaobstaralo deťom prístup k počítaču aj v domácnosti. Viac ako 90 % rodičov zapojených do prieskumu verí, že sú „digitálne IN“ a disponujú technickými znalosťami, s ktorými by sa nemuseli hanbiť ani pred svojimi deťmi.

Počítač nie je len na zábavu

Využívanie počítačov na zábavu je predpokladateľné, avšak prekvapuje aj význam počítačov

Rodičia nie sú spokojní s úrovňou počítačového vzdelávania v školách.

Európska mládež (81 %) privítala rozmach sociálnych sietí a jeho smerovanie do budúcnosti v zmysle rozvoja a zachovania priateľstiev. Je to užitočná technika pre súkromný, ako aj profesionálny rozvoj.

Viac ako polovica rodičov (55 %) s deťmi staršími ako 13 rokov taktiež uviedla, že počítač s pripojením na internet naučil ich deti lepšej organizácii voľného času. Výhody tu však nekončia, konektivita pomáha deťom bez rozdielu veku vo vývoji kreativity, iniciatívnosti a organizačných schopností.

Gordon Graylish, viceprezident spoločnosti Intel pre predaj a marketing v Európe, na Blízkom východe a v Afrike, povedal: „Je jas-

v čase, kedy priemerné dieťa v tomto regióne začína chodiť na strednú školu, malo by už byť počítačovo gramotné. Takmer 90 % rodičov uviedlo, že poskytuje prístup k počítačom deťom už vo veku 12 rokov.

Detský psychológ – Dr. Richard Woolfson, dodáva: „Počítače rozšírili ich svet vzdelávania a sú sofistikovaným svetom, kde dieťa žije a sociálne komunikuje ako nikdy predtým. Pomáha im rozširovať vlastné sociálne siete a nadväzovať kontakty aj mimo počítača. Taktiež to zmenilo spôsob vzdelávania, kde sa stali aktívnymi účastníkmi vzdelávacieho procesu.“

IN

Ilustračné foto: sxc.hu

Navigácia pre iPhone 3G S

Slovenská spoločnosť Sygic ponúka turn-by-turn hlasovú navigáciu pre nový iPhone 3G S. Navigačná aplikácia Sygic vydaná na Apple iTunes premení iPhone na plnohodnotné navigačné zariadenie.

Navigácia Sygic Mobile Maps Europe pre iPhone ponúka inštrukcie vo vyše 20 jazykoch vrátane slovenčiny a češtiny a mapy 41 krajín Európy. Sygic Mobile Maps Europe je okrem iPhone dostupný aj pre mobilné telefóny s operačným systémom Symbian a Windows Mobile.

Všetky mapy aplikácie Sygic sú uložené priamo v zariadení, preto ich nie je potrebné sťahovať počas jazdy. Používanie navigácie je tak jednoduchšie, rýchlejšie a cenovo výhodnejšie. **VN**

Európsky Dr. Oetker sa integruje

Spoločnosť SAP oznámila úspešnú integráciu systémov skupiny Dr. Oetker v Európe. Zjednotenie systémov do jednej platformy si vyžiadalo nárast počtu zákazníkov z rôznych krajín Európy.

Posun smerom k centralizovanej platforme od SAP začal už v roku 2003 v Maďarsku. Neskôr Dr. Oetker štandardizoval svoje systémy aj v ďalších pätnástich krajinách, medzi nimi aj na Slovensku. Spoločnosť plánuje do roku 2010 ešte integrovať systémy vo Francúzsku, Rakúsku a Švajčiarsku.

Spoločnosť Dr. Oetker je s doterajším vývojom spokojná. Po úspešnom európskom projekte, ktorý dostal systémy výrobcu potravinárskych prísad a zmesí „pod jednu strechu“, zvažuje spoločnosť podobné projekty aj na ostatných kontinentoch. **VN**

Nová atramentová tlačiareň Lexmark all-in-one

Spoločnosť Lexmark uviedla v septembri na trh nový rad atramentových all-in-one zariadení na rok 2009, ktorý pozostáva z ôsmich nových tlačiarní, určených najmä pre domáce kancelárie a pre malé až stredne veľké podniky. Nový rad all-in-one produktov roku 2009 je vybavený patentovanou tlačovou technológiou Vizix, ktorá spočíva v oddelených atramentových kazetách, vysokých rýchlostiach tlače



Šesť ocenení pre Sony

V auguste boli asociáciou EISA (European Imaging and Sound Association) udeľené prestížne ocenenia produktov v kategórii audiovizuálnej techniky za sezónu 2009/2010.

Výrobky spoločnosti Sony sa dočkali ocenenia až v šiestich kategóriách.

Asociácia EISA je združenie 50 odborných časopisov z 19 európskych krajín.

Ich redaktori a ďalší technickí experti



každoročne vyberajú najlepšie prístroje v kategóriách audio, video & foto.

Jedným z ocenených produktov Sony bol v tomto roku aj malý fotoaparát Sony Cyber-shot DSC-WX1, vybavený objektívom používaným zväčša vo vyšších radoch fotoaparátov. Je vybavený novým snímačom, ktorý zabezpečuje vysokú kvalitu obrazu a nízku úroveň obrazového šumu. Pri najvyššom rozlíšení 10 miliónov pixelov dokáže fotoaparát zhotoviť sériu až 10 snímok za sekundu.

JF

a vysokej kvalite tlače. Všetky produkty radu 2009 ponúkajú rovnakú rýchlosť tlače, kvalitu a bezdrôtové vybavenie a užívatelia si môžu vybrať spomedzi ďalších prídavných funkcií, ktoré splnia ich potreby. Medzi tieto funkcie patria: bezdrôtové pripojenie, ekologický režim, skenovanie vizitiek, výnimočne lacná čiernobiela tlač. **JF**

Viac ako 50 000 fotografií na USB

Spoločnosť Kingston predstavila prvý USB flash disk s kapacitou 256 GB. Užívatelia môžu teraz so sebou nosiť 51 000 fotografií, 54 DVD alebo 365 CD v jednom mobilnom zariadení.

Nový model Kingston DataTraveler 300 umožňuje užívateľom pri sebe nosiť vlastný digitálny svet, od tisícov súborov s fotografiami až po databázy dokumentov. Prínosom pre používateľov sú aj vysoké rýchlosti prenosu dát a možnosť chrániť svoje dáta pomocou hesla.

Môžu ho využiť obchodní cestujúci pracujúci s objemnými databázami alebo dizajnéri či projektanti, ktorí potrebujú prenášať značne veľké grafické súbory z jedného miesta na iné.

Obchodní užívatelia aj bežní spotrebiteľia môžu navyše svoje dáta na kľúči chrániť aktiváciou softvéru Password Traveler, ktorý im umožní zabezpečiť svoje dáta uložené v tzv. súkromnej oblasti disku pomocou hesla. **JF**

IDS Scheer znížila obrat, ale zvýšila čistý zisk

V druhom štvrtroku 2009 realizovala spoločnosť IDS Scheer, ktorá je globálnym lídrom na trhu softvéru, riešení a služieb pre spoločnosti a organizácie verejnej správy, obrat približne 89 miliónov eur. Oproti rovnakému štvrtroku

minulého roku sa obrat znížil zhruba o 20 miliónov eur, ale v dôsledku úsporných opatrení sa konsolidovaný štvrtročný čistý zisk zvýšil o 4 % na 5,4 mil. eur.

Spoločnosť IDS Scheer získala v druhom štvrtroku nových medzinárodných zákazníkov z rôznych odvetví. Patria k nim: Accounting Plaza (spotrebný priemysel, Poľsko), Cynda Chemical (chemický priemysel, Čína), Fau-recia (automobilový priemysel, Nemecko) a ďalší.

Nový hráč na trhu podnikového softvéru

Spoločnosť Software AG informovala v júli IDS Scheer o svojom rozhodnutí na dobrovoľné prevzatie akcií pre všetkých akcionárov IDS Scheer AG. Manažment a dozorná rada IDS Scheer sa rozhodli ponuku podporiť. Spojením týchto softvérových firiem vznikne globálny predajca softvéru pre Business Process Management s viac ako 6 000 zamestnancami a obratom viac ako 1 mld. EUR. Obe spoločnosti majú silné obchodné značky a celosvetovo výbornú povest' a imidž. Silná pozícia spoločnosti Software AG v oblasti softvéru pre optimalizáciu podnikovej infraštruktúry a SOA Governance v spojení so spoločnosťou IDS Scheer, ktorá je lídrom v oblasti Business Process Management (BPM), Enterprise Architecture (EA) a riadenia výkonnosti procesov, umožnia vznik spoločnosti, ktorá bude hrať medzi predajcami softvéru pre podnikovú infraštruktúru a BPM hlavnú úlohu.

Kombinácia dvoch technologicky vedúcich a dopĺňajúcich sa portfólií produktov pre riadenie a digitalizáciu biznis procesov poskytne obom spoločnostiam silnejšiu konkurenčnú pozíciu na softvérovom a poradenskom trhu, ktorý prechádza procesom konsolidácie. **VN**



Výrobcovia regulačnej techniky predbiehajú normy

Certifikované zariadenia zabezpečujú tepelný komfort a úsporu energie v budovách

Rastúca cena energií a ekologické problémy nútia stavbárov zlepšovať energetickú účinnosť budov. Jej základom je účinná regulácia a používanie testovaných a certifikovaných regulátorov tepla.

Obytné a priemyselné budovy spotrebujú v Európe viac ako 40 % celkovej spotreby primárnej energie. Kvôli ekológii a zníženiu nákladov na prevádzku budov je potrebné stavať budovy so zvýšenou energetickou efektívnosťou.

Asociácia eu.bac, spoločenstvo popredných medzinárodných výrobcov automatizačnej

techniky budov, preto ponúka spoľahlivý základ certifikácie energeticky účinných produktov – eu.bac-Cert. Vďaka tejto medzinárodnej sieti sa môže pomocou prístrojov certifikovaných asociáciou eu.bac v budovách šetriť energia a zároveň vyhovieť rastúcemu počtu zákonných predpisov.

Európske normy na certifikáciu regulačnej techniky

Európska smernica o celkovej energetickej účinnosti budov (EPBD) opisuje opatrenia, ktoré sa v rámci záväzkov podľa Kjótskeho

protokolu musia uskutočniť pre zlepšenie energetickej účinnosti obytných budov. Tieto smernice vyžadujú doklad o energetickej účinnosti prostredníctvom testov a certifikácií. Dôležitú rolu hrajú najmä produkty a systémy automatizácie domov a budov. Tvoria, takpovediac, „mozog“ vytvárajúci v obytných a priemyselných budovách nielen stále komfortné podmienky, ale aj regulujú prívod energie tak, že je možné tieto podmienky dosiahnuť najefektívnejším spôsobom.

Aby sa štandardizácie, priebehy testovaní a certifikácie vykonávali transparentne a vhodným spôsobom, bol pre oblasť automatizácie domov

Príklad regulácie tepla v hoteli

Certifikované prístroje je možné integrovať aj do iných systémov. V hoteli je napríklad možné regulátor teploty miestnosti napojiť na rezervačný systém. V tomto prípade sa regulácia teploty miestnosti aktivuje až vtedy, keď je miestnosť rezervovaná. V deň príchodu sa regulátor automaticky zapne do pohotovostného režimu. Keď sa hosť prihlási, aktivuje sa režim, ktorý udržiava

nastavenú teplotu. Po odhlásení hosťa, ak nie je žiadna nasledujúca rezervácia, je možné miestnosť prevádzkovať s minimálnou požadovanou hodnotou. To má dve výhody: Komfort pre hosťa, pretože miestnosť je už pri jeho príchode perfektne temperovaná, a úspory energie pre majiteľa hotela, pretože miestnosti je možné kompletne vypnúť, pokiaľ nie sú žiadne rezervácie, a to namiesto toho, aby sa nechali bežať v pohotovostnom režime.

Regulátory teploty miestností a ich certifikácia môžu priniesť úsporu tepla až 30 %.

nutný celoeurópsky systém zaistovania kvality. Ako reakcia na požiadavky EPDB a na dopyt zákazníkov po budovách s vyššou energetickou účinnosťou založili poprední medzinárodní výrobcovia automatizácií budov European Building Automation and Controls Association – skráteno asociácia eu.bac. Asociácia eu.bac nedávno predstavila pre produkty automatizácie budov svoj európsky certifikačný program eu.bacCert. Asociácia vychádza z toho, že samotnú spotrebu primárnej energie budov je možné optimalizovanou technikou znížiť až o 25 %.

S certifikátom asociácia prikladá a poskytuje doklad, že energetickú účinnosť certifikovaných produktov potvrdili nezávislé skúšobné inštitúty a je zaručená aj v jednotlivých štátoch EÚ. Prvá verzia certifikačného programu sa stará o regulátory teploty v miestnosti, ktoré regulujú veľkú časť spotreby energie v budovách. Program pritom pokrýva regulátory teploty v miestnosti s nasledujúcim použitím:

- radiátorové vykurovania,
- ventilátorové konvektory s vykurovaním/ chladením,
- chladiace stropy,
- elektrické vykurovania.

Asociácia prísnejšia ako európske normy

Certifikačný proces asociácie eu.bac zahŕňa meranie, dokumentáciu a certifikáciu presnosti regulácie nezávislou skúšobňou. Európske normy vyžadujú určitú presnosť regulácie na zaručenie energetickej efektívnosti. Asociácia eu.bac ide ešte ďalej a oproti európskej norme EN 15500 vyžaduje o 30 % vyššiu presnosť. K testom produktu pribudnú aj audity výrobných miest, ktoré by mali zaistiť, že výrobná prevádzka je schopná zaručiť pre testovaný produkt reprodukovateľnú kvalitu. Pri tejto kontrole obstoí výrobca len v tom prípade, že má zavedený systém manažmentu kvality, splňujúci najmenej štandardy EN ISO 9001.

Po úspešných testoch produktu a auditoch certifikačný úrad vystaví pre produkt certifikát s licenčným číslom. Týmto môže produkt niesť certifikačnú značku asociácie eu.bac (eu.bacCert), ktorá ukazuje splnenie kvality a energetickej účinnosti predpísaného rozsahu.

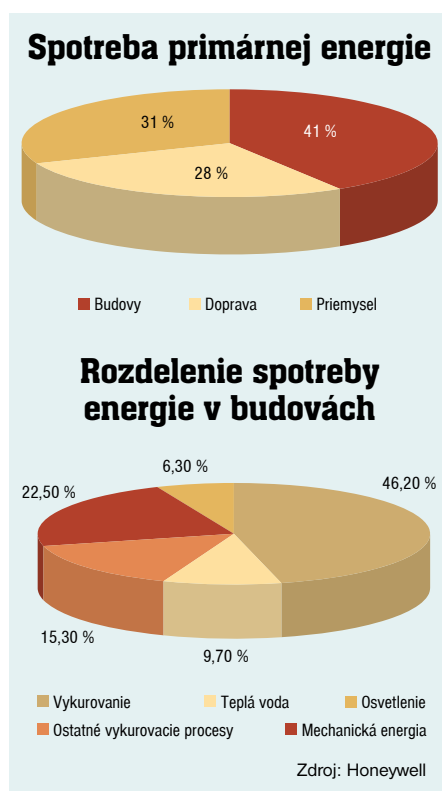
Ako prispievajú výrobky certifikované eu.bac k energetickej účinnosti?

Regulátor s vyššou presnosťou regulácie dokáže lepšie udržiavať požadovanú hodnotu (napr. teplotu). Ak zohľadníme zjednodušené

pravidlo, že o 1 °C nižšia teplota uzavretého priestoru znamená až o 6 % nižšiu potrebu dodanej energie, potom presnosť regulácie môže mať zásadný vplyv na vynaložené prostriedky na vykurovanie pre prevádzkovateľa budovy.

A čo príde potom?

Momentálne certifikuje asociácia eu.bac výhradne regulátory teploty miestností. Toto zameranie sa vysvetľuje skutočnosťou, že v priemyselných budovách s regulátormi



šenie energetickej účinnosti, podľa niektorých zdrojov až o 25 %. Asociácia eu.bac preto plánuje ako ďalší krok zavedenie certifikačného programu pre ekvitermne regulátory. To sú regulátory, pri ktorých vykurovací kotol reaguje na snímač, ktorý meria vonkajšiu teplotu.

V porovnaní so systémami bez ekvitermnej regulácie sa počíta s potenciálom úspor až 25 % (musí sa však pritom dbať na to, aby úspory ekvitermnej a priestorovej regulácie neboli sčítané; potenciál úspor odhadovaný asociáciou eu.bac pre kombináciu oboch riešení číni okolo 32 %). Podľa stavu súčasného plánovania má rozšírený certifikačný program pokryť ekvitermne regulátory s pevnou aplikáciou. V nebytových budovách sa ale často používajú voľne programovateľné alebo konfigurovateľné regulátory. Či a ako môže certifikačný program zasiahnuť aj tieto prístroje, je ešte otvorené. Projektanti priemyselne používaných budov môžu zásadne vychádzať z toho, že dodatočné úspory energie sú možné, ak príde na interakciu medzi regulátorom teploty miestností certifikovaným asociáciou eu.bac a (ekvitermnými) regulátormi zariadení, ktoré sú zodpovedné za produkciu vykurovacej/chladiacej energie.

Certifikácia – základný predpoklad na zvyšovanie úspor

Certifikácia eu.bac pre regulátor teploty miestností zabezpečí, že produkty so značkou eu.bacCert najmenej zodpovedajú požiadavkám na energetickú účinnosť európskych noriem. Celková energetická účinnosť budovy je však závislá od mnohých faktorov. V oblasti vykurovania a vetrania k tomu patria bezchybne fungujúce časové programy, optimalizované funkcie zapínania a vypínania, zásobovanie energiou v závislosti od jej potreby, správne hydraulické vyváženie sústavy a mnohé ďalšie. Všetky tieto faktory významne pôsobia na energetickú účinnosť systému. Certifikácia eu.bac poskytuje projektantom istotu maximálnej energetickej účinnosti zo

Európska smernica o celkovej energetickej účinnosti budov vychádza z Kjótskeho protokolu.

teploty miestností v porovnaní s budovami bez regulácie teploty miestností je možný vysoký potenciál úspor – až 30 %. Keď ide o energetickú účinnosť budovy, zohráva svoju úlohu ešte celý rad iných faktorov. Odhládnuv od rámcových podmienok budovy (ako je napríklad izolácia), v terajších priemyselných budovách môžeme vďaka optimalizovanej meracej a regulačnej technike v oblasti vykurovania, vetrania a teplej vody dosiahnuť podstatné zvý-

šenie energetickej účinnosti. V rámci systému umožňujú tieto prístroje vplyvom svojej overenej presnosti regulácie podstatné úspory energie. Skúsený systémový partner môže zohľadnením vyššie uvedených faktorov okrem toho dosiahnuť ďalšie úspory.

Michael Rader
Honeywell

Ilustračné foto: sxc.hu
Graf: Honeywell

Európa potrebuje novú poľnohospodársku politiku

Potraviny pre EÚ sa dajú dopestovať lacnejšie a na polovičnej výmere pôdy

Poľnohospodárska politika EÚ by mala viesť k čistejšiemu, produktívnejšiemu a efektívnejšiemu poľnohospodárstvu a využitiu pôdy a pritom vychádzať v ústrety spoločenským potrebám.



Spoločná poľnohospodárska politika (Common Agricultural Policy – CAP) sa zrodila v roku 1957, takže dnes má už viac ako 50 rokov. Európska komisia predkladá návrh, ktorý označuje ako zdravotnú prehladku svojho potomka v strednom veku. Povrchné úpravy tejto poľnohospodárskej doktríny však budúce potreby Európskej únie nenaplnia. CAP sa musí radikálne zmeniť. Práce na jej obrode majú začať práve teraz a kompletný projekt má byť hotový v roku 2013. Je ale potrebné oveľa hlbšie prehodnotenie.

Únia sa zmenila a skomplikovala

Pôvodným zámerom CAP bolo zabezpečiť zdroj potravín pre prvých šesť členských štátov Únie, ktoré potraviny dovážali a usilovali sa o istú mieru sebestačnosti. Bolo potrebné zabezpečiť dostupnosť kvalitných, zdravých a lacných potravín pre všetkých občanov. Zlepšenie poľnohospodárskej produktivity malo prospieť vidieckym oblastiam a zabezpečiť poľnohospodárom pomerný podiel na narastajúcom bohatstve Únie. Boli vyvinuté nástroje na dosiahnutie týchto cieľov a na dosiahnutie potravinovej bezpečnosti. Na CAP sa čoskoro začalo pozeráť ako na klenot európskeho projektu.

Ako sa EÚ rozvíjala a rozširovala, komplikovanosť potravinárskych systémov, ktoré sa týkajú výroby, spracovania, organizácie dodávateľských reťazcov a veľkoobchodnej

aj maloobchodnej distribúcie, vzrástla. Vo všetkých týchto oblastiach sa pritom vyskytujú nové problémy, napríklad vo vzťahu k zdraviu a životnému prostrediu. Využívanie pôdy tiež prechádza dôkladnejšou revíziou.

S polovičnými nákladmi na polovici pôdy

Štúdia holandskej Vedeckej rady pre vládnú politiku z roku 1991, pomenovaná „Podklad pre rozhodovanie“, doložila, že potravinovú ponuku EÚ by bolo možné zabezpečiť a ušetriť pritom 50 % obrábanej pôdy, 80 % pesticidov a 50 % nákladov. Znečisťovanie ži-

Povrchné úpravy európskej poľnohospodárskej doktríny budúce potreby EÚ nenaplnia.

voťného prostredia by sa znížilo o 70 %, vďaka úbytku dusičnanov v povrchových vodách, a vznikalo by menej skleníkových plynov. Tieto čísla platili pre EÚ zloženú z 15 štátov, takže s terajšími 27 členmi sú možnosti ešte väčšie. Holandská analýza využitia pôdy ukázala, že aplikáciou najlepších technických a ekologických prostriedkov na najkvalitnejšie dostupné pôdy by bolo možné v produkcii potravín dosiahnuť podstatné zvýšenie. Nie je teda divu, že počet potrebných farmárov výrazne klesol.

Stimulovať konkurenčné prostredie

Z pohľadu potravinovej bezpečnosti a bohatstva vidieckych oblastí je dnes naliehavo potrebné revidovať hlavné nástroje CAP, aby bolo možné zaviesť nový vzorec tejto politiky. Je nutné zastaviť zvrátené dotácie a znovu premyslieť nedávne nové dotácie uprednostňujúce poľnohospodárske produkty ako biopalivá.

Je zrejmé, že status quo sa musí zmeniť. Vidiecka politika sa v EÚ často redukuje na garancie príjmov pre poľnohospodársku obec. Takýto prístup ale podkopáva zme-

nu. Je potrebné stimulovať konkurenčné súperenie, pretože rurálne podnikanie posilní poľnohospodársku komunitu, kde bude síce menej poľnohospodárov, ale lepšie farmy.

Pomôcť Európe a dohodnúť sa so svetom

Jednoduchšie povedané, CAP by mala motivovať k čistejšiemu, produktívnejšiemu a účinnejšiemu poľnohospodárstvu. Vedľajším prínosom pre postavenie EÚ vo svete by mohlo byť to, že by bolo možné znovu začať

pozastavené rokovania Svetovej obchodnej organizácie, ktoré začali v Doha, keď by sa poľnohospodári v rozvojových krajinách uistili, že im Európa ponúka férovú dohodu. Zavedením revidovaných politik by navyše v Európe mohla ožiť úloha CAP ako motora politickej a spoločenskej integrácie. Takúto obrodu však nemožno prenechať globálnym trhovým silám, pretože výsledky by potom nemuseli prospievať ani európskemu poľnohospodárstvu, ani spoločnosti. Ak sa trh „nahnevá“, poľnohospodárov by to mohlo priviesť na mizinu, čo by viedlo k zanedbanosti rozľahlých oblastí Európy. Ide o reálne nebezpečenstvo, o ktorom tvorcovia politik musia seriózne premýšľať, keď budú CAP na základe nasledujúcich piatich pilierov reformovať.

Päť pilierov pre reformu poľnohospodárskej politiky

1. EÚ potrebuje politiku znalostí a inovácií, ktoré posilnia konkurenčnú schopnosť európskeho poľnohospodárstva. Takáto politika sa v Holandsku osvedčila a významne prispela k rozvoju a sile tamojšieho poľnohospodárskeho podnikania. Desať z 21 odvetví poľnohospodárskeho podnikania v Holandsku, okrem iného so záhradníckymi semenami, ozdobnými rastlinami, sadivovými zemiakmi a tefacím, patrí medzi popredných prispievateľov k národnému hospodárstvu a k obchodnej bilancii krajiny. V EÚ ako celku by politika zameraná na výskumné programy stimulujúce vedecké úspechy a väčšiu

súdržnosť európskej sústavy vedomostí významne posilnila konkurenčnú schopnosť poľnohospodárstva a prispela k potravinovej bezpečnosti a udržateľnému rozvoju.

2. Európa ďalej potrebuje reštrukturalizáciu politiky využívania pôdy. Mnohé programy štrukturálneho zlepšovania sa financujú na európskej úrovni, ale poľnohospodárska výroba a využitie pôdy k nim nepatria. Vypracovaním nosnej konštrukcie pre poľnohospodárstvo by sa doplnila Európska ekologická nosná konštrukcia. Súčasťou politiky využívania pôdy by

Rozširovanie EÚ skomplikovalo systémy výroby, distribúcie a predaja potravín a prinieslo nové problémy.

tiež malo byť opätovné zalesňovanie a ozdravovanie prirodzených ekosystémov.

3. Politika európskych potravinových systémov by sa súčasne venovala produkcii, spracovaniu, distribúcii, logistike a maloobchodnému predaju. Spotrebné vzorce a preferencie sú neoddeliteľnou súčasťou týchto systémov. Predbežné štúdie v rámci projektu „Pohľad vpred na európske potravinové systémy“ Európskej vedeckej nadácie by sa pri koncipovaní politiky mohli ukázať ako užitočné.

4. Metropolitné poľnohospodárstvo v prudko sa urbanizujúcom svete môže zabezpečiť vysokokvalitnú produkciu na malých plochách

pôdy. Ponúka odpoveď na rastúci dopyt po zdravých potravinách s minimálnymi vedľajšími účinkami na životné prostredie.

5. Nová CAP by mala zahŕňať politiku na ochranu európskej krajiny. Kultúrne dedičstvo by sa ale nemalo zachovávať všade a tiež by nemalo prehliadať náklady. A nemalo by ísť o defenzívnu politiku onoho typu, ktorý má sklon zameriavať sa na pôdu nízkej kvality. Týchto päť pilierov ponúka drastické rozhodnutia, ale od európskych daňových poplatníkov si pravdepodobne vyžiada menej

peňazí – v žiadnom prípade nie viac. Mohli by zabezpečiť skutočný príspevok k čistejšiemu, produktívnejšiemu a efektívnejšiemu poľnohospodárstvu a využitiu pôdy a pritom vychádzať v ústrety spoločenským potrebám.

Rudy Rabbinge
holandský expert na poľnohospodárstvo,
bývalý senátor, v súčasnosti je
profesorom Univerzity a výskumného
centra vo Wageningene
© Project Syndicate, 2009
Medzitulky redakcia
Ilustračné foto: sxc.hu

Úspešný Agrokomplex

Vyššie 400 firiem z desiatich krajín sa prezentovalo na 36. medzinárodnom poľnohospodárskom a potravinárskom veľtrhu Agrokomplex v Nitre. Motto veľtrhu bolo „Kvalita a bezpečnosť potravín“. V tomto duchu sa



konali aj sprievodné podujatia, medzi ktoré patrila konferencia „Predaj z dvora“ a Agrofórum. Prednášky v rámci Agrofóra sa zamerali najmä na ekonomiku, manažment poľnohospodárstva, vedu a vzdelávanie (v rámci Dňa

slovenskej pôdohospodárskej vedy a vzdelávania), agroturistiky a vidiek, záhradníctvo a výživu obyvateľstva.

Spolu s Agrokomplexom sa uskutočnili aj výstavy Bio-Agrokomplex, Obnoviteľné zdroje energie, Regióny Slovenska, družstevná kontraktáčno-predajná výstava Coopexpo, Živnostenské trhy a výstava pekárstva COBA.

JF

Slovenská pivná korunka

Slovenské združenie výrobcov piva a sladu organizuje každoročne súťaž o najlepšie slovenské fľaškové piva Slovenská pivná korunka. Z 31 vzoriek v troch súťažných kategóriách určila komisia na základe senzorického hodnotenia po tri najlepšie piva.

Topvar 11 % tmavý sa môže pýšiť prvenstvom v kategórii tmavých pív. Ďalšiu zlatú korunku tiež získala značka z portfólia spoločnosti Pivovary Topvar – Smädný mních, a to v kategórii 10 % svetlých pív. Šariš 11 % tmavý sa umiestnil na druhom mieste a v nesúťažnej

kategórii nealkoholických pív si bronzovú medailu odnáša Radegast Birell.

DM

Heineken s polročným ziskom

Holandský pivovarnícky gigant Heineken dosiahol v 1. polroku 2009 lepšie ako očakávané ekonomické výsledky, a to aj napriek poklesu výroby. Dôvodom bolo zvýšenie cien produktov, zlacnenie vody a energií a úsporné opatrenia.

Tržby tohto tretieho najväčšieho producenta piva na svete vzrástli o 11 %, a to vďaka kúpe britského pivovaru Scottish & Newcastle (keby sa to nezapočítalo, odbyt by klesol o 0,4 % na 7,15 miliardy EUR). Zisk EBIT sa v 1. polroku vyšplhal na 993 miliónov EUR (1. polrok 2008: 925 mil. EUR). Čistý zisk skupiny bol 489 miliónov EUR (1. polrok 2008: 407 mil. EUR). Objem predaja (podľa množstva) v strednej a východnej Európe klesol o 13 %, najmä vplyvom oslabenia ekonomík Ruska a Poľska. V západnej Európe sa odbyt znížil o 3,9 %.

TA

Slovenské dni v zahraničí

Prezentácia slovenského cestovného ruchu a folklóru bola hlavným programom Slovenského dňa v poľskom Krakove 28. augusta. Predstavili sa turistické regióny Tatry, Liptov, Orava, mestá Košice a Žilina, stredisko Donovaly, ako aj termálne kúpaliská Tatralandia, Bešeňová, Oravice a Vrbov. Týždeň predtým, počas kvalifikačných pretekov Veľkej pardubicekej, sa uskutočnil Slovenský deň s prezentáciou turistických regiónov, folklóru a gastronómie aj v Pardubiciach. Organizátorom oboch podujatí bola Slovenská agentúra pre cestovný ruch (SACR), ktorá zorganizovala tiež stretnutie so zástupcami ruských touroperátorov 26. augusta v Moskve. Podľa ich informácií bol v tomto roku najväčší záujem Rusov o detské a mládežnícke tábory, liečebné kúpele, ako aj o kombinované zájazdy na Slovensko, do Rakúska a Maďarska. Záujem je o zvýšenie kapacity charterových letov Moskva – Poprad. Slovensko zožalo úspech na veľtrhu autobusového turizmu RDA – Workshop 2009 začiatkom augusta v Kolíne nad Rýnom. „Pútalo pozornosť národným stánkom a zorganizovaním Slovenského večera, na ktorom sa zúčastnilo viac ako 500 profesionálov z cestovného ruchu,“ informovala SACR. Prezentoval sa tu Zväz hotelov a reštaurácií SR, Slovenská plavba a prístavy – LOD, mesto Bratislava a dva komerčné subjekty CR.

Slováci už viac „objavujú“ vlastnú krajinu

Poskytovatelia služieb v cestovnom ruchu zaznamenávajú počas tohtoročnej letnej turistickej sezóny zvýšený záujem domácich turistov o dovolenku na Slovensku. Zatiaľ čo vplyvom hospodárskej krízy zahraničných návštevníkov, najmä tých z okolitých krajín – z Česka, Poľska a Maďarska, ubudlo, sezónu zachraňujú domáci dovolenkári. „Slováci začínajú konečne objavovať vlastnú krajinu, ktorá často ponúka silnejšie pozitívne zážitky ako pri návšteve zahraničia. Slovenská agentúra pre cestovný ruch (SACR) v tomto roku vsadila na intenzívnejšiu

podporu domáceho cestovného ruchu, čo sa ukázalo ako správna voľba,“ uviedla generálna riaditeľka SACR Svetlana Gavorová. Oslovených odborníkov z brandže cestovného ruchu zvýšený záujem Slovákov o dovolenku na Slovensku potešil, zároveň však dúfajú, že to nie je len vplyvom súčasnej hospodárskej krízy, ale že tento trend vydrží aj po jej skončení. Prezident Slovenskej asociácie cestovných kancelárií a cestovných agentúr (SACKA) Tomáš Hasala si myslí, že na trend zvýšeného záujmu Slovákov dovolenkovať doma je potrebné nadviazať a uvedomovať si pritom zahraničnú konkurenciu – pobyty pri mori a atraktívne ponuky z okolitých krajín, najmä z Maďarska a Rakúska.



Slovenské kúpele lákajú Nemcov

Kúpeľné mestá Piešťany, Smrdáky, Trenčianske Teplice a Turčianske Teplice sa budú s podporou Slovenskej agentúry pre cestovný ruch (SACR) v septembri prezentovať v 4 východonemeckých mestách. Kúpeľné zariadenia zo Slovenska chcú osloviť a získať na liečebné pobyty pôvodnú aj novú klientelu

v Berlíne, Magdeburgu, Lipsku a Chemnitz. Táto angažovanosť kúpeľov a SACR vyplýva z tradične vysokej návštevnosti nemeckých hostí v našich kúpeľoch. Nemecká klientela sa vyznačuje vysokou starostlivosťou o svoje zdravie aj vo vyššom veku a oceňuje úroveň zdravotného turizmu v SR. Na nemeckom trhu ponúka veľa touroperátorov liečebné kúpeľné pobyty aj na Slovensku.

Opät' ocenia osobnosti cestovného ruchu

Ministerstvo hospodárstva SR bude aj v roku 2010 pokračovať v tradícii oceňovania osobností, ktoré významne prispeli k propagácii destinácie a k rozvoju turizmu na Slovensku. Na projekte participuje organizátor veľtrhu ITF SlovakiaTour, spoločnosť Incheba. Návrhy na nominácie môžu podávať organizácie s celonárodnou alebo regionálnou pôsobnosťou. V roku 2009 získal ocenenie Tatanec František Odložilík, uznávaný odborník na hotelierstvo a gastronómiu, predtým to bol Ľubomír Motyčka, šéfredaktor mesačníka Cestovateľ.

Letná sezóna nebola v hoteloch zlá

Letná sezóna dopadla pre slovenských hotelierov lepšie, ako pred jej otvorením očakávali. Poučili sa zo zimnej sezóny. Ak chceli mať v lete hostí a zabrániť prepadu tržieb, pre klienta vopred upravili cenové kalkulácie a zostavili balíčky služieb, aké v minulosti neponúkali. Dbali na kvalitu služieb a dokázali efektívnejšie využiť personál s minimom brigádnikov. Hotely však aj tak medziročne zaznamenali zníženie obsadenosti – v priemere o 20 až 40 %, ako aj cien – o 10 až 15 %. To sa premietlo do poklesu tržieb v priemere o 15 až 20 %. Viacerí hotelieri potvrdili, že v klientele bolo menej Poliakov a návštevníkov zo západnej Európy. Naopak, príjemne prekvapili Slováci. Medzi cudzincami prevládali Česi a hostia z Veľkej Británie a Nemecka.

GW 090902



hotely.sk

odдых
seminár
penzión
dovolenka
školenie
rekreácia
konferencia
tréning
ubytovanie

Chcete sa zorientovať?

www.hotely.sk

Green shoppers – srdce verzus peňaženka

Aký dôležitý pre spotrebiteľa je pri nákupoch ekologický aspekt výrobku?

Takmer všetci zákazníci fandia ekologickým potravinám a výrobkom, ale naozaj ich nakupuje ani nie štvrtina.

Až 54 % spotrebiteľov pri rozhodovaní o nákupe aktívne uvažuje o princípe tzv. ekologickej udržateľnosti. No napriek tomu, že sú spotrebiteľia ekologicky uvedomelí, v skutočnosti nakúpia ekologické produkty – potravinárske alebo spotrebné – len pri 22 % svojich nákupov. Vyplýva to zo štúdie vydananej spoločnosťou Deloitte a Asociáciou výrobcov potravín (Grocery Manufacturers Association – GMA). V rámci štúdie, ktorá je základom rozsiahlejšej správy, sa uskutočnilo viac ako 6 400 rozhovorov so spotrebiteľmi vo vyspelých krajinách sveta.

Verbálne zelená väčšina

Podľa prieskumu je až 95 % opýtaných spotrebiteľov náchylných k nákupu ekologických výrobkov, 67 % ekologické výrobky vyhľadáva, 47 % ich skutočne nachádza a len

spotrebiteľov o daných výrobkoch. Zo štúdie tiež vyplynulo, že iba výrazná menšina verných a proaktívnych ekologicky uvedomelých spotrebiteľov je ochotná priplatiť si za ekologický výrobok.

Osveta je potrebná

„Zistili sme, že pre väčšinu spotrebiteľov je pri rozhodovaní sa medzi dvoma výrobkami dôležité, či daný výrobok prispieva k princípu ekologickej udržateľnosti alebo nie a na základe toho preferujú jeho kúpu,“ uviedol Brian Lynch, obchodný a marketingový riaditeľ GMA. „Nestačí však len vyložiť ekologické produkty na pulty. Našou úlohou je viac vzdelávať spotrebiteľov a zlepšiť komunikáciu v rámci predajného miesta, aby sa zvýšil predaj,“ dodal. „Vlastnosti ekologicky udržateľného výrobku majú schopnosť odlišiť daný výrobok od

a vedúci skupiny udržateľnosti podniku spoločnosti Deloitte LLP (Enterprise Sustainability group). „Konzistentná osвета v obchodoch, na internetových stránkach a na iných kontaktných miestach je dôležitá, ak chceme, aby si spotrebiteľia, ktorí sa zaujímajú o ekologické výrobky, ekologický výrobok skutočne kúpili.“

„Štúdia spája dve najvyššie priority spotrebiteľského priemyslu: uspokojovanie potrieb spotrebiteľov a znižovanie zaťaženia životného prostredia,“ uviedol Elliott Penner, riaditeľ pre potravinárske výrobky spoločnosti Reckitt Benckiser a líder pracovnej skupiny pre udržateľnosť asociácie GMA. „Pochopiť očakávania a správanie zákazníkov je kľúčové pre rozvoj globálnej stratégie tohto odvetvia vo veci trvalej udržateľnosti,“ dodal.

V SR uvedomelosť rastie

„V zásade podobný trend badať i na Slovensku, s tým rozdielom, že celkový podiel ekologicky uvedomelých občanov je výrazne nižší, ako udáva štúdia,“ uviedol prezident Zväzu obchodu a cestovného ruchu SR Pavol Konštiak. „Odhliadnuc od súčasnej krízy, ktorá zásadným spôsobom zmenila správanie spotrebiteľov, resp. ich väčšej časti – nákupy v zahraničí, honba za akciovými cenami a pod. – uvedomenie spotrebiteľa rastie. Môžem potvrdiť, že aj v slovenských podmienkach sú uvedomelejší starší, vzdelanejší občania a občania vyššej príjmovej skupiny,“ konštatoval.

Ďalšie poznatky

Publikovaná štúdia priniesla aj niekoľko ďalších dôležitých poznatkov. Z demografického hľadiska možno povedať, že ekologicky uvedomelí zákazníci – tzv. green shoppers – sú zastúpení prakticky v každej príjmovej skupine, vekovej kategórii, úrovni vzdelania a sociálnej vrstve. V priemere sú však väčšinou starší, majú vyšší príjem a sú vzdelanejší.

Ekologicky uvedomelí zákazníci reprezentujú segment vysokej hodnoty, pretože nakupujú viac výrobkov pri každej návšteve a pravidelnejšie chodia nakupovať. Ďalej, sú menej citliví na cenu ako priemerní spotrebiteľia a vo všeobecnosti sa nenechajú ľahko ovplyvniť cenovo výhodnými ponukami.



22 % pri nákupoch naozaj ekologické produkty kúpi. To poukazuje na potrebu kvalitnejších spotrebiteľských marketingových programov. V niektorých prípadoch sa spotrebiteľia rozhodnú nekúpiť si ekologický výrobok, lebo majú pochybnosti napríklad o jeho výkone alebo o jeho skutočných ekologických vlastnostiach. Najväčšími prekážkami sú však nedostatočná komunikácia a vzdelávanie

iných značiek. Aby sa však podchytila potenciálna trhovú hodnotu ekologicky uvedomelých spotrebiteľov, musia predajcovia a výrobcovia zlepšiť propagáciu a komunikáciu princípu trvalej udržateľnosti životného prostredia, ku ktorej spotrebiteľia kúpou takýchto výrobkov prispievajú. Spotrebiteľovi tak preukážu hodnotu ekologických výrobkov,“ poznamenal Scott Bearse, riaditeľ

DTT

O čom manažéri radšej mlčia

Majú strach, aby sa neprezradili ich slabosti a nevyhodili ich ako neschopných

Dobré meno a povest' si buduje nielen krajina, štát, organizácia, firma, ale i kolektív a jednotliviec. Imidž manažérov často nezodpovedá realite, je však presvedčivý.



Manažéri na celom svete využívajú príjemné stránky svojho postavenia (privilégia a kompetencie, balík benefitov a dobrý plat), doliehajú však na nich aj neprijemné stránky (zodpovednosť, povinnosť riešiť aj veľké neprijemnosti a zložité problémy, stres ničiaci zdravie, pracovné preťaženie).

Imidž a goodwill každého manažéra sú „trhovo“ prezentované, aby posilnili jeho pozíciu vo firme či v brandži (voči konkurencii alebo pre lovcov mozgov – „headhunters“). Zamysleli ste sa však niekedy nad tým, koľko nepravdy a subjektívnych tónov je súčasťou inak objektívneho posolstva o nich? Prečo je to tak? Logicky – preto, lebo zväčša predstavujú navonok len svoje prednosti, ale účelovo a zištné „zabúdajú“ prezradiť aj svoje nedostatky.

Autorita a imidž

Manažér by mal byť lídrom, osobnosťou a v prvom rade AUTORITOU. Je skvelé, ak ide o autoritu prirodzenú a rešpekto-

Riziká, obavy, komplexy a slabosti, ktoré taja, prinášajú kolaps, vyhorenie, depresie, choroby.

vanú – podporenú komplexnou kvalifikáciou a najmä skúsenosťami a nezávislými referenciami na minulé pracovné úspechy. Takého šéfa si zvyčajne podriadení doživotne vážia.

Je však smutné, nedôstojné, hanblivé a zarážajúce, ak ide o autoritu umelú, neprirodzene vytvorenú, napríklad na báze protekcie (rodinné klany, politické nominácie či iné subjektívne výbery nie podľa schopnosti, ale podľa potreby a „vhodnosti“).

Základný rozdiel medzi manažérom a lídrom by mal byť v tom, že lídri robia správne veci, zatiaľ čo manažérom stačí robiť veci správne. Imidž je nanič, ak je dominantne tvorený len formou (svaly, funkcia, postavenie...), ale

nie obsahom (rozum, kvalifikácia, znalosti a zručnosti, výkon).

Manažérsky strach

V ďalšom texte sa nebudeme venovať analýze neschopných, neúspešných a nemúdrych UMEĽÝCH AUTORÍT; ambíciou tohto článku je úsilie o produktívne posolstvo. Preto sa ďalší opis týka len PRIRODZENÝCH AUTORÍT – t. j. schopných manažérov. Áno, aj oni majú svoje slabé miesta.

Skúsme si ich rozobrať z hľadiska tých rizík, obáv, komplexov, nevýhod a slabostí, ktoré najčastejšie musia tajiť, aby na trhu prežili a uspeli. Následne v nich potom hrozí „výbuch“ vnútorného pretlaku, kolaps, vyhorenie, choroba alebo depresia. Teda všetko iné, len nie pohoda a pokoj, ktorý potrebujú na efektívnu prácu.

Aj manažéri majú svoju tajnú (pre okolie zakázanú) vnútornú „trinástu komnatu“, do ktorej nedovolia nikomu vstúpiť. Okrem iného v nej zhromažďujú tieto, celkom prirodzené myšlienky: strach z osobného zlyhania, strach z choroby, obavy z nálad akcionárov, strach z rizika chybovosti v práci alebo neplnenia plánu a cieľov, strach zo straty práce, strach z krízy... atď.

Skutočný manažérsky strach funguje aj u tých, ktorí sa navonok javia ako totálne sebavedomí, suverénni, odvážni a dokonalí. Len to umne taja. Život je jedno veľké

javisko plné všelijakých hier. Ako divadlo – aj komédií, aj tragikomédií, aj drám. Všetci sme svojím spôsobom aj herci – a niektorí vedia hrať lepšie, kým iní horšie. A mnohí vedia hrať v živote oveľa lepšie ako tí najvychytenejší a najlepšie platení svetoví herci. Príklad? Na niekom napríklad ihneď spoznáte, že klame, ale na inom len veľmi ťažko alebo vôbec.

Daň za civilizačný pokrok – depresia

Krutou daňou za vedecko-technický pokrok a supermoderný raketovo rýchly životný štýl ľudí sú aj nové civilizačné choroby, ktoré v minulosti neexistovali. Rozšírený je stres

a neistota, zvyšuje sa strach ľudí z rizík – známych i nepoznaných.

Podľa niektorých prognóz a výskumov pre ľudstvo vôbec nie sú najväčšou hrozbou choroby ako rakovina, AIDS, obezita, choroby kože zo slnka, poruchy pohybového ústrojenstva. Problémom číslo jeden sú kardiovaskulárne choroby (choroby srdca, poruchy tlaku) a na druhom mieste najrýchlejšie rastúce **PSYCHICKÉ CHOROBY** – a dominantne depresia.

Vedci predpovedajú, že do desiatich rokov, t. j. v roku 2020 bude až tretina obyvateľov Zeme trpieť depresiou a skepsou.

Práve **DEPRESIA** je čoraz viac rozšírená medzi výkonnými manažermi, no najmä medzi topmanažermi. Nedávajú to najavo, ale radšej skryte a vytrvalo túto realitu taja. Napríklad mnohí sa nedajú ani vyšetriť v mieste bydliska. Keď sa k tomuto kroku odvážia, tak inkognito o dvesto kilometrov ďalej, v inom meste. A následne potajme hltajú viac a viac tabletiiek (alebo niektorí siahajú po iných drogách – alkohole, cigaretách a po mäkkých či aj tvrdých návykových drogách...).

Frustrujúca opatrnosť

Hoci zo systémovo-procesného hľadiska najkorektnejšie fungujú tie javy a činnosti, ktoré sú najtransparentnejšie, depresie a iné osobné choroby manažéri na pracovisku (a často aj pred vlastnou najbližšou rodinou) taja. Boja sa, aby nestratili vážnosť, úctu, profesionálnu bonitu, sociálny kredit a spoločenský status. Aby NIJAKO nedali sami zámienuku na to, že prejavia slabosť. Prečo je to tak? Lebo by – podľa ich názoru – poklesli na cene, stratili by dôveru a boli by odvolaní a nahradení. A to je priame ohrozenie ich prioritných hodnôt – dobrých platov, životného štýlu, zabezpečenia seba i rodiny. Ich dobré meno a povest' sú preto v danom

smere vnímané ako mimoriadne krehké. Aj preto, že dobré meno si môžete roky budovať a tvrdo pracovať, aby ste ho získali. No pre akúkoľvek hlúposť, zámienuku a drobnosť ho môžete rovnako za hodinu alebo za minútu stratiť.

Iluzórne obrazy

Vonkajší obraz človeka nie vždy ukáže skutočnú podstatu. Nie je na tom nič zlé, lebo dovnútra človeka nedokážeme vidieť. Darmo sa niektorí kasajú, že sú takí majstri na ľudí, že každého dokážu prečítať a odhadnúť, takpovediac, na prvý pohľad.

Aj psychika manažéra je len psychikou človeka s jeho prednosťami a výhodami, ale aj nedostatkami a nevýhodami. Vonkajší obraz (imidž) je veru často nepravdivý a iluzórny. Aj v podmienkach dnešnej našej spoločnosti niektorí zasvätení (napríklad kňazi zo spovedí, psychológovia a psychiatri

z anamnéz či manažéri ľudských zdrojov), pravda, okrem samotných aktérov (v našom prípade výkonných manažérov) vedia o tom svoje. Vedia, ale nepovedia – často asi ani nemôžu, lebo by tým poškodili seba alebo svojich blízkych.

Slovenská realita manažérom ich údel neľahčuje

Smutným verejným tajomstvom je rad vážnych štrukturálnych problémov aj na Slovensku, ktoré možno ľahko zbadať pri použití dôkladnejšej optiky. Napríklad, že do náročných riadiacich pozícií sa nevyberajú objektívne tí najschopnejší ľudia, ale veľakrát zistne a subjektívne tí, ktorí sú pre niekoho najvhodnejší. Alebo že šikovný manažér či manažér so zodpovedným prístupom musí skrývať svoju chorobu a aj dispozíciu na chorobu – vrátane depresie, hoci má výborné

Okolo roku 2020 bude tretina ľudstva trpieť depresiami.



pracovné výsledky. Prosto preto, lebo sa bojí odvolania a straty práce.

Počas mojej vlastnej praxe, najmä z čias, keď som bol členom topmanažmentu banky, som mal príležitosť spoznať mnohých manažérov, ktorí občas úprimne odhalili v úzkom kruhu svoju dušu. A čo sa ukázalo? To, že hádam až dve tretiny topmanažérov venujú len asi 30 % svojej energie reálnej práci a produktívnemu výkonu – zvyšných 70 % energie pohlť úsilie udržať sa vo vysokej riadiacej funkcii. Takže prevencia proti strachu o stoličku.

Emil Burák

Ilustračné foto a obrázok: TASR, sxc.hu

Virtualizácia v medicíne

Tzv. vzdialená zdravotná starostlivosť šetrí náklady.

Spoločnosť Cisco oznámila výsledky pilotného programu HealthPresence realizovaného v škótskom Aberdeene a kalifornskom San José. So vzdialenou formou starostlivosti bolo počas programu spokojných 95 % pacientov. HealthPresence je koncept poskytovania starostlivosti o pacientov, ktorý využíva kombináciu technológie TelePresence a lekár-

ských prístrojov. Umožňuje zdravotníckemu personálu poskytovať interaktívnu starostlivosť v klinickom prostredí pacientom vzdialeným aj desiatky či stovky kilometrov.

Systém HealthPresence poskytuje komunikačnú platformu spolupráce, vďaka ktorej môže vzdialený lekár vyšetřovať pacientov na základe fyziologických údajov získaných pomocou rôznych lekárskeho prístrojov prítomných na mieste, ako sú napr. fonendoskop, tlakomer, zariadenia na meranie okysličenosti krvi a iných diagnostických prístrojov. Na každom pracovisku HealthPresence je prítomný asistent vyškolený na obsluhu týchto prístrojov podľa inštrukcií lekára vzdialeného niekedy aj stovky kilometrov.

Riešenie HealthPresence znamená lepšiu

dostupnosť lekára pre pacienta. Zlepšuje efektivnosť zdravotníckych služieb, rozširuje dosah ich poskytovateľov a tiež optimalizuje využitie limitovaných zdrojov medicínskej starostlivosti. Medzi najdôležitejšie výsledky pilotného programu patria aj tieto zistenia:

- viac ako 95 % pacientov bolo spokojných so skúsenosťou s Cisco HealthPresence,
- viac ako 95 % pacientov malo pocit, že táto forma návštevy lekára bola dôverná,
- viac ako 90 % užívateľov by službu odporučilo aj iným.

Vďaka pozitívnej odozve zamestnancov a lekárov plánuje spoločnosť Cisco rozšíriť pilotné programy HealthPresence aj pre zamestnancov v iných lokalitách v USA a pre ďalšie špecializácie.

DU

Vychutnáte si dovolenku aj po lete?

Aj na nej však môžu číhať riziká ohrozujúce zdravie a bezpečnosť

Aj keď letné prázdninové mesiace sú už preč, na dovolenku sa zberajú ešte mnohí. September sa stáva ideálnym mesiacom nielen pre manažérov, ktorí si chcú vychutnať oddych mimo hlavnej letnej sezóny.



Dovolenka má slúžiť na oddych, relaxáciu, na načerpanie nových síl do ďalšieho pracovného kolotoča. Aby ste si počas dovolenkových chvíľ naozaj oddýchli, treba počas nich úplne „vypnúť“. Len vtedy sa organizmus zrelaxuje a doplní si chýbajúcu energiu. Čoraz viac ľudí dáva prednosť dovolenke v septembri. Výhodou dovolenky v tomto období je nepochybne lacnejšia a stále dosť bohatá ponuka. Či už si však vyberiete exotickú destináciu pri mori alebo poznávaciu dovolenku, oplatí sa mať so sebou zopár pomocníkov, s ktorými si ju naozaj vychutnáte.

Cestovanie autom: pozor na únavu

Patrite medzi vyznáčov slobodného pohybu a obľubujete cestovanie autom? Uprednostňujete spoznávanie histórie, miest a mestečiek pred vylihováním na pláži? Nielen Slovensko, ale aj cudzie krajiny, ako napríklad Taliansko či Chorvátsko, majú čo ponúknuť. Cestovanie autom má mnoho výhod – sami si plánujete čas aj miesta, kde sa zastavíte. Najväčším nepriateľom tohto typu dovolenky je únava za volantom. Ak si však osvojíte zopár užitočných rád, porazíte ju. Odborníci na cestnú premávku odporúčajú všetkým, aby si do svojej cesty autom zaradili pravidelné prestávky. Najlepšie je zastaviť a oddýchnuť si po každých 4 hodinách, prípadne podľa potreby aj častejšie. Optimálne

je, ak si doprajete na oddych od volantu aspoň 30 minút. Počas tejto prestávky sa môžete občerstviť, zacvičiť si, ponáhľovať skrehnuté údy a v prípade veľkej únavy si aj na pár minút pospať. Namiesto kávy môžete vyskúšať vitamínové tablety Energit TIR od spoločnosti VITAR, ktoré slúžia na odstránenie únavy a zvýšenie sústredenosti. V organizme vyvolávajú energizujúce účinky, ktoré pretrvávajú dlhší čas. Vďaka za to guarane, ktorej výťažok obsahujú. Výhodou guarany je to, že neznečisťuje organizmus prísunom toxických látok do zažívacieho traktu, pretože kofeín a guaranín sa v nej vyskytujú v prirodzenej, ľahko stráviteľnej forme. Okrem guarany je súčasťou týchto vitamínových tabliet aj vitamín C a hroznový cukor, ktorého účinok oceňujú aj diabetici. Je asi o 30 % sladší ako bežný cukor, ale nezvyšuje hladinu cukru v krvi tak rýchlo. Je vynikajúcim zdrojom energie, ľahko sa vstrebáva, je veľmi vhodný na znižovanie hladiny cholesterolu v krvi a má pozitívny vplyv aj pri znižovaní telesnej hmotnosti.

Baktérie útočia – pomôže gél

Väčšina manažérov je počas celého roka maximálne zaneprázdnená. Preto si často túžia na dovolenke oddýchnuť „ničnerobením“. Pre nich sú ideálnym miestom prímorské letoviská. Lákajú morom, ktoré nám na Slovensku chýba, ale aj spoznávaním exotického prostredia,

zaujímavej kultúry a miestnych tradícií či zvykov. Tieto miesta sa však väčšinou nachádzajú v krajinách s odlišnými hygienickými návykmi a štandardmi (Turecko, Grécko, Tunisko alebo Egypt). Vysoká koncentrácia dovolenkárov v letoviskách a zmena prostredia a stravovania predstavujú veľkú záťaž pre imunitný systém, nehovoriac o tom, že tieto faktory vytvárajú vhodné podmienky na šírenie baktérií a vírusov. Veľa infekcií a chorôb sa prenáša prostredníctvom rúk. Veď na jednom prste sa bežne udrží až 12 000 baktérií a vírusov! Tým, že si neumyjeme ruky, resp. umyjeme neúčinným prípravkom, vytvárame pre týchto „kazičov pohody“ ideálnu vstupnú bránu do nášho organizmu. Najrozšírenejším problémom, s ktorým sa stretlo už mnoho dovolenkárov, je tzv. cestovateľská hnačka. Spôsobuje ju baktéria E. coli, ktorá dokáže spraviť z vysnívanej dovolenky doslova horor. Nedostatočná hygiena rúk sa často vypomstí predovšetkým na tráviacom trakte. Nešťastník, ktorého to postihne, potom stráví na toaletách viac času, ako je milé. Preto je veľmi dôležité myslieť na prevenciu. Dovolenkovým hitom tejto sezóny sú antibakteriálne gély. Ich výnimočnosť a obľúbenosť u ľudí spočíva v tom, že na ich použitie nie je potrebná voda a jednoducho sa rozotru rukami dosucha. To znamená, že sú spojencom cestovateľov a dovolenkárov proti baktériám a vírusom v každej situácii. Dobrým príkladom je antibakteriálny gél Dettol, ktorý pekne a sviežo vonia a zanecháva na pokožke príjemný film. Navyše ho možno ľahko schovať do kabelky alebo príručnej tašky.

Red/BO
Foto: BO, TASR





Ekotašky Envirosax

Ekologickú alternatívu igelitových tašiek predstavujú tašky Envirosax. Táto firma vyrába

priestranné, ale skladné tašky v širokej škále farieb a módnych vzorov od austrálskych dizajnérov, ktoré šetria životné prostredie a sú aj atraktívnym štýlovým doplnkom. Taška Envirosax je ľahká, ale napriek tomu pevná (odnesie až 20 kg) a dá sa zložiť do balíčka veľkosti mobilu. Filozofia spoločnosti Envirosax kladie dôraz na ochranu životného prostredia, všetky tašky sú preto vyrobené z prírodných a recyklovateľných materiálov, ako sú ľahký polyester, ľan, bambus či priemyselné konope.

KS

Galan má nový Design House

Centru bývania Galan v Bratislave pribudli ďalšie priestory. Otvorenie novej štvorposchodovej budovy Design House sprístupňuje zákazníkom asi 5 000 štvorcových metrov predajných plôch, kde sa môžu

stretnúť so svetovými značkami nábytku a bytových doplnkov. Centrum bývania Galan sa tak s celkovou čistou predajnou plochou 15 000 štvorcových metrov stane druhým najväčším obchodným domom s nábytkom na Slovensku.

V Design House majú zastúpenie viaceré európske nábytkárske značky, ktoré patria k svetovej špičke. Tak napríklad poschodie s názvom Casa Italia ponúka výrobky piatich talianskych nábytkárskych podnikov, ďalšie podlažie je špecializované na nábytok od nemeckých dodávateľov.

VN



Novinky od Gillette

Značka Gillette prichádza s novinkami v oblasti kozmetiky pre mužov. Po piatich rokoch intenzívneho výskumu uviedla na trh dezodoranty a antiperspiranty využívajúce novú technológiu, ktorá umožňuje mužom úspešne vykonávať prácu a cítiť sa dobre aj pod tlakom a v stresových situáciách. Výrobky využívajú prelomový ochranný systém Gillette Responsive Protec-

tion a technológiu Betacyclodextrin (BCD). Vďaka tejto technológii sa pri použití krémových dezodorantov – antiperspirantov Gillette Professional Cream a sprejov Gillette absorbuje telesný pach a uvoľňuje sa svieža vôňa, ktorá bola predtým uzavretá v BCD molekule. Tento proces sa opakuje podľa potreby počas celého dňa.

NEO

Herbal Essences pre ženské vlasy

V novom rade vlasovej kozmetiky Herbal Essences oživa nádherná farebnosť a pestrosť fantázie pre pôvabný a bohatý účes. Potešenie a lákavé vonne ponúka 5 kolekcií osviežujúcich a posilňujúcich šampónov, luxusných kondicionérov a intenzívnych vlasových masiek s technologicky vylepšeným zložením a v prepracovanom balení. Kombináciami výťažkov z akajských bobúľ, ružového koralového kvetu, kokosového orecha, manga a ďalších predstavuje každá kolekcia vysoký štandard starostlivosti o rôzne typy vlasov.

VN



GW 090901

**MAJSTROVSTVÁ
FIRIEM SR V GOLFE**

5.- 6. september 2009

Black Stork, Veľká Lomnica

www.juturn.sk

FAIR PLAY NA IHRISKU, FAIR PLAY V BUSINESSE

HLAVNÝ REKLAMNÝ
PARTNER

HOTTUB
SHOP
VÍRIVKY, INFRAKABÍNY, SAUNY, BAZÉNY

REKLAMNÍ PARTNERI



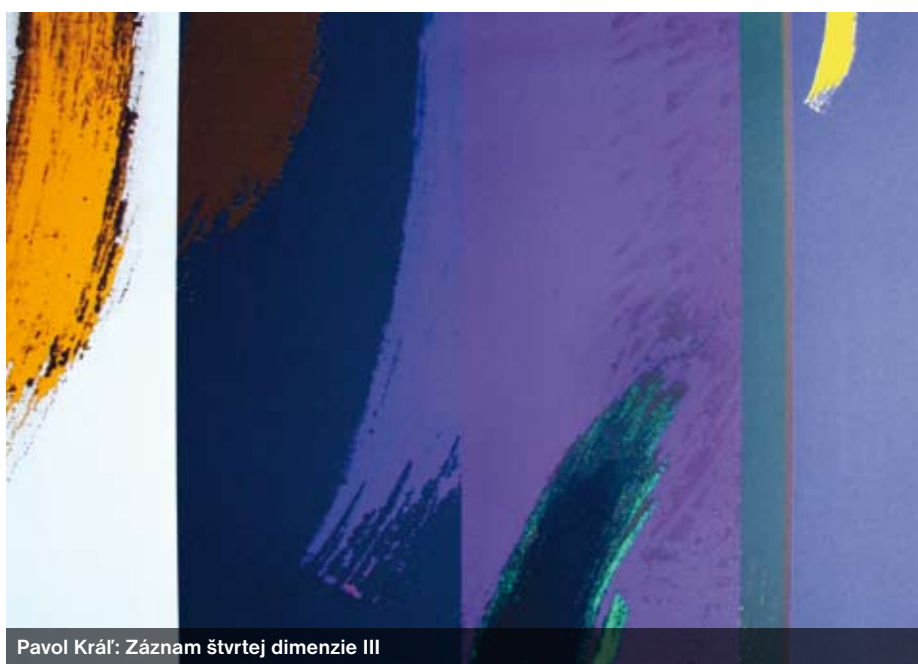
MEDIÁNI PARTNERI



V kultúre je vyšší obrat ako v automobilovom priemysle

Ak idete do kina alebo na vernisáž, zapájate sa do stomiliardového biznisu

Umenie a kultúra nie sú iba otázkou zábavy či luxusu. V rozpore s dosť rozšíreným názorom, ich príspevok pre celkový – aj ekonomický – rozvoj štátu zďaleka nie je marginálny.



Pavol Král: Záznam štvrtej dimenzie III

Podpora umenia a kultúry nie je plytvaním, ale dobrou investíciou. Na ilustráciu možno uviesť niekoľko čísiel zo štúdie Ekonomika kultúry v Európe (The Economy of Culture in Europe) vypracovanej pre Generálny direktorát pre vzdelanie a kultúru Európskej komisie v októbri 2006.

Na kultúru ide viac ako na autá alebo IT

Celkový obrat kultúrneho a tvorivého sektora bol v Európe v roku 2003 vyšší ako 654 miliárd €; toto číslo nám povie oveľa viac, ak si ho porovnáme s obrátom v automobilovom priemysle či v odvetví informačných technológií. Obrat automobilového priemyslu bol v roku 2001 „iba“ 271 miliárd € a obrat v odvetví IT bol v roku 2003 541 miliárd €.

Podiel tvorivého sektora na tvorbe HDP v rámci EÚ bol v roku 2003 2,6 %. Toto číslo je tiež oveľa zaujímavejšie, ak ho porovnáme s podielom niektorých priemyselných odvetví na HDP v EÚ:

- podiel textilného priemyslu bol 0,5 %,
- podiel potravinárskeho a tabakového priemyslu spolu s výrobou nápojov dosiahol 1,9 %,
- aktivity v rámci reálného trhu dosiahli 2,1 %,
- chemický a gumársky priemysel spolu s produkciou plastických hmôt dosiahli podiel 2,3 % – teda tiež menej ako tvorivý sektor!

Dynamika a kvalita

V rokoch 1999 – 2003 bol celkový rast pridanej hodnoty tvorivého sektora 19,7 %, čo bolo o 12,3 percentuálneho bodu viac ako celkový rast ekonomiky. V roku 2004 pracovalo v tvorivom sektore 5,8 milióna

ľudí. Zatiaľ čo celková zamestnanosť v EÚ v rokoch 2002 – 2004 poklesla, zamestnanosť v tvorivom sektore vzrástla (+1,85 %). Uvedené čísla, s ktorými pracuje citovaná správa, už môžu byť vplyvom krízy prekonané. Čo sa však nemohlo priľíši zmeniť, je skutočnosť, že 46,8 % pracovníkov v tvorivom sektore malo prinajmenšom univerzitný stupeň vzdelania – v porovnaní s 25,7 % v prípade všetkých zamestnancov v rámci Únie. Znamená to, že pracovníci v tomto sektore predstavujú významný potenciál pre celkový rozvoj.

Jedným zo záverov štúdie bolo konštatovanie, že „kultúrny a tvorivý sektor je rastúci sektor, ktorý sa rozvíja rýchlejšim tempom ako zvyšok ekonomiky“. Vari si dokonca môžeme položiť (trochu provokatívnu?) otázku: kto koho podporuje, kto koho sponzoruje – štát kultúru alebo kultúra štát? Ak porovnáme podiel kultúry a tvorivého sektora na HDP v rámci EÚ (2,6 %) so štátnou podporou umenia a kultúry v európskych krajinách (na Slovensku v súčasnosti menej ako 0,5 % HDP) – tak to skutočne vyzerá tak, že štát viac prostriedkov z kultúry dostáva, ako jej dáva...

Nedocenená tvorivosť

Možno teda konštatovať, že kultúrny a tvorivý sektor sú ako celok dlhodobo v dobrej kondícii. Najdôležitejšia časť z neho – umelci, bez ktorých tento sektor nemôže existovať – však v dobrej „kondícii“ rozhodne nie sú. Umelci v európskych krajinách sú všeobecne v horšom postavení ako pracovníci v iných profesiách – ak porovnáme skupiny s rovnakým stupňom vzdelania, dĺžkou pracovnej aktivity a pod. Potvrdili to aj závery štúdie Status umelcov v Európe (The Status of Artists in Europe) vypracovanej pre Výbor Európskeho parlamentu pre kultúru a vzdelanie Európskym inštitútom pre porovnávací kultúrny výskum v Bonne a publikovanej v novembri 2006. Touto problematikou sa u nás zaoberá

Sponzoruje viac štát kultúru (SR: 0,5 % HDP) alebo kultúra štát (EÚ: obrat 2,6 % HDP)?

Slovenská výtvarná únia (SVÚ), ktorá sa aktívne podieľa aj na medzinárodnom dialógu s cieľom zlepšiť postavenie umelcov.

Trh nie je (ani tu) neomylný

Kultúra, rovnako ako vzdelanie a zdravotníctvo, nemôže byť hodnotená iba z hľadiska finančného efektu. Spoločnosť bez kultúry, vzdelania či ochrany zdravia by bola spoločnosťou bez budúcnosti, dokonca aj keby bola veľmi bohatá.

Umenie a kultúra by mali byť podporované štátom, pretože o otázkach umenia a kultúry nemôže rozhodovať iba trh. Ten sa totiž veľmi často mylí, obzvlášť v otázkach súčasného umenia. „Trh“ svojho času nerozpoznal, že Rembrandt je génius, „trh“ ignoroval Vincenta van Gogha počas celého jeho života, „trh“ zo začiatku nechcel ani Eiffelovu vežu;



Trh sa často mylí v hodnotení súčasných – nedocenil Rembrandta, van Gogha či Vermeera.

obyvateľom Paríža sa nepáčila, zvykli si na ňu iba neskôr a dnes? Je priam nemožné predstaviť si Paríž bez jeho symbolu.

Veľmi podstatná časť kultúrneho dedičstva ľudstva by nikdy nevznikla bez podpory štátu: pyramídy v Egypte, socha Dávida vo

Florencii či fresky v Sixtínskej kaplnke od Michelangela – ak máme vymenovať aspoň zopár z nich.

SVÚ je presvedčená, že konečne treba niečo urobiť pre zlepšenie postavenia umelcov. Medzi krajinami EÚ sú rozdiely,

ale hlavné problémy umelcov sú veľmi podobné. Vari je možné nájsť – s podporou národných vlád – reálne riešenia, hoci aj minimalistické. Bol by to dôležitý krok nielen pre samotných umelcov a umenie, ale aj na prospech rozvoja a kultivácie celej spoločnosti so všetkými pozitívnymi dôsledkami napríklad aj na komerčnú sféru.

Akad. mal. Pavol Král'
predseda Slovenskej výtvarnej únie,
člen výkonného výboru AIAP/IAA Europe
– UNESCO
Foto: autor, TASR



Bienále ilustrácií Bratislava má cveng

Slovenská metropola sa v septembri opäť stala hlavným mestom svetovej knižnej ilustrácie. Na 22. ročníku Bienále ilustrácií Bratislava (BIB) 2009 sa predstavilo 2437 nových diel od 344 ilustrátorov z 37 krajín a takmer 500 titulov kníh. Po odmlke sa opäť zúčastnili aj ilustrátori z Izraela a Číny, ale aj umelci z Južnej Afriky, Brazílie, Argentíny, Kolumbie, Japonska či USA. „Spolupracujeme s vyše sto štátmi a máme veľký záujem najmä o podchytenie umelcov z krajín tretieho sveta,“ uviedol predseda Medzinárodného komitétu BIB Dušan Roll. So svojou tvorbou sa tradične predstavili aj držiteľia Grand Prix BIB z predchádzajúceho

ročníka a cien H. Ch. Andersena za rok 2008. Tradíciou BIB je, že prezentuje dielo niektorého z významných slovenských ilustrátorov. V roku 1997 to bola tvorba spoluzakladateľa BIB Albína Brunovského, o dva roky neskôr dielo Víncenta Hložníka, v roku 2001 kolekcia originálov ilustrácií, kresieb a grafičiek Ludovíta Fullu, neskôr ilustračná tvorba Štefana Cpina, Ľubomíra Kellenbergera a v roku 2007 ilustrácie Viery Gergeľovej. V tomto roku sa verejnosť zoznámila s tvorbou nežijúceho ilustrátora Ladislava Nesselmana. Súčasťou expozície bola i kolekcia ilustrácií Noma Concours, ktorú predstavilo regionálne centrum UNESCO v Tokiu.

Celkovo organizátori pripravili 17 výstav, na ktorých sa podieľali viaceré zahraničné inštitúty zastúpené v Bratislave, a pestrý sprievodný program, napríklad Medzinárodný pracovný seminár BIB-UNESCO Workshop Albína Brunovského v Moravanoch nad Váhom. Na úvod podujatia vyhlásili držiteľov ocenení BIB. Grand Prix Bienále ilustrácií Bratislava získal španielsky výtvarník Josep Antoni Tássies Penella, medzi ďalšími desiatimi ocenenými boli aj dve slovenské umelkyne. Zlaté jablko

BIB získala Martina Matlovičová-Kráľová a Plaketu BIB Jana Kiselová-Siteková. TA

MFF Cinematik

Štvrtý ročník Medzinárodného filmového festivalu Cinematik v Piešťanoch, ktorý sa uskutočnil v prvej polovici septembra, predstavil vyše 120 filmov v dvanástich sekciami. V hlavnej súťažnej sekcii Meeting Point Europe (Miesto stretnutia Európa) to bolo jedenásť najlepších európskych filmov, o ktorých rozhodla medzinárodná porota. Súťaž sa uskutočnila pod záštitou Medzinárodnej organizácie filmových novinárov FIPRESCI a jediným kritériom pre výber zo 49 nominovaných filmov vyrobených v rokoch 2008 a 2009 bola umelecká kvalita a sila osobnej autorskej výpovede. Slovenská kinematografia bola zastúpená novými celovečernými filmami i krátkou tvorbou študentov vysokých škôl vo viacerých nesúťažných sekciami. Súčasťou festivalu boli aj rôzne semináre pre profesionálov i záujemcov o film z radov verejnosti. Dva z nich – Ako zvyšovať úroveň mediálnej gramotnosti? a Film a autorské právo pripravilo Ministerstvo kultúry SR. JF

Človek nie je ostrov

Spoločenská zodpovednosť je v serióznom biznise jednou z kľúčových hodnôt

Andrea Jančeková, riaditeľka Domova sociálnych služieb Hrabiny Nová Baňa, sa už po druhý raz zúčastnila na prezentácii správy o spoločenskej zodpovednosti spoločnosti Slovak Telekom. Nie je to náhoda.

Domov sociálnych služieb sa stará o deti a mladých ľudí od troch do 26 rokov, ktorí sú zdravotne postihnutí a s tým je spojené aj postihnutie mentálne. Venovať sa im nie je jednoduché – a jednou z najnáročnejších úloh je pomôcť im pri komunikácii so svetom. Moderná doba v tomto smere priniesla skvelý nástroj, počítač a internet. Práve Slovak Telekom pomohol a pomáha, aby mladí ľudia z DSS Hrabiny mohli túto možnosť čo najlepšie využívať – a aby sa to naučili aj rodiny zdravotne a mentálne postihnutých.

Darí sa im tak lepšie prekonávať bariéry, ktoré im osud postavil do cesty. A dodajme, že to nie je jediný spoločný projekt Slovak Telekomu a DSS Hrabiny, ktorý pomáha ľuďom, čo to najviac potrebujú.

Zodpovedné podnikanie

Je dobre, že čoraz viac firiem na Slovensku posúva na popredné miesto pojem zodpovedné podnikanie. Často ide o nadnárodné spoločnosti, pre ktoré sú tieto zásady už dlhšie súčasťou firemnej filozofie a kultúry. Podčiarknime, že v našich podmienkach je to dvojnásobne významné.

Za desaťročia sme si akosi zvykli, že sa o všetko stará štát – a keď prišlo k zásadnej spoločenskej zmene, vznikla v istom zmysle „sivá zóna“. Vo viacerých oblastiach finančné či organizačné možnosti štátnej i verejnej správy a samosprávy nestačili, aktivity iných štruktúr sa neprebudili okamžite. Trpeli tým humanitárne či environmentálne projekty, ale aj kultúra, šport a ďalšie oblasti. Tam všade je potrebné spojenie sil a zdrojov.

Slovak Telekom patrí k najúspešnejším a najsilnejším spoločnostiam u nás nielen na hospodárskom poli, ale aj v tejto oblasti. V čom tkvie podstata? „Pociťujeme záväzky nielen za kvalitu svojich produktov a služieb, ktoré ponúkame, ale aj za kvalitu života v komunite, v ktorej pôsobíme. Sme presvedčení, že jednou z kľúčových hodnôt, na základe ktorých sa vo svojich preferenciách zákazníci budú rozhodovať pri výbere dodávateľa, bude aj stupeň a charakter spoločenskej zodpo-

vednosti,“ uviedol Miroslav Majoroš, prezident a predseda Predstavenstva Slovak Telekomu.

Záber je široký

Záber aktivít spoločnosti v tomto smere je naozaj široký. Právom však môžeme začať témou, ktorá je v úvode tohto článku. Ide o pomoc ľuďom, ktorí to najviac potrebujú – zdravotne či mentálne postihnutí. Ide o všetky generácie, ale ak o čosi viac pozornosti patrí tej mladšej, má to svoju logiku. Tam je predsa len väčšia šanca vytvoriť integračné mosty

Johna Donneho, ktorého veľmi príhodne cituje najvyšší predstaviteľ ST Miroslav Majoroš:

„Žiaden človek nie je ostrov...“

Keď prichádzate do bratislavského divadla Aréna na niektoré zo vzrušujúcich predstavení, ktoré umeleckou formou provokujú diskusiu o nie tak dávnej histórii – nuž aj za tým je podpora Slovak Telekomu. Pre fanúšikov športu dôležitá informácia: toto partnerstvo so Slovenským olympijským tímom a SOV malo nepochybnú zásluhu na našich medailách z Pekingu. A hoci ide tentoraz o oblasť sponzoringu – ST sa zaraďil k hlavným partnerom slovenského futbalu...

Ide o budúcnosť

Takýto postup v smere spoločenskej zodpovednosti si zaslúži pozornosť i ocenenie. Pomáha tam, kde je to potrebné, podporuje rozvoj v nejednej oblasti života. Preto náš časopis Goodwill, verný svojmu menu, pravidelne informuje a bude informovať o týchto



vrátane zapojenia do pracovných procesov, čo je vlastne vyvrcholením takejto snahy. Rovnako prirodzené je, že firma, ktorá pôsobí v oblasti komunikácie, chce najviac prosperovať na tomto poli. Nadačný fond Slovak Telekomu sa v uplynulom roku zamerával na program Otvárať svet informácií pre všetkých.

V rámci troch grantových kôl podporil 54 projektov v celkovej hodnote 94-tisíc EUR, teda viac než 2,8 milióna korún. Sem patrí tiež Domov sociálnych služieb Hrabiny, ale aj mnohé ďalšie pozoruhodné činy. Zmyslom je naplniť hlboké slová anglického básnika

témach a neváha vyzdvihnúť subjekty, ktoré stoja v prvej línii.

Pre spoločnosť, pôsobiacu na poli informácií a komunikácie, je celkom zákonitým prispieť k moderným formám vzdelávania. Tomu slúži Cena Slovak Telekomu, ktorá bola nedávno vyhlásená už štvrtý raz. Za tri roky súťaže vznikla virtuálna knižnica s viac než 500 prácami, ktoré učiteľom slúžia ako inšpirácia pre inovatívne vyučovanie s využitím moderných informačných a komunikačných technológií.

Miloš Nemeček
Foto: DSS Hrabiny

Xerox Earth Awards

Dôraz na životné prostredie podporuje obchodné výsledky; dokazujú to zamestnanci spoločnosti Xerox. 16. ročník Xerox Earth Awards ocenil projekty zamestnancov spoločnosti z celého sveta, ktoré spoločne ušetrili 7,3 milióna USD, takmer 600 ton odpadu a asi 500 000 kWh energie.

„Program Earth Awards je reálnym príkladom naplňovania našich hodnôt. Každý z jeho inovatívnych projektov znamená jasny prínos pre životné prostredie, podnikane a aj pre našich zamestnancov,“ povedala Patty Calkinsová, viceprezidentka pre životné prostredie, zdravie a bezpečnosť.

Ceny Earth Awards začal Xerox udeľovať v roku 1993 svojim zamestnancom na celom svete za ich snahu o zlepšenie výkonnosti



spoločnosti pomocou aktivít chrániacich životné prostredie. V tomto roku prišlo viac ako 50 návrhov na ocenenie zo 16 krajín – z Írska, Holandska, Veľkej Británie, Kanady, Brazílie, USA, Indie a ďalších. Pri hodnotení každého návrhu sa sledovali tieto kritériá: inovácia, priame prínosy pre firmu, trvanie projektu a zdokumentované a merateľné výsledky. Ocenenie získalo v tomto roku 20 projektov. Boli medzi nimi projekty zamerané napríklad na ekologizáciu chladenia vody, na úspory z načasovania procesov mimo energetickej špičky, na recykláciu obalov, ekologicky šetrné čistenie strojov či zníženie spotreby tonerov.

JŠ

Letisko Košice a Danube Wings sponzorovali deťom delfinoterapiu

Letisko Košice sa v tomto roku zapojilo do aktivít občianskeho združenia Detský úsmev, ktoré už vyše roka podporuje spoločnosť Danube Wings. Tento slovenský dopravca realizoval svoj historický prvý nepravidelný let v auguste 2008 z Košíc do Simferopolu na Ukrajine, pričom cestujú-

cimi boli deti a ich rodičia, ktorých osudy spojili tri kruté slová – detská mozgová obrna. Cieľom ich cesty bolo absolvovať desaťdňovú delfinoterapiu. Letisko a dopravca poskytli zľavu na leteckú prepravu na Krym a zároveň finančne deťom prispeli na menšie výdaje, ktoré majú spríjemniť ich pobyt na Ukrajine. V minulosti niektorí rodičia spolu so svojimi postihnutými deťmi absolvovali strastiplnú cestu na Krym individuálne. Vyžadovalo si to skompletizovať zdravotné dokumenty, zabezpečiť ubytovanie, stravu, cestu, terapiu v delfináriu spolu s odborným personá-



Nadácia Orange začala činnosť

Firemný neinvestičný fond Konto Orange sa od augusta transformoval na Nadáciu Orange. Dôvodom je začlenenie do medzinárodnej skupiny firemných nadácií Orange Foundation, čo prinesie nové impulzy pre firemnú filantropiu spoločnosti Orange Slovensko. Pri tejto príležitosti odovzdali aj historicky prvú podporu Nadácie Orange, ktorej príjmateľom sa stalo Autistické centrum Andreas v Bratislave. Získalo finančnú podporu 15 000 eur.



Zľava: Andrea Cocherová, správkynia Nadácie Orange, Iveta Malachovská, moderátorka tlačovej konferencie, a Andrea Šedibová, riaditeľka pre odbornú činnosť Autistického centra Andreas.

Nadácia vyhlásila aj prvý ročník Ceny Nadácie Orange pre mimovládne organizácie za mimoriadny spoločenský prínos a inovatívne riešenie aktuálnych celospoločenských potrieb. Okrem toho na tlačovej konferencii nadácia predstavila nový grantový program Zelená pre seniorov s cieľom podávať pomocnú ruku tejto sociálne citlivej skupine a oznámila štart ďalších ročníkov obľúbených grantových programov v oblasti vzdelávania. Nadácia Orange na začiatku svojej činnosti reagovala aj na aktuálnu tragickú udalosť a venovala 10 000 eur na pomoc rodinám obetí banskej tragédie v Handlovej.

TA/VN

lom. Rodičia neváhali túto cestu podstúpiť v prospech zlepšenia zdravotného stavu ich detí, ktorý sa potvrdil aj na neurologických záznamoch EEG po návrate domov.

„Už v minulom roku sme cítili neuveriteľnú atmosféru na palube nášho lietadla, ktorá vyžarovala z detí a ich rodičov. Cesta tam bola plná očakávaní a cesta späť bola plná zážitkov z kúpania sa s delfínmi, ktoré, okrem toho, že sú príjemnými spoločníkmi vo vode, majú aj vplyv na zdravotný stav detí.“ Povedal Arpád Agócs, obchodný riaditeľ spoločnosti Danube Wings.

„Po doručení žiadosti o poskytnutie zľavy občianskeho združenia Detský úsmev vedenie letiska Košice okamžite kladne zareagovalo. Všetky zložky, ktoré boli do vybavovacieho procesu zapojené, vyvinuli maximum, aby bol priebeh od check-in až po nástup do lietadla čo najplynulejší a najpohodlnejší. Pre deti a rodičov sme pripravili aj malé občerstvenie,“

povedala zástupkyňa výkonného riaditeľa letiska Košice Marta Horváthová.

DW

Sila darcovstva

Fórum donorov už päť rokov oceňuje firmy za ich filantropické aktivity.

Prostredníctvom rebríčka TOP firemný filantrop informuje verejnosť o objeme darovaných financií a o dobročinných projektoch firiem.

Spoločnosť priateľov detí z detských domov Úsmev ako dar v spolupráci s Nestlé Slovensko, s. r. o., vyhlásili v júli výsledky projektu Pomôžme deťom s úsmevom.



V krajinách západnej Európy a Ameriky je zverejňovanie obdobných rebríčkov dlhoročnou praxou. Zatiaľ čo v zahraničí pristupujú firmy k údajom o firemnom darcovstve ako k štandardným a verejným finančným údajom, na Slovensku išlo (a do veľkej miery to platí aj dnes) skôr o výnimky. Podľa vzoru zahraničných organizácií sa preto v roku 2005 rozhod-

lo Fórum donorov vyzvať aj firmy pôsobiace na Slovensku, aby zverejnili sumy, ktorými prispievajú na verejnoprospešné aktivity. Všetky informácie a dáta, s ktorými Fórum donorov pracuje, poskytujú priamo samotné firmy, a to dobrovoľne, podľa vlastného uváženia a berúc za ne plnú zodpovednosť. Poskytnuté dáta sa overujú a následne spracovávajú podľa medzinárodných štandardov. To umožňuje porovnanie s inými krajinami, napríklad s ČR či s Maďarskom, teda s krajinami s podobnou minulosťou a vývojom filantropie. Do prvého ročníka TOP firemný filantrop sa v roku 2005 zapojilo 21 firiem, ktoré spolu venovali na verejnoprospešné aktivity čiastku takmer 81,5 milióna Sk (viac ako 2,7 milióna EUR). V roku 2008 sa do rebríčka prihlásilo tiež 21 firiem podnikajúcich na Slovensku. Suma, ktorú spoločne darovali na rozvoj komunity a dobročinné aktivity, predstavovala viac ako 137,95 milióna Sk, teda viac ako 4,5 milióna EUR.

Pri zverejňovaní finančných údajov spojených s darcovstvom idú príkladom predovšetkým členovia Klubu firemných darcov, ktorý v roku 2006 vznikol pri Fóre donorov. „Nejde o medailové pozície, pretože možnosti spoločností sú vzhľadom na rozsah a zameranie podnikania rozdielne. Dôležité však je uvedomenie si potreby zodpoved-

TOP firemný filantrop v roku 2008

	Názov firmy	Celkom v SKK
1	Bratislavská vodárenská spoločnosť, a. s.	1 592 000
2	Continental Matador Truck Tires, s. r. o.	2 000 000
3	Delphi Slovensko, s. r. o.	16 000
4	Enel Slovenské elektrárne, a. s.*	5 590 050
5	GlaxoSmith&Kline, s. r. o.	1 387 000
6	Henkel Slovensko, s. r. o.	1 425 000
7	Hornonitrianske bane Prievidza, a. s.	943 532
8	Kronospan sk, s. r. o.	615 579
9	Mayer/Mccann Erickson, s. r. o.	500 000
10	Motor-Car Banská Bystrica, s. r. o.	550 000
11	Pivovary Topvar, a. s.	1 100 000
12	Poštová banka, a. s.	785 395
13	Provident Financial, s. r. o.	1 100 050
14	Prvá stavebná sporiteľňa, a. s.	15 464 850
15	Siemens, s. r. o.	716 969
16	Slovak Telekom, a. s.*	5 249 340
17	Slovenský plynárenský priemysel, a. s.*	69 346 282
18	Slovnaft, a. s.	15 380 979
19	Tatra banka, a. s.	5 827 000
20	Tesco Stores SR, a. s.	7 568 266
21	Toyota Motors Slovakia, s. r. o.	800 000

Suma finančných darov, nefinančných darov, darovaných služieb, času a iných. Nezahŕňa asignáciu 2 % podielu zaplatenej dane.
* Firmy s majetkovým podielom štátu.

ného správania sa a informovania širokej verejnosti aj prostredníctvom tohto rebríčka, že firmy konajú dobro a stále ich pribúda,“ hovorí Drahomíra Mandíková, manažérka pre vzťahy s verejnosťou Pivovarov Topvar, a. s., a predsedníčka Klubu firemných darcov.

MN

Nádej od Nadácie VÚB

Nadácia vyhlásila otvorenú grantovú schému v programe Pre Nádej.

Sumu 100 000 EUR rozdelí medzi projekty, ktorých cieľom je zvýšiť kvalitu života ľudí so špeciálnymi potrebami. Prostriedky sú určené na vytvorenie nových pracovných príležitostí pre ľudí so zdravotným postihnutím v prostredí chránených dielní, na chránené bývanie, terapiu alebo pracovnú a telesnú re-

habilitáciu. Nadácia VÚB je nezisková organizácia založená VÚB bankou a na Slovensku pôsobí od roku 2004. Jej účelom je podporiť rozvíjanie duchovných hodnôt, vzdelávania, zachovania kultúrneho dedičstva, ochrany ľudských práv a iných humanitných cieľov a podpora ochrany a tvorby životného prostredia. Angažuje sa v oblastiach vzdelávania, umenia, charity a športu. Dlhodobo sa venuje aj podporovanému zamestnávaniu a napomáha vzniku pracovných miest v prostredí chránených dielní. Možnosť získať grant v schéme Pre Nádej poskytne už po štvrtýkrát. „V

uplynulých rokoch Nadácia VÚB podporila 37 projektov a reakcie organizácií boli veľmi pozitívne. Každoročne je o podporu veľký záujem, preto sme pre tento rok zdvojnásobili celkový objem grantových prostriedkov,“ uviedol predseda správnej rady Nadácie VÚB Ignacio Jaquotot. O grant sa môžu uchádzať mimovládne organizácie, organizácie poskytujúce služby pre hendikepovaných, cirkvi, domovy sociálnych služieb, zdravotnícke zariadenia a chránené dielne. Viac informácií je na stránke www.nadaciavub.sk.

NV

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Vedenie a riadenie podriadených, 24. – 25. 9. 2009, Senec – Piešťany, Dynar-gie Slovakia

Prezentačné zručnosti I., 7. – 8. 10. 2009, BA, FBE

Empatické a asertívne správanie a zvládanie stresu, 24. 9. 2009, BA, Centrum ďalšieho vzdelávania EU

Coaching ako štýl vedenia zamestnancov, 21. – 22. 9. 2009, BA, WIFI – Slovakia

Vedenie obchodného tímu, 28. – 29. 9. 2009, BA, Business Success
Projektové riadenie – Krok za krokom k úspešnému projektu (podľa štandardu IPMA), 30. 9. – 2. 10. 2009, BA, Garant Partner Plus

Ľudské zdroje a personalistika

Mozgový jogging (tréning pamäti), 2. 10. 2009, BA, Insight

Personalistika, mzdy, zamestnanecké vzťahy a sociálna politika v praxi, 6. 10. 2009, BA, a_set

Odmeňovanie vs. Rozvoj alebo Ako riadiť výkon zamestnanca?, 22. 9. 2009, BA, a_set

Ako sa presadiť na trhu práce, 1. 10. 2009, BA, Centrum ďalšieho vzdelávania EU

Zákonník práce a praktické otázky z pracovnoprávných vzťahov, 24. 9. 2009, BA, Top Consult Group

Profesionálne vedenie moderného sekretariátu, 6. – 7. 10. 2009, BA, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenziva

Ochrana osobných údajov – euronovela zákona, 24. 9. 2009, BA, Ústav vzdelávania a služieb

Marketing a obchod

Profesionálny obchodník, 24. – 25. 9. 2009, Senec, Timan

Linkbuilding ako nástroj zvyšovania návštevnosti webovej stránky, 2. 10. 2009, BA, Akademia – centrum vzdelávania

Zvládanie ťažkých telefonických rozhovorov, 22. – 23. 9. 2009, BA, FBE

Medzinárodný obchod v súčasnom období svetovej hospodárskej krízy, 8. 10. 2009, BA, Agentúra SARIO

Zmluvné vzťahy so zákazníkmi, 22. 9. 2009, BA, Agentúra J & T Manažment

Účtovníctvo a dane

Účtovníctvo podnikateľov v roku 2009, 28. 9. 2009, BA, Agentúra J & T Manažment

Medzinárodné štandardy pre finančné vykazovanie, 17. – 18. 9. 2009, BA, BPP International Limited

Cestovné náhrady – novela zákona 2009, 29. 9. 2009, BA, Agentúra Tempo

Počítače

Optimizing Converged Cisco Networks (ONT), 28. 9. – 2. 10. 2009, BA, Soitron

Základy SEO (optimalizácia pre vyhľadávače), 1. 10. 2009, BA, Akademia – centrum vzdelávania

Právo a legislatíva

Zákon č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní v znení neskorších predpisov, 6. 10. 2009, BA, Ústav vzdelávania a služieb

Personálna práca a odmeňovanie v školstve, 24. 9. 2009, BA, Principium

Spotrebiteľské zmluvy – právna úprava a aktuálne problémy, 1. 10. 2009, BA, BPM Slovakia

Zmluvy a obchodné zvyklosti pre obchodníkov, 22. 9. 2009, BA, Centrum ďalšieho vzdelávania EU

Novela katastrálneho zákona s účinnosťou od 1. 9. 2009, 26. 8. 2009, BA, BPM Slovakia

Financie

Zostavenie účtovnej závierky podľa IFRS a prvý prevod na IFRS 1 a reporting package pre materskú spoločnosť podľa IFRS 3, 23. – 25. 9. 2009, BA, Mentis

Ekonomika pre neekonómov – základy podnikovej ekonomiky, 1. – 2. 10. 2009, BA, Agentúra Tempo

Základy ekonomiky – zvyšovanie ekonomickej gramotnosti pracovníkov firmy, 21. 9. 2009, BA, Agentúra J & T Manažment

Európska únia

Tvorba a manažment projektov vo Svätom Jure, kurz, 29. 9. – 1. 10. 2009, Svätý Jur, Academia Istropolitana Nova

Banskobystrický kraj

Účtovníctvo a dane

Jednoduché účtovníctvo – sobotný kurz, 19. 9. – 3. 10. 2009, Zvolen, Agentúra Jaspis

Účtovníctvo podnikateľských subjektov – Účtovná trieda 0, 1, 2, 30. 9. 2009, Banská Bystrica, CUS – Centrum účtovníkov Slovenska

Manažment

Mini MBA – 2. časť, 22. – 24. 9. 2009, Senec, Timan

Požiadavky Medzinárodných potravinových štandardov IFS A BRC, 1. – 2. 10. 2009, Tále, SGS Slovakia

Košický kraj

Manažment, účtovníctvo, dane

Interný audítor SRK podľa normy ISO

9001:2008, 21. – 23. 9. 2009, Košická Belá, SGS Slovakia

Zákon o ochrane osobných údajov, 28. 9. 2009, Košice, Educo – Consult

Počítače

MOC 5116 – Configuring Windows Vista Mobile Computing and Applications, 7. – 8. 10. 2009, Košice, Telegrafia

Odborné

Legislatíva EMS, 6. 10. 2009, Košice, Det Norske Veritas SK

Prešovský kraj

Manažment, účtovníctvo, dane

Jednoduché účtovníctvo – sobotný kurz, 19. 9. – 3. 10. 2009, Prešov, Agentúra Jaspis

Efektívny audit dodávateľov, 21. – 22. 9. 2009, Tatranská Štrba, Det Norske Veritas SK

BOZP a PO

Ďalšia odborná príprava technikov PO, 5. – 8. 10. 2009, Prešov, BTS – PO, s. r. o.

Nitriansky, Trenčiansky, Trnavský a Žilinský kraj

Manažment, účtovníctvo, dane

Jednoduché účtovníctvo – sobotný kurz, 19. 9. – 3. 10. 2009, Prievidza, Agentúra Jaspis

Certifikácia systému manažérstva bezpečnosti potravín FSSC 22000 (ISO 22000 + PAS220), 24. – 25. 9. 2009, Piešťany, SGS Slovakia

Kurz PPAP, APQP a FMEA – Proces schvaľovania dielov pre výrobu, Pokročilé plánovanie kvality produktu, 28. – 29. 9. 2009, Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK

Celoslovenský aktualizáčný seminár pre odborníkov BOZP, OPP a ochrany zdravia, 7. – 9. 10. 2009, Vyhne, Inštitút bezpečnosti práce

Manager Camp, 8. – 9. 10. 2009, Trstená, Timan

Právo a legislatíva

Zákon o ochrane osobných údajov, 21. 9. 2009, Žilina, Educo – Consult

Počítače

Praktické použitie AutoCADu, 21. – 24. 9. 2009, Trenčín, InSYS

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.

Firemné vzdelávanie formou eLearningu

Flexibilná vzdelávacia metóda s veľkou budúcnosťou prináša nové možnosti a výzvy

Tlak na kvalitu vzdelávacieho procesu vo firemnom prostredí a meniace sa požiadavky na zvládnutie kľúčového firemného know-how vytvárajú priestor pre eLearning. Dokáže sa daným potrebám prispôbiť jednoducho a efektívne.

Vzdelávanie ako také prináša každej organizácii rozvoj v podobe zvyšovania kvality pracovnej sily. Ide o zvládnutie know-how a všeobecnej úrovne informovanosti na všetkých stupňoch riadenia aj výroby, ako aj poskytovania služieb.

Organizácia vzdelávania

Potreba vzdelávať pracovníkov znamenala rozvoj odvetví zaoberajúcich sa touto činnosťou a zavedenie štandardných foriem organizácie školení, kurzov a seminárov.

Elektronické vzdelávanie prinieslo nové možnosti operatívne reagovať na zmeny vyžadujúce si preškolenie zamestnancov – informovať o tom všetkých kompetentných, zaškoliť ich a relevantne otestovať. Zorganizovať školenie štandardnou formou a v termíne vhodnom pre väčšiu skupinu ľudí, všetkých ich skoordinať a v daný čas popri návale ich pracovných povinností udržať vo vzdelávacom tempe je často zložitá. Práve eLearning umožňuje zavedenie individuálneho prístupu k vzdelávaniu a zjednodušenie organizácie vzdelávania. Pracovník sa môže vzdelávať v čase, ktorý mu najviac vyhovuje, jeho vlastným tempom a v pohodlí či v prostredí, ktoré umožní lepšiu koncentráciu a rýchlejšie osvojenie si učebnej látky.

eLearningové systémy však nemusia byť hlavným vzdelávacím nástrojom, pokiaľ sa úspešne využíva osvedčená štandardná forma. Elektronické vzdelávanie sa môže stať doplnkovým nástrojom, prípadne archívom školení pre tých, ktorí sa chcú k učebnej látke vrátiť a učivo si zopakovať. V takýchto prípadoch kombinovaného vzdelávania sa eLearningový systém využíva aj na záverečné testovanie.

Tvorba kurzov a testov

Elementárnym prvkom elektronického vzdelávacieho systému je kurz – so svojou definovanou štruktúrou v kapitolách a patričnou navigáciou. Kurzy možno do systému dopĺňať na úrovni administrácie aj manažérom vzdelávania a centrál-



ne tak vytvárať vzdelávací koncept. Kurz môže obsahovať teoreticky neobmedzené množstvo dát, kontrolné otázky, testy a nakoniec aj certifikát o úspešnom absolvovaní.

Vytvoriť kurz znamená zdefinovať jeho obsah, prehľadne štruktúrovaný na podkapitoly, včleniť okruh osôb či celých oddelení, ktoré sú povinné sa s témou oboznámiť, vytvoriť časový harmonogram na oboznámenie sa s látkou a „deadline“ pre vykonanie skúšky. Každý kurz môže a zrejme bude len jednou zo súčastí sústavy predpísaných kurzov a ich nadväzností nazývaných „learning path“. Tá slúži na komplexné vyškolenie niektorého typu pracovníka a zvládnutie celého vzdelávacieho procesu pre jeho pracovnú pozíciu.

Štandardizované systémy obsahujú možnosti tieto kurzy a testy jednoducho importovať, čo uľahčuje prácu, ak kurzy pripravuje externá spoločnosť.

Multimedialita

Výhodou elektronického vzdelávania je aj jeho multimedialita, ktorá zvyšuje potenciál pre rýchlejšie osvojenie si učebnej látky. Video ukážky z výrobného procesu, príhovory riadacích pracovníkov, audiozáznamy z prednášok či kurzov, ako aj archív a flashové animácie ilustrujúce učebnú látku sú len malým príkladom možnosti kreativity „firemných pedagógov

Elektronické vzdelávanie je moderným nástrojom pre dynamické spoločnosti využívajúce vzdelávanie zamestnancov pre svoj rast.

Výhody eLearningu:

- jednoduchší proces organizácie vzdelávania,
- zvyšovanie kvalifikačnej úrovne modernou a efektívnou formou,
- individuálny prístup k vzdelávaniu,
- prehľadná kontrola výstupov,
- elektronická tvorba kurzov a testov,
- neobmedzený rozsah obsahu a multimedialita,
- dostupnosť systému 24/7.

– tútorov“, ako podať učivo čo najzaujímavejším spôsobom. Znamenajú súčasne lepšie zmyslové vnímanie pre zvládnutie osnov firemného know-how. Multimédiá si však vyžadujú zvýšené nároky na ich tvorbu a spracovanie, čo sa prejaví aj na cene riešenia, resp. na nákladoch na spracovanie obsahu kurzu.

Kontrola procesu vzdelávania a reporting

Relevantným výstupom procesu vzdelávania je úspešné osvojenie si učebnej látky obvykle vyjadrenej percentuálne alebo

minimálnym počtom bodov pre absolvovanie záverečného testu alebo skúšky. Meraf úroveň znalostí štandardnou formou je organizačne náročné a pre vzdelávajúceho často aj stresujúce. eLearning ponúka okamžité číselné výstupy testu, informácie o úspešnosti, počte nesprávne zodpovedaných otázok, možnostiach zopakovania si učiva a opakovaného vykonania testov – bez dodatočných časových nákladov pre organizátora školení.

Z týchto výstupov vedia systémy poskytnúť manažérom vzdelávania okamžitý prehľad o aktuálnom stave vzdelávania, počte preškolených osôb, neúspešných absolventoch, ako aj zoznamy osôb, ktoré testy nestihli, a podľa toho usmerniť ich ďalšiu prácu pri vzdelávaní zamestnancov.

Zavedenie eLearningového systému

Rozhodnutie zaviesť eLearning ako nástroj vzdelávania do vnútro podnikových procesov znamená v prvom rade spomínané špecifikovanie požiadaviek, ktoré slúžia ako podklady pri výbere dodávateľa takéhoto systému. Ide o zodpovedanie otázok, kde a ako bude prevádzkovaný takýto systém, aké budú technické požiadavky naň a na jeho platformy, na bezpečnosť prevádzky, či bude systém dostupný iba z vnútro podnikovej siete, aký bude kritický počet užívateľov systému, či ktoré osoby budú zodpovedné za vzdelávanie. Práve títo manažéri vzdelávania hrajú dôležitú rolu v procese úspešnej implementácie eLearningového systému.

Porovnanie nákladov

Je vhodné prerátať si náklady na zavedenie elektronického vzdelávania a porovnať ich s bežnou organizáciou vzdelávania. Kým elektronické vzdelávanie umožňuje ďalších



Používané pojmy a skratky

- Blended learning – kombinované použitie osobného a elektronického vzdelávania,
- HBT – Human Based Training – tréning pomocou inštruktorov,
- LMS – Learning Management Systems – systémy pre správu vzdelávania,
- LCMS – Learning Content Management Systems – systémy pre tvorbu kurzov, ich obsahu a testovacieho procesu,
- Learning path – predpísaný zoznam kurzov a ich následnosť pre zvládnutie vzdelávacieho procesu,
- SCORM – Sharable Content Object Reference Model – medzinárodne štandardizovaný formát pre obsah kurzu.

a nových pracovníkov preškolí v už pripravenom elektronickom kurze pri minimálnych časových nákladoch (teoreticky sa vyžaduje len „minútové“ priradenie povinnosti absolvovať kurz pre užívateľa a informovať ho e-mailom), pri štandardnom školení zakaždým treba prinajmenšom zabezpečiť miestnosť a objednať (zaplatiť) lektorov. Z dlhodobého hľadiska je preto elektronické vzdelávanie lacnejšou alternatívou.

Správne využitie kľúčové prvky eLearningu a modernizácia systému vzdelávania sú základom pre rozvoj kvalifikácie pracovnej sily v každej organizácii, na všetkých jej stupňoch.

eLearning prináša informačný rozvoj organizácie a drží krok s jej napredovaním. Znamená jednoducho vzdelávanie budúcnosti.

Michal Mravčák

Global Services Slovakia s.r.o.

Foto: TASR

Európsky výskumný priestor ERA

Slovensko podporuje aktivity vedúce k vytváraniu Európskeho výskumného priestoru (ERA) predovšetkým podporou ľudských zdrojov vo výskume a vývoji. Vyhlásil to minister školstva Ján Mikolaj počas diskusie na stretnutí ministrov zodpovedných za výskum z krajín „Salzburskej skupiny“, ktoré sa konalo koncom augusta 2009 v Salzburgu.

„Ľudské zdroje v tejto oblasti sú rozhodujúcim faktorom pre rozvoj vedeckých poznatkov, technologický pokrok, zlepšenie kvality života a prosperitu európskych občanov,“ uviedol minister. Prispieť k tomu majú aj verejné výzvy Agentúry na podporu výskumu

a vývoja, ktoré vypisuje v rámci programu Podpora ľudského potenciálu vo výskume a vývoji, a popularizácia vedy či zvýšenie účasti slovenských subjektov v projektoch 7. rámcového programu.

J. Mikolaj spomenul aj aktívnu účasť súkromného sektora na výskume a vývoji, predovšetkým investície malých a stredných podnikov, ktoré v SR umožňuje nový zákon o stimuloch pre výskum a vývoj.

Za prekážku pri vytváraní ERA považuje minister školstva nejednotný postup členských štátov EÚ pri uzatváraní dohôd o medzinárodnej vedecko-technickej spolupráci či ich rozdielne legislatívy v oblasti rozpočtových pravidiel, čím vznikajú problémy v rámci toku verejných zdrojov medzi týmito krajinami. TA

Príspevok na internet pre učiteľov?

Pedagógovia v súčasnosti nemajú dostatočné podmienky na celoživotné vzdelávanie, s ktorým počíta zákon o pedagogických a odborných zamestnancoch. Poslanec Tomáš Galbavý (SDKÚ-DS) preto navrhuje zavedenie príspevku pre učiteľov, ktorý by tento stav zlepšil.

„Povolanie pedagóga vyžaduje prakticky celodenný prístup k informáciám, možnosť vyhľadávania v literatúre, ale aj na informačných sieťach. Teda tieto možnosti by mali byť učiteľovi celodenne k dispozícii,“ vysvetľoval použitie peňazí T. Galbavý. TA

Ako pripraviť dobré www stránky

Tromfami sú účelnosť, pútavosť, prehľadnosť, aktuálnosť

Webová stránka dnes nie je otázkou úspechu, ale často prežitia firmy. Bez kvalitných a aktuálnych webových stránok nepôsobí dodávateľ dôveryhodne.



Veď kde hľadáte informácie o nových výrobkoch? Prelistujete stohy novin a časopisov? Pýtate sa známych? Obídete celé mesto? Ťažko! Skôr si sadnete k počítaču a za pár minút máte informácií viac, ako by ste inak zhromaždili za týždeň. Občas dokonca viac, ako je vám milé...

Na čo myslieť vopred

V prvom rade si stanovte, aký cieľ chcete na webe dosiahnuť. Poskytovať bližšie informácie, nadväzovať nové kontakty, hľadať spolupracovníkov alebo priamo predávať v elektronickom obchode? Je cieľom šetrenie prostriedkov na tlač materiálov, servisnú podporu či telefonovanie? Dobrou webovou stránkou to môžete dosiahnuť.

Ale každá funkčnosť sa premietne aj do rozsahu práce a rozpočtu – preto buďte realisti. Spoločne spíšte všetky požiadavky, zväzte ich prínos pre podnikanie a vyberte tie, pri ktorých je pomer medzi cenou a výkonom priaznivý. Môžete nájsť skvelé myšlienky, ktorých realizácia bude možná aj bez veľkých investícií. A zainteresovaním kolegov hneď vo fáze prípravy získate ich podporu, vyhnete

Na to, aby ste z návštevníka webovej stránky urobili zákazníka, máte len pár sekúnd.

sa neskoršej kritike či drahému dodatočnému prerábaniu.

Komu a čomu budú stránky slúžiť

Časy, keď ľudia ohurovali pekné obrázky a technické triky, sú nenávratnou minulosťou. Zákazníci nechodia na web obdivovať grafickú a programátorskú šikovnosť. Ale nemýľte sa: estetická, praktická a funkčná stránka je samozrejmosťou a nemali by ste ju podceňovať!

Ide skôr o to, aby prvky neboli samoučelné. Stanovili ste si účel a cieľ? Z nich pri návrhu vychádzajte. Stránku nepíšete pre seba, ale pre ľudí, ktorých chcete zaujať. Na to, aby ste

z nich urobili zákazníkov, máte skutočne len pár sekúnd. Ak rýchlo a ľahko nenájdu, čo potrebujú, bez zaváhania odchádzajú a skúšajú šťastie inde. Dajte si záležať pri výbere najdôležitejších informácií, ktoré budú dostupné priamo z titulnej stránky. Prieskum tu nie je zbytočný a investícia doň sa vám vyplatí.

Štruktúra, v ktorej sa dá ľahko zorientovať

Výsledkom práce v prvej etape by mala byť dobre premyslená štruktúra – obsah hlavnej stránky a ďalších podstránok. Pripravte si popis toho, aké informácie budú jednotlivé stránky obsahovať, ako majú byť vzájomne prepojené a usporiadané.

Pri hľadaní názvov pre jednotlivé sekcie buďte radšej užívateľom ako básnikom. Voľte stručné, jasné a hlavne jednoznačné pomenovania. Názvy, ktoré budú použité v navigačnom menu, by mali mať približne rovnakú dĺžku či, lepšie povedané, „krátkosť“.

Webová stránka bude prinášať efekt len vtedy, keď ju záujemcovia nájdu. Úspech tu závisí predovšetkým od toho, či sa dostanete medzi zaujímavé pozície vo výsledkoch hľadania na najdôležitejších vyhľadávačoch.

Aj keď optimalizácia stránok je komplexný proces, v ktorom je lepšie spoľahnúť sa na špecialistov, nezaškodí, ak pri každom určovaní názvov i písaní textov zväzíte, ako by vaše výrobky a služby hľadali zákazníci, a tieto kľúčové slová využijete.





Slovenský PR trh sa opäť prebúda

Ako sa spoločnosti/firmy správajú v čase finančnej krízy?

Logicky, škrtajú výdavky. Marketingová a reklamná oblasť je jednou z prvých, ktorá je zasiahnutá rozpočtovými opatreniami v čase finančných kríz. Podniky a spoločnosti sa v záchvate paniky z hrozby finančných ťažkostí snažia ušetriť na „dôležitejšie výdavky“ a medzi prvými zastavujú financie prúdiace do marketingových aktivít.

Pre firmy však táto taktika nemusí byť vždy prospešná. Na jednej strane síce šetria na reálnych nákladoch, na druhej strane sa ale strácajú z očí momentálneho i potenciálneho zákazníka, čím sa de facto pripravujú o potenciálny zisk.

Platí to najmä v súčasnosti, keď je firemný boj prenesený „z trhovísk do mediálneho priestoru“, a PR a reklamné aktivity sú pre tvorbu mena a obratu spoločnosti nenahraditeľné. Koho nie je vidieť v TV, outdooru a indooore, o kom si nemôžete prečítať v tlači a na webe, ten prakticky ako keby neexistoval. Je dôležité, aby si to firmy uvedomili – a to najmä tie, ktoré „zastavili“ marketingové budgety viac ako preventívne než ako nevyhnutné finančné opatrenie. Je to škoda, pretože padlo mnoho úspešne rozbehnutých PR kampaní.

V súčasnosti už cítiť opätovné zvýšenie dopytu po PR službách, čo je pozitívom, či už je to spôsobené zlepšením finančnej situácie firiem alebo ich prehodnotením dôležitosti public relations. Pociťujeme



to i v našej agentúre – ako zo strany „starých“ klientov, ktorí sa PR nevzdali ani za sťaženej situácie, tak i klientov nových, ktorí si uvedomujú pozitíva plynúce z investovania do zvyšovania povedomia o značke a jej produktoch.

Katarína Selecká
PR Point

Pri voľbe názvov pre sekcie buďte radšej užívateľom ako básnikom; musia byť jasné a jednoznačné.

Otestujte si, či štruktúra zodpovedá tomu, čo ukázal prieskum. Ak ste dobre vystihli a popísali celý obsah a požadované funkcie vašich budúcich stránok, môžete teraz nechať pripraviť grafický návrh. Skúsenosť však hovorí, že pri samotnom písaní textu sa často objavia ďalšie požiadavky, prepojenia a súvislosti – a preto ak si nie ste úplne istí, že vaša verzia je konečná, nechajte grafický návrh pripraviť až vo chvíli, keď bude hotový kompletný obsah aj text stránok.

Ako písať texty na web

Čítanie na internete sa riadi inými princípmi ako čítanie tlačených materiálov. Ľudia sem nechodia po umelecký zážitok, ale hľadajú informácie. Dostupných stránok sú státisíce, čitatelia sa snažia rýchlo vytriediť tie, ktoré sú zaujímavé, a nájsť odpovede na svoje otázky. Treba nájsť ten správny kompromis medzi stručnosťou a obsažnosťou textu. Ak je totiž text príliš krátky, ťažko doň začleníte kľúčové slová v potrebnom rozsahu a ani samotné vyhľadávače sa nemajú čoho chytiť. Ale ani návštevníci nie sú zvedaví na jednoduché vymenovanie vašich výrobkov; chcú skôr vedieť, v čom sa líšite od konkurencie, aké výhody im poskytnete spolupráca práve s vami.

Ukážte, že ste vo svojom odbore autoritou, že ste to práve vy, kto splní ich predstavy a komu môžu dôverovať. V nákupných rozhodnutiach hrajú emócie oveľa väčšiu úlohu než rozumové argumenty, preto je dôležité, aký pocit v ľuďoch vzbudíte a či vašim tvrdeniam uveria. Samozrejme,

grafický návrh sa na tom bude podieľať nemalou mierou.

Ľudia na webe skôr skenujú ako čítajú

Na internete musíme poskytnúť informáciu predovšetkým rýchlo. Pre dobrú orientáciu pomôže návštevníkom členenie textov do blokov. Je dobré, ak každý odstavec obsahuje jednu samostatnú myšlienku, v ideálnom prípade ešte zdôraznenú v nadpise. Využívanie formátovacích prvkov v členení textu, ako sú číslovania, odrážky či grafické značky, zvýši ochotu návštevníkov začítať sa do ponúknutého obsahu. Pri písaní textov na webe platí staré dobré pravidlo, že menej býva viac. Povedzte všetko podstatné stručne a výstižne, neskíznite však k holým vetám bez kvalitného obsahu. Pre znudeného čitateľa nie je nič ľahšie, ako odísť z nezaujímavej stránky a nikdy viac ju nenavštíviť.

Aktuálnosť je podmienkou

Na záver vás možno nepoteším. Webovú stránku netvoríte navždy a nikdy nebude „hotová“. Vývoj prinesie nové technické riešenia a vy sa im budete musieť prispôbiť. Stránky, na ktorých nie sú aktuálne informácie, veľmi rýchlo stratia svojich návštevníkov. Stále znovu musíte poskytovať dobré dôvody na ich návštevu – a to si bude vyžadovať váš čas. Inak by boli vynaložené investície zbytočné.

Jana Škutková

Business Success, s. r. o.
Ilustračné obrázky: sxc.hu



Predplatiteľská súťaž

Objednajte si ročné predplatné časopisu Goodwill (10 čísel) iba za 12 eur a získate okrem zľavy na predplatné aj skvelú príležitosť prežiť víkend v hoteli Vila Anna v Trenčianskych Tepliciach.

Chcete v príjemnom prostredí známych kúpeľov Trenčianskych Teplic, iba pár desiatok metrov od centra s promenádou a súčasne pár krokov od lesa, v tichom prostredí, usporiadať školenie, seminár, oslavu, firemné podujatie či jednoducho stráviť príjemný pobyt? Práve to ponúka moderný a elegantný hotel*** Vila Anna.

Poskytované služby sú nadštandardné svojím rozsahom i štruktúrou a súčasne je ich cena veľmi výhodná. Novovybudované wellness centrum ponúka návštevníkom relaxačný bazén s protiprúdom, sedací bazén whirlpool, vaňový kúpeľ s bylinnými extraktmi a masážnu rohovou, detský bazén, saunu, masáže a zábaly. Komplexné stravovacie služby poskytuje hotel

vo vlastnej útulnej reštaurácii, kde ponúka špeciality slovenskej i medzinárodnej kuchyne. Po náročnom dni vás jeho personál rád privíta v dennom bare.

Hotel vytvára ideálne podmienky na usporiadanie konferencií, prednášok a ďalších podujatí v konferenčnej sále s terasou a kapacitou 60 až 80 miest. Pri takýchto akciách je možnosť výrazných zliav na ubytovanie, stravovanie a ďalšie služby.

Ubytovanie je zabezpečené v komfortne zariadených izbách. Každá z nich je vybavená televízorom, telefónom a kompletným sociálnym zariadením.

Trenčianske Teplice a ich okolie vytvárajú výborné možnosti na pokojný oddych či na aktívne využitie voľného času turistikou, letnými i zimnými športmi alebo návštevou blízkych historických pamiatok a prírodných krás. Toto kúpeľné mesto je známe aj bohatým kultúrnym životom, v ktorého kalendári nechybajú ani medzinárodné podujatia.

Trom vyžrebovaným predplatiteľom, ktorí si do 31. októbra 2009 objedajú a uhradia predplatné časopisu Goodwill, zašleme poukaz na vikendový pobyt v hoteli Vila Anna v Trenčianskych Tepliciach. Poukaz obsahuje ubytovanie na dve noci s polpenziou pre dve osoby a možnosť bezplatne využiť wellness centrum.

RED



ÁNO, objednávam si ročné predplatné v cene 12 €/361,51 Sk (10 čísel)

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:

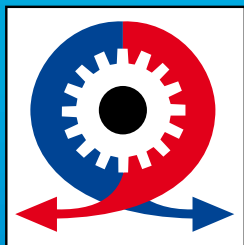
Dátum: Podpis:

Platí aj podpísaná fotokópia objednávky. Objednávku nájdete aj na stránke www.goodwill.eu.sk.



Možnosť objednania predplatného: zaslaním vyplneného objednávkového kupónu na adresu:

**Goodwill Publishing, s. r. o.
Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
faxom na číslo: 02/4828 7322
e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk**



MSV 2009

51. medzinárodný
strojársky veľtrh



5. medzinárodný
veľtrh dopravy
a logistiky



Registrácia návštevníkov

Zaregistrujte sa on-line pred svojou
návštevou veľtrhu a ušetríte čas a peniaze!
www.bvv.cz/msv

14.–18. 9. 2009

Brno – Výstaviško

www.bvv.cz/msv • www.bvv.cz/translog

Central European
Exhibition Centre



Jádro proti krizi?

Česko-slovenská konference
na téma jaderné energetiky



Veletrhy Brno, a.s.
Výstaviště 1
647 00 Brno
tel.: +420 541 152 926
fax: +420 541 153 044
e-mail: msv@bvv.cz
www.bvv.cz/msv

BVV 
Veletrhy
Brno

Postav zasad' strom



už za **3,99%**

Ponuka úverov na bývanie
platí do **31. 10. 2009**

Získajte úvery na bývanie so zvýhodneným úrokom

Prvá stavebná sporiteľňa, a. s., prichádza teraz s mimoriadnou ponukou výhodných medziúverov:

- zvýhodnená úroková sadzba 3,99 % ročne
- garantovaná až do konca roka 2010
- pre súčasných a nových klientov, aj bez predchádzajúceho sporenia
- pre fyzické a právnické osoby

Medziúvery môžete použiť napríklad na kúpu alebo modernizáciu bytu a domu, či splatenie menej výhodného úveru na bývanie v inej banke.

Rozhodnite sa čo najskôr. Ponuka platí len do konca októbra.

Podrobné informácie vám ochotne poskytnú obchodní zástupcovia PSS, a. s., na celom území Slovenska. Informovať sa môžete aj v Centre telefonických služieb pre klientov PSS, a. s., na čísle 02/58 55 58 55.

www.pss.sk



PRVÁ STAVEBNÁ SPORITEL'ŇA