

V SLUŽBÁCH ZDRAVIA A PRE LEPŠÍ ŽIVOT

Bayer a jeho nový generálny manažér
na Slovensku Harald Nusser

**Suverénne fondy
– dobyvatelia globálnych aktív**

**Filmový Wall Street:
umelecký portrét krízy**

1

*Viem jednu vec:
Baletkou nebudem
večne, preto
už teraz myslím
na budúcnosť.*

Viac vedieť. Viac zažiť.

Väčšinu z toho, čo vieme o poistení, vieme od vás. Všetci máme viac zo života, keď si svoje skúsenosti navzájom vymieňame. Aká je vaša rada? Povedzte nám ju a využite tú našu. Navštívte naše predajné miesta alebo www.allianzsp.sk.

Váš svet istoty

Allianz 
Slovenská poisťovňa

GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

október 2010

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

Vydáva:

Goodwill Publishing, s. r. o.

IČO: 44 635 770

Adresa redakcie:

GOODWILL, Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
tel./fax: 02/48 28 74 25
goodwill@goodwill.eu.sk

PhDr. Miloš Nemeček

konateľ a riaditeľ vydavateľstva

nemecek@goodwill.eu.sk

tel.: 02/39 00 44 88

fax: 02/48 28 73 22

Mgr. Valéria Nagyová

konateľka zodpovedná za obchod, marketing a inzerciu

nagyova@goodwill.eu.sk

tel./fax: 02/48 28 74 25

tel.: 0911 80 70 10

Ing. Juraj Filin

šéfredaktor

filin@goodwill.eu.sk

tel.: 0907 78 91 64

Ing. Vladimír Ješko

redaktor

redakcia@goodwill.eu.sk

tel.: 0903 24 18 47

www.goodwill.eu.sk

Rozširujú:

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

Predplatné:

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

Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Artwell Creative, s. r. o., Bratislava

www.artwell.sk

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Koláž na titulnej strane:

Peter Buček (k článku na s. 30-32)

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.

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

Politika, médiá a občan

Nová vláda je pri moci iba pár mesiacov, ale za ten krátky čas si už viac rázy poriadne „šliapla na jazyk“, vyrobila nemalo vrcholne amatérskych kúskov a tiež niekoľko zjavných škandálov. To všetko, čo je právom vnímané kriticky a negatívne, má v sebe aj jeden obrovský klad. Zdá sa, že naša spoločnosť konečne vstupuje do nového obdobia vnímania demokracie, kde občan nie je iba voličom, ktorý raz za pár rokov odovzdá svoj hlas a potom sa iba bezradne prizera. Média a občianske organizácie dávajú najavo, že sa hodljú k vývoju vyjadrovať a v prípade nesúhlasu ho vyjadriť poriadne nahlas. Tak to aj má byť v modernej demokracii.

Ako človeka, ktorý desaťročia pracuje ako novinár a vydavateľ, ma teší, že médiá potvrdzujú svoju úlohu nekompromisného a v zásade aj objektívneho „strážneho psa“. Od predchádzajúcej vlády a najmä jej predsedu sme často počúvali, že kritika je účelová, neopodstatnená, ba dokonca aj to, že ide o organizovanú opozíciu a priam o sprisahanie. Terajšia zostava je vystavená mediálnej paľbe nemenej razantne, niekedy aj za menšie hriechy než tá minulá.

Nie som naivný, aby som nevedel, že tieto pravidlá ešte nie sú v postkomunistických štátoch samozrejmosťou a problém s ich dodržiavaním nájdeme aj vo vyspelejších krajinách. Prečo by sme však ako vzor a cieľový model nemohli zobrať, povedzme, škandinávsky príklad? Tamojšia tradícia otvorenosti a korektnosti v politike i bežnom živote je naozaj inšpirujúca. Isteže, formovala sa nie krátky čas, ale ak nové demokracie musia svoj vývoj v mnohom, takpovediac, komprimovať do zrýchlenej podoby – prečo nie aj v tomto? A škandinávsky vzor ukazuje spojenie etického a zároveň úspešného vývoja nielen na politickom poli, ale aj v ekonomike, vede, technike, vzdelaní...

Vráťme sa však od vízie do domácej reality. V našich médiách je hádam viac škandálov a škandálikov ako predtým. Novinkou je, že idú naprieč politickým spektrom a zasahujú aj podnikateľské či akademické kruhy. Často nejde o veľké sumy; je to však dôkaz o náhlom zhoršení mravov? Zrejme nie, ale pod tlakom novinárov a občianskych organizácií sa očividne zverejňuje oveľa viac ešte nedávno skrytých informácií. Aj keď nie vždy ide o porušenie zákona, dostať sa na pranier verejnosti určite nie je príjemné. Ak toto všetko signalizuje, že ide o nástup k väčšej otvorenosti a rastu morálneho tlaku na politikov a ich rozhodovanie, nuž je to významný posun. Dôležitejšie než to, či je niekto sociálny demokrat, konzervatívce alebo liberál, je vážnosť, s akou berie svoje deklarácie o službe verejnosti...



PhDr. Miloš Nemeček

vydavateľ



Suverénne fondy a nová finančná architektúra sveta

Sú to nenápadní, no čoraz silnejší hráči na veľkej ekonomickej šachovnici. Sídli v Pekingu, Kuvajte, Abú Zabí, Singapure. A peňaží majú na rozdávane – kapitál z obchodných prebytkov a ropných príjmov musí pracovať. **12-16**

Ekonomika

- 7** Rebríček konkurencieschopnosti
- 8** E. Phelps: Biznis si sám nájde cestu
- 9** Oživenie závisí od exportu
- 10** Nemecký deficit Európy
Krajina, ktorá vždy ťahala integráciu
- 12** Suverénne fondy a nová finančná architektúra sveta
- 16** Odkiaľ pochádza a čomu slúži kapitál zajtrajška
- 38** Ex oriente (industriæ) lux
Úspech Ázie mení obchodné myslenie európskych podnikov
- 40** Už sa Šanghaj kráti
- 43** Na Slovensko začnú prúdiť investície z Číny
Tvrdí šéf rezortu hospodárstva Juraj Miškov
- 44** Macao – mesto snov a hazardu

Financie

- 18** Banka ako hypermarket finančných služieb
- 20** Ako sa chrániť pred nepriazňou osudu
O životné poistenie je záujem aj v čase krízy.
- 22** Na investícii do zlata sa neprerába
- 23** Bohatými robí ľudí to, čo robia po práci
Karol Piovarcy, Saxo Bank Praha
- 24** Lízing je najflexibilnejšia forma financovania

Podnikanie

- 26** Pracovná zmluva na dobu určitú
- 26** Aby ľudia chodili do práce v pohode
- 27** Slovenskí odberatelia neplatia načas
Rozhovor s konateľom EOS KSI Slovensko Michalom Šoltesom

Zdravie

- 30** Som nadšený potenciálom slovenského tímu BAYER
Generálny manažér spoločnosti Bayer, s. r. o., a riaditeľ farmaceutickej divízie Bayer Schering Pharma na Slovensku Harald Nusser
- 32** Chripke sa môžeme brániť
- 33** Chceme zostať jednotkou na trhu
Rozhovor s riaditeľom spoločnosti Walmark Radimom Mládenekom
- 34** Posilnite si imunitu
- 37** Zdravie: diskusia k aktuálnym otázkam práva, etiky a kazuistikám

Obce – mestá – regióny

- 46** Kríza odhalila nedostatky vo financovaní krajov
- hovorí predseda BSK Pavol Frešo.
- 47** BSK narába s financiami transparentne



Opäť Wall Street, opäť chamtivosť

Ak sa čo len trochu zaujímate o svet biznisu a bánk, na nový film Olivera Stona nemôžete neísť. **74**

Už sa Šanghaj kráti

Svetová výstava Expo 2010 ešte viac sústredila pozornosť na Čínu a jej potenciál. Robiť tam biznis je však náročné. **40**



Automobily

- 48** | V škodovkách sa nemusíte báť
- 50** | Prvé čisto elektrické úžitkové vozidlo

Doprava

- 45** | Čína má najmodernejšie vlaky na svete
- 49** | Elektronický mýtny systém a jeho budúcnosť v interoperabilite

Informačné a komunikačné technológie

- 52** | Starosti s dokumentmi prenechajte špecialistom
Pavol Schmitzer, Strategic Account Manager spoločnosti Xerox
- 54** | IT ocenenia za rok 2010
- 55** | Služby, ktoré zmenia telefonovanie firiem
- 56** | Mobilné kancelárie pre manažérov
Notebooky na pracovné cesty

Ukrajina - Slovensko

- 58** | Ako podnikáť na Ukrajine
- 59** | Kontakty s Ukrajinou sú čoraz intenzívnejšie
- 60** | Orientácia Ukrajiny na členstvo v EÚ je nespochybniteľná
S ministrom hospodárstva Ukrajiny Vasylom Cuškom o perspektívach vzťahov so SR
- 62** | U susedov stavajú radi
- 63** | Zelené Poloniny a magistrála turizmu

Štýl

- 64** | Ballantine´s Finest: sto rokov „na hrane“
- 67** | Architektúra: Dôraz na kvalitu detailu
- 74** | Opäť Wall Street, opäť chamtivosť
- 75** | Jeseň láka nemeckou kvalitou

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 66** | Princípy zodpovedného podnikania a GEFCO
- 66** | Zvýhodnený internet pre nepočujúcich

Potraviny

- 68** | Potravinárstvo dosiahlo zisk

Vzdelávanie

- 70** | Vzdelávanie, kurzy, semináre

Médiá

- 71** | TASR expanduje s jesennými novinkami

Marketing

- 72** | Tajomstvá majstrov priameho marketingu

Energofutura 2010 o budúcnosti odvetvia

Európska komisia sa snaží podporovať konkurencieschopný vnútorný trh s energiou, obnoviteľné zdroje, energetickú účinnosť, rovnako ako kombinovanú výrobu elektrickej energie a tepla, umožňovať výstavbu energetických sietí a zabezpečovať bezpečnosť v jadrovej energetike. Vyplýva to z oficiálneho dokumentu EÚ o energetických vyhlídkach do roku 2030, ktorý predstavili odbornej verejnosti počas druhého ročníka dvojďňovej konferencie Energofutura 2010 v Košiciach.

EK zaviedla systém dopadových štúdií, kde sa skúmajú vplyvy regulácie, otázky životného prostredia, podnikateľské prostredie, vnútorný trh, zamestnanosť, rast HDP atď. Štúdiá prezentuje dva scenáre – s aktívnejším a menej aktívnym rozvíjaním politik vo vzťahu k obnoviteľným zdrojom. Obe predpokladajú stagnáciu primárnej energetickej spotreby, na rozdiel oproti scenárom z predkrízového obdobia.

Podľa prezidenta konferencie Energofutura 2010 Jozefa Kovačoviča je dnes európska energetika na rázcestí. „Chceme rozvinúť diskusiu vo viacerých sekciách, kde renomovaní odborníci z rôznych sektorov poradia politikom, bez ktorých sa smerovanie energetiky nedá nasmerovať, ako ďalej s energetikou,“ uviedol. Na konferencii sa zúčastnilo asi 200 zástupcov sféry biznisu, politiky a legislatívnej oblasti, ktorí aktívne formujú a ovplyvňujú prostredie energetického priemyslu v SR a v Európe.

Chémia a farmácia sa zotavujú

Medziročný rast slovenského chemického a farmaceutického priemyslu v 2. štvrtroku o 22,9 % je signálom opatrného optimizmu a určitého oživenia tohto strategického odvetvia po prudkom poklese kvôli kríze. Na margo nedávnej konferencie Zväzu chemického a farmaceutického priemyslu (ZCHFP) SR to uviedol jeho prezident Roman Karľubík.

„Rastové tendencie približujúce sa k celkovej úrovni pred krízou sa však ešte do zvyšovania stavov zamestnancov nepremietli, lebo zamestnávateľia zostávajú naďalej opatrní. Stále nie sú presvedčení o udržateľnosti rastu a zároveň očakávajú avizované spružnenie časti Zákonníka práce týkajúcej sa prijímania a prepúšťania zamestnancov,“ skonštatoval.

Oživenie sa najviac prejavilo 38,7-percentným rastom produkcie gumárenských výrobkov a plastov. „Zatiaľ je to iba postupný návrat na predkrízovú úroveň, lebo v roku 2009 poklesli tržby o 22,4 %, vývoz o 25,9 %, pridaná hodnota o 11,4 % a počet zamestnancov o 7,2 %,“ upozornil R. Karľubík. Odvetvie zamestnáva v SR takmer 30 000 ľudí.

Rast v SR možno prevýši 4 percentá

Bankovní analytici v septembri mierne zvýšili svoje odhady rastu slovenskej ekonomiky na rok 2010. Predpokladajú, že slovenský HDP by mal dosiahnuť 4,1 %. Odhady pravidelne aktualizuje Národná banka Slovenska. Súčasne sa očakáva spomalenie medziročného rastu spotrebiteľských cien. Tovary a služby by mali tento rok

zdražieť o 1,8 %. Harmonizovaná inflácia podľa metodiky EÚ by mala tento rok vzrásť o 1,7 %.

NBS a ministerstvo financií sú v odhadoch tohtoročného rastu o niečo pesimistickejší. V prognóze z júna centrálna banka predpovedá 3,7 %, MF SR v septembri zvýšilo odhad rastu z 3,2 % na 4 %.



Slovenské firmy v CE TOP 500

Do skupiny päťsto najväčších firiem strednej Európy sa zaradilo 29 slovenských podnikov, ktoré spolu v roku 2009 dosiahli tržby v hodnote 32 miliárd eur. Vyplýva to z výsledkov stredo-európskeho rebríčka CE TOP 500 spoločnosti Deloitte. Vďaka hospodárskym výsledkom z minulého roka sa do tohto rebríčka dostalo viac slovenských firiem ako predtým. Ani jednej z nich sa však nepodarilo udržať si pozíciu v prvej dvadsiatke z roku 2008.

Volkswagen Slovakia s poklesom tržieb o 43 % na približne 3 miliardy eur stratil aj pozíciu slo-

venského lídra, kam sa prepracoval producent LCD panelov Samsung Electronics Slovakia (21. miesto v CE TOP). Najvýraznejší prepád zaznamenal U. S. Steel Košice, ktorý klesol o 23 priečok na 68. miesto pri poklese tržieb o 39 %.

Do rebríčka sa prepracovalo 8 slovenských nováčikov, medzi nimi aj dve spoločnosti so slovenskou kapitálovou účasťou – Unipharma Prievidza a Doprastav. Naopak, Železiarne Podbrezová s tržbami 135 miliónov eur z CE TOP 500 vypadli.

Podbrezová v Katalánsku

Železiarne Podbrezová prevádzkujú v Španielsku závody v Sant Ramone a Premiá de Mar pri Barcelone. Dcérska spoločnosť Transmesa tam vyrába predovšetkým presné bezšvíkové rúry ťahané za studena, používané v automobilových motoroch. Spoločnosť v katalánskych prevádzkach zamestnáva

okolo 160 ľudí a svoju produkciu vyváža do krajín EÚ, do USA, Austrálie a JAR. Príklad španielskej akvizície Železiarní Podbrezová je potvrdením schopnosti slovenských investorov presadiť sa aj vo svetovej konkurencii na španielskom náročnom trhu aj v časoch krízy a odbytových ťažkostí.

Vláda zdraží pivo

Vláda odobrila zvýšenie spotrebnej dane z piva, čo by v budúcom roku malo priniesť do rozpočtu dodatočný príjem vo výške 14,9 milióna eur a v roku 2012 ďalších 25,5 milióna eur. V prípade veľkých pivovarov sa sadzba zvýši z 1,65 eura na 2,45 eura za hektoliter a pri malých pivovaroch z 1,22 eura na 1,82 eura/hl. Jedno pollitrové 10-stupňové pivo tak zdraží asi o 5 centov. Zvýšenie dane kritizujú pivovarníci, podľa ktorých už minulé zvyšovanie sadzby malo na svedomí rušenie asi 1 200 pracovných miest. Slovenské



združenie výrobcov piva a sladu (SZVPaS) upozorňuje, že spotrebná daň bude u nás dvakrát vyššia ako v ČR a trikrát vyššia ako v Nemecku.

Rebríček konkurencieschopnosti

Najkonkurencieschopnejšou krajinou sveta je Švajčiarsko, za ktorým nasledujú Švédsko a Singapur. Vyplyva to zo Správy o globálnej konkurencieschopnosti 2010 – 2011, ktorú v septembri zverejnilo Svetové ekonomické fórum. Spojené štáty americké sa prepadli o dve miesta a obsadili 4. priečku. V top 10 naďalej prevažujú európske ekonomiky, keď ďalšie miesta obsadili Nemecko (5.), Fínsko (7.), Holandsko (8.) a Dánsko (9.). Slovensko sa, bohužiaľ, v hodnotení konkurencieschopnosti prepadlo oproti minulému roku o 13 miest a skončilo v poradí 60. zo 139 krajín. Ide o jeho historicky najhoršie umiestnenie. Česká republika si medziročne pohoršila o 5 miest a z minuloročnej 31. priečky zostúpila na 36. priečku v tomto roku. Konkurencieschopnosť Poľska rastie, keď sa rovnako ako pred rokom posunulo o 7 miest vyššie a obsadilo 39. priečku. Maďarsko sa tiež posunulo nahor,



a to z 58. miesta na súčasné 52. Slovensko v rebríčku susedí s Vietnamom a Tureckom; nižšie sa z krajín EÚ nachádzajú Rumunsko (67.), Lotyšsko (70.), Bulharsko (71.) a Grécko (83.). SEF hodnotí fungovanie verejných inštitúcií, analyzuje hospodárske politiky a faktory podmieňujúce udržateľný hospodársky rast v strednodobom horizonte.

Banky a MMF držia zlato

Svetové centrálné banky a Medzinárodný menový fond (MMF) predali za 12 mesiacov do 26. septembra 2010 približne len 94,5 tony zlata. To je najmenej od roku 1999, keď uzavreli dohodu o zlate – Central Bank Gold Agreement. Vyplyva to z údajov Svetovej rady pre zlato (World Gold Council – WGC). Centrálné banky v eurozóne za rok predali 6,2 tony zlata, teda o 96 % menej ako predtým, keď ho predali 142 t. MMF predal 88,3 t zlata. Centrálné banky preto od 2. kvartálu 2009 neustále zvyšujú podiel zlata vo svojich rezervách.



IFO hovorí o novom boome v Nemecku

Nemeckú ekonomiku čaká dlhé obdobie boomu, tvrdí šéf mnichovského inštitútu pre výskum ekonomiky (IFO) Hans-Werner Sinn. „Počas najbližších 10 až 15 rokov sa bude v Nemecku opäť viac investovať,“ uviedol na akcii priemyselných a obchodných komôr spolkové krajiny Severné Porýnie-Vestfálsko. Podľa H.-W. Sinna to ukazujú najnovšie prieskumy. „Objem objednávok architektov je vyšší ako počas posledných 15 rokov. Z nich budú

stavebné projekty,“ upozornil. Nemecko podľa neho dlhý čas zanedbávalo domáce investície. „Od roku 1995 vyviezlo Nemecko neuveriteľne veľa kapitálu, namiesto toho, aby sa investoval doma,“ povedal. Významne tým prispelo napríklad financovaniu amerického sna, ale samo si vďaka obmedzenému rastu miezd udržalo konkurencieschopnosť. „Dobrou správou je, že kríza to zmenila. Počas najbližších 10 až 15 rokov to bude presne naopak,“ tvrdí ekonóm.

MMF: väčší podiel Juhu a Východu

Európska únia (EÚ) sa chce vzdať dvoch svojich kresiel vo Výkonnej rade Medzinárodného menového fondu (MMF) v prospech nastupujúcich ekonomík. Minister financií Belgicka Didier Reynders po rokovaní ministrov financií EÚ 1. októbra oznámil, že Únia je pripravená diskutovať o posunutí niektorých kresiel v prospech iných ekonomík, aby bolo zastúpenie reprezentatívnejšie. Ministri súhlasili s tým, že sa Európa

vzdá dvoch miest. Vráťane Švajčiarska majú momentálne v 24-člennej rade MMF 9 kresiel. MMF predtým informoval, že chce zvýšiť Číne jej členskú kvótu na 6 % z terajších 3,9 %, čím ju posunie na úroveň Japonska. Fond je pripravený zvýšiť kvóty aj pre ďalšie „nové“ ekonomiky, ako sú India, Južná Kórea, Indonézia a Brazília. Naopak, niektorým európskym štátom kvóty zníži.

Megafúzia United a Continental

Akcionári spoločnosti UAL, materskej firmy United Airlines, a spoločnosti Continental Airlines schválili ich spojenie, čím vznikla najväčšia letecká spoločnosť na svete s názvom United Airlines Holdings. Predtým tento krok odobril aj americký protimonopolný úrad, námietky nemá ani Európska komisia (budú pôsobiť aj na európskom trhu). Združené ročné tržby oboch spoločností sú vyše 29 miliárd USD.



Prevzatie Continentalu firmou UAL sa uskutočnilo formou výmeny akcií v hodnote okolo 3 miliardy USD. Centrála UAH je v Chicagu, na jej čele bude stáť doterajší výkonný riaditeľ Continental Airlines Jeff Smisek.

Barnier: legislatíva EÚ podporuje rast

Európske predpisy, ktoré majú za cieľ ozdraviť vnútorný trh jednotlivých členských krajín EÚ, môžu zabezpečiť ich ekonomický rast až o dve percentá. „Ide o výraznú podporu ich vzájomného zahraničného obchodu,“ uviedol počas návštevy Bratislavy komisár EÚ pre vnútorný trh a služby Michel Barnier. Dobrá legislatíva jednotného trhu je podľa



eurokomisára potrebnejšia ako kedykoľvek predtým, no zároveň je najmenej populárna. „Musíme urobiť všetko preto, aby to tak nebolo. Musí ísť o sociálnu ekonomiku. Rast v prospech podnikov a občanov. Musíme dosiahnuť pokrok,“ povedal M. Barnier. Dôležitá je podľa neho napríklad ochrana spotrebiteľov pred falšovaním produktov. „Potrebujeme prísne pravidlá, aby neplatili pravidlá džungle či Divokého západu. S krajinami z východu a západu môžeme uplatniť napríklad asociácie dohody,“ vyhlásil.

Trnavský kraj chce byť jednotkou

Cieľom Programu hospodárskeho a sociálneho rozvoja Trnavského samosprávneho kraja (TTSK) na roky 2009 až 2015 je, aby bol kraj konkurencieschopným a všestranne najrozvinutejším regiónom Slovenska. „Prípravujeme stratégie na to, aby sa prinášali nové technológie, aby sme prilákali nových investorov, ďalších návštevníkov,“ povedal predseda TTSK Tibor Mikuš a pripomenul, že kraj ako jediný v nových členských štátoch dostal od Európskej komisie ocenenie Podnikateľský región roku 2012 za prípravu krokov vedúcich k vyššej zamestnanosti.

TA

Nemecko: Američanom chýbajú odborníci

Americké firmy v Nemecku začal znepokojovať výrazný nedostatok odborných pracovných síl. Ten sa môže stať v budúcnosti brzdou ich ďalšieho rastu.

Najväčším americkým zamestnávateľom v Nemecku je McDonald's. V jeho reštauráciách pracuje 60 000 ľudí. Ford ich má takmer 24 000. V Nemecku podniká 2 000 amerických firiem, ktoré vytvorili v krajine 800 000 pracovných miest.

TA

V Bulharsku kvitne čierna práca

Počas krízy dosiahla tieňová ekonomika v Bulharsku obľudné rozmery. V niektorých odvetviach a v niektorých regiónoch je počet nelegálnych pracovníkov až 75 %. Vyplyva to zo štúdie Združenia priemysel-kapitál (AIKB), ktorú uverejnili v Sofii. Okrem iného sa v nej



uvádza, že podľa zamestnávateľov dosiahla tieňová ekonomika 42 % z celkového výkonu hospodárstva krajiny; zamestnanci uvádzajú tento podiel 58 %.

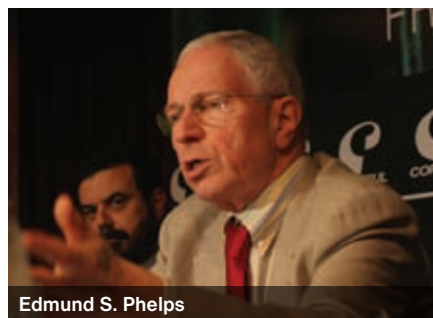
Počas krízy sa čoraz viac zamestnávateľov usiluje znížiť výrobné náklady, aby nemuseli platiť nijaké alebo len nízke dane a sociálne odvody.

TA

E. Phelps: Biznis si sám nájde cestu

„Každý podnikateľ má svoje špecifické know-how, ktoré ostatní nemajú. A práve tieto vysoko špecifické znalosti sú často neformálne a ide o určité poznatky, ktoré majú iba ľudia v teréne. Tieto poznatky slúžia ako základ, ktorý vedie k ďalším zmenám. Preto by som Slovensku neodporúčal, aby ste sa riadili radami akademikov, pretože jednotlivé podnikateľské subjekty a biznis si nájdu najlepšiu cestu, ktorou sa uberať,“ upozornil pri svojej návšteve Bratislavy nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu profesor Edmund Strother Phelps.

„Je potrebné skúšať a vyvíjať iné veci, inak by sme museli nasledovať vyšliapanú cestu, napríklad po vzore Nemecka, a robiť určité veci iba



Edmund S. Phelps

mechanicky. Nemali by sme šancu, aby sme sa uberali vpred a aby sme zažívali zaujímavé veci,“ zdôraznil.

TA

Návrhy zamestnávateľov vláde

Zamestnávatelia by chceli konsolidovať verejné financie inak. Odporúčajú vláde riešiť príjmovú stránku konsolidačného balíčka vypustením návrhov na zvýšenie spotrebných daní, najmä z piva a energií, daní z príjmov, návrhov na zmeny

v oblasti zdaňovania živnostníkov a návrhov na zvýšenie odvodového zaťaženia. Kompenzovali by to podľa nich rozsiahlejšie úspory na strane výdavkov a dočasné zvýšenie dane z pridanej hodnoty o ďalší percentuálny bod.

TA

Internetová kriminalita je hrozba



Internetová kriminalita sa podľa expertov čoraz viac stáva hrozbou pre podnikateľské modely firiem. Trestné činy, ktoré sa páchajú v internetovej sieti alebo jej prostredníctvom, sú teraz najrýchlejšie rastúcou formou cezhranične organizovanej kriminality. Odborníci tvrdia, že bezpečnostné orgány a vlády reagujú na nové hrozby veľmi pomaly. Podľa najnovších odhadov internetová kriminalita spôsobuje škody vo firmách okolo 750 miliárd eur ročne.

TA

Babiš: Logika a urputnosť

„Neovládám nijaké moderné manažérske metódy. Nemám MBA. Podnikateľský život je o logike a zdravom sedliackom rozume a u mňa navyše je to urputnosť, schopnosť improvizovať a doťahovať veci do konca,“ povedal o sebe v knihe Moniky Ščevovicheovej Slovenský sen Andrej Babiš (56), jediný Slovák z rebríčka najbohatších ľudí sveta časo-

pisu Forbes. Odhadovaná výška jeho majetku je od 1,8 do dvoch miliárd eur. V knižnej novinke sú portréty 20 novodobých slovenských milionárov, nielen členov finančných skupín Penta Investments, J&T a Istrokapitál z mladšej generácie, ale aj bývalého majiteľa Slovnaftu Slavomira Hatinu (63), ktorý začínať v rafinérii ako robotník, či bývalého chemika, analytika a podpredsedu vlády po roku 1989 Vladimíra Lexu (73). „Akosi sme si zvykli, že v 90. rokoch minulého storočia bolo slovíčko podnikateľ takmer nadávkou. Vtedy prezentovali podnikateľov rôzne obskúrne postavičky. Nemôžeme sa čudovať, že seriózni podnikatelia nechceli byť spájaní s ľuďmi s takýmto imidžom,“ povedal spoluautor knihy Roland Kyška o jednom z dôvodov, prečo u nás nie je jednoduché zostaviť rebríček najbohatších podnikateľov.

TA



A. Babiš

Oživenie závisí od exportu

Za kľúčový faktor v ozdravení krajiny a prekonaní recesie považujú kapitáni slovenského biznisu zvýšený vývoz.

V slovenskej časti prieskumu spoločnosti KPMG vyjadrilo tento názor 42 % respondentov zo SR. Štvrtina z nich verí, že zvýšenie spotreby domácností je hlavným faktorom, ktorý prispieva k ozdraveniu krajiny zo svetovej recesie.

Samoozdravenie trhu alebo vládne balíky?

Na prieskume sa zúčastnilo 538 vedúcich predstaviteľov firiem s rozhodovacími právomocami z 26 krajín. Za Slovensko odpovedalo 21 top riadiacich pracovníkov – prezidenti spoločností, generálni riaditelia, majitelia firiem. Podobne asi štvrtina slovenských respondentov považuje ozdravenie trhu za dôležité pre stimuláciu hospodárskej sily a nazdávajú sa, že priemyselná výroba sa vráti približne na rovna-



kú úroveň, aká bola pred recesiou. Na druhej strane, len 8 % opýtaných si myslí, že zavedenie vládneho stimulačného balíka bude mať na ozdravenie krajiny výraznejší vplyv.

Nepreháňať to so stimulmi

Keďže sa zdá, že Slovensko sa dostáva z recesie, slovenské firmy sú výrazne naklonené tomu, aby vláda zastavila svoju podporu vo forme fiskálnych stimulov. Až 75 % sa prikláňa k názoru, že toto by sa malo urobiť okamžite po opätovnom návrate k rastu. Ide o najvyššie percento respondentov zo všetkých krajín zahrnutých do prieskumu. Len 20 % je za ponechanie stimulov na ďalších šesť mesiacov, no žiaden z respondentov

nechce, aby zostali v účinnosti po tejto lehote. Podľa odhadov Economist Intelligence Unit sa dlh verejných financií SR momentálne pohybuje na úrovni 38 % HDP, čo predstavuje 31-percentné zvýšenie úrovne z roku 2008. Toto predstavuje „veľké znepokojenie“ pre 75 % slovenských firiem.

Podnikatelia vláde: znížte si platy

Výsledky ukazujú, že podnikateľská komunita v SR sa jednohlasne zhoduje na najlepšom spôsobe riešenia tejto otázky: 100 % slovenských respondentov chce, aby vláda znížila verejné výdavky s cieľom riešiť národný dlh. Jediný alternatívny spôsob, ktorí respondenti zvažovali, bolo získanie výnosov inými prostriedkami ako cez dane, pričom táto skupina predstavovala len 10 %.

Platy vo verejnom sektore označuje 55 % respondentov za oblasť, ktorej by sa uvedené znížovanie výdavkov tiež malo dotýkať. K zníženiu výdavkov na obranu sa prikláňa 50 % respondentov, pričom 10 % žiada zníženie výdavkov na verejnú infraštruktúru a 25 % uprednostňuje zníženie sociálnych dávok.

Text a foto: TASR

GW101005

ORGANIZÁTOR A GARANT PODUJATIA:

PC REVUE IT NEWS
INFOWARE BZI MAGAZÍN

IT! IT ASOCIÁCIA
SLOVENSKA

IT GALA 2010

VÝROČNÉ PODUJATIE IT KOMUNITY V SR

SLÁVNOSTNÉ VYHLÁSENIE VÝSLEDKOV SÚŤAŽE:
IT FIRMA ROKA 2010, IT OSOBNOSŤ ROKA 2010, IT PROJEKT ROKA 2010

ĎAKUJEME PARTNEROM ZA SPOLUPRÁCU!

HLAVNÍ REKLAMNÍ PARTNERI:

ASSECO
CENTRAL EUROPE

Microsoft

•• T •• Com •• T •• Mobile ••

SIEMENS

•• T •• Systems ••

REKLAMNÍ PARTNERI:

ASSECO
SOLUTIONS

AXASOFT

CISCO

COMPAREX

Corinex Group

DATALAN
IT WORKS

digmia

EMC²
where information lives

EMEL

eset

20exe
more than just a software

GAMO
INTERNATIONAL TECHNOLOGY

GRENE²

hp

IBM

logica
by intel

MICROCOMP

VSS

ORACLE

ORIWIN
Digital World of tomorrow

PLAUT

PosAm

TECHNOLOGIES

s&t

SAP

SOFTEC

SOFTIP

SPINET
Digital Evolution

Tempest
IT makes sense

MEDIÁLNI PARTNERI:

azet

TA 3

PC REVUE INFOWARE IT NEWS

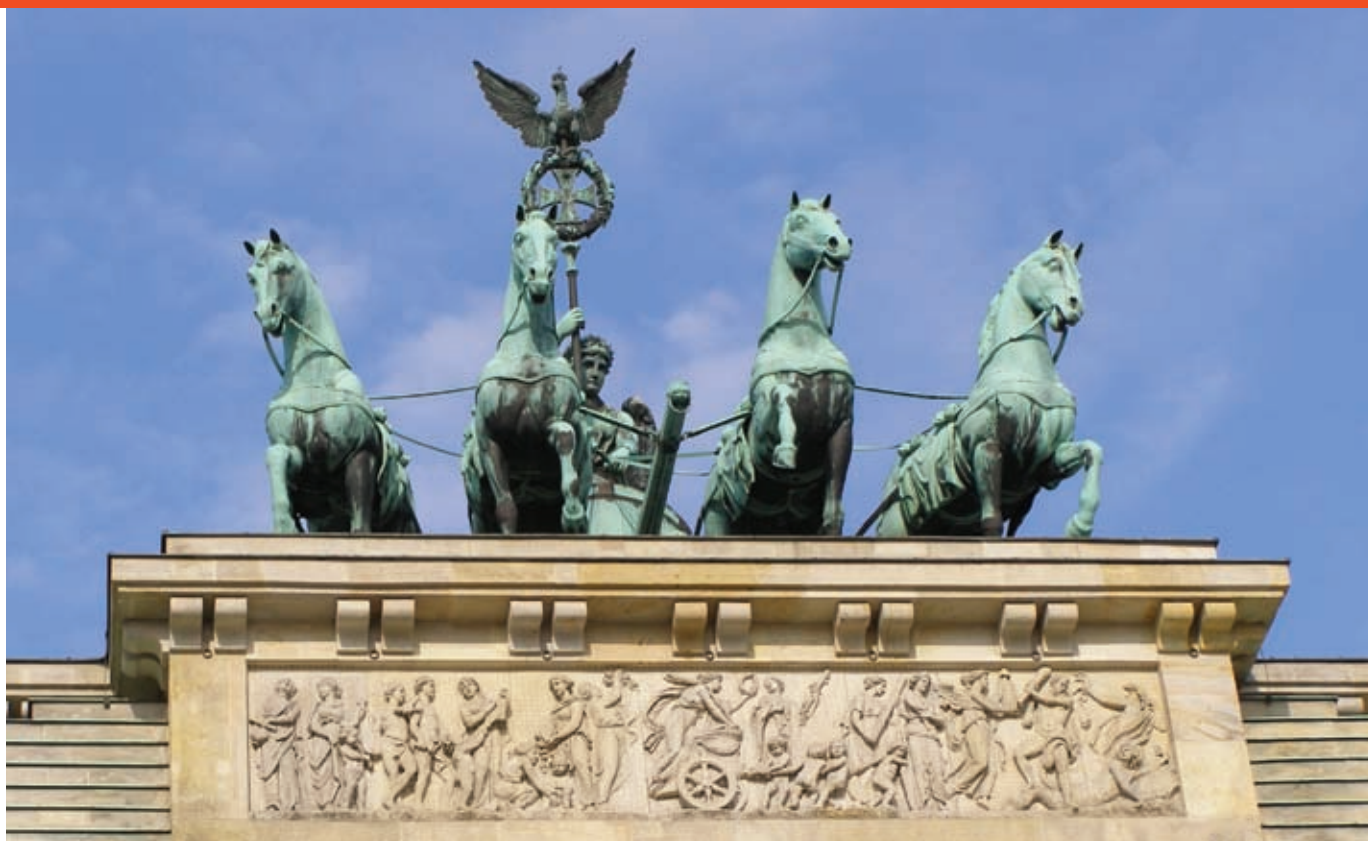
akzent media

ALIO
MEDIA
GROUP

GoodWill

instore

IT



Nemecký deficit Európy

Krajina, ktorá vždy ťahala integračný proces, by to teraz nemala vzdávať

Nemecko kedysi bývalo srdcom európskej integrácie. Jeho štátnici tvrdili, že nemá nezávislú zahraničnú politiku, len politiku európsku. Tie časy sa skončili.

Po páde Berlínskeho múru si vedúci predstavitelia uvedomili, že zjednotenie Nemecka je možné len v kontexte jednotnej Európy, a boli ochotní priniesť obeť, aby si zabezpečili, že Európa zjednotenie akceptuje. Prišielo o niečo viac a brali od ostatných o niečo menej, čím ulahčili dohodu.

Tieto časy sa skončili. Euro je v kríze a Nemecko je hlavným protagonistom. Nemci sa už necítia byť takí bohatí, a preto nechcú ďalej fungovať ako bezodné vrečko pre zvyšok Európy. Táto zmena postoja je pochopiteľná – ale súčasne zastavila proces európskej integrácie.

Dedičný hriech eura

Euro bolo v čase svojho zavedenia už z podstaty neúplnou menou. Maastrichtská zmluva založila menovú úniu bez únie politickej – cen-

trálnu banku bez centrálnej pokladnice. Keď došlo na branie suverénnych úverov, členské krajiny eurozóny hrali samy za seba.

Túto skutočnosť až donedávna zakrývala ochota Európskej centrálnej banky akceptovať suverénny dlh všetkých členov eurozóny za rovnakých podmienok vo svojom „diskontnom okienku“. V dôsledku toho si všetky krajiny mohli požičiavať prakticky za rovnakú úrokovú sadzbu ako Nemecko. Banky mali radosť, že môžu zarobiť pár drobných navyše na údajne bezrizikových aktívach, a napchali svoje účtovné bilancie vládnymi dlhmi slabších krajín.

Kto dáva komu garanciu

Prvý príznak ťažkosti sa dostavil po kolapse Lehman Brothers v septembri 2008, keď ministri financií štátov EÚ rozhodli na mimoriadnej októbrovej schôdzke v Paríži o poskytnutí faktickej záruky, že žiadnej ďalšej „systémovo dôležitej“ finančnej inštitúcii nebude umožnené vyhlásiť platobnú neschopnosť. Nemecká kancelárka Angela Merkelová sa však postavila proti spoločnej garancii na úrovni EÚ: každá krajina sa tak musela postarať o svoje banky sama.

Finančné trhy boli spočiatku touto garanciou natoľko fascinované, že nezaznamenali prakticky žiadny rozdiel. Z krajín, ktoré neboli schopné ponúknuť podobné garancie, prúdil

kapitál, avšak rozdiely v úrokových sadzbách v rámci eurozóny zostávali minimálne. V tej chvíli sa niektoré východoeurópske krajiny, menovite Maďarsko a pobaltské štáty, dostali do problémov a museli byť sanované.

Grécky šok nemeckými očami

Až v tomto roku, keď sa finančné trhy začali obávať akumulácie suverénnych dlhov, sa rozdiely v úrokových sadzbách začali rozširovať. Do centra pozornosti sa dostalo Grécko, keď támojšia nová vláda odhalila, že jej predchodcovia klamali o veľkosti rozpočtového deficitu na rok 2009.

Európske úrady reagovali pomaly, pretože členovia eurozóny zastávali radikálne odlišné stanoviská. Francúzsko a ďalšie krajiny boli ochotné prejavíť solidaritu, ale Nemecko, ktoré v dvadsiatom storočí dvakrát traumatizovali prudko rastúce ceny, bolo na akékoľvek zosilňovania inflačných tlakov alergické. (Keď Nemecko súhlasilo s prijatím eura, trvalo na silných poistkách, ktoré udržia hodnotu novej meny, a jeho Ústavný súd potvrdil zákaz sanácií zakotvený v Maastrichtskej zmluve.)

Nemeckí politici, ktorých v septembri 2009 čakali všeobecné voľby, navyše váhali. Grécka kríza začala hnisieť a rozšírila sa do ďalších deficitných krajín. Keď európski predstavitelia konečne začali konať, museli poskytnúť oveľa

väčší záchranný balík, než aký by bol potrebný, keby konali skôr. Aby navyše úrady upokojili trhy, citili povinnosť založiť Fond európskej finančnej stabilizácie v objeme 750 miliárd eur s 500 miliardami od členských krajín a 250 miliardami od MMF.

Šetrenie verzus stabilita?

Trhy sa však neupokojili, pretože podmienky fondu diktovalo Nemecko, ktoré z neho do istej miery urobilo trestný nástroj. Investori si navyše správne uvedomujú, že znižovanie deficitov v čase vysokej nezamestnanosti túto nezamestnanosť iba zvýši a navyše veľmi sťažuje fiskálnu konsolidáciu. Aj keby sa rozpočtové ciele podarilo splniť, možno si ťažko predstaviť, ako by tieto krajiny mohli znovu získať konkurencieschopnosť a oživiť rast. Vzhľadom na nemožnosť znehodnotiť menu prostredníctvom kurzu stlačí nápravny proces mzdy i ceny a prebudí strašidlo deflácie.

Politika, ktorá je v súčasnosti vnucovaná eurozóne, je v priamom rozpore s poučením z veľkej hospodárskej krízy v 30. rokoch a hrozí vohnať Európu do obdobia dlhotrvajúcej stagnácie alebo do niečoho ešte horšieho. To by vyvolalo nespokojnosť a spoločenský nepokoj. V prípade najhoršieho scenára by EÚ mohla byť paralyzovaná alebo zničená vzostupom xenofóbneho a nacionalistického extrémizmu. Keby sa to stalo, nieslo by Nemecko veľký diel zodpovednosti.

Drsná predstava – návrat k marke

Nemecku nemožno vyčítať, že chce silnú menu a vyrovnaný rozpočet, ale ako najsilnejšia a úverovo naj dôveryhodnejšia krajina mimovoľne vnucuje svoju deflačnú politiku zvyšku eurozóny. Nemecká verejnosť si pravdepodobne neuvedomuje, aké škody pácha nemecká politika na zvyšku Európy. Pretože euro funguje

tak, že deflácia zvýši konkurencieschopnosť Nemecka na svetových trhoch a súčasne zatlačí slabšie krajiny hlbšie do depresie a zvýši záťaž ich dlhov.

Nemci by sa mali zamyslieť nad nasledujúcou

Nemecko mimovoľne vnucuje zvyšku eurozóny svoju deflačnú politiku, ktorá potápa slabých členov.

hypotetickou situáciou: vystúpením z eurozóny. Obnovená nemecká marka by vystrelila nahor, zatiaľ čo euro by sa prepadlo. Zvyšok Európy by sa stal konkurencieschopným a mohol by vyriešiť problémy hospodárskym rastom, kým Nemecko by zistilo, aké bolestivé je mať

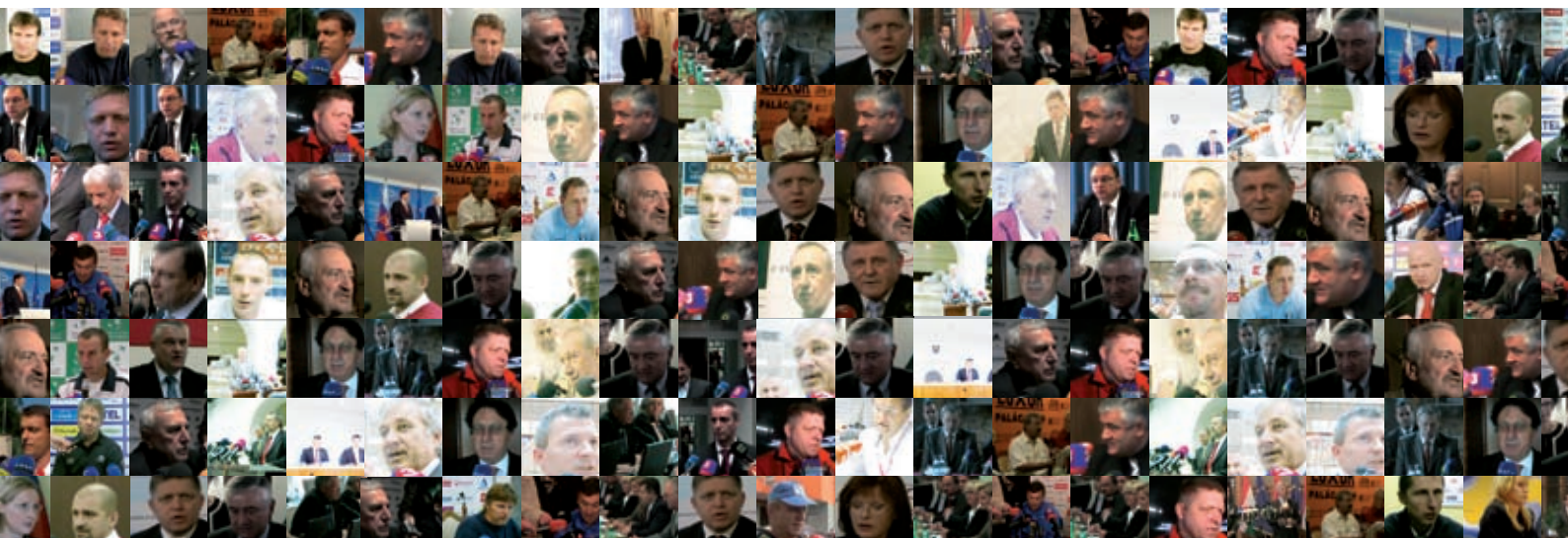
nadhodnotenú menu. Jeho obchodná bilancia by sa prepadla do záporných čísel a silno by sa zvýšila nezamestnanosť. Banky by trpeli ťažkými kurzovými stratami a požadovali by rozsiahle injekcie z verejných prostriedkov. Pre vládu by však bolo politicky prijateľnejšie zachrániť nemecké banky ako zachraňovať Grécko či Španielsko. A boli by tu aj ďalšie kompenzácie: nemeckí dôchodcovia by sa mohli uchýliť do Španielska, žiť tam ako králi, a prispieť tak o. i. k zotaveniu španielskeho trhu nehnuteľností. Táto predstava je, samozrejme, rýdzo hypotetická, pretože keby Nemecko opustilo euro, politické dôsledky by boli nemysliteľné. Snáď však tento myšlienkový experiment posluží ako užitočná prevencia, aby sa nemysliteľné nakoniec naozaj nestalo.

George Soros
© Project Syndicate
Medzitulky redakcia
Foto: TASR, SXC



Tak ktorý z nás je najlepší Európan?

GW 100506



Zažite to naživo!

Priame prenosy podujatí nielen pre weby - TASR Live

.tasr.

každý deň lepší servis



Suverénne fondy a nová finančná architektúra sveta

Nenápadní, no čoraz silnejší hráči na veľkej ekonomickej šachovnici

Súčasný vývoj, pokračujúca globálna kríza potvrdzujú rast významu alternatívnych, neúverových, zdrojov kapitálu. Silnými a stabilnými finančnými činiteľmi sú tzv. suverénne fondy.

Pod pojmom suverénny fond môžeme v najširšom zmysle chápať každý právny subjekt zameraný na alokáciu kapitálu vo vlastníctve štátu za účelom jeho zachovania, respektíve zhodnotenia pre budúce potreby štátu. V užšom zmysle slova chápeme pod týmto pojmom fondy tvorené z rozpočtových prebytkov alebo z prebytkov obchodnej bilancie štátu. Akvizície suverénnych fondov sú silným impulzom oživenia hospodárskej aktivity v globalizovanej ekonomike a jasne naznačujú aj usporiadanie hospodárskej sily v postkrízovom období. Môžeme hovoriť o určitom „prepólo-

vani“ rozloženia síl a mocenského postavenia vo svete vzhľadom na regionálnu štruktúru zdrojov voľného investičného kapitálu. Práve o tom vypovedá aj regionálna štruktúra suverénnych fondov.

Kým vyspelé štáty – USA, Európa a pod. – sa dnes sústreďujú na sanovanie vzniknutých a vzájomne previazaných problémov bankového sektora, respektíve fiskálnych problémov, zatiaľ suverénne fondy úspešne napĺňajú národné investičné a rozvojové stratégie štátov svojho pôvodu. Uvedený proces smeruje až k celkovému „preformátovaniu“ hegemonie vo svete.

Finančné aj politické záujmy

Tento príspevok chce poukázať na možnosti prerozdelenia bohatstva v globalizovanom svete. Vzhľadom na ďalší možný udržateľný vývoj, predovšetkým v oblasti spotreby, sa problematika nového prístupu k prerozdeleniu bohatstva javí ako zásadná. V ňom má svoje ťažko zastupiteľné miesto finančný fenomén ako hlavný hýbateľ globálnej ekonomiky. Finančná kríza ukázala nevyhnutnosť vytvore-

nia novej finančnej architektúry sveta. V nej sa suverénne fondy stávajú jedným z kľúčových nástrojov súčasných i budúcich (nielen) národných rozvojových stratégií. A tie by mali byť aj bezprostrednou odpoveďou na otázky týkajúce sa veľkosti a štruktúry budúcej globálnej spotreby.

Kým vyspelé štáty riešia fiskálne problémy, SF úspešne napĺňajú stratégie štátov svojho pôvodu.

Pri skúmaní problematiky suverénnych fondov (SF) nemožno obísť individuálne aktivity politických špičiek krajín ich pôvodu. Tie, na jednej strane, využívajú likviditu SF pri riešení vnútorných problémov svojich ekonomík, ale na strane druhej sú aktivity najväčších SF viazané na stratégiu svojich vlád pri expandovaní do regiónov sveta, v ktorých majú tieto krajiny vlastné účelové záujmy strategického charakteru.

Takto, (nielen) prostredníctvom získania nových a zaujímavejších pozícií na trhu, dochádza aj k upevňovaniu geopolitických mocenských pozícií aktérov v jednotlivých regiónoch sveta. Na SF možno nazerať ako na významný nástroj v rámci novo sa formu-

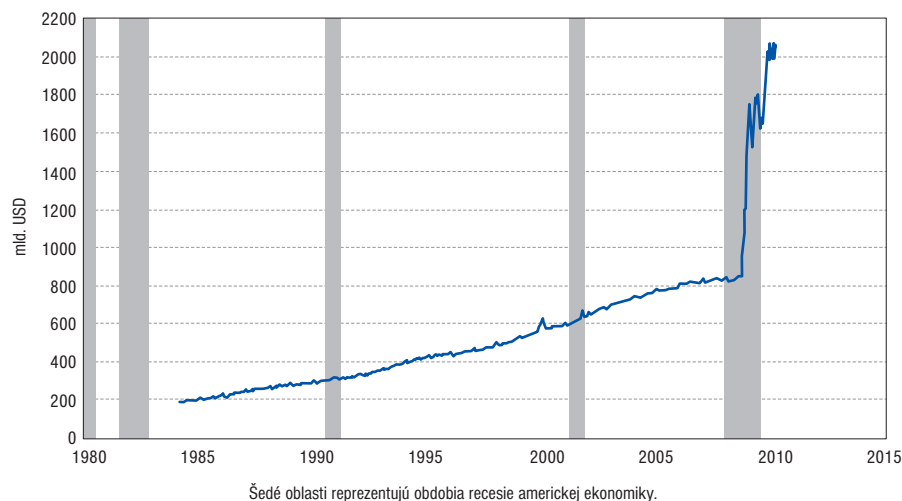
Suverénne fondy prispievajú k preformátovaniu ekonomickej hegemonie vo svete.

júcej podoby štátnomonopolistického kapitalizmu. Pritom existuje zásadný rozdiel medzi historicky uplatňovanou štátnou podporou expandovania podnikov v transatlantických štruktúrach (najmä USA a krajiny Európy) a súčasnou štátnou podporou svojich podnikov zo strany ázijských krajín. Tento rozdiel je nielen vo formách, ale predovšetkým v cieľoch štátnej podpory.

Suverénne fondy počas krízy

Suverénne fondy sú pomerne nový a pre mnohých zatiaľ dosť neznámy fenomén finančnej architektúry sveta. Novým fenoménom sú aj napriek tomu, že korene najstarších suverénnych fondov siahajú až do polovice minulého storočia. Etablovanie kategórie SF ako významných inštitucionálnych investorov sa však udialo až na prelome storočí, respektíve v prvých rokoch nášho tisícročia. Ich význam rastie z roka na rok a stal sa významný práve aj vďaka fi-

Graf č. 1: Vývoj menovej bázy v USA



Šedé oblasti reprezentujú obdobia recesie americkej ekonomiky.

Zdroj: vlastné spracovanie podľa databázy Federal Reserve Bank of St. Louis, <http://research.stlouisfed.org>

nančnej a hospodárskej kríze, uprostred ktorej sa dnes nachádzame.

Na tomto mieste je vhodné poznamenať, že napriek tomu, že už sú badateľné náznaky oživenia svetových ekonomík a vo verejnosti začína prevládať názor, že hospodárska kríza je za nami, finančná kríza je zatiaľ v plnom prúde a žiaden z jej dôvodov doteraz nebol odstránený – ba práve naopak, mnohé boli ešte prehĺbené.

Súčasná finančná kríza je kríza likvidity, kríza zadlženosti a kríza globálnej spotreby. Globálne zadlženie sa počas minulých mesiacov zvýšilo ešte enormnejšie, len dnes sa nezadlžujú iba občania, ale i vlády (graf č. 1). Banky

tvoria čoraz vyššie rezervy a peniaze radšej nepožičiavajú. Preto majú niektoré štáty čoraz väčší problém, ako financovať svoj gigantický dlh (Grécko, Španielsko, Írsko, Taliansko, Portugalsko), a otvorene ako nikdy sa hovorí o možnom rozpade eurozóny. Komprimácia rizikových faktorov v čase je vysoká. Jedny z mála subjektov, disponujúcich reálnymi peniazmi, ktoré si nemusia od nikoho požičiavať, sú suverénne fondy.

Dodávatelia likvidity

Financovanie investičných projektov pred krízou bolo charakteristické prebytkom likvidity. Na trhu bol dokonca nedostatok vhodných

Fondy, ktoré kralujú

Arabský polostrov, Čína, ale aj Nórsko – tam sú domovily najväčších svetových suverénnych fondov. Disponujú stovkami miliárd dolárov.



Abu Dhabi Investment Authority: sila 600 miliárd USD

Fond Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) je najväčší zo šiestich SF Spojených arabských emirátov a súčasne najväčším suverénnym fondom na svete s odhadovanou kapitalizáciou

627 miliárd USD. ADIA v roku 2010 po prvýkrát zverejnil ucelené informácie vo forme výročnej správy. Podľa nej až 80 % prostriedkov fondu spravujú externí manažéri. Až 60 % finančných prostriedkov je spravovaných pasívne, formou kopírovania indexov.

Fond má určené presné limity minimálneho a maximálneho možného podielu rôznych finančných aktív na svojom majetku; napríklad investície do nehnuteľností musia tvoriť minimálne 5 % a maximálne 10 % majetku fondu. Zaujímavým číslom je minimálny podiel investícií v regióne Severnej Ameriky, kde musí fond investovať aspoň 35 %, nie však viac ako 50 % svojho majetku. Cieľom fondu je diverzifikovať riziko, a to investičné riziko aj teoretické riziko budúceho vývoja materskej krajiny – a ťažiť z hodnôt vytvorených v iných oblastiach sveta, ako je krajina pôvodu fondu. Preto fond neinvestuje v Spojených arabských emirátoch.

Konkrétne investície fond nezverejňuje – aj vďaka tomu dostal v hodnotení transparentnosti iba 3 body na 10-bodovej stupnici. Známe sú však investície fondu do infraštruktúry

a v oblasti realít. ADIA je napríklad vlastníkom 10 % hotelovej siete Hyatt, finančne sa podieľa na výstavbe administratívneho centra v Sydney a rovnako aj mrakodrapu „dvoch veží“ v Riu de Janeiro. Fond investoval 125 miliónov USD do londýnskeho letiska Gatwick.

V rámci finančného sektora uskutočnil rozsiahlu, avšak stratovú investíciu do banky Citigroup.

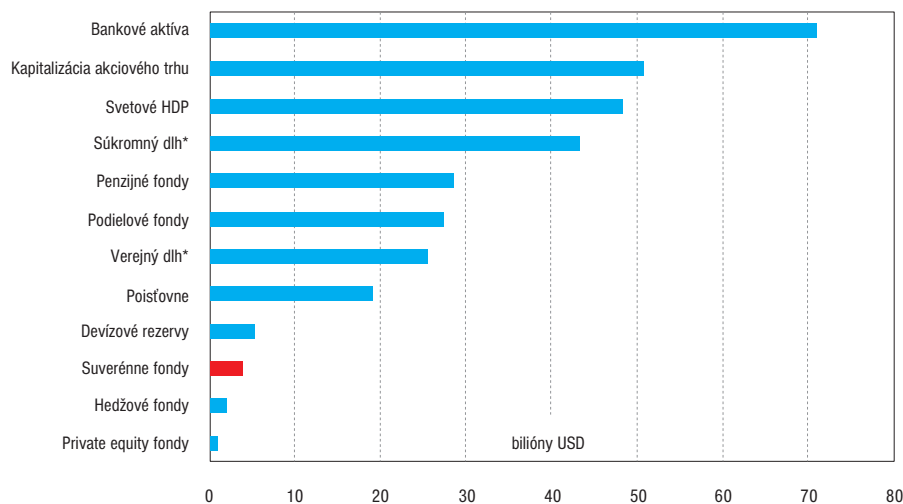
Pozn.: Napriek niektorým zdrojom nemožno za suverénny fond považovať investičný konglomerát Dubai World, ktorý nikdy nedisponoval vlastnými peniazmi a projekty financoval úvermi. Insolventnosť Dubai World sa preto nedotkla finančných aktív ostatných fondov SAE.



Government Pension Fund: peniaze z nórskej ropy

Nórsky fond založený v roku 1990 sa napriek svojej relatívnej mladosti stal v krátkom čase vzorom fungovania a transparentnosti pre

Graf č. 2: Finančné aktíva vo svete podľa alokácie



* Dlhové cenné papiere súkromného sektora (najmä podnikové dlhopisy), respektíve verejného sektora (najmä štátne dlhopisy)

Zdroj: www.swfinstitute.org

➔ investičných príležitostí (ktorý však stále pretrvávajú). Banky a private equity fondy sa preto často vo financovaní projektov priam predbiehali. Situácia sa však zmenila a finančné trhy trpia – napriek bezprecedentnému nárastu menovej bázy – nedostatkom likvidity. (Dôvodom je, že rovnako enormne ako menová báza narástli aj finančné rezervy bánk. Banky jednoducho neuvolňujú peniaze do obehu, zrejme preto, že stále majú vo svojich súvahách aktíva, ktorých ocenením, resp. budúcou hodnotou, si nie sú isté. Precenenie smerom nadol by v prípade nedostatočných rezerv mohlo pre banku znamenať problémy s kapitálovou primeranosťou.) V tejto situácii sú SF čoraz vyhľadávanejšími zdrojmi kapitálu.

Aj jednotlivé štáty ustupujú od svojich doterajších protekcionistických postojov a stávajú sa čoraz prístupnejšie investičným zámerom suverénnych fondov. Nie je neobvyklé, že o investíciách SF sa rokuje až na úrovni vlád a ich členov. Predstavitelia vlád a centrálnych bánk si uvedomujú, že udržanie ekonomického rastu je podmienené udržaním likvidity a financovania chodu ekonomiky. Návrat k stimulácii spotreby masívnym úverovaním a k „vyrabaníu“ peňazí prostredníctvom finančných derivátov (v prostredí bankového sektora) pritom nie je pravdepodobný.

Takže práve suverénne fondy zohrali uprostred finančnej krízy významnú úlohu, keď dodávali svojimi investíciami finančnému sektoru likvi-

investovať do realít a zvýšili maximálny percentuálny podiel, aký môže fond vlastniť v jednej spoločnosti, z 5 na 10 %. Všetky investície fondu musia byť v súlade s prísny etickým kódexom fondu. Ten vylučuje investovanie do firiem, ktoré škodia životnému prostrediu alebo ohrozujú zdravie ľudí. Z portfólia boli vylúčení nielen všetci výrobcovia tabakových výrobkov a zbraní, ale napríklad aj veľkí výrobcovia lietadiel – Boeing, EADS – či reťazec obchodov Wal-Mart a ťažobný gigant Rio Tinto.

Až 50 % investícií uskutočňuje GPF v Európe. V portfóliu má akcie približne 3 000 spoločností, ktorých kompletný zoznam zverejňuje na svojej webovej stránke. Väčšina pozícií fondu nepresahuje 1- až 3-percentný podiel v danej firme. Podľa dostupných správ fond vlastní asi 1 % všetkých vo svete emitovaných akcií. V roku 2009 zaznamenal rekordný zisk 25,6 %. Bolo to v dôsledku konzistentnej investičnej stratégie, ktorú fond neopustil ani po predchádzajúcej strate (v dôsledku finančnej krízy, takže rekordnej) v roku 2008 vo výške 23,3 %.

ditu. Je veľmi pravdepodobné, že budú mať významné postavenie aj pri formovaní novej štruktúry spotreby, ktorá je nevyhnutným predpokladom udržateľného ekonomického rastu.

Disponibilita bohatstva SF

Suverénne fondy dnes disponujú bohatstvom v odhadovanej výške približne 3,9 bilióna amerických dolárov, čo vzhľadom na zatriedenie finančných aktív do skupín podľa alokácie (graf č. 2) predstavuje jednu z najvýznamnejších finančných síl na svete. Z grafu je zrejme, že suverénne fondy majú už dnes väčšiu finančnú silu ako hedžové fondy a fondy private equity. V nominálnom vyjadrení disponujú väčším objemom finančných prostriedkov ako SF len penzijné fondy, podielové fondy, poisťovne, banky a v súčte devízové rezervy štátov.

SF ako jedny z mála disponujú vlastnými reálnymi peniazmi a ich význam z roka na rok rastie.

Výška bankových aktív a finančných aktív poisťovní je však vo veľkej miere determinovaná ocenením finančných derivátov, ktoré vlastní. A ako sa už ukázalo počas tejto finančnej krízy, práve toto ocenenie býva často problematické. Je potrebné striktné rozlišovať medzi reálnymi peniazmi a peniazmi virtuálnymi. A do istej miery sú virtuálne aj finančné prostriedky penzijných fondov, ktoré sú vo veľkej miere tvorené buď štátnymi dlhopismi, alebo rovno „virtuálnymi“ účtami. V oboch prípadoch ide o „sľub“ da-

➔ ostatné SF. Government Pension Fund (GPF) je, ako už názov hovorí, penzijný fond. Od bežných penzijných fondov sa odlišuje tým, že finančné prostriedky, ktoré spravuje, nie sú do fondu vkladane budúci dôchodcami, ale pochádzajú z predaja ropy. Fond je konštruovaný ako fond „budúcich generácií“ a má slúžiť najmä na pokrytie nárokov budúcich dôchodcov pri očakávanom náraste ich počtu v pomere k pracujúcim.

GPF je s objemom finančných prostriedkov 474 miliárd USD druhým najväčším SF na svete. Pre porovnanie: druhý najväčší európsky SF, francúzsky Strategic Investment Fund, obhospodaruje približne 28 miliárd USD.

Za riadenie GPF je zodpovedné ministerstvo financií, ktoré delegovalo manažment fondu na špecializovanú, na tento účel zriadenú divíziu národnej banky (NBIM). Nórsky fond využíva služby externých manažérov (private equity firiem), ktorých je približne 40. Pravidlá pre investície fondu určuje nórsky parlament na návrh NBIM. Posledné zmeny umožnili fondu



SAMA Foreign Holdings – saúdská ropa

SAMA je skratkou „Saudi Arabian Monetary Agency“, ktorá je súčasťou centrálnej banky Saudskej Arábie. Táto agentúra spravuje príjmy krajiny z predaja ropy a časť z nich investuje v zahraničí. Disponuje bohatstvom, ktoré sa odhaduje na 432 miliárd USD, čím sa zaraďuje na tretie miesto medzi najväčšími suverénnymi fondmi sveta. Fond, respektíve agentúra, patrí medzi najmenej transparentné suverénne fondy na svete; nezverejňuje svoje investície ani zábery.



Government of Singapore Investment Corporation a Temasek Holdings

Suverénny fond singapurskej vlády (skratka GIC) je väčší z dvoch SF Singapuru. Bol za-



Budova fondu ADIA

ného štátu, že v určitej dobe bude mať finančné prostriedky potrebné na naplnenie záväzkov daného penzijného fondu. (Vezmime si napríklad Japonsko, kde je v penzijných fondoch naakumulovaný najväčší objem finančných prostriedkov. Celková zadlženosť Japonska je však na úrovni 197 % HDP krajiny – na porovnanie: zadlženosť krachujúceho Grécka je na úrovni približne 130 % HDP.)

SF dovedna vlastnia asi 3,9 bilióna USD; o ich investíciách sa často rokuje na úrovni vlád.

Výnimočnosť suverénnych fondov spočíva vo vysokej koncentrácii bohatstva a v pomerne stabilných zdrojoch tohto bohatstva. Sovereign Wealth Fund Institute eviduje v súčasnosti na celom svete iba 49 suverénnych fondov, ktoré spolu obhospodarujú už spomínaný kapitál v objeme asi 3,9 bilióna USD. Naproti tomu, podielových fondov sú vo svete desaťtisíce a aj keď spolu obhospodarujú viac finančných aktív ako SF, ich finančná sila je roztrieštená. Podľa odhadov banky Morgan Stanley prítom celková finančná sila SF do roku 2015 vzrastie na 11,4 bilióna USD.

**Doc. Ing. Iveta Pauhofová, CSc.,
Mgr. Ing. Peter Cmorej
Ekonomický ústav SAV**
Príspevok vznikol na báze článku
**Regionálna štruktúra ekonomickej
výkonnosti a investičná orientácia,
Working Papers 25 (EÚ SAV 2010).**
Ilustračné foto: SXC

ložený v roku 1981 za účelom spravovania rozpočtových prebytkov štátu, ich zachovania a zveľaďovania. Prostriedky fondu môžu byť použité ako nástroj hospodárskej politiky štátu, napríklad na eliminovanie rastúcich cien surovín – osobitne ropy, na riadenie volatility meny, ciele inflácie a podobne. Objem prostriedkov fondu je asi 247 miliárd USD.

Fond Temasek je starší, ale menší. Vznikol v roku 1974 koncentráciou majetkových podielov štátu v lokálnych firmách do jedného subjektu. Dnes plní funkciu štátnej investičnej korporácie, ktorá pôsobí v celej Ázii a disponuje približne 122 miliardami USD.

Singapurské fondy sú zaujímavé svojou štruktúrou. Temasek Holdings spravuje svoje prostriedky prostredníctvom 21 príbuzných firiem („state-owned enterprises“ – SOE). Prostriedky fondu GIC spravujú tri hlavné subjekty, na ktoré dohliada ministerstvo financií. Prvým z nich je GIC Asset Management, ktorý – ako už vyplýva z názvu – rozhoduje o alokácii prostriedkov do jednotlivých tried finančných

aktív. Okrem vlastných investícií dozerá na výber a manažment externých manažérov, ktorých služby GIC využíva.

Druhým subjektom je GIC Real Estate, ktorý patrí medzi 10 najväčších investičných firiem na trhu realit na svete. Portfólio firmy tvorí viac ako 200 investícií v 30 štátoch sveta.

Tretím subjektom spravujúcim prostriedky GIC je GIC Special Investments, fungujúci ako private equity skupina. Vďaka obrovským zdrojom patrí vo svojej kategórii taktiež medzi najväčšie na svete. Pri investovaní využíva všetky známe, aj netradičné investičné postupy, ktoré charakterizujú private equity sektor (buyouty, venture kapitál, mezanínové financovanie...).

Singapurské fondy investujú prízorovo vo všetkých odvetviach, v ktorých sa vyskytnú pre fondy zaujímavé investičné príležitosti. V ostatných mesiacoch uskutočnili investície napríklad v segmente médií, biotechnológií, energetiky, telekomunikácií, nerastných surovín, ako aj vo finančnom sektore.

Vo finančnom sektore vlastnia singapurské fon-

dy podiely napríklad v bankách Citigroup, Merrill Lynch, Barclays a UBS.



**SAFE Investment
Company – správa
čínskych rezerv**

Čína disponuje vo svojich suverénnych fondoch najväčším bohatstvom spomedzi všetkých krajín sveta. V súčasnosti sa jeho kumulovaná výška odhaduje na 927 miliárd USD. Táto suma je rozložená medzi päť fondov, z ktorých najväčšie sú SAFE Investment Company s odhadovanou silou 347 miliárd USD a China Investment Corporation s 289 miliardami USD. Za zmienku stojí, že významné čínske fondy boli zakladané od roku 1998, no na špičku sa Čína dostala až v roku 2009. Túto pozíciu sa teraz snaží udržať. V prípade Číny nepochádzajú finančné prostriedky fondov z predaja nerastného bohatstva ako v prípade „ropných“ krajín, ale z prebytkov obchodnej bilancie. Čínske devízové rezervy, získané ako prebytky obchodnej bilancie, sú ➔

Odkiaľ pochádza a čomu slúži kapitál zajtrajška

Lokalizácia a zdroje ekonomickej sily suverénnych fondov

Na rozdiel od iných inštitucionálnych investorov disponujú suverénne fondy reálnymi peniazmi. Tie na 99 % pochádzajú buď z príjmov za ropu a plyn, alebo z prebytkov obchodnej bilancie.

Suverénne fondy (SF) neboli zapojené do virtualizácie svetovej ekonomiky a nevlastnia finančné deriváty často pochybné hodnoty. Ich bohatstvo sa vytvára prevažne príjmami z predaja komodít, najmä ropy a plynu, a z prebytkov obchodnej bilancie. Väčšinu SF tvoria krajiny, ktoré označujeme ako rozvíjajúce sa.

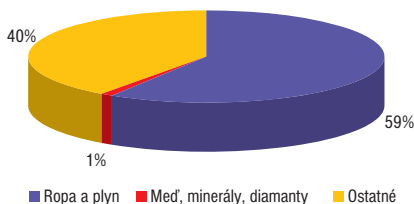
Zdroje SF

Ropa a plyn sú zdrojom až 60 % všetkých finančných prostriedkov, ktoré sa nachádzajú v suverénnych fondoch (graf č. 3). Z uvedeného vyplýva, že celková finančná sila SF bude

v budúcnosti v značnej miere priamo závislá od cien komodít, najmä ropy a plynu, a súčasne sila SF predznamenáva čoraz významnejšie postavenie rozvojových krajín v novej finančnej architektúre sveta.

Okrem komodít sú významným zdrojom bohatstva SF prebytky obchodnej bilancie štátov a rozpočtové prebytky. To platí najmä pre suverénne fondy Číny a Singapuru, ktoré spolu spravujú bohatstvo v približnej výške 1 200 miliárd USD, čo je 30 % z celkovej kapitalizácie SF. Medzi fondy tvorené inými zdrojmi sa ďalej zaraďujú fondy tvorené akumuláciou majetkových podielov štátu alebo napríklad fondy tvorené ako súčasť rozpočtu v rámci rozpočto-

Graf č. 3: SF podľa zdroja finančných prostriedkov



vých kapitol daného štátu. Príkladom je írsky National Pensions Reserve Fund, tvorený za účelom zmierniť budúci dopad výdavkov na štátny sociálny systém v dôsledku starnutia populácie. Štát každý rok za týmto účelom do fondu alokuje prostriedky v sume 1 % HDP.

Lokalizácia

S finančnou silou SF je priamo spojený vplyv na globalizovanom finančnom trhu a možný rast geopolitického postavenia jednotlivých štátov v rámci novej finančnej architektúry sveta. V tejto súvislosti, ako aj vo väzbe na ďalšie informácie, sa ponúka otázka: Ako sa vlastne formujú aktuálne národné rozvojové stratégie krajín, ktoré majú najsilnejšie SF? Aké budú tie budúce; zohľadnia problematiku polarizácie bohatstva vo vzťahu ku globálnej spotrebe?

Okrem USA, Austrálie, Nórska a Singapuru sa všetky významné SF nachádzajú v rozvojových krajinách s významným potenciálom nielen nerastných surovín, ale aj ľudského kapitálu. S tým úzko súvisí produkčný potenciál, ale aj potenciál spotreby daných krajín, ktorý sa postupne rozvíja.

podľa informácií k januáru 2010 vo výške približne 2 400 miliárd USD, čo je najviac na svete. Vláda svojím rozhodnutím alokuje časť prostriedkov získaných takýmto spôsobom práve do suverénnych fondov. Podľa dostupných informácií by mala China Investment Corporation v tomto roku dostať z devízových rezerv krajiny ďalších 100 miliárd USD.

Fond SAFE Investment Company je konštruovaný ako externý správca devízových rezerv. Skratka SAFE znamená „štátna správa devízových rezerv“ (State Administration of Foreign Exchange). Podľa dostupných informácií fond drží 239 miliárd USD v zahraničných dlhopisoch. Do ďalších finančných inštrumentov je zainvestovaných 107 miliárd USD, čo je dôvod, prečo sa SAFE Investment Company zaraďuje medzi suverénne fondy.

Viac ako 6 miliárd USD investoval fond na akciovom trhu vo Veľkej Británii. Vlastní podiely vo firmách ako Royal Dutch Shell, Rio Tinto, BG Group, Tesco, BHP Billiton alebo v banke Barclays. Významné postavenie

v portfóliu fondu majú spoločnosti zaoberajúce sa ťažbou a spracovaním ropy. Okrem Royal Dutch Shell a BHP Billiton patrí do tejto kategórie aj francúzska firma Total SA, v ktorej fond vlastní 1,3 % akcií. Asi 2,5 miliardy USD investoval aj prostredníctvom fondu private equity skupiny TPG.



China Investment Corporation

Fond China Investment Corporation (CIC) patrí medzi najaktívnejšie SF na svete. Bol založený v roku 2007 a jeho hlavnou investičnou stratégiou je investovať do komodít, najmä v rozvíjajúcich sa krajinách. Podľa predstaviteľov fondu je už väčšina jeho prostriedkov zainvestovaná, z toho viac ako 110 miliárd USD na zahraničných trhoch. Podľa správy americkej Security Exchange Commission vlastní CIC v USA akcie 60 firiem v súhrnnej hodnote 9,6 miliardy USD (február 2010). Fond v súčasnosti aktívne

vyhľadáva investičné príležitosti aj v Mexiku a Brazílii.

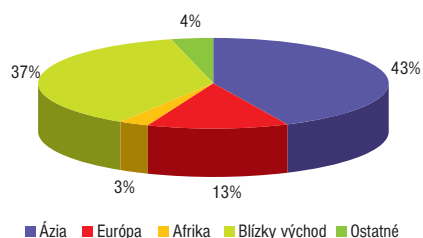
Pre China Investment Corporation je charakteristický pomerne vysoký počet investícií prostredníctvom private equity skupín, respektíve prostredníctvom tretích strán, čo je jedna zo stratégií fondu. Okrem private equity skupín vložil fond 800 miliónov USD aj do fondu nehnuteľností banky Morgan Stanley. Okrem finančného sektora sa CIC zameriava na nerastné suroviny a energetiku. Významné zahraničné investície fondu sú podiel 17,2 % v kanadskej ťažobnej spoločnosti Teck Resources Limited, 15 % v americkej energetickej firme AES a 11 % v producentovi plynu JSC KazMunaiGas Exploration Production v Kazachstane.

Stratégiu Číny v oblasti SF možno dokresliť zmienkou o rozvojovom fonde China-Africa Development Fund. Tento fond založený v roku 2007 síce nie je veľký (5 mld. USD), ale je orientovaný na infraštruktúrne rozvojové programy vo vybraných krajinách, ktoré sú predmetom širších strategických a surovinových záujmov

V európskych krajinách s výnimkou Nórska sa SF prakticky nevytvárajú, rovnako ako v chudobných štátoch Afriky a Latinskej Ameriky. Naznačuje to, akým smerom sa môže v blízkej budúcnosti uberať prerozdelenie sfér vplyvu, a aj to, kto sa pravdepodobne ocitne v pozícii novodobých „kolonizovaných“ krajín a kto bude naopak v úlohe „kolonizátora“.

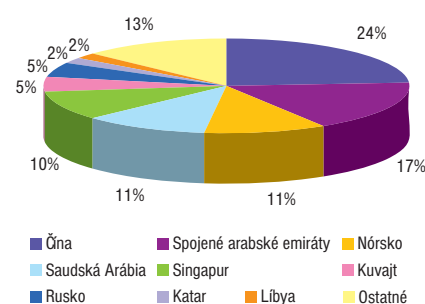
V uvedenom zmysle je zaujímavá aj informácia, že Svetová banka vytvára fond otvorený suverénnym fondom, aby sa menej rozvinutým krajinám pomohlo čeliť dôsledkom globálnej hospodárskej krízy. Tento zámer prichádza v čase obrovských problémov so záchranou zadlžených európskych štátov, z ktorých niekoľko je zrejmých na nútenú správu. Nemožno vylúčiť, že medzi prvými recipientmi fondu obdobného zamerania bude práve niektorý z nich.

Graf č. 4: SF podľa regiónov



Graf č. 4 ukazuje ekonomickú silu SF podľa regiónov. Ázijské a arabské krajiny disponujú až 80 % prostriedkov suverénnych fondov. Európa, zastúpená na grafe podielom 13 %, za to na 90 % vďaka nórskeho Government Pension Fund.

Graf č. 5: SF podľa krajín



Graf č. 5 dokumentuje silu SF priamo podľa štátov. Iba štyri krajiny – Čína, Spojené arabské emiráty, Saudská Arábia a Singapur – disponujú dovedna 62 % všetkých finančných prostriedkov suverénnych fondov. V tabuľke je uvedený prehľad relevantných štátov a sily ich suverénnych fondov.

Aké sú stratégie SF

Investičné portfóliá SF sú tvorené výhradne investíciami do aktív podložených reálnou hodnotou – do firiem, nerastného bohatstva a pôdy – s cieľom zhodnotiť investíciu alebo dosiahnuť strategický zámer investície. Suverénne fondy zároveň nie sú odkázané na to, aby museli výhradne samy aktívne vyhľadávať investičné príležitosti. Vďaka svojej finančnej sile sú aj priamo oslované s ponukami na investíciu.

Niektorými investíciami však SF naplňujú úlohu a potreby štátu, z ktorého daný fond pochádza. Medzi takéto investície patrí napríklad ochranná kúpa, resp. investícia fondu do strategického podniku štátu, investície do infraštruktúry štátu

alebo investície do pôdy, či už v štáte pôvodu alebo v inom štáte, s cieľom napríklad zabezpečiť potravinovú bezpečnosť štátu. Otázkami foriem, spôsobov a stratégie investovania SF sa však budeme podrobnejšie zaoberať v inom príspevku.

Vzhľadom na významnú a rastúcu ekonomickú silu SF, jej zaujímavú regionálnu alokáciu, investičnú stratégiu a problémy pri formovaní novej finančnej architektúry sveta z pohľadu súčasného ťažkopádneho a zle fungujúceho mechanizmu regulácie finančného sektora stoja v najbližšom období za bližšou pozornosťou dve oblasti.

Prvou je generovanie novej podoby štátnych SF, ktoré majú významnú ekonomickú silu a ktoré sa etablovali v strategických odvetviach svetového hospodárstva. Sem patrí aj stratégia hedžových fondov pôsobiacich najmä v krajinách EÚ.

Ďalšou veľmi významnou oblasťou je sledovanie konkurenčného boja medzi obchodnými zoskupeniami, ktorý sa realizuje nie v oblasti tovarov a služieb, ale na finančných trhoch prostredníctvom kurzového vývoja medzinárodných rezervných mien, čínskeho jüanu, eura a amerického dolára. Takto je možné nielen odhadnúť pravdepodobné možnosti formovania národných rozvojových stratégií krajín, ktoré obhospodarujú SF s veľkou ekonomickou silou, ale aj krajín, ktoré takéto fondy nemajú. A tiež dokázať, že SF nie sú cieľom, ale nástrojom stratégie jednotlivých krajín.

**Doc. Ing. Iveta Pauhofová, CSc.,
Mgr. Ing. Peter Cmorej
Ekonomický ústav SAV**

Peking. Ilustruje to investícia 349 mil. USD do výstavby diaľnic v Etiópii v roku 2009, ktorú majú nasledovať investície do telekomunikácií a energetického sektora.

Investície CIC prostredníctvom fondov private equity

Private equity	Investícia v mld. USD
Blackstone Group	3,0
Apax Partners	1,0
Oaktree Capital Management	1,0
Lexington Partners	0,5
Goldman Sachs	0,5
Pantheon Ventures	0,5

Zdroj: SWF Institute



**Kuwait
Investment
Authority**

Kuvajtský SF založili v roku 1953 a je tak najstarším suverénnym fondom na svete. Šejk Abdullah Al-Salem Al-Sabah vtedy ako prvý pochopil, že

rozprávkové zisky z ropy nemusia trvať večne, a rozhodol sa časť ziskov alokovať do investičného fondu pre budúce generácie. Do dnešného dňa plynie stále do fondu 10 % zo ziskov z predaja ropy a jeho objem dosiahol 202 miliárd USD.

Fond sa v priebehu desaťročí stal významným a rešpektovaným investičným partnerom. Dlhodobou vlastní napríklad významný podiel v automobilke Daimler. Z novších investícií je významný napríklad 4-percentný podiel v spoločnosti VISA a podiely v bankách súvisiace s finančnou krízou – Merrill Lynch, Bank of America, Citigroup.

Fond využíva ako svoje investičné entity aj dve reálne spoločnosti, prostredníctvom ktorých vlastní napríklad veľkú časť budov v londýnskom City. Má vytvorený aj technologický venture fond a špeciálne na spoluprácu s Čínou slúži Kuvajtsko-čínska investičná spoločnosť. Rade riaditeľov fondu predsedá minister financií.

Literatúra k problematike SF

- Pauhofová, I., Cmorej, P.: Transformácia finančnej architektúry sveta. Working Paper 23, Ekonomický ústav SAV, Bratislava 2010.
- Klíneč, I., Pauhofová, I., Staněk, P.: Nové globálne prostredie, zmena parametrov tvorby a rozdeľovania bohatstva v 21. storočí. Working Paper 20, Ekonomický ústav SAV, Bratislava 2009.
- Pauhofová, I., Cmorej, P. in: Ivanička, K. et al: Overcoming Crisis – Creation of the New Model for Socio-Economic Development of Slovakia. Ekonom 2010.
- Pauhofová, I., in: Menbere T. Workie a kolektív: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky, Globálna finančná a hospodárska kríza, príčiny – náklady – východiská. Ekonomický ústav SAV, Bratislava 2009.
- Pauhofová, I., in: Menbere T. Workie a kolektív: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky: Turbulencie na finančných trhoch a dilemy hospodárskej politiky. Ekonomický ústav SAV, Bratislava 2008.
- Internet (<http://research.stlouisfed.org>, www.swfinstitute.org, www.bloomberg.com, www.adia.ae).

IP

Banka ako hypermarket finančných služieb

Predaj rôznych produktov alebo ich sprostredkovanie upevňuje vzťahy s klientmi

Cross-selling – predaj príbuzných finančných produktov na jednom mieste – pomáha bankám prilákať ďalších klientov. Stávajú sa z nich hypermarkety finančných služieb.

Množstvo a rôznorodosť finančných produktov, ktoré ponúkajú banky, neustále rastie. Ku klasickej ponuke známej z minulosti (depozitné vklady a pôžičky) pribudli rôzne druhy poistenia, investície do podielových fondov alebo stavebné sporenie.

Pod jednou strechou

Zákazníci nájdu na pobočkách bánk ponuku služieb a produktov, ktorá sa neustále rozširuje v duchu hesla – všetko pod jednou strechou. Banky postupne rozširujú aj predaj cez internet a ich ponuka sa tak stáva prístupnejšou pre všetkých aj z pohodlia ich domova či z ľubovoľného iného miesta.

je definované aj v slovníku poisťovníctva. Pojem bankopoistenie sa však u nás v praxi ujal v širšom zmysle. Spája sa s poistením predávaným bankou. Často sa doň mylne zahŕňa akékoľvek poistenie, ktoré banka len sprostredkuje.

Najbežnejšie poistenia ponúkané priamo s bankovými produktmi:

- cestovné poistenie k platobným kartám,
- životné poistenie a poistenie proti strate zamestnania k hypotékam a spotrebným úverom,
- poistenie domácnosti a nehnuteľnosti k hypotékam,
- úrazové poistenie k bankovým účtom.

Ak sa poistenie predáva ako samostatný produkt, väčšinou ide o produkty poisťovní z tej istej finančnej skupiny ako banka alebo o produkty poisťovní, s ktorými má banka dlhodobé zmluvy.

Synergetický efekt bankopoistenia

Pri produktoch bankopoistenia sa uplatňuje synergetický efekt pre všetky tri zúčastnené strany. Podstatnú úlohu pri predaji cross-sellingových produktov hrá aj dôvera. Banka vie dobre zohľadniť možnosti klienta. Poisťovňa ako

Výhody pre banku:

- širšia, komplexnejšia ponuka finančných služieb,
- možnosť ucelene poradiť klientovi pri správe peňazí,
- budovanie vzájomnej dôvery a vzťahov,
- efektívne využitie obchodnej siete,
- vzájomné využitie spoločných zdrojov a produktov.

Výhody pre poisťovňu:

- zdieľanie kapitálu a produktov,
- využitie odborne zdatnej obchodnej siete,
- lepšia prístupnosť klientov k službám poisťovne.

Výhody pre klienta:

- úspora času a peňazí,
- môže využívať jedného poradcu, ktorý najlepšie pozná finančné potreby a možnosti klienta,
- jednoduchý prístup k bankovým a poisťovním produktom na jednom predajnom mieste, komplexná ponuka služieb,
- bankopoisťné produkty zabezpečujú pre klienta na jednej strane zhodnotenie finančných prostriedkov a na druhej strane jeho ochranu a ochranu jeho rodiny v prípade nepredvídateľných životných situácií, akými sú smrť, úraz, invalidita, práceneschopnosť alebo strata zamestnania.

Podielové fondy a vklady

Podielové fondy predávané v slovenských bankách sú obvykle spravované dcérskymi správcovskými spoločnosťami týchto bánk alebo správcovskými spoločnosťami, ktoré sú dcérskymi spoločnosťami materských zahraničných bánk. Predaj podielových fondov je tiež často kombinovaný aj s predajom vkladových produktov banky.

Čo ešte v banke kúpite

Banky vo svojich pobočkách klientovi poskytujú už aj iné – sprostredkovateľské služby. Môžu napríklad sprostredkovať aj financovanie automobilu, nehnuteľnosti alebo technologického zariadenia prostredníctvom služieb špecializovaných dcérskych spoločností. Niektoré z nich vlastnia aj spoločnosti ponúkajúce doplnkové dôchodkové sporenie či dcérske firmy pôsobiace v oblasti hľadania a predaja nehnuteľností.

Vladimír Ješko

Ilustračné foto: archív SLSP



Spájanie bankových produktov s ďalšími finančnými produktmi sa začalo úspešne v poisťovníctve. Zo spolupráce bánk a poisťovní vzišli produkty, pre ktoré sa vžil názov bankopoistenie. Pôvodne zahŕňalo iba predaj poistenia v banke spojeného s bankovou službou. Takto

špecializovaná inštitúcia na riziko vie posúdiť a ohodnotiť možné riziká klienta. Práve bankopoisťné produkty a spolupráca banky s poisťovňami pri sprostredkovaní poistenia pomáhajú dosiahnuť profesionálnu správu financií klienta aj zabezpečenia pre prípad rizika.

Prvá stavebná sporiteľňa, a. s., plní vaše sny

Najväčšia stavebná sporiteľňa na Slovensku onedlho oslávi 18. narodeniny. Je tu pre tých, ktorí si chcú kúpiť byt, vylepšiť bývanie alebo výhodne zhodnotiť svoje úspory. Stačí si vybrať.

Túžite po novej kuchyni? V predsieni by sa zišlo nahradiť zničenú podlahu a objednať nové vstavané skrine? Alebo ste sa rozhodli, že nastal vhodný čas na kúpu nového bytu, prípadne rodinného domu? Ak hľadáte partnera, ktorý by vám pomohol naplniť vaše sny, práve ste ho našli. Je ním Prvá stavebná sporiteľňa, a. s.

Zhodnocovanie vkladov

Prvá stavebná sporiteľňa, a. s., úročí vklady svojich klientov stálou 2 %-nou úrokovou sadzbou počas celej doby sporenia. Významným bonusom je aj štátna prémie. Má na ňu nárok každý, kto sa rozhodol pre stavebné sporenie a uskutoční v roku vklad na svoj účet stavebného sporenia. Štátna prémie tento rok predstavuje 12,5 % z vkladov

klienta v roku, maximálne 66,39 eura ročne. Výnos zo sporenia počas šiestich rokov v PSS, a. s., dosahuje v priemere ročne až 5,95 %. Vklady klientov sú pritom chránené v plnej výške.

Úvery na mieru

PSS, a. s., úročí stavebné úvery úrokovou sadzbou už od 2,9 % ročne, ktorá sa nemení počas celej doby splácania úveru. Najobľúbenejším stavebným úverom je úver, ktorý možno čerpať až do výšky 40-tisíc eur bez záložného objektu a preukazovania príjmu. Ak klient potrebuje peniaze skôr, ako získa nárok na stavebný úver, má k dispozícii škálu medziúverov s úrokovou sadzbou od 5,59 % ročne.

Riešenie existuje aj pre tých, ktorí nie sú stavebnými sporiteľmi a chcú využiť úvery z PSS, a. s. Pre nich je určený XXL úver s nulovým počiatočným vkladom. Stačí uzatvoriť zmluvu o stavebnom sporení, začať sporiť a vzápätí požiadať o tento druh úveru. Maximálna suma, ktorú PSS, a. s., poskytuje fyzickým osobám, je 170-tisíc eur na osobu, resp. pre manželov alebo partnerov na jeden objekt je to dvojnásobok, teda až 340-tisíc eur.



Viac informácií získate v kanceláriách obchodných zástupcov PSS, a. s., na telefónnom čísle 02/58 55 58 55 alebo na www.pss.sk



UniCredit prehodnotí stratégiu

Nový šéf talianskej banky UniCredit Federico Ghizzoni plánuje prehodnotiť jej doterajšiu stratégiu v regióne strednej a východnej Európy a zvýšiť investície v Poľsku, Rusku, Turecku a Česku. „Čo sa týka výraznejších investícií v regióne, sústredíme sa na niekoľko krajín, tých najväčších. Rusko, Poľsko a Turecko sú tri najväčšie trhy,“ skonštatoval a dodal, že UniCredit plánuje otvoriť nové pobočky aj v Česku.

Ghizzoni pôvodne pôsobil ako zástupca generálneho riaditeľa banky a bol zodpovedný za operácie v strednej a vo východnej Eu-

rópe. Nový šéf UniCredit nevylúčil, že banka z niektorých krajín regiónu odíde. Nespresnil však, z ktorých. Dodal len, že UniCredit sa v slabších štátoch zameria na poskytovanie „vybraných produktových liniek“. Dodal tiež, že na hlavných trhoch UniCredit v strednej a východnej Európe pripadá do úvahy aj akvizícia bánk. **TA**

Štáty USA môžu byť ďalšími obeťami úverovej krízy

Ďalšími obeťami úverovej krízy sa môžu stať jednotlivé štáty USA vďaka svojim obrovským dlhom a rozpočtovým schodkom, uviedla pre CNBC analytička Meredith Whitneyová. Podľa analýzy jej poradenskej spoločnosti Meredith Whitney Advisory Group, ktorá porovnáva riziká ohrozujúce jednotlivé štáty ku kolapsu finančného systému v rokoch 2008 a 2009, je na tom najhoršie Kalifornia.

Podľa Whitneyovej existuje podobnosť medzi štátmi USA a bankami z hľadiska nadmerného miňania týchto štátov a ich zadlženia. Ich dlhy sa od roku 2000 zdvojnásobili a výdavky rástli oveľa rýchlejšie než príjmy.

Existujú však aj štáty, ktoré sú na tom dobre: Texas, Virginia a Nebraska. Tieto dokázali

ustrážiť svoje verejné financie a nie sú príliš ohrozené. Naopak, štáty ako Kalifornia a Michigan sú na tom podľa správy Whitneyovej firmy zle, pričom ich vysoké náklady na obsluhu dlhu môžu viesť až k tomu, že zasiahne federálna vláda a poskytne im finančnú pomoc, čo, samozrejme, zafaží celý federálny rozpočet.

Whitneyová tiež upozornila, že banky ešte úplne neprekonali krízu, keďže im prudko klesajú výnosy z obchodovania, čo spoločne s ďalším prepadom na trhu rezidenčných nehnuteľností stlačí ich zisky v 4. kvartáli **TA**

Dell Financial Services aj v Bratislave

Od októbra rozširuje Európske obchodné centrum Dell v Bratislave svoje aktivity o podporu služieb Dell Financial Services (DFS). Spoločnosť DFS, ktorá poskytuje financovanie nákupu produktov Dell, umiestni v Bratislave dve oddelenia kontroly. V horizonte 12 mesiacov by tak malo vzniknúť 40 nových pracovných miest. DFS sa od roku 1997 zaoberá poskytovaním úverov a pôžičiek pri nákupe služieb a produktov spoločnosti Dell. Bratislavské oddelenia DFS budú podporovať aktivity spoločnosti na americkom trhu. **VN**

Ako sa chrániť pred nepriazňou osudu

Dobrá životnú poisťku uzatvoríte, keď budete rozumieť poisťnej zmluve

O životné poistenie je záujem aj v čase krízy. V neistých časoch by na poistenie mali myslieť najmä tí, ktorí sú zodpovední za financovanie domácnosti, a tí, ktorí splácajú pôžičky.

Životné poisťky môžeme rozdeliť do troch skupín. Základným poistením, ktoré núkajú všetky poisťovne, je kapitálové životné poistenie. V posledných rokoch si obľubu – najmä príslubom vysokých výnosov, získalo investičné životné poistenie. Trefou skupinou je rizikové životné poistenie. Uvedené typy poistení sa líšia spôsobom, ako sa v nich zhodnocuje sporiaca zložka poistenia a ako daný typ poistenia rieši konkrétnu životnú situáciu klienta.

Kapitálové životné poistenie

Podstatou kapitálového životného poistenia je zabezpečenie sa pre prípad neočakávanej životnej situácie, ktorou je smrť poisteného. Pre prípad smrti alebo pre prípad dožitia na konci dohodnutej poisťnej doby sa v kapitálovom životnom poistení určí poisťná suma. Časť poistenia, ktoré klient platí, sa mu nikdy nevráti – spotrebúva sa na poisťné krytie.

Poisťovne lákajú klientov na vysoké výnosy, najdôležitejšie je však poistenie života.

Technická úroková miera dohodnutá v zmluve garantuje klientovi výnos kapitálovej zložky poistenia. Kapitálové životné poistenie je určené pre konzervatívnych klientov, ktorí uprednostňujú dohodnutú poisťnú sumu na konci poistenia pred možnou vyššou sumou (ale bez garancie) pri investičnom životnom poistení.

Investičné životné poistenie

Pri investičnom životnom poistení je klient poistený iba pre prípad smrti. Poisťovňa mu

negarantuje výšku vyplatených prostriedkov na konci trvania zmluvy. Nemožnosť garancie je spôsobená tým, že sporivá časť poisťného sa investuje do podielových fondov, ktorých výnos je neistý.

Poistená osoba je v investičnom životnom poistení krytá pre prípad smrti do výšky poisťnej sumy uvedenej na zmluve alebo do výšky investičného konta. Závisí to od toho, ktorá z týchto dvoch zložiek je vyššia.

Životné poisťovne ponúkajú na výber pre investovanie buď vlastné fondy, alebo fondy spravované domácimi alebo zahraničnými spoločnosťami. Klient má pri tomto type životného poistenia na výber rôzne investičné stratégie. Pre investičné životné poistenie by sa mal rozhodnúť klient, ktorému nie je cudzia problematika investovania do podielových fondov najmä z pohľadu výnosov a rizika jednotlivých typov fondov.

Spoločné znaky kapitálového a investičného poistenia

Kapitálové aj investičné životné poistenie spájajú dva produkty do jedného. Zlučujú sporenie a poistenie života. V oboch produktoch sa dajú zmluvne dohodnúť ešte aj rôzne formy pripoistení (trvalé následky úrazu, čas nevyhnutného liečenia, civilizačné choroby, hospitalizácia, rekonvalescencia...).

Trendom posledných rokov sú hybridné poisťky, ktoré umožňujú investovanie do podielových fondov (investičné životné poistenie), ale garantujú aj minimálny výnos, čo je znakom kapitálového životného poistenia. K takejto inovácii produktov pristúpili poisťovne po tom, ako sa prepadli ceny akcií na burzách v roku 2008 a výnosy z investovanej časti poistenia sa dostali do záporných čísel.

Rizikové životné poistenie

Rizikové životné poistenie na rozdiel od kapitálového a investičného životného poistenia kryje len dohodnutú poisťnú udalosť (napr. akúkoľvek smrť alebo smrť úrazom) a na konci poisťnej doby v prípade dožitia nie je vyplatená žiadna suma.

Praktické využitie rizikového poistenia je pri zabezpečení pôžičiek a úverov. Pri takomto zabezpečení úveru môže často klient získať lacnejší úver.

Vladimír Ješko

Ilustračné foto: SXC



Novinky z ponuky poisťovní

Poisťovňa Kooperativa pripravila v tomto roku nový produkt investičného charakteru, ktorým chce oslovíť čo najširšiu skupinu klientov a nadviazať na atraktívnu sériu indexových investičných poistení, ktoré ponúkala klientom v minulých rokoch.

V poisťovni Generali sa rozhodli na základe pozitívnej odozvy trhu zvýšiť vekovú hranicu pre životné poistenie Testament. Toto životné poistenie môžu uzatvoriť osoby až do veku 80 rokov. V investičnom poistení poisťovňa priebežneprehodnocuje ponuku fondov tak, aby prinášali pre investorov nižšie riziko. Zároveň poisťovňa pripravuje rozšírenie spolupráce s asistenčnými službami pri svojich poisťných produktoch.

Poisťovňa Uniqa ponúka unikátne investičné životné poistenie:

Global Profit System a poistenie Junior Global Profit System s investovaním do fondov renomovanej správcovskej spoločnosti Fidelity.

Allianz - Slovenská poisťovňa prichádza na trh s programom kapitálového životného poistenia pre deti, ktorý finančne ochráni poistené dieťa a súčasne mu zabezpečí čo najhladší vstup do dospelosti. VN

Alternatíva pre komunálne financovanie

Územná samospráva sa nachádza špeciálne v tomto roku v zložitej ekonomickej situácii. Keďže vlastné zdroje vrátane dotácií zo štátneho rozpočtu často nepokrývajú ani najnutnejšie náklady, mestá a obce čoraz častejšie hľadajú pomoc v bankách. O tom, ako vie komunálnej sfére pomôcť Slovenská sporiteľňa, sme hovorili s Ivicou Bachledovou, riaditeľkou oddelenia pre verejný sektor.



S trhovým podielom približne 10 % nie ste nováčikom vo financovaní tohto segmentu. Akú máte stratégiu?

Snažíme sa ponúkať alternatívu v oblasti poradenstva, produktov, služieb aj netradičných riešení. V prospech nás hovorí aj silná kapitálová pozícia banky ako člena medzinárodnej skupiny ERSTE. Naša pobočková a bankomatová sieť je najväčšia na trhu, čo klientom zabezpečuje ľahko dostupnú, komfortnú a flexibilnú obsluhu.

Čo ponúkate mestám a obciam v oblasti financovania?

Poskytujeme škálu produktov od tradičných stredno- až dlhodobých investičných úverov na obdobie do 20 rokov cez spolufinancovanie projektov zo štrukturálnych fondov EÚ, až

po verejno-súkromné partnerstvá, tzv. PPP projekty.

Aké sú alternatívy dlhodobého financovania?

V ponuke máme napr. komunálne obligácie, ktoré predstavujú zabehnutý nástroj financovania v mnohých európskych krajinách. Ďalšou možnosťou je financovanie dlhodobých záväzkov miestnych samospráv formou bezregresného odkupu pohľadávok, tzv. forfaiting.

Ako dokážete obciam a mestám pomôcť pri zhodnocovaní voľných finančných prostriedkov?

Ako alternatívu ku tradičným termínovaným vkladom ponúkame nadštandardné úročenie zostatkov na bežných účtoch. Pre klienta

to znamená transparentný atraktívny výnos, pričom prostriedky sú k dispozícii kedykoľvek, minimalizuje sa nadbytočná operatíva, znižujú sa náklady na poplatky za predčasný výber s pozitívnym dopadom na ekonomiku.

A čo eurofondy?

Samozrejme, bez spolufinancovania a preklenovacieho financovania by sme u klientov nepochodili. Projekt sa nestáva úspešným podpisom zmluvy s riadiacim orgánom, ale až po uplynutí 5-ročného obdobia, počas ktorého riadiaci orgán monitoruje, či boli splnené všetky náležitosti. Mnohé z dobrých projektov končia neúspešne práve vďaka nedostatočnej odbornej starostlivosti. V spolupráci so špecializovanou poradenskou spoločnosťou preto ponúkame odborné poradenstvo.

Finančné nástroje pre obce v skratke

PPP: záruka dodržania termínov a kvality

PPP projekty sú schopné výrazne pomáhať obciam v rozvoji. Dokazujú to úspešne realizované projekty z rôznych krajín, ako napríklad električková sieť v Edinburgu, alebo integrovaný systém parkovania v českom Hradci Králové. Plusom projektov pre samosprávy je možnosť investovať bez vlastného kapitálu do obecných služieb, ktoré môžu po dokončení priniesť okamžitý zisk do obecného rozpočtu a pomôcť splácať celú investíciu. Slovenská sporiteľňa ako člen bankovej skupiny Erste má bohaté skúsenosti s PPP projektmi. Obciam dokáže pomôcť odborným poradenstvom od prípravy projektu až po tender na výber súkromného investora a financovanie.

Forfaiting: efektívna forma prefinancovania dlhodobých záväzkov

Forfaiting predstavuje nástroj, ktorým môžu obce financovať dlhodobé záväzky voči dodávateľom. Banka odkúpi dlh od dodávateľa, následne ho reštrukturalizuje a splácanie rozloží na vopred dohodnuté obdobie. Forfaiting sa bežne využíva pri výstavbe a údržbe obecnej infraštruktúry, ale aj pri financovaní krátkodobých potrieb. Na rozdiel od klasického financovania objem úverov v rámci forfaitingu nevstupuje do ich priamej úverovej angažovanosti v zmysle rozpočtových pravidiel pre územnú samosprávu. Slovenská sporiteľňa pri forfaitingu klientovi nastaví splátkový kalendár nielen na fixnej, ale aj na variabilnej úrokovej sadzbe. A to aj na obdobie dlhšie ako 5 rokov, pričom ponúka ako efektívny nástroj ošetrenia rizika úrokový hedging.

Až 20 % grant pre obce na energetické úspory

Obce a firmy, poskytujúce komunálne služby, môžu v Slovenskej sporiteľni získať prefinancovanie investícií do energetických úspor spolu s nenávratným grantom až 20 % z celkovej výšky úveru. Projekty ako rekonštrukcia obecných budov, obnova verejného osvetlenia, zefektívnenie dodávok tepla či využitie alternatívnych zdrojov energie je teraz možné financovať zvýhodneným úverom zo Slovenskej sporiteľne. Bonusom je vďaka EBRD možnosť získať nenávratný grant až do 20 % z celkovej výšky úveru. Investícia tak vďaka špeciálnemu úveru, zameranému na podporu úspor energií, vyjde o 10 až 20 % lacnejšie. A získanú úsporu je možné okamžite využiť na financovanie ďalšieho skvalitnenia života v obci či meste bez akýchkoľvek obmedzení.

Eximbanka chce v roku 2011 zarobiť milión

Slovenská Eximbanka si naplánovala v budúcom roku dosiahnuť zisk pred zdanením 1,18 milióna eur. „Po odpočítaní dane z príjmov čistý zisk dosiahne výšku 963 000 eur, čo znamená nárast oproti očakávanej skutočnosti za rok 2010 o 4,3 %,“ informuje banka. Banka chce podporiť slovenský vývoz v celkovej výške 3,04 miliardy eur, čo by predstavovalo 6,2 % z predpokladaného objemu exportu. V budúcom roku v porovnaní s tohtoročným by tak mal byť vývoz podporený viac o 0,51 %, teda 0,51 miliardy eur. **TA**

Najväčší poskytovateľ pôžičiek v Japonsku vyhlásil bankrot

Japonský poskytovateľ spotrebiteľských pôžičiek Takefujii vyhlásil bankrot. Jeho dlh dosiahol 433,6 miliardy jenov (3,81 miliardy eur). Takefujii je najväčším úverovým ústavom, ktorý skrachoval po tom, ako súd v krajine nariadil viacerým úverovým spoločnostiam, aby klientom vrátili časť úrokov, a sprísnil úverové podmienky. Firma bojovala o prežitie od roku 2006, keď súd rozhodol, že spolu s ďalšími poskytovateľmi spotrebiteľských úverov žiadali od klientov príliš vysoké úroky, a nariadil im, aby rozdiel vrátili. Úverovým ústavom tiež sťažilo situáciu aj zníženie maximálnej úrokovej sadzby. **TA**

Do daňových rajov odchádza viac firiem

Stovky podnikateľov zo SR každoročne presúvajú svoje sídla do daňových rajov, pričom na Slovensku stále podnikajú, ale dane platia inde. Odliv firiem nespomalilo ani prijatie eura, pretože záujem o presun sídla firiem rastie medziročne približne o 15 %.

„Očakávam, že atraktivita daňových rajov naďalej porastie. Podnikatelia sú na Slovensku stále vnímaní trochu podozrivo a musia podrobne odhaľovať svoje majetkové pomery. K rozhodnutiu presunúť firmu prispieva taktiež obava, že v dôsledku vysokého schodku štátneho rozpočtu nakoniec vzrastú i dane právnických osôb,“ konštatoval daňový analytik spoločnosti Akont Trust Company Michal Friedberger. Hlavným motorom odchodu zo Slovenska sú najmä nižšie dane. Tieto dôvody rozhodujú u 42 % podnikateľov. „Firmy sa presúvajú najmä do Holandska alebo na Cyprus. V poslednom čase je atraktívny taktiež Nový Zéland. Podnikateľov láka nižšie zdanenie príjmu právnických osôb alebo nízke zdanenie obchodovania s cennými papiermi,“ uviedol Friedberger. Popiera zvlášť predstavu, že za výhodnejšími daňami miznú firmy na Bahamy alebo Kajmanské ostrovy. Tropické daňové rajy slovenskí podnikatelia prakticky nevyužívajú. **TA**

Vysoký úrok aj prístup k úsporám

Záujem o sporenie v bankách na Slovensku dlhodobo klesá. Vyplýva to z prieskumu, ktorý pre Slovenskú sporiteľňu vypracovala agentúra GfK. Z prieskumu zároveň vyplýva, že najväčší záujem je o sporenie, pri ktorom sa peniaze klientom výhodne zhodnocujú a zároveň k nim majú kedykoľvek prístup. Slovenská sporiteľňa prináša na trh nový typ sporenia k účtu, pri ktorom sa peniaze klientom zhodnocujú úrokom 2 % ročne a zároveň k nim majú prístup vtedy, keď ich potrebujú. Klienti si každý mesiac môžu sporiť sumu od 15 do 300 eur. Pravidelné sporenie k Osobnému účtu môžu klienti využívať bez poplatkov.

Sporenie k Osobnému účtu so sebou navyše



prináša možnosť zhodnocovania úspor v špeciálnom konzervatívnom fonde. Rozložiť sporiacu sumu na dve rovnaké časti má pre klienta viacero výhod. Rozhodnutím sporiť si aj do fondov sa mu okamžite zvyšuje úroková sadzba na sporiacom účte z 2 % na 2,4 % ročne. Doba sporenia vo fonde je neobmedzená a rovnako aj prístup k svojim peniazom má klient kedykoľvek. **VN**

Hypoúver s klesajúcou maržou

Jeseň tohto roku je optimálnym obdobím pre kúpu nehnuteľnosti s nízkym úrokom na hypoúvere. Posledné správy o pomalom raste ekonomik eurozóny skôr naznačujú iba pozvoľný rast medzibankových sadzieb. UniCredit Bank prišla so systémom, kde princíp transparentnosti ostáva zachovaný a zároveň je nastavený kompenzovať prípadný nárast Euriboru.

Ide o hypoúver s klesajúcou maržou. Tento model je postavený na transparentnosti úrokovej sadzby a kompenzácií prípadného nárastu

Euriboru v budúcnosti. Transparentná úroková sadzba sa skladá z Euriboru, ktorý sa aktualizuje každých 6 mesiacov, a zo štartovacej bankovej marže. Pri tomto type hypoúveru (Hypoúver Invest a Free Hypoúver) bude banka štartovaciu maržu každých 6 mesiacov postupne znižovať o 0,15 % p. a. až na minimálnu hodnotu, ktorú banka stanovila pri podpise zmluvy. Minimálna marža ostáva platná až do konca splatnosti úveru. Čím dlhšie spláca klient úver, tým menšiu maržu banke platí. **VN**

Na investícii do zlata sa neprerába

Od roku 2000 vzrástla hodnota zlata o 357 %. Hodnota peňazí pritom klesá tempom približne 2 % ročne. Americký dolár napríklad stratil za posledných 100 rokov až 96 % svojej hodnoty. Dôkazom je porovnanie vozidiel automobilky Ford, ktoré sa na trhu predávali v rôznom období. V roku 1910 sa hodnota Fordu Fizzy, ktorý stál 850 amerických dolárov, pohybovala na úrovni 42,5 unce zlata. Dnes sa automobil Ford Mondeo predáva za 45 000 dolárov, ale jeho hodnota v zlate je 42,5 unce rovnako ako v prípade Fordu Fizzy. Značí to, že za uncu zlata si



v prepočte môžete kúpiť rovnaké množstvo tovaru ako v minulosti. Rastúci dopyt po tomto drahom kove (4 000 t/rok) pritom už dlhodobo prevyšuje objemy jeho ťažby (2 680 t/rok 2009). Náklady na ťažbu jednej unce zlata sa pritom stále zvyšujú. Zlato však nepodlieha intenzívnej spotrebe ako iné nerastné suroviny, a preto takmer celá nová produkcia zvyšuje existujúce zásoby. Produkt GoldConto spoločnosti Broker Service Group ponúka plán sporenia alebo jednorazovú kúpu zlata s jeho uložením v rakúskych bankách. **JF**

HSBC bude mať nového predsedu

Britská veľkobanka HSBC, ktorá je najväčším európskym finančným ústavom, bude mať od januára nového predsedu. Jej terajší šéf Michael Geoghegan zloží funkciu na Silvestra a koncom marca odíde do dôchodku. Po ňom nastúpi Stuart Gulliver, ktorý teraz vedie divíziu investičného bankovníctva tohto ústavu. Banku opustí aj finančný šéf Stephen Green, ktorý sa na budúci

rok stane v britskej vláde novým ministrom ochodu. Gulliver podrobne pozná toto finančné impérium. Analytici predpokladajú, že sa v stratégii veľkobanky zmenia len niektoré drobnosti. Banka má 145-ročnú históriu a podniká v 86 krajinách. Je treťou najväčšou na svete, pričom dve najväčšie banky sú v Číne. **TA**

Bohatými robí ľudí to, čo robia po práci

Internet umožňuje každému stať sa portfólio manažérom vlastného majetku

Rozhovor s Karolom Piovarcysom, riaditeľom pobočky Saxo Bank v Prahe, o tom, ako sa dá obchodovať na trhu FOREX cez internet.

„Internet a moderné technológie umožňujú rovnako kvalitný typ informácií za dostupnú cenu a zmazávajú informačnú výhodu, ktorú doteraz mali len banky, dôchodkové fondy alebo investičné spoločnosti. Dnes môže byť každý vlastným portfólio manažérom. Kríza nám ukázala, že nikto nie je voči nej odolný, prečo by si teda človek nemal svoje aktíva riadiť sám a vziať riziko na seba, než ich zveriť niekomu inému a ešte mu za to platiť?“ uvádza Karol Piovarcys, riaditeľ pobočky Saxo Bank v Prahe.

■ Akú investičnú stratégiu v súčasnosti svojim klientom odporúčate?

Súčasná kríza si vyžiadala omnoho flexibilnejší prístup, a to predovšetkým v zaistení rizík. Model – lacno kúp, drž pár rokov a potom predaj draho – už, bohužiaľ, nefunguje. Investori musia svoje portfóliá aktívne riadiť, počítať skôr

Klasický investičný model: „Lacno kúp, podrž a potom draho predaj,“ dnes už neplatí.

s krátkodobým horizontom a nezabúdať na ich zaistenie pomocou limitov, stop-loss príkazov a derivátov. Investori sa v dôsledku krízy priklonili k rizikovejším aktívam s vyšším potenciálom výnosu, ako je napríklad obchodovanie cudzích mien alebo menových opcii.

■ Pokiaľ by som sa ako úplný laik rozhodol investovať do niektorého z menej tradičných inštrumentov prostredníctvom Saxo Bank, čo všetko musím podniknúť, aby som mohol začať obchodovať?

V prvom rade by som vám odporúčal otvoriť



Karol Piovarcys

si demo účet, kde sa potenciálny investor môže zoznámiť so samotným trhom a vyskúšať si obchodnú platformu. Ďalej by som vám odporúčal účasť na seminároch, ktoré pravidelne usporadúvame. A, samozrejme, čítanie odbornej literatúry, ktoré považujem takmer za povinnosť. Saxo Bank práve vydala brožúru FOREX MASTERCLASS, týkajúcu sa obchodovania na trhoch FOREX. Brožúra je vhodná pre začiatočníkov a rovnako pre obchodníkov, ktorí už poznajú základné princípy fungovania trhu FOREX, ale pred otvorením reálneho účtu potrebujú získať väčšiu sebadôveru. FOREX MASTERCLASS je tiež určená pracovne vyťažným profesionálom, ktorí chcú diverzifikovať a aktívne riadiť svoje investičné portfóliá.

■ Obchodovanie na FOREX trhoch nebolo nikdy hrou pre tých, ktorým chýba odvaha. Rovnako nie je vhodné pre každého investora. Aký typ investora by podľa vášho názoru mal zvážiť obchodovanie s cudzími menami?

FOREX by mohol zaujímať napríklad tých, ktorí sa už teraz venujú obchodovaniu s akciami, dlhopismi alebo inými typmi aktív. FOREX trhy totiž umožňujú diverzifikovať investičné portfólio a v praxi tak zmenšiť jeho celkovú volatilitu. Ceny akcií a akciové indexy sa síce vyvíjajú rozdielne, ale majú tendenciu pohybovať sa synchronne. Pokiaľ teda do svojho investičného portfólia investor zahrnie typ

aktíva, ktoré nie je závislé od pohybov trhu, ktorým podlieha zvyšok jeho portfólia, je jednoznačne vo výhode. Obchodovanie na trhu FOREX teda ponúka vynikajúci spôsob, ako prostredníctvom vyváženej obchodnej stratégie obmedziť trhové riziko.

■ Veľa ľudí však môže namietkať, že sú celý deň v práci a keď prídu domov, chcú si odpočinúť...

Tu by som rád použil myšlienku z filmu Road to Perdition (Cesta do zatratenia) s Tomom Hanksom: „Bohatými robí ľudí to, čo robia po práci.“ Môžeme sa na to pozrieť v porovnaní s krajinami, ako sú Čína alebo India, kde neexistuje dôchodkový systém, takže ľudia majú dôchodok len z toho, čo si ušetria. A ako si peniaze ušetria, záleží len na nich. Títo ľudia sú už od detstva nútení uvažovať o tom, čo sa stane s ich peniazmi za určitý čas a ako ich

Potenciálny investor sa môže zoznámiť s fungovaním trhu cez demo účet.

uchovávať a zhodnotiť. Peniaze majú v súkromných dôchodkových fondoch, v drahých kovoch, šperkoch. Súčasný zvýšený záujem o tieto formy investovania je typickým signálom toho, že ľudia sa snažia hľadať tradičnú hodnotu pre úschovu bohatstva. Žijeme v informačnej dobe, nikdy nebolo jednoduchšie vybrať si správne informácie. Prečo by si teda človek nemal svoje aktíva riadiť sám a vziať riziko sám na seba, než ich zveriť niekomu inému a ešte mu za to platiť?

■ Začínate obchodovať s cudzími menami? Alebo už nejaké skúsenosti máte a hľadáte tipy, ako zdokonaľiť svoju obchodnú stratégiu na trhoch FOREX?

Objednajte si bezplatne brožúru FOREX MASTERCLASS od Saxo Bank a zistíte o obchodovaní na trhu FOREX viac. Kontaktujte nás na inforsk@saxobank.com, v predmete e-mailu uveďte „Forex Masterclass“ a my vám brožúru obratom zašleme.

VN



Lízing je najflexibilnejšia forma financovania

Kúpa auta na splátky cez jeho nájom je pre zákazníka stále výhodná

Lízing stále patrí medzi najpopulárnejšie formy financovania áut aj napriek prudkému prepadu trhu pred dvoma rokmi.

Podľa Asociácie lízingových spoločností sa v prvom polroku 2010 uzatvorili cez lízing nové obchody na osobné a úžitkové autá v hodnote 425 miliónov eur a na nákladné automobily v hodnote 124 miliónov eur. Dopyt po lízingových produktoch je však nižší ako v predchádzajúcich rokoch a je zrkadlom stagnujúcej investičnej nálady na Slovensku spôsobenej hospodárskou krízou. Konkurencia v oblasti lízingu za takmer dve desaťročia však prispela k vysokej kvalite služieb a k mnohým výhodám pre zákazníkov.

Ak chcete nové auto

Pri obstarávaní auta máte viacero možností – platba v hotovosti, splátky alebo lízing. Banky poskytujú pri financovaní vozidiel dva typy spotrebných úverov. Pri hotovostnej pôžičke neskúmajú účel, na ktorý chcete použiť poskytnuté peniaze. Bezhotovostná pôžička je zasa pevne viazaná na

kúpu automobilu, pričom zákazník ručí predmetom, na ktorý dostal úver. Bezhotovostné pôžičky poskytujú aj lízingové spoločnosti.

Vlastnícke vzťahy

Hlavný rozdiel medzi finančným lízingom a úverom je vo vlastníckom vzťahu. Pri lízingu sa zákazník stáva majiteľom predmetu až po splatení všetkých splátok, zatiaľ čo pri pôžičke prechádza do jeho vlastníctva hneď pri kúpe, hoci záložné právo túto skutočnosť do značnej miery relativizuje. Ani pri bezhotovostnom úvere nie ste reálnym majiteľom auta, kým ho nesplátite, pretože to sa rovnako ako pri lízingu využíva ako forma ručenia. Ak by ste prestali splácať úverové splátky, o vozidlo by ste prišli bez ohľadu na to, že ste jeho majiteľom.

Princíp lízingu je založený na trojstrannom vzťahu. Na jednom jeho konci stojí predajca, na druhom kupujúci a medzi nimi sa nachádza lízingová spoločnosť. Tá od predajcu kupuje vozidlo, o ktoré má klient záujem. Ako jeho majiteľ ho následne poskytuje do prenájmu zákazníkovi,

ktorý pravidelne po určitú dobu uhrádza lízingovej spoločnosti splátky. Až po ich splatení prechádza vlastníctvo na zákazníka. Túto situáciu dopĺňa niekoľko ďalších výhod.

Lízing je rýchlejší

Pri lízingu osobných automobilov býva odsúhlasenie žiadosti omnoho rýchlejšie ako pri bankovom úvere, v niektorých prípadoch dokonca netrvá vybavenie potrebných formalít ani jeden deň. Vzhľadom na to, že majiteľom auta je lízingová spoločnosť, pri zložení primeranej akontácie stačí na overenie totožnosti zákazníka občiansky preukaz a jeden ďalší osobný doklad. Len pri drahších vozidlách lízingové spoločnosti vyžadujú aj iné doklady, napríklad rodný list, v odôvodnených prípadoch však postupujú individuálne, najmä ak o lízing prejaví záujem podnikateľský subjekt. Kupujúci si väčšinou výšku akontácie môže zvoliť sám, pričom platí pravidlo, že čím je vyššia, tým nižšie sú splátky a tým menej kupujúci „preplati“ cenu automobilu. Keďže lízingový trh v segmente automobilov je

Podiel lízingu na oficiálnom predaji nových vozidiel

Osobné autá	Úžitkové vozidlá	Nákladné automobily
45 %	62 %	75 %

*Zdroj: Asociácia lízingových spoločností, údaje za 1. polrok 2010

rozdelení podľa značiek a väčšina predajcov poskytuje finančné služby cez špecializované koncernové lízingové spoločnosti, kupujúci môže podpísať zmluvu aj priamo v predajni a domov sa odviezť na novom aute. Univerzálne lízingové spoločnosti, za ktorými stoja veľké banky, zasa vedia poskytnúť lízing na všetky typy áut, ktoré sa predávajú na Slovensku. Klientovi navyše ponúkajú zvýhodnenú havarijnú poisťku, ktorá je

Konkurencia na lízingovom trhu zvyšuje kvalitu služieb a prináša výhody zákazníkom.

pri lízingu povinná. Umožňuje im to skutočnosť, že ako vlastníci prenajímaného majetku, ktorý sa pohybuje rádovo v miliardách eur, si dokážu v poisťovniach dohodnúť lepšie podmienky ako súkromné osoby alebo samostatné podnikateľské subjekty. Výhoda lízingu spojeného s poistením spočíva aj v tom, že poistné uhrádzate v splátkach, nie ročne vopred, ako by to bolo pri štandardnej kúpe.

Pri lízingu uhrádzate splátky mesačne, štvrťročne alebo sezónne. Sezónne splátky sú výhodné najmä pri financovaní špeciálnej, napríklad pol-

nohospodárskej techniky. Do lízingových splátok môže byť zahrnutá aj zákonná poisťka a doplnkové typy poistenia, napríklad poistenie rizika pred neschopnosťou splácať lízing, úrazové poistenie posádky či poistenie finančnej straty v prípade poistnej udalosti (krádež, odcudzenie).

Lízing pomáha v krízových situáciách

Ak sa zákazník rozhodne využiť spotrebný úver, rozhodne by mal tiež uvažovať o havarijnom poistení. Môže totiž nastať situácia, že ak vozidlo zostane po dopravnej nehode nepojazdné, klient bez poistného krytia bude musieť splatiť zvyšok úveru z vlastného vrecka bez ohľadu na to, že má na aute totálnu škodu a nemôže ho viac používať. Banka sa môže domáhať zvyšku peňazí aj formou exekúcie iného majetku.

Lízing je výhodnejšou alternatívou financovania automobilov aj v prípade, že sa dostanete do finančných ťažkostí a nevládzate uhrádzať splátky, resp. nevyužívate naplno predmet lízingu. Vtedy môžete požiadať lízingovú spoločnosť o predčasné ukončenie zmluvy. Najjednoduchším spôsobom je jej prevod na iný subjekt, ktorý prevezme na seba záväzky pôvodného nájomcu a pokračuje v lízingovej zmluve. Ide o pružné a rýchle riešenie, navyše sa vám môže vo forme odstupného vrátiť aj časť vložených prostriedkov.

Lízing sa na Slovensku stal takmer výhradnou alternatívou na kúpu automobilu za hotové peniaze. Túto pozíciu si tuzemské lízingovky vybudovali v 90. rokoch, keď komplexne podporovali predajcov áut nielen v ich odbyte, ale veľakrát suplovali aj banky, napríklad v skladovom a prevádzkovom financovaní a faktoringu. Na snahy bánk dobehnúť stratené pozície v oblasti financovania automobilov lízingové spoločnosti zareagovali zavedením úverov šitých na mieru ich používateľov.

Operatívny lízing

Osobitnú kapitolu predstavuje operatívny lízing, ktorý uľahčuje správu vozového parku veľkých firiem. V podstate ide o komplexný outsourcing vozidiel, ktoré si spoločnosť prenajíma na určitý čas a počet prejazdených kilometrov, za čo platí mesačné poplatky. O nič viac sa nemusí starať. Lízingová spoločnosť pre klienta zabezpečuje všetky administratívne úkony súvisiace s obstaraním automobilu, uzatvára za neho povinné zmluvné i havarijné poistenie, likviduje poistné udalosti, platí cestnú daň. Má na starosti aj údržbu, servis a opravy. Na rozdiel od finančného lízingu však vozidlo po skončení nájmu neprechádza do majetku firmy, ale ostáva vo vlastníctve lízingovej spoločnosti.

Igor Krigler, konateľ VB LEASING SK
Ilustračné foto: TASR

Autá strednej triedy na lízing

Príklady financovania áut strednej triedy, s motorom v objeme do 2 000 cm³, ktoré ponúkali lízingové spoločnosti ku koncu septembra.

Financovanie auta cez lízing sa vyplatí. V dvoch prípadoch, ktoré uvádzame nižšie ide o finančný lízing, v jednom o operatívny lízing.

VB Leasing: Renault Laguna

Obstarávacia cena auta s DPH je 25 000 eur. Pri akontácii 30 % (7 500 eur) a dobe trvania lízingu 36 mesiacov spláca zákazník auto v mesačných splátkach 590,59 eura. V splátke je zahrnuté aj havarijné poistenie. Pri podpísaní zmluvy je možné uzatvoriť aj zmluvu o PZP, s výberom PZP od štyroch poisťovní, pri PZP od poisťovne Uniqa si zákazník mesačne priplati ďalších 15,37 eura. Odpredajný poplatok pri

skončení lízingu je 33 eur a celkovo zákazník po skončení lízingu zaplatí za auto 27 144 eur.

UniCredit Leasing Slovakia: BMW 320i Touring

Auto je ponúkané v rámci exkluzívnej spolupráce UniCredit Leasingu s BMW Financial Services cez finančný lízing. Obstarávacia cena auta s DPH je 32 300 eur, akontácia 35 % (11 305 eur), doba trvania lízingu 36 mesiacov. Mesačná splátka s DPH s poistením je 656,88 eura. V splátke je havarijné aj PZP poistenie od spoločnosti Kooperativa. Odpredajný poplatok pri skončení lízingu je 35,70 eura, poplatok pri ukončení zmluvy je 79 eur a celkovo zákazník po skončení lízingu zaplatí za auto 34 514,06 eura. Klient si môže zvoliť aj poistenie finančnej straty GAP a poistenie schopnosti splácať CPI.

ALD Automotive: Peugeot 308

Auto je ponúkané na operačný lízing, teda bez možnosti odkúpenia po skončení doby lízingu. Mesačná splátka lízingu s DPH je 518,59 eura pri zmluve na 36 mesiacov (90 000 km).



V splátke je zahrnuté PZP a havarijné poistenie od poisťovne Generali Slovensko, cestná daň, servisné náklady, výmena zimných pneumatík, asistenčná služba, diaľničný poplatok v SR, poplatok za správu, tankovacia karta EuroShell, náhradné vozidlo a vlastný finančný poplatok. Spolu za tri roky užívania auta zákazník zaplatí 15 690 eur, spoločnosť ALD Automotive ponúkala koncom septembra na túto cenu zľavu 8 %, zákazníka teda auto vyjde na tri roky na 14 434,80 eura.

VJ
Ilustračné foto: SXC

Pracovná zmluva na dobu určitú

Pri sezónnych prácach možno pracovný pomer predlžovať

Zákonník práce nedovoľuje predlžovať pracovnú zmluvu na dobu určitú neobmedzene. Cieľom je chrániť zamestnanca a zabrániť neustálemu predlžovaniu pracovného pomeru.

Pracovný pomer sa v zmysle slovenského Zákonníka práce zakladá prostredníctvom pracovnej zmluvy. Zákonník práce ustanovuje aj jej podstatné náležitosti, bez ktorých je pracovný pomer uzavretý neplatne. Podstatnou náležitosťou je najmä:

- druh práce, na ktorý sa zamestnanec prijíma,
- miesto výkonu práce,
- deň nástupu do práce,
- mzdové podmienky, ak nie sú dohodnuté v kolektívnej zmluve.

Aby sa zabránilo zneužívaniu neustáleho predlžovania pracovného pomeru na určitú dobu

a aby sa zvýšila ochrana zamestnancov, je problematika zmlúv na určitú dobu upravená konkrétnymi ustanoveniami Zákonníka práce.

Najviac dvakrát a na dva roky

Pri uzatváraní zmlúv na určitú dobu treba mať na pamäti najmä niektoré dôležité skutočnosti. Pracovný pomer na určitú dobu môže byť dohodnutý najdlhšie na dobu dvoch rokov. Počas tejto doby je možné ho predĺžiť alebo opätovne dohodnúť v rámci dvoch rokov najviac dvakrát. Zákon teda časté predlžovanie pracovného pomeru na určitú dobu, v minulosti viackrát zneužívané niektorými zamestnávateľmi, výrazne obmedzuje. Z týchto ustanovení by sa mohlo zdať, že opätovne predlžovať pracovný pomer na určitú dobu nie je v súlade so Zákonníkom práce.

Výnimky, ktoré dovoľuje Zákonník práce

Zákonodarca však pamätal aj na prípady, keď nie je účelné zabraňovať ďalšiemu zamestnávaniu zamestnancov. Preto existujú aj výnimky,

keď predlžovanie pracovného pomeru alebo opätovné dohodnutie pracovného pomeru možné je. Okrem iných dôvodov to zákon umožňuje napr. z dôvodu:

- zastupovania zamestnanca,
- vykonávania prác, pri ktorých je potrebné podstatne zvýšiť počet zamestnancov na prechodný čas nepresahujúci osem mesiacov v kalendárnom roku,
- vykonávania prác, ktoré sú závislé od striedania ročných období, každý rok sa opakujú a nepresahujú osem mesiacov v kalendárnom roku (sezónne práce).

Účelom vyššie uvedených dôvodov je napomáhať podnikateľskému rozvoju pri minimalizácii nákladov zamestnávateľa a taktiež poskytnúť možnosť zamestnania napr. dlhodobo nezamestnaných aspoň na určitý čas. Pokiaľ sa zmluva predlžuje alebo sa pracovný pomer uzatvára opätovne na základe zmienených dôvodov, tie majú byť uvedené aj v pracovnej zmluve. Vylúčia sa tým pochybnosti o porušovaní či obchádzaní zákona.

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

Aby ľudia chodili do práce v pohode

Popredná poradenská spoločnosť v oblasti HR priniesla na Slovensko podporné programy pre zamestnancov, známe ako EAP (Employee Assistance Programs).



Programy sú v strednej a východnej Európe novinkou v oblasti riadenia ľudských zdrojov. Ide o konzultačno-koučingové služby, v rámci ktorých majú zamestnanci formou anonymnej linky k dispozícii nonstop odborné poradenstvo a pomoc pri riešení rozličných otázok pracovného aj súkromného charakteru.

Eliminujú problémy

Základným cieľom programov EAP je zlepšenie pracovného výkonu a psychickej odolnosti za-

mestnancov. Prinášajú zamestnancom celkovú psychologickú podporu a eliminujú problémy, ktoré môžu byť ohrozením pre dobré fungovanie pracovného tímu.

„Oblasť eurozóny je podľa nás trhom budúcnosti. Veríme, že stredná a východná Európa prinesie svojmu kontinentu budúci rast. V stratégii riadenia ľudských zdrojov vychádzame zo skutočnosti, že jednotlivci reagujú na zmeny

rozdielnym spôsobom,“ vysvetľuje Tak Ming Lai, Chief Operation Officer spoločnosti Human Dynamic. Dôležité je podľa neho zamerať sa na individuálnu podporu zamestnancov, na ich osobnostnú aj profesijnú integráciu.

Najcennejší majetok

„V regióne Ázie a Pacifiku sme sa počas posledných dekád hospodárskeho rastu naučili, že zamestnanci sú najcennejším majetkom firmy, a preto ich treba podporovať z hľadiska ich dlhodobej produktivity a úspešnosti,“ zdôrazňuje Tak Ming Lai.

„Snažiť sa za každú cenu dosiahnuť vysokú výkonnosť bez toho, aby sme svojim pracovníkom poskytli podporu a starostlivosť, je veľmi krátkozraký prístup. Keď sa zostrí konkurenčný boj o schopných a nadaných pracovníkov, k čomu nepochybne v regióne strednej a východnej Európy v nasledujúcich rokoch dôjde, udržanie a motivovanie najlepších zamestnancov sa stane najdôležitejšou stratégiou v oblasti human resources,“ dopĺňa.

AS/JF

Slovenskí odberatelia neplatia načas

EOS spracováva mesačne okolo 18 000 pohľadávok za viac ako 15 miliónov eur

V súvislosti s krízou sa výrazne zhoršila platobná disciplína firiem. O možnostiach riešenia a predchádzaní problémom, vyplývajúcim z druhotnej platobnej neschopnosti, hovorí konateľ EOS KSI Slovensko Ing. Michal Šoltes.

■ **Aká je platobná schopnosť slovenských firiem?**

V súčasnosti je pomerne častým úkazom platobná neschopnosť, aj keď sa nedá povedať, že v minulosti bola situácia úplne iná. Teraz je však viac tých, ktorí platíť nevedia, oproti tým, ktorí platíť nechcú.

■ **Je to dôsledok krízy?**

Platobná neschopnosť firiem, ale aj fyzických osôb sa od roku 2009 rozhodne zvýšila. Najväčší pokles platieb sme zaznamenali v januári 2009, kedy na platenie záväzkov mala čiastočne vplyv aj konverzia na euro. Vývoj naznačuje, že dostať platobnú disciplínu na úroveň predkrízového obdobia bude veľmi náročné.

■ **Môžu sa firmy brániť?**

Určite áno. Prvým krokom je zvýšenie opatrnosti. Je vhodné preveriť si aktuálnu situáciu partnera, prípadne požadovať úhradu vopred alebo aspoň čiastočnú úhradu.

■ **Sú na to zákazníci ochotní pristúpiť?**

V každom prípade je to ideálne riešenie a stojí za zváženie, akým spôsobom motivovať zákazníka, aby nám zaplatil vopred – či už celú sumu alebo časť. Na Slovensku sa udomácnil nezdravý jav, že veľa firiem potichu akceptuje nedodržiavanie termínov splatnosti u svojich zákazníkov a začína pracovať s pohľadávkami často 20 až 30 dní po splatnosti. Najbežnejšou príčinou je strach o udržanie zákazníka. Ale práve v tomto problematickom období je nevyhnutné naučiť svojich zákazníkov, že je normálne požadovať úhradu najneskôr v deň splatnosti.



Michal Šoltes

■ **Je vymáhanie pohľadávok efektívnym spôsobom, ako získať svoje peniaze späť?**

Inteligentné vymáhanie pohľadávok je jeden z najefektívnejších spôsobov, ako minimalizovať straty. Čoraz aktuálnejším je kompletný outsourcing pohľadávok, kedy sa o úhradu faktúr stará od začiatku špecializovaná firma. Výsledkom je maximálne efektívny a rýchly proces. Ďalším veľmi efektívnym spôsobom riešenia pohľadávok je ich predaj, kedy riziko prechádza na kupujúceho.

■ **Koľko stojí vymáhanie?**

Cena za takéto služby závisí najmä od počtu, objemu a veku pohľadávok. Odmena za mimosúdne vymáhanie pohľadávok je najčastejšie provízia z úspešne vymoženej čiastky. V zásade platí pravidlo, že čím sú pohľadávky vyššie a mladšie, tým je nižšia cena a naopak.

■ **Ako treba ísť na zákazníka, ktorý neplatí za to, čo si objednal? Ako sa ho podari presvedčiť, aby zaplatil?**

Spôsobov a metód je veľa a každá stratégia funguje na určitý typ neplatiča. V princípe je však dobré dodržiavať tieto základné pravidlá: S vymáhaním je potrebné začať čo najskôr a mať jasne definovanú stratégiu postupu. Buďte dôslední vo svojich vyjadreniach, trvajte na dohodnutých termínoch. Buďte flexibilní a hľadajte viaceré možnosti akceptovateľného riešenia. Snažte sa spustiť finančné toky.

Majte vždy na pamäti hlavný cieľ – vymôcť čo najviac, čo najskôr.

■ **Dajú sa pohľadávky zabezpečiť? Aké výhody to ponúka?**

V súčasnosti existuje viacero spôsobov zabezpečenia pohľadávok. Cieľom a výhodou zabezpečenia je buď v plnej miere zabrániť stratám z realizovaného obchodu (banková záruka, akreditív), minimalizovať straty (poistenie, faktoring), v čo najväčšej miere skrátiť proces vymáhania (záložné právo, notárska zápisnica), alebo preniesť zodpovednosť za úhradu aj na iné osoby (zmenky, ručenie).

■ **Sú možnosti, ako firmy môžu o niekom zistiť, či je to podvodník alebo notorický neplatič?**

Inkasné spoločnosti zhromažďujú množstvo údajov, na základe ktorých je možné posúdiť, či sa subjekt javí ako notorický neplatič, prípadne podvodník. Často sa v praxi stáva, že skúmaný subjekt je evidovaný v databáze aj niekoľkokrát ako neplatič a ani v jednom prípade neprišlo k úhrade. Takisto sú na internete dostupné databázy, kde sa dá zistiť, či skúmaný subjekt nemá záväzky voči Sociálnej poisťovni, zdravotným poisťovňam, daňovému úradu, lízingu spoločnostiam a podobne. Kombináciou spomínaných zdrojov je možné ľahšie indikovať neplatiča.

Prípravili
Valéria Nagyová,
Ladislav Začka

Skupina EOS

Skupina EOS je jedným z vedúcich medzinárodných poskytovateľov individuálnych služieb od získania zákazníka cez elektronické vybavovanie platieb až po inkaso a odkúpenie pohľadávok. EOS má vyše 5 000 zamestnancov a s vyše 40 dcérskymi spoločnosťami ponúka služby svojim 20 000 zákazníkom vo viac ako 20 krajinách sveta. Na Slovensku pôsobí EOS KSI Slovensko, s. r. o., od roku 1997, má takmer 200 zamestnancov a poskytuje svoje služby 250 klientom. Mesačne spracováva okolo 18 000 nových pohľadávok v celkom objeme viac ako 15 miliónov eur.

■ naša anketa

Téma: goodwill

1 Aký význam pripisujete goodwillu (dobré meno spoločnosti) z hľadiska úspechu firmy a jej pozície na trhu? Nazdávate sa, že dobrý goodwill je dnes pre firmy dôležitejší ako v minulosti?

2 Akým spôsobom pristupujete k budovaniu a udržiavaniu (ochrane) goodwillu vašej spoločnosti?



ROMANA NÝDRLE
Head of Corporate Communications,
MAKRO Cash & Carry
ČR, s.r.o./METRO Cash & Carry Slovakia, s.r.o.

1 Dobrá povest' je pre každú spoločnosť základná, a to o to viac, keď poskytuje služby. V spoločnosti Metro sa trvalo usilujeme o zlepšenie služieb poskytovaných našim zákazníkom, preto sme tohto roku, kedy oslavujeme desať rokov od vstupu na trh, upravili predajné

Realizujeme aj projekty, ktoré podporujú podnikanie našich zákazníkov.

plochy vo všetkých našich piatich veľkoobchodných strediskách. Zmeny, ktoré sme predstavili, presne odrážajú výsledky prieskumu medzi našimi profesionálnymi zákazníkmi na Slovensku. Na konci októbra otvárame v bratislavskej časti Devínska Nová Ves naše šieste Metro. Dobré meno v našej spoločnosti znamená byť bližšie k zákazníkovi a vedieť ich počúvať. Ďalšou oblasťou, na ktorú sa zameriavame, je spoločenská zodpovednosť. Dlhodobu podporujeme Potravinovú banku Slovenska, ktorá distribuuje potraviny sociálne znevýhodneným. Dôležitá je pre nás aj nová generácia, preto podporujeme projekty v rámci programu Metro Education. Nie je nám ľahostajná ani naša

rola v regióne, preto sme pomáhali v období povodní. Dobré susedské vzťahy sú základom pre úspešné podnikanie.

2 Pre našich zákazníkov, popri klasických službách veľkoobchodu, realizujeme rad projektov, ktoré majú podporovať ich podnikanie, napr. Maloobchodná akadémia, kuchárske tréningy či nadstavbové služby pre registrovaných zákazníkov Mservis. Dôležité je pre nás aj neustále vzdelávanie našich zamestnancov: máme špeciálny tréningový program, kde zamestnancov každý polrok školíme, ako sa správne a lepšie správať k zákazníkovi. Veľmi dôležitým faktorom je aj vhodná a presná informovanosť verejnosti o tom, čo naša veľkoobchodná sieť ponúka a aké hodnoty predstavuje.



KAROL PIOVARCSY
riaditeľ,
Saxo Bank Praha

1 Goodwill je vo svete financií a online biznisu často tým najväčším aktívom, aké firma má. Dôvodom je fakt, že momentálne trendy v marketingových aktivitách môžu zviditeľniť aj práve začínajúce firmy rovnako ako firmy už dlhodobo etablované. Preto je goodwill neraz vašou najväčšou obchodnou zbraňou.

2 Goodwill má v našej spoločnosti top priority, a to nielen z hľadiska marketingu, ale aj z hľadiska starostlivosti o klientov, ktorí sú veľakrát tými najlepšimi nositeľmi firemného goodwillu.



PETR TOR
Country Director,
Stallergenes CZ & SK

1 Goodwill vyjadruje dobré meno a povest' podniku, prípadne jeho výrobkov alebo služieb. Napriek tomu, že je to abstraktný pojem a jeho hodnota sa ukazuje až v momente nákupu firmy ako rozdiel medzi trhovou a účtovnou hodnotou spoločnosti, v čase silnej konkurencie na trhu získava goodwill stále väčšiu dôležitosť. V krízových situáciách potom znamená jednoznačnú výhodu pre tie spoločnosti, ktoré majú goodwill, teda povest' a dobré meno lepšie ako konkurencia. Pre našu spoločnosť je goodwill jedným z dôležitých parametrov v konkurencii na trhu alergénovej imunoterapie. Vďaka zvyšujúcim sa požiadavkám na kvalitu produktov dochádza na tomto trhu k pomerne rýchlej koncentrácii a niektorí výrobcovia nenávratne miznú z trhu. V tomto čase je práve goodwill jednoznačnou konkurenčnou výhodou.

2 Goodwill je podľa môjho názoru tvorený nielen kvalitou produktov a služieb, ale predovšetkým správaním sa, postojmi a profesii-

onalitou zamestnancov spoločnosti k svojim obchodným partnerom a zákazníkom. Jeho vytvorenie trvá roky a buduje sa prakticky neustále. V našej spoločnosti preto prebieha kontinuálny proces školenia všetkých zamestnancov s najväčším dôrazom na spoľahlivosť, rýchlosť, ochotu a servis pre našich zákazníkov.

Dôležitá je rýchla, otvorená, úplná a spoľahlivá komunikácia s obchodnými partnermi.

Veľmi dôležitá je rýchla, otvorená, úplná a spoľahlivá komunikácia. Preto od tohto roku využívame na Slovensku tiež služby a rady PR agentúry a snažíme sa byť aj prostredníctvom médií spoľahlivým partnerom nielen lekárom, ale aj pacientom, pre ktorých sú naše produkty určené.



VERONIKA WIMMEROVÁ
Marketing Manager,
Jan Becher Slovensko

1 Určite je v dnešnej dobe goodwill dôležitejší ako v minulosti. Máme vysoko konkurenčné prostredie, širokú ponuku produktov, a preto je potrebné sa v čo najvyššej miere diferencovať a dôsledne uplatňovať zodpovedný a etický prístup. Len čisto obchodné hľadisko nevedie v dlhodobom horizonte k zdravému vývoju spoločnosti a nevytvára kvalitné a trvalé vzťahy so zákazníkom, ktoré sú pre nás kľúčové. Spotrebiteľ je stále viac informovaný a vzdelaný, a tak si určite radšej kúpi výrobky od firmy s dobrým menom. Z marketingového pohľadu je dobré meno spoločnosti veľmi podstatným vstupným kapitálom a práca na jeho budovaní sa nikdy nekončí.

2 V rámci firemných hodnôt spoločnosti Jan Becher – Karlovarská Becherovka a aj Charty Pernod Richard je pre nás dôležitý vzťah so všetkými akcionármi. Sme otvorená a transparentná firma, budujeme dlhodobé a obojstranné výhodné vzťahy s dodávateľmi aj odberateľmi, podporujeme miestnu komunitu v regióne Karlových Varov, nezabúdame ani na zamestnancov.

Na Slovensku sme sa stali zakladajúcimi členmi fóra „Pi s rozumom“. Spolu s ostatnými dovozcami alkoholu sme sa spojili za účelom propagácie rozumného a zodpovedného pitia. S heslom „Pi s rozumom“ chceme apelovať na osobnú zodpovednosť jednotlivca pri konzumácii alkoholických nápojov. Chceme v čo najširšej miere poskytnúť dostatočné informácie pre správne posúdenie a rozhodnutie o primeranej intenzite, množstve a kvalite konzumácie alkoholu.

Jankovič prezidentom Slovenskej asociácie poisťovní

Prezídium Slovenskej asociácie poisťovní (SAP) zvolilo za prezidenta asociácie Ing. Mareka Jankoviča, predsedu predstavenstva a prezidenta Allianz – Slovenskej poisťovne. M. Jankovič (44) vyštudoval technickú kybernetiku na Elektrotechnickej fakulte Slovenskej technickej univerzity. Pôsobil v predstavenstvách Poisťovne AIG Slovensko, Slovenskej poisťovne a Allianz – Slovenskej poisťovne. Do funkcie nastupuje po Torstenovi Leuem, ktorý bol prezidentom SAP od februára 2009.

VJ

Nový generálny riaditeľ GEFCO Slovakia



Denis Renard vystriedal v septembri na poste generálneho riaditeľa spoločnosti GEFCO Slovakia, Olivera Largea. Skupina GEFCO navrhuje a zabezpečuje pre výrobné podniky komplexné logistické riešenia a riadi dodávateľské reťazce mnohých korporátnych spoločností.

Denis Renard vyštudoval Ecole Supérieure de Commerce a Conservatoire National des Arts et Métiers v Lyone. Od júla 2004 zastával v rámci GEFCO funkciu „Manager of Representation Office“ v Rumunsku, kde bol zodpovedný za otvorenie pobočky a lokálnych zastupiteľstiev a taktiež za rozvoj komplexnej škály služieb skupiny.

VN

Šéf správy pohľadávok v Home Credite

Riaditeľom správy pohľadávok Home Creditu sa stal Jan Machaň. Aj jeho doterajšia pracovná kariéra je úzko spojená s touto spoločnosťou, v ktorej od roku 2006 pôsobil ako vedúci oddelenia raného vymáhania pohľadávok a riaditeľ odboru telefonického správy pohľadávok. J. Machaň vyštudoval odbor regionálneho rozvoja a správy na Masarykovej univerzite v Brne.

VN

Manažérka komunikácie v Marks & Spencer

Jana Matúšová bude na novovytvorenej pozícii vo firme zodpovedná za celú internú a externú komunikáciu pre Českú republiku, Slovensko, Poľsko a Pobaltie. Na slovenskom a českom trhu bude zároveň pôsobiť ako hovorkyňa spoločnosti.



J. Matúšová je absolventka Katedry žurnalistiky na Filozofickej fakulte Univerzity Komenského v Bratislave. Pred svojím pôsobením v Marks & Spencer pracovala na pozícii Head of Communication v Slovenskej záručnej a rozvojovej banke; predtým pôsobila v UniCredit Bank Slovakia.

VN

Juraj Ebringer vedie predstavenstvo ČSOB Leasing

Od 1. septembra nastúpil na miesto generálneho riaditeľa a predsedu predstavenstva spoločnosti ČSOB Leasing Juraj Ebringer. Na tento post prechádza z pozície podpredsedu predstavenstva, na ktorej pôsobil od roku 2005. V ČSOB Leasing pôsobí J. Ebringer od roku 1999, pričom za toto obdobie bol zodpovedný za viaceré oblasti v rámci spoločnosti. Posledné tri roky bol ako výkonný riaditeľ pre retail a podporu obchodu zodpovedný mimo iného aj za vytvorenie obchodnej stratégie spoločnosti. V predstavenstve ČSOB Leasing pôsobí od roku 2004.

VN



Nový generálny riaditeľ UniCredit

Predstavenstvo spoločnosti UniCredit SpA vymenovalo Frederica Ghizzoniho (55) za nového CEO skupiny UniCredit. Ako CEO je členom oboch výborov UniCredit a to Stáleho a strategického výboru a Výboru pre riadenie spoločnosti, ľudské zdroje a nominácie. F. Ghizzoni predtým vykonával funkciu námestníka CEO UniCredit a námestníka CEO Bank Austria. V skupine UniCredit pôsobí od roku 1980 (v tom čase Credito Italiano), kde zastával funkcie aj vo Veľkej Británii, Singapure, Turecku a Poľsku.

JF

Nový konateľ Škoda Auto Slovensko

Novým konateľom v spoločnosti Škoda Auto Slovensko a riaditeľom pre financie, personalistiku a IT sa v septembri stal Martin Jakubík. V tejto pozícii nahradil Mareka Balona, ktorý je po svojom úspešnom pôsobení vo vedení importérskej spoločnosti poverený vedením oblasti controllingu účastníckych spoločností a odbytu v materskom podniku Škoda Auto, a. s., Mladá Boleslav. Martin Jakubík je manažérom so skúsenosťami v automobilovom obchode a finančných službách. Vyštudoval odbor

Obchod a marketing na Obchodnej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave. Od konca roka 2006 zastáva post vedúceho oblasti financií, kde je zodpovedný za účtovníctvo, manažment pohľadávok a treasury.

VN

Zmeny vo vedení Poštovej banky

Novou členkou predstavenstva Poštovej banky sa stala Mária Grusová, ktorá doteraz zastávala pozíciu riaditeľky Divízie vnútornej kontroly a vnútorného auditu Poštovej banky. Za zástupcu generálneho riaditeľa bol vymenovaný Pavol Lipovský. Voľba nového člena predstavenstva sa uskutočnila v nadväznosti na vzdanie sa funkcie doterajších členov predstavenstva Martina Džúra a Petra Suchardu.

VN



Socha prevádzkovým riaditeľom AXA



Novým prevádzkovým riaditeľom skupiny AXA sa stal Peter Socha. Na tejto pozícii bude zodpovedný za útvár prevádzky a IT pre Česko a Slovensko. P. Socha pracuje pre skupinu AXA od roku 2005. Doteraz pôsobil ako finančný riaditeľ. Je súčasne predsedom Predstavenstva AXA, d. s. s., a. s. a členom Predstavenstva AXA, d. d. s., a. s. Peter Socha vyštudoval Ekonomickú univerzitu v Bratislave. Od roku 2007 je zároveň predsedom Asociácie dôchodkových správcovských spoločností na Slovensku.

VJ

Zmeny v koncerne Volkswagen

Na pozadí trhového úspechu a ďalšieho rastu Volkswagenu na čínskom trhu zriaďuje firma novú funkciu koncernového splnomocnenca pre oblasť personalistiky v Číne. Tú preberie k 1. januáru 2011 Klaus Dierkes (53) ako Executive Vice President skupiny Volkswagen Group China. K. Dierkes je v súčasnej dobe členom predstavenstva Škoda Auto v Mladej Boleslavi za oblasť personalistiky. Na tejto pozícii ho vystrieda Bohdan Wojnar (49), ktorý momentálne zodpovedá za personálnu oblasť vo Volkswagene Slovakia v Bratislave.

VN



Som nadšený potenciálom slovenského tímu BAYER

Kombinácia tradície a perspektív spoločnosti je impozantná

V júli 2010 prevzal zodpovednosť generálneho manažéra spoločnosti Bayer, spol. s r. o., a riaditeľa farmaceutickej divízie Bayer Schering Pharma na Slovensku Dr. Harald Nusser.

■ Aké sú vaše prvé dojmy a čo vás najviac zaujíma v tejto novej funkcii?

Ľudia, bohaté portfólio produktov a náš potenciál inovovať. Bayer patrí k popredným svetovým hráčom v mnohých oblastiach – či už na poli starostlivosti o zdravie, alebo môžeme hovoriť aj o výžive či high-tech materiáloch. Kombinácia dlhšej tradície a potenciál svetlej budúcnosti tejto spoločnosti je naozaj impozantná.

■ Od generálneho manažéra sa očakáva, aby dobre rozumel všetkým obchodným oblastiam spoločnosti.

Určite, sú výrazné rozdiely napríklad medzi farmaceutickou líniou a divíziou Material science, ktorá sa zameriava na výskum a vývoj polymérovej chémie a ponúka širokú paletu produktov v odbore konštrukčných termoplastov. Avšak v produktovom portfóliu je vždy prepojenie v zmysle nášho sloganu „Veda pre lepší život“. Na druhej strane, máte pravdu, nie je možné obšahovať naraz všetky oblasti. Preto je teraz mojou hlavnou prioritou spolupracovať s našim tímom. A keď dokážeme spoločne manažovať našu prácu, nebude nič nemožné.

■ Aké sú vaše prvé dojmy na čele farmaceutickej divízie na Slovensku? Môžete v krátkosti zhodnotiť vašu činnosť v novej funkcii?

V prvom rade by som chcel povedať, že sa v Bratislave cítim veľmi dobre. Spolu s kolegami som navštívil aj iné slovenské mestá, ktoré sa mi tiež veľmi páčili a cítil som sa tam príjemne. Farmaceutický biznis je veľmi premenlivý. Zvyšovanie nákladov na výskum a vývoj na jednej strane a zvyšovanie tlaku dlžníkov na strane druhej je veľmi ťažké prepojiť. To je však realita v zásade vo všetkých krajinách. Na Slovensku som zodpovedný nielen za far-



Harald Nusser

maceutickú divíziu Bayer Schering Pharma, ale predovšetkým ako generálny manažér Bayer Slovensko reprezentujem všetky oblasti nášho obchodu.

■ V spoločnosti Bayer pracujete viac ako 10 rokov. Aké skúsenosti ste získali počas tohto pôsobenia?

Pracoval som v rôznych pozíciách v oblastiach výskumu, vývoja, stratégií a teraz marketingu a vrcholového manažmentu. Všetky však majú niečo spoločné. Rozdiely v každej firme totižto vytvárajú ľudia. Je úžasné pozorovať, ako indivi-

Miliardové investície Bayera smerujú do V&V v oblasti hematológie, kardiológie, gynekológie, onkológie.

dualita môže ovplyvniť veľkú spoločnosť, a naopak, ako môže spoločnosť dosiahnuť svoje ciele, ak ľudia dokážu spolupracovať.

■ Bohatú prax ste získali doma v Nemecku. Plánujete zaviesť inovácie a aplikovať nové metódy riadenia aj na Slovensku ako generálny manažér spoločnosti a riaditeľ farmaceutickej divízie v jednej osobe?

Mám radšej, keď ľudia prichádzajú s nápadmi, inováciami, spoločne tvoria a plánujú, ako keď

sa len zavádzajú nejaké overené metódy manažmentu. V tom vidím aj moju úlohu – podporovať ľudí v ich práci a súčasne overovať ich idey aj za cenu možných chýb.

■ Ako ste spomínali, pôsobili ste na rôznych úrovniach vo firme, ale súčasne ste pracovali aj ako docent na Fakulte matematiky a informatiky v Berlíne. Akým spôsobom ste skĺbili manažérske pôsobenie v spoločnosti a vedeckú činnosť na univerzite?

Ako som už spomenul, motto Bayera je „Veda pre lepší život“, preto aj spolupráca s viacerými zahraničnými univerzitami je pre nás veľmi dôležitá. Prednášanie bolo pre mňa v tom čase niečo úplne odlišné od každodennej práce vo firme; veľmi som si to užíval. Vysvetľovať študentom metódy alebo základy produktov na vedeckom podklade a hovoriť s nimi o samotnom zmysle ceny daného produktu, učiť ich praktickým zručnostiam, to všetko je veľmi podobné ako vo farmaceutickom biznise. Aj tu treba presvedčiť viaceré zainteresované subjekty, že nové liečivo priniesie pre spoločnosť zisk.

■ Mienite sa venovať na Slovensku aj iným aktivitám, napríklad vedeckej činnosti, prípadne, prijali by ste ponuku prednášať na niektorej univerzite v Bratislave?

Uvažoval by som nad tým v prípade, ak by som sa mohol podeliť so skúsenosťami a hovoriť o tom, ako môžu napríklad matematici reálne pomôcť priemyslu, alebo ak by som mohol mať praktické prednášky o podnikaní.

■ Svetová hospodárska kríza má signifikantný negatívny dopad na väčšinu odvetví priemyslu. Ako sa prejavila globálne vo farmaceutickom priemysle? Bola spoločnosť Bayer Schering Pharma schopná úspešne čeliť negatívnym javom hospodárskej krízy a konkurovať na trhu?

Samozrejme, kríza ovplyvnila aj niektoré odvetvia, v ktorých pôsobí Bayer. Bola však pre nás zároveň príležitosťou začať pracovať na inovatívnych zmenách a naučila nás, ako byť ešte úspešnejší v budúcnosti.

■ V ktorom segmente vašich produktov očakávate na Slovensku v nasledujúcich rokoch väčší rast predaja?

V divízii Bayer Schering Pharma sme v súčas-

Mílniky úspechov spoločnosti Bayer Schering Pharma

1. augusta 1863: podnikateľ Friedrich Bayer a farbiar Johann Friedrich Weskott zakladajú v obci Barmen (dnes časť Wuppertalu) tovareň na farbivá.

1899: firma uviedla na trh tabletu Aspirin, ktorá neskôr dobyla svet. Začína sa výroba Neguvonu, liečivého prípravku na prašivinu – prvého výrobku veterinárnej farmakológie spoločnosti Bayer.

1928: spoločnosť Schering začína výskum v oblasti pohlavných hormónov a nádorových ochorení.

1930: Schering uvádza produkt

Uroselectan, prvú kontrastnú látku využívanú na intravenózne použitie pri röntgenovom zobrazovaní obličiek a močových ciest.

1931: Bayer začína vyrábať prípravok Alka-Seltzer – voľne predajný liek na pálenie záhy a na problémy s vysokou produkciou žalúdočnej kyseliny a s tým súvisiace bolesti hlavy a končatín.

1939: bola udelená Nobelova cena za medicínu výskumníkovi firmy Bayer Gerhardovi Domagkovi – za objavenie antibakteriálneho účinku sulfónamidu Prontosil.

1938: Hans Herloff Inhoffen

a Walter Hohlweg vyvinuli v laboratóriu firmy Schering látku Ethinylestradiol. Táto látka je ešte aj v súčasnej dobe najúčinnnejším perorálnym estrogénom a tvorí základ klasickej tablety proti počatiu.

1961: spoločnosť Schering uviedla prvé perorálne kontraceptívum Anovlar na trh v Nemecku a v Austrálii. Išlo o prvý prípravok hormonálnej antikoncepcie ponúkaný ženám v Európe.

1993: spoločnosť Schering uvádza prvý liek na sklerózu multiplex na báze interferónu beta 1b.

2006: od 29. decembra pôsobí berlínska farmaceutická spoločnosť pod novým oficiálnym názvom Bayer Schering Pharma AG.

S mottom „Veda pre lepší život“ sústreďuje koncern Bayer svoje snahy na oblasti s potenciálom rýchleho rastu a inovatívnych riešení, ako sú zdravie, výživa, inovatívne technológie a oblasť high-tech materiálov.

nosti veľmi nadšení potenciálom, ktorý prinášajú najnovšie perorálne antikoagulanty, lieky na prevenciu vzniku trombózy. Pre pacientov znamenajú úplne nový štandard v liečbe tohto ochorenia. V súčasnosti sú už aj na Slovensku vyše roka indikované na preventívnu liečbu pri ortopedických zákrokoch, ale v krátkej budúcnosti očakávame ukončenia viacerých štúdií na ďalšie indikácie.

Lídrom sme aj na poli starostlivosti o zdravie žien, kde ponúkame už vyše 50 rokov originálnu hormonálnu antikoncepciu pre ženy každého veku. Aj tu očakávame príchod ďalších inovácií.

■ **Spoločnosť Bayer Schering Pharma sa venuje aj výskumu a vývoju liekov pre onkologické, kardiovaskulárne či gynekologické ochorenia a vývoju kontrastných látok využívaných v modernej diagnostike. Aj v tom ste lídrom. Aké inovatívne produkty z týchto oblastí môžeme očakávať od vašej spoločnosti na slovenskom trhu?**

Všetky očakávané nové liečivá budú uvedené v najbližších rokoch ako na celom svete, tak aj na slovenský trh. Viacero molekúl máme vo finálnych štádiách vývoja a štúdií – na trh

by mohli prísť v najbližších troch až štyroch rokoch.

■ **V minulom roku Bayer investoval do výskumu a vývoja 3 miliardy eur a v tomto roku plánujete ešte viac. Do ktorých oblastí sa investuje najviac?**

Investičné rozhodnutia vo vzťahu k výskumu a vývoju sa plánujú centrálny, pre farmaceutickú divíziu s ústredím v Berlíne. Investujeme v zásade vždy do tých oblastí, kde je vysoký medicínsky potenciál a kde máme zaručené expertízy. A tam patria práve oblasti hematoló-



gie, kardiológie, gynekológie, onkológie, ako aj kontrastných látok.

■ Aké etické normy uplatňuje Bayer Schering Pharma v oblasti marketingu a reklamy? Má vypracovaný vlastný etický kódex?

Bayer má vypracované jasné korporátne princípy. Každý zamestnanec je zodpovedný za uplatňovanie postupov, ktoré sú v súlade s etickými a zákonnými normami. To sa týka všetkých zamestnancov na všetkých úrovniach po celom svete.

Okrem toho musia byť naše aktivity v súlade s Etickým kódexom EFPIA – Európskej federácie farmaceutických spoločností. Ak by akákoľvek ponuka na spoluprácu nespĺňala princípy definované etickým kódexom, tak sa ňou nebudeme vôbec zaoberať.

■ Štandardom pre mnohé veľké firmy je dnes aj pôsobenie na poli spoločenskej

zodpovednosti. Čo znamená CSR pre Bayer na Slovensku?

Táto oblasť určite nie je pre nás neznámou. Práve naopak, sám som ostal veľmi prekvapený, keď som sa oboznámil s projektmi, ktoré sa robili a robia pre rôzne spoločenské skupiny na Slovensku. Mnohé z nich sú určite už za tie roky známe, ale teším sa, že ľudia v našej firme pričádzajú stále s novými nápadi.

■ Môžete uviesť konkrétne príklady?

Spomením aspoň tradičné projekty, ako je Ekológia v objekte, čo je fotografická súťaž zameraná na podporu umeleckého zobrazenia tém úzko spätých s ekologickými problémami. Taktiež podporujeme výstavu „Kúsok šťastia“ pre deti z onkologických oddelení. V tomto roku sme zrealizovali aj unikátny projekt s deťmi s vrodenými krváčovými ochoreniami a hemofiliou pod názvom „Kráľovský rod“. Deti vytvorili spolu s výtvarníčkou nadrozmerný obraz 3,5 x

1,5 m, ktorý teraz putuje po Slovensku a informuje verejnosť o týchto závažných a ojedinelých ochoreniach.

Zameriavame sa aj na šírenie osvetu a výchovy. Podporili sme inovatívny projekt pre základnú školu „Making Science Make Sense“ a venujeme sa aj oblasti edukácie sexuálneho zdravia medzi mládežou na stredných školách. Minulý mesiac sme už po štvrtý raz boli partnerom celoslovenského projektu MOST pri príležitosti Svetového dňa srdca.

Je toho naozaj veľa a teším sa, že aj moji spolupracovníci vidia veľký zmysel v týchto aktivitách. Lebo, ako som presvedčený, informovaný pacient či klient je často pre spoločnosť väčším prínosom. A to je aj naším cieľom – nevenovať sa len obchodným a marketingovým plánom, ale ponúkať ľuďom riešenia a pomocnú ruku skôr, ako budú musieť siahnuť po našich produktoch.

Zhovárala sa Valéria Nagyová
Foto: Bayer

Chrípke sa môžeme brániť

Baktérie a vírusy číhajú aj na počítačovej klávesnici

Kýchanie, plný alebo upchaný nos, bolesti hlavy, nechuť do jedla, slabosť – tieto problémy pozná hľadám každý z nás. Súčasné jesenné počasie, plné rôznych vírusov a baktérií, je typické zvýšenou chorobnosťou.

Najrozšírenejšími ochoreniami sú prechladnutia, ale časté sú aj nepríjemné chrípky. Chrípka je vírusové ochorenie, ktoré sa prenáša kvapôčkovou cestou, čiže kašľaním alebo kýchaním. Mnohí považujú chrípku za ľahkú chorobu, pristupujú k liečbe ľahkovážne a už po pár dňoch chodia znova do práce. Niektorí „vorkoholici“ dokonca s chrípkou aj pracujú, a tak roznášajú vírusy aj na kolegov. Prítom neliečená chrípka môže mať ďalekosiahle následky.

Prevenia nad zlato

Základom, ako sa ochrániť pred rôznymi ochoreniami, je najmä prevencia a dostatočná imunita. V praxi to znamená vyhýbať sa kontaktu s osobami, ktoré sú choré, a starať sa o vlastnú životosprávu, ktorá vo

veľkej miere vplýva na náš imunitný systém. Mnohí ľudia podceňujú priestor, v ktorom sa pohybujú. Len na jednom prste ľudskej ruky sa nachádza okolo 12 000 rôznych baktérií, takže v okolí ich je nespočetne viac. Ak ide o verejné priestory alebo tie, kde sa strieda veľký počet ľudí, stúpa ich počet priamou úmerou.

Miesta, ktoré sa vyznačujú najväčším počtom rôznych druhov baktérií a vírusov, sú hlavne telefón, myš, počítač a osobné veci položené na stole. Na vrchole tohto rebríčka je klávesnica, ktorá predstavuje najväčší možný zdroj náka-

Len na jednom prste je okolo 12 000 rôznych baktérií.

zy, samozrejme, okrem kľučiek a splachovačov na toalete. Je to raj pre choroboplodné zárodky, ktoré číhajú na vhodnú príležitosť, ako vniknúť do vášho tela.

Myslite na ochranu

Moderný začína byť trend používania antibakteriálnych gélov a dezinfekčných sprejov, ktoré znižujú percento prenosu nákazy na minimum. Ak si chcete udržať baktérie pod kontrolou aj na pracovnom stole, potom stačí siahnuť po novinke, dezinfekčnom spreji na povrchy Det-



tol, ktorý sa hodí na čistenie všetkých plôch. Okrem baktérií odstraňuje aj vírusy, choroboplodné zárodky a plesne. Jeho použitie je veľmi jednoduché a príjemné, keďže sviežo vonia. Ak si myslíte, že toto všetko je plytvanie časom, veľmi sa mýlite. Čas, ktorý získate jedením nad klávesnicou, stratíte pri ležaní v posteli, keď vás k tomu prinúti útok voľným okom neviditeľných nepriateľov na pracovnom stole.

Ak už vás však nejaká chrípka predsa dostala, vyskúšajte napríklad Nurofen Rapid 400 mg Capsules, ktorý má dvakrát rýchlejší účinok. Ide o unikátnu formu, pretože účinná látka je v mäkkých červených kapsulách už vopred rozpustená, a preto sa vstrebáva do krvi rýchlejšie ako klasické tabletky, a tým zdroj bolesti rýchlejšie zasiahne. Zaberá aj na horúčku, ktorá je sprievodným javom chrípky. MD

Chceme zostať jednotkou na trhu

Synonymom pre zdravú výživu na Slovensku sú produkty spoločnosti **Walmark**

Snažíme sa viesť našich zákazníkov k tomu, aby sa starali o svoje zdravie, hovorí riaditeľ spoločnosti Walmark Žilina Ing. Radim Mládenek.

■ **Vaša spoločnosť má vedúcu pozíciu na trhu výživových produktov v Čechách a na Slovensku. Expandujete aj do zahraničia. V ktorých krajinách máte zastúpenie a aké sú výsledky firiem pod značkou Walmark?**

Akciová spoločnosť Walmark má okrem svojej materskej spoločnosti v Čechách osem dcérskych pobočiek v krajinách: Slovensko,

V súčasnosti má Walmark jeden z najmodernejších farmaceutických závodov v ČR. Je najväčším výrobcom výživových doplnkov v strednej a východnej Európe.

■ **Pred šiestimi rokmi sa činnosť firmy rozšírila aj o produkciu liekov. Vstúpili ste tým na silný konkurenčný trh. Ako hodnotíte tento krok dnes a ktoré produkty ponúkate?**

V roku 2003 sme získali od Štátneho ústavu pre kontrolu liečiv v Prahe povolenie na výrobu liekov. Celý výrobný závod, ktorý vyrába aj doplnky výživy, podliehal tomuto schváleniu a súčasne sme získali aj certifikát GMP (Good manufacturing practice), ktorý je podmienkou pre výrobu liečiv a je vysokým nadštandardom pre výrobu výživových doplnkov.

V roku 2004 sme uviedli na trh prvý voľnopredajný liek Septofort na liečbu zápalov v ústnej

■ **So značkou Walmark sa spája zdravý životný štýl. Vnímajú vás takto aj vaši zákazníci?**

Podľa výsledkov viacerých prieskumov trhu sme vnímaní ako kvalitná značka v strednej cenovej úrovni. Výsledky prieskumov sú v súlade so zámermi, ktoré sme si dali už v minulosti – vyrábať produkty vysokej kvality. Nie najlacnejšie, ale ani nie najdrahšie. Naším poslaním

Okrem výživových doplnkov ponúkame aj voľnopredajné lieky.

je poskytovať inovatívne produkty špičkovej kvality a služby v oblasti starostlivosti o zdravie, aktívne propagovať zdravý životný štýl a viesť našich zákazníkov k zodpovednému prístupu k vlastnému zdraviu.

■ **Ktoré prípravky z produkcie vašej firmy užívate vy?**

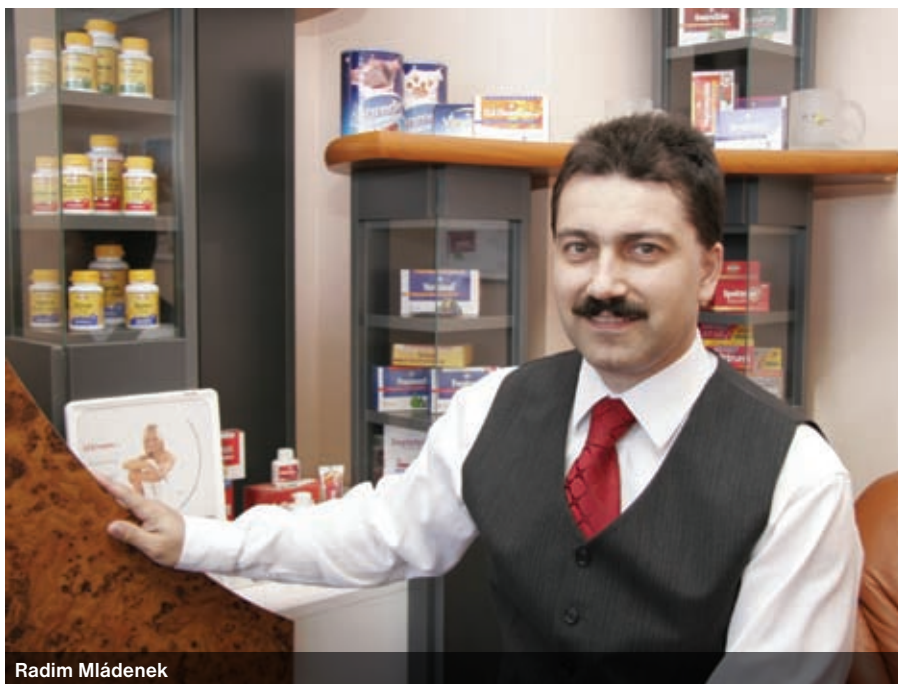
Som vo firme už 15 rokov, robím to, čomu verím, a robím to rád. Výživa je dôležitá pre každého, obzvlášť pre manažéra.

Musíme si uvedomiť, že keď sa chceme zdravo stravovať, je potrebné dodržiavať určité pravidlá. To sa mnohým manažérom pri ich životnom štýle a strese v práci nedarí. Ješť napríklad čerstvú zeleninu a ovocie v predpísaných množstvách alebo dodržiavať pitný režim nie je vždy jednoduché. Keď sa mi nedarí takýmto spôsobom dostať do organizmu potrebné látky, tak sa musím o seba starať iným spôsobom, a to pomocou výživových doplnkov.

Som zástanca hesla všetkého s mierou – a platí to aj v tomto prípade. V jarnom období sa snažím vyčistiť si organizmus – vtedy užívam napríklad Denoxinal, Psyllium (vláknina), Salutil, Selezin (antioxidant). Teraz, keď sa už blíži chripkové obdobie, užívam hlavne prípravky na podporu imunity a multivitamíny, ako napríklad Spektrum, Megacéčko, Imunactiv. A keďže už mám svoj vek, siaham občas aj po ArthroStope (výživa kĺbov).

■ **Vaša firma rastie aj vďaka akvizíciám. Ktoré akvizície a štrukturálne zmeny boli pre firmu rozhodujúce z pohľadu jej dnešnej orientácie?**

Keď sme v roku 2004 predali našu druhú divíziu – divíziu nealkoholických nápojov, koncentrovali sme získané prostriedky výhradne do rozvoja farmácie a Walmark sa stal



Radim Mládenek

Poľsko, Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko, Litva, Lotyšsko a ako posledná bola zriadená pobočka vo Francúzsku. Okrem toho firma expanduje zhruba do 20 krajín, kde vyváža produkty prostredníctvom iných distribútorov.

Česká pobočka vytvára asi 30 % celkových tržieb spoločnosti, 60 % vytvárajú ostatné zahraničné pobočky a zvyšných 10 % produkujú spoločnosti, ktoré sme získali akvizíciou. S výnimkou minulého roku, keď naša produkcia bola zhruba na úrovni roku 2008, očakávame tento rok rast na úrovni do 10 %.

dutine. Naším strategickým cieľom je zvýšiť v krajinách Vyšehradkej štvorky a ďalej v Rumunsku do roku 2012 podiel tržieb z predaja liekov na aspoň 10 % z celkového obratu. Na Slovensku sme v tomto ukazovateli už zhruba na úrovni 14 %.

Okrem Septofortu ponúkame aj ďalšie lieky: Trigrip na liečbu príznakov chrípky a nachladnutia a šumivé formy magnézia či kalcia (Pharmavit). Pred mesiacom sme uviedli na trh nový produkt Stopex – liek na suchý a dráždivý kašeľ.

už len farmaceutickou spoločnosťou. Získané prostriedky sme investovali a kúpili 100 % akcií spoločnosti ProFitness Česká republika, ktorá bola vlastníkom a prevádzkovateľom siete vitamínových obchodov Vitaland. V roku 2006 sme kúpili spoločnosť Aminostar, aby sme rozšírili naše portfólio produktov – okrem bežných doplnkov výživy, ktoré sa predávajú v lekárňach, aj o portfólio výživových doplnkov pre športovcov – vrcholových aj rekreačných. Ide asi o 400 produktov s využitím pre rôzne športy.

■ Čo považujete za najväčšie úspechy firmy na slovenskom trhu?

Materská spoločnosť Walmark, a. s., oslavuje v tomto roku 20. výročie od svojho založenia. Slovenská pobočka bola založená v roku 1992 a od roku 1997 až dodnes sme jednotkou na trhu výživových doplnkov, čo je pozícia, ktorú si chceme aj naďalej udržať. Značka Walmark je na trhu známa a ľudia sa k nej vracajú, získala aj niekoľko prestížnych ocenení. V roku 2006 to bolo ocenenie Superbrand a rok predtým ocenenie Rho-

dos (2. miesto v kategórii farmaceutických spoločností) za budovanie imidžu značky. V tomto roku v prieskume medzi lekárnikmi, ktorí sa rozhodovali na základe svojich skúseností a ohlasov u pacientov, naše značky Marťankovia, ArthroStop, GinkoPrim, Varixinal a Urinal získali prvé miesto vo svojich kategóriách.

Náš cieľ je prinášať na trh nové produkty špičkovej kvality za rozumnú cenu.

Walmark je značka, ktorú zákazníci poznajú. K takejto pozícii na trhu treba spokojných zákazníkov. Aby boli zákazníci spokojní, treba im ponúknuť produkty, ktoré sledujú trendy a majú výbornú kvalitu. Samozrejme, nemôžem zabudnúť aj na kolegov, zamestnancov našej spoločnosti. Bez nich by firma nebola tam, kde dnes je. Vo firme je veľké množstvo pracovníkov, ktorí

v nej robia aj viac ako 10 rokov, čo svedčí o ich spokojnosti, ale aj o spokojnosti nášho zamestnávateľa.

■ Ste aj spoločensky aktívna firma. V ktorých charitatívnych a spoločenských aktivitách sa angažujete?

Snažíme sa byť aktívni aj v oblasti spoločenských aktivít, aj keď naša slovenská pobočka má len 65 zamestnancov. Dlhoročne spolupracujeme s nadáciou Náruč, ktorá sa zameriava na pomoc deťom v kríze, spolupracujeme so ŠK Juventa Žilina, ktorý sa venuje pohybovej príprave detí a mládeže. V tomto roku sa uskutočnil druhý ročník projektu Naša Žilina a v obidvoch rokoch naši zamestnanci aktívne pomáhali neziskovým organizáciám v našom regióne. Detským domovom pomáhame formou dodávok vitamínov a zároveň spolupracujeme aj s klubmi seniorov, ktorým sa snažíme pomôcť našimi produktmi, o ktoré majú veľký záujem.

Zhovárali sa
Valéria Nagyová, Vladimír Ješko
Foto archív

0 GW101013

Posilnite si imunitu

Venujte pozornosť výžive, relaxu a otužovaniu

Imunitný systém je pre človeka nenahraditeľný – dokáže rozpoznať vlastné a cudzie štruktúry. Vlastné toleruje, cudzie likviduje. Odborníci nazývajú túto schopnosť imunologickým dohľadom.

„Ak náš imunitný systém bojuje s baktériami alebo vírusmi, sprievodným javom bývajú horúčky, hnisavé zápaly alebo hnačky. Ide o normálny proces, ktorý obyčajne vedie k posilneniu imunity. Po prekonaní však môže byť imunita krátkodobá alebo dlhodobá porušená,“ vysvetľuje imunologička MUDr. Alena Kotzigová.

Na oslabení imunity sa podieľa i súčasný životný štýl – nesprávna výživa a životospráva. Oslabená imunita sa môže prejavovať celkovým pocitom únavy, bolesťami kĺbov, opakovanými bakteriálnymi, vírusovými a plesňovými ochoreniami, zhoršeným hojením rán a podobne.

Ako teda možno zvýšiť imunitu v jesennom období? Skúste nasledovné tipy:

Správna výživa, pohyb, sauna

Dbajte na dostatok ovocia a zeleniny bohatej najmä na selén, zinok, magnézium a vitamín C – dodať si ich môžete aj v doplnkoch výživy. Na jeseň nezabúdajte ani na dodržiavanie pitného režimu. Kým je teplo, doprajte si ovocné šťavy, v zime zasa bylinkové čaje.

Imunitu znižuje aj stres, najmä dlhodobý. Ideálnym relaxom je šport, napríklad jazda na bicykli či plávanie, ale aj prechádzky na čerstvom vzduchu v prírode.

Vďaka otužovaniu vaše telo lepšie zvládne prechody z vykúrených miestností do chladného počasia a naopak. Ideálne je v prípade možnosti pravidelné saunovanie raz týždenne. Ak vám nevychádza čas, skúste sa pri každom sprchovaní striedavo opláchnuť horúcou a studenou vodou.

Jesenná imunitná kúra

V jesennom období je vhodná aj „imunitná kúra“ v podobe doplnkov výživy. „Preparáty ľahko dostupné v lekárňach sa odporúčajú na prevenciu bežných nachladnutí a na posilne-



nie imunity u pacientov s miernymi infekciami. K tým najznámejším patria najmä výťažky z echinacey alebo beta-glukán, ktorý je obsiahnutý aj v hlive ustrícovej,“ radí MUDr. Alena Kotzigová.

Zvýšenie účinku beta-glukánu možno dosiahnuť použitím ďalších troch látok aktivujúcich imunitný systém – bioflavonoidov, vitamínu C a zinku. Uvedenú kombináciu možno nájsť v prípravku ImunActiv, ktorý je vhodný nielen na aktiváciu imunity v jesennom období, ale aj ako podpora pri alergiách a rôznych ochoreniach počas celého roka, v období dospievania a rastu či pri zvýšenej fyzickej a psychickej záťaži.

VN



Bude to tvoja vina!...

... pretože:

- každá cigareta obsahuje takmer 4 000 chemických látok – približne 100 z nich môže vyvolať rakovinu,
- pôsobí nepriaznivo na celý organizmus,
- obmedzuje fyzickú výkonnosť,
- potláča potenciú,
- zhoršuje kvalitu pokožky a vlasov...

Aj o tomto bude v rámci októbrového Týždňa proti rakovine preventívna kampaň Lígy proti rakovine. Jej cieľom je vyzvať k zamysleniu sa hneď nad niekoľkými „neduhmi“ každodenného života, ktoré ohrozujú vaše zdravie. Vychádzajúc z odporúčaní prvých štyroch bodov Európskeho kódexu proti rakovine chceme upozorniť širokú cieľovú skupinu na primárnu prevenciu...

Ak chcete zdravo žiť a dbať o prevenciu, informácie a rady vám ponúkame **na Linke pomoci Lígy proti rakovine** na telefónnom čísle 02/52 96 51 48 s možnosťou osobného poradenstva priamo v Centre pomoci LPR na Brestovej ul. 6 v Bratislave-Ružinovce a na telefónnom čísle 043/324 05 06 s osobným poradenstvom v Centre pomoci LPR na Kukučínovej ul. 2 v Martine. Alebo kliknite na online poradňu na www.lpr.sk.



FAJČENIE? BUDE TO TVOJA RAKOVINA!



Nezanedbávajte prostatu

Prostata je orgán, ktorý mužom často spôsobuje zdravotné problémy, no inak je pre nich skôr záhadou. S cieľom podporiť mužov, aby problémy s prostatou nezanedbávali, vznikol Európsky týždeň urológie. Pre mužov, ktorí sa chcú o svojej prostate a možných problémoch dozvedieť viac, vznikla nová webová stránka www.mojaprostata.sk.

Hlavnou funkciou prostaty je vytvárať tekutinu, z ktorej vzniká po zmiešaní so spermiami a ďalšími látkami ejakulát. Jej najčastejším ochorením je benígna prostatická hyperplázia, teda nezhubné zväčšenie prostaty. Toto ochorenie nesúvisí s rakovinou a nie je životnebezpečné, no môže významne ovplyvniť každodenné aktivity muža. Najčastejšie sa objavujú ťažkosti pri močení, ktoré považujú mnohí muži za nevyhnutnú súčasť starnutia a príznaky ignorujú. Mali by však vedieť, že kontrola prostaty u urológa je bezbolestná, jednoduchá a rýchla a že lekár im môže odporučiť rôzne spôsoby liečby, ktoré môžu postup ochorenia zastaviť a odstrániť jeho príznaky. VN

Za zdravšie Slovensko

Individuálne správanie sa človeka má až 40 %-ný podiel na jeho zdravotnom stave, v menšej miere ho ovplyvňuje genetika (30 %), sociálne prostredie (15 %), zdravotníctvo (10 %) a prostredie (5 %). Okrem zdravého životného štýlu, vyváženej stravy, dostatku pohybu a odpočinku je pre zdravie jednotlivca potrebné absolvovať pravidelné preventívne prehliadky u všeobecných lekárov, ako aj u špecialistov.



Ľudia majú z preventívnych prehliadok často strach, obávajú sa, že im lekár „niečo nájde“. Je však potrebné stále zdôrazňovať, že zanedbaná prevencia je príčinou prepuknutia mnohých chorôb, ktoré sú vo včasnom štádiu liečiteľné, no postupom času mávajú ťažký priebeh pre zdravie a psychiku pacienta a neraz končia aj smrteľne.

Union zdravotná poisťovňa v rámci projektu Iniciatíva za zdravšie Slovensko vyzvala preto v septembri širokú verejnosť na absolvovanie mini preventívnej prehliadky za účasti odborníka. Ľudia si mohli nechať vyšetriť kľúčové hodnoty ako krvný tlak, tuk v tele, body mass index, obsah CO₂ v dychu u fajčiarov, hladinu cholesterolu, absolvovať pečeneň testy a dať si zmerať hladinu cukru v krvi. JS



Študenti nastupujú do prvej línie

Projekt s názvom Excelentná lekárň pripravila Farmaceutická fakulta UK v Bratislave v partnerskej spolupráci so spoločnosťou Sanofi-aventis a Zentiva. V najbližších troch rokoch by v rámci tohto projektu mali v 350 dlhodobo najlepších lekárnach, ktoré podľa prísnych kritérií vybrala Slovenská lekárska komora, pracovať študenti farmácie.

„Úloha farmaceutov sa zmenila, už dávnejšie to nie sú len výdajcovia liekov, ale sú to prvotní konzultanti s pacientom, na ktorých sú kladené veľmi vysoké nároky,“ zdôraznil dekan FaF UK Ján Kyselovič. Výhody budú na oboch stranách, pretože aj lekárnikom môže kontakt

so študentmi umožniť prístup k najnovším poznatkom v rámci ich celoživotného vzdelávania, ktoré je povinnosťou vyplývajúcou zo zákona.

Generálna riaditeľka partnerskej spoločnosti Milica Molitorisová upozornila aj na fakt, že práve v praxi študenti najlepšie spoznajú všetky aspekty práce v lekární, ktorá súvisí nielen s vedomosťami v odbore, ale aj s ekonomikou, riadením atď.

Šesťmesačná prax v lekárnach bude pre študentov povinná, aby diplomy absolventov FaF boli uznávané aj v ostatných členských štátoch EÚ. Traja najlepší spomedzi študentov aj lekárnikov získajú navyše edukačný grant. LZ

Predtým ako prehltnete (alebo zahodíte) tabletku

Objav antibiotík v roku 1945 je právom považovaný za revolúciu v medicíne. Antibiotiká sa postupne stali najčastejšie používanými liekmi vo všetkých odvetviach medicíny. Prechádzajú neustálym vývojom a v súčasnosti existuje množstvo antibiotík, ktoré sú určené na liečbu rôznych druhov bakteriálnych infekcií. Na trh prichádzajú nové liekové formy s vylepšenou konzistenciou, chuťou či frekvenciou užívania. Podľa prieskumu zadaného spoločnosťou Pfizer však napriek tomu medzi pacientmi užívajúcimi antibiotiká je takmer tretina (viac ako 28 %) tých, ktorí predčasne ukončili liečbu, pretože sa už

citili lepšie. Najčastejšími dôvodmi vynechania liečby bol konflikt s bežnými každodennými činnosťami, prácou či školou.

Tito pacienti sa tým však vystavujú veľmi vážnemu riziku. „Vynechanie jednotlivých dávok, respektíve predčasné ukončenie antibiotickej liečby môže mať za následok zníženie účinnosti antibiotickej liečby a zvýšenie rizika vzniku bakteriálnej rezistencie s nemožnosťou liečiť pacienta v budúcnosti – či už týmito alebo inými antibiotikami,“ varuje profesor Vladimír Krčmery z Vysoké školy zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety v Bratislave. VN

Ocenenie pre Unipharmu

Spoločnosť Unipharma – 1. slovenská lekárska akciová spoločnosť – získala v štvrtom ročníku európskej podnikateľskej súťaže European Business Awards sponzorovanej HSBC ako jediná slovenská spoločnosť prestížne ocenenie Ruban d'Honneur 2010. Okrem nej toto ocenenie získali v prvom kole spoločnosti z ďalších 9 krajín Európskej únie. Mená celkových víťazov tohtoročného European Business Awards vyhlásia v polovici novembra na slávnostnom galavečere v Paríži. „Toto ocenenie vnímame ako potvrdenie vysokej kvality služieb, ktoré po-

skytujeme pacientom spoľahlivou distribúciou liekov do lekární a poskytovaním špičkovej zdravotnej starostlivosti v našich nemocniciach,“ hovorí predseda predstavenstva spoločnosti Unipharma Prievdza, a. s., Tomislav Jurik. European Business Awards udeľuje každoročne 50-členná porota zložená z významných politikov, ekonómov, manažérov a novinárov. V roku 2009 získali ocenenie Ruban d'Honneur aj slovenské spoločnosti ACE Enterprise Slovakia a Asseco Slovakia. VN

ZDRAVIE: diskusia k aktuálnym otázkam práva, etiky a kazuistikám

I. ročník odbornej konferencie s medzinárodnou lektorskou účasťou

Pozývame vás na stretnutie odborníkov 4. novembra 2010 v Kongresovom centre Technopol, Kutlíkova 17, Bratislava.

Konferenciu, ktorá sa koná pod záštitou Kancelárie Svetovej zdravotníckej organizácie v SR, organizuje Vzdelávacie a konferenčné centrum INTENZIVA, s. r. o.

Na pomoc riešeniu problémov zdravotníctva

Téma 1. ročníka je prvá z radu aktuálnych tém, ktorú ponúkame na diskusiu odbornej verejnosti. K otvoreným otázkam z vybraných medicínskych odborov budú vyjadrovať svoje stanoviská významné osobnosti z praxe. Chceme

osloviť všetkých, ktorí majú záujem sa podieľať na zlepšovaní kvality slovenského zdravotníctva. Naším cieľom je oboznámiť širšiu odbornú verejnosť s úrovňou a smerovaním zdravotníckej starostlivosti na Slovensku v oblasti zvyšovania medicínskeho právneho a etického povedomia. Zároveň chceme ponúknuť riešenia závažných a problémových situácií pri poskytovaní zdravotníckej starostlivosti prostredníctvom verejných a odborných diskusií, prípadových štúdií, modelových situácií, kazuistik, príkladov z praxe a odporúčaných postupov.

Reprezentatívne obsadenie

Konferencia chce osloviť čo najširšiu cieľovú skupinu vrátane manažérov a špecialistov liečebných a kúpeľných zdravotníckych zariadení, zdravotných poisťovní, ktoré sa podieľajú na tvorbe zdravotníckej legislatívy či právnických kancelárií, zaoberajúcich sa právnickými kauzami zo zdravotníckej praxe.

Ďalej predstaviteľov a zástupcov verejnej správy, ktorá má v kompetencii zdravotnícke a sociálne zariadenia, združeni a asociácii zdravotníckych pracovníkov, záujmových združení pacientov, vzdelávacích zdravotníckych inštitúcií. Na konferencii aktívne vystúpia pozvaní predstavitelia zdravotníckych organizácií a spoločností zo Slovenska a ČR. Súčasťou konferencie bude sprievodná výstava, na ktorej sa budú prezentovať produkty a výrobky podporujúce rozvoj zdravotníckej starostlivosti na Slovensku.

Prijmite naše pozvanie!

zdravie

Tel./fax: 02/6828 6574
E-mail: vk@intenziva.sk
www.intenziva.sk

Jedinečné cytologické vyšetrenie

Na Slovensku každoročne ochorenie na rakovinu krčka maternice približne 550 žien. Viac ako 200 žien v produktívnom veku tomuto ochoreniu každý rok podľahne. Celosvetovo je to tretia najčastejšia príčina úmrtia na rakovinu u žien. Zároveň je to druhá najrozšírenejšia forma rakoviny u žien do 45 rokov. Hlavnou príčinou úmrtia je neskoré stanovenie diagnózy. Preto sa cytologické laboratória Medicyt, s.r.o. a CytoLab, s.r.o., ktoré patria do skupiny zdravotníckych zariadení MEDIREX GROUP, rozhodli zaviesť na Slovensku jedinečné cytologické vyšetrenie – „Liquid-Based“ Cytológiu. Cieľom kampane je apelovať na ženy, aby chodili na pravidelné preventívne gynekologické prehliadky. VN

Je čas na testy

Peľová sezóna sa končí obyčajne v druhej polovici septembra, prípadne októbra, podľa toho, aký teplý je rok. „Zároveň je to obdobie, kedy by sa pacient mal začať pripravovať na novú peľovú sezónu,“ povedal hlavný odborník ministerstva zdravotníctva SR pre odbor klinická imunológia a alergiológia Peter Pružinec.

Ľudia, ktorí počas tohto roka po prvý raz pocítili alergické problémy, by počas jesene mali navštíviť odborníka – alergiológa. Ten na základe testov vie jednoznačne určiť, či pacient má alebo nemá alergiu. Na základe kožných testov a laboratórných vyšetrení tak potom vie alergiológ nasadiť pacientovi konkrétnu liečbu.

Základom boja s alergiou je tzv. desenzibilizácia alebo, inými slovami, alergénová imunoterapia. Princíp takejto liečby spočíva v znižovaní precitlivosti organizmu na alergén. Pacient postupne užíva zvyšujúce sa dávky alergénu až do takej miery, že si opäť voči nemu vybuduje znášanlivosť. Okrem toho desenzibilizácia preventívne bráni vzniku nových alergií a rozvoju astmy. Liečba alergie desenzibilizáciou má viaceré formy: kvapky, injekcie alebo tabletky. TA

Ubudlo liekov bez doplatku

Od začiatku októbra majú pacienti na Slovensku k dispozícii menej liekov. Kým oproti predchádzajúcej kategorizácii ich bolo 5 386, od októbra je ich 5 338. Menej je aj liekov, ktoré sú bez doplatku alebo s doplatkom do 1 eura. Oproti 55 percentám predtým, je to po novom 53 percent.

Bez doplatku pacienta bude na trhu celkovo 1 920 liekov, s doplatkom do 1 eura 900 liekov. Od 1 do 2 eur si pacienti priplatia pri 737 liekoch, od 2 do 3,5 eura pri 671 liekoch. Spolu 310 liekov bude s doplatkom pacienta od 3,5 do 5 eur a nad 5 eur si pacienti priplatia pri 800 liekoch. TA



Ex oriente (industriæ) lux

Úspech Ázie mení obchodné
myslenie európskych podnikov

Európske podniky
hľadajú rozvoj globálnej
konkurencieschopnosti
na východe – Ázia určuje
nový smer svetovej
ekonomiky.

„**Ak** sa európske podniky nepostavia
čelom k tomu, čo vyplýva zo zmien
ekonomickej rovnováhy a z rastu Ázie, stratia ob-
chodné príležitosti a obchodné hrozby vzrastú,“
trdí sa v správe Looking East: The Changing

Face of World Business (Pohľad na východ: Me-
niaca sa tvár svetového biznisu).

Správa spracovaná pre spoločnosť HSBC fir-
mou The Futures Company skúma politickú, so-
ciálnu, finančnú a spotrebiteľskú klímu ekonomik
Východu. Vymedzuje najvýznamnejšie súčasné
i budúce trendy na „Východe“ a interpretuje ich
v snahe definovať praktické poznatky a príleži-
tosti pre firmy so sídlom v Európe. Zdôrazňuje sa
v nej, že „racionálne uvažujúce“ podniky musia
s Áziou nielen počítať vo svojich strategických
úvahách, ale aj aktívne hľadať riešenia, ako ťažiť
z jej rôznorodej klientely, kvalifikovanej pracov-
nej sily a pokroku vo výskume a vývoji. Prítom je
žiaduce zmierňovať riziká, vyplývajúce z makroe-
konomickej klímy.

Odporúčania pre firmy

Správa odporúča, aby úspešné európske firmy
budúcnosti **maximalizovali ľudský kapitál**,
pretože sa treba pozerať za hranice vlastnej
krajiny a tešiť sa z investícií, ktoré Ázia vkladá
do zvyšovania kvalifikácie a do snahy zbaviť sa
imidžu zdroja lacnej pracovnej sily. Ďalej firmám
radí, aby **vytvárali „dodávateľský reťazec ino-
vácie“**, pretože je nutné zmeniť tradičný model
výskumu na Západe a výroby na Východe a vyu-
žiť rastúci podiel Ázie na výdavkoch za výskum
a vývoj.

Je potrebné, aby firmy **investovali do spo-
znávania spotrebiteľov**, pretože je dôležité,
aby využívali príležitosti, ktoré so sebou prináša

Sedem uhlov pohľadu

Správa od The Futures Company
definuje 7 hlavných myšlienok,
ktoré budú ovplyvňovať stra-
tegické rozhodnutia všetkých
európskych firiem smerujúcich na
Východ.

**1. Nové zdroje kvalifikovaných
sil.** Investície do vzdelania,
výskumu a vývoja menia úroveň
kvalifikácie v Ázii. Model, keď Zá-
pad zabezpečoval vývoj a Východ
sa staral o lacnú výrobu, je mŕtvý.

V budúcnosti budú prezieravé
podniky ťažiť z výhod rastúcej
úrovne kvalifikácie v Ázii.

2. Nové modely inovácie. Stará
paradigma, keď Západ vlastnil
značku, konštruktívne riešenia,
duševné vlastníctvo – a výrobu
zadával na Východe, sa posúva.
Inovácie budú stále viac prichá-
dzať z Východu, čo znamená nové
obchodné modely a globálny
prístup k premýšľaniu o každodenných
otázkach.

3. Noví spotrebiteľia. Rastúca
populácia a bohatstvo spotrebite-
ľov Východu povedie k vzniku ne-
obyklých trhových príležitostí pre
európske firmy. Kľúčom k úspe-

chu je prispôsobivosť a znalosť
spotrebiteľov.

**4. Nové tlaky na energetic-
kých trhoch.** Ázijský dopyt po
rope prevyšuje ponuku a zvyšuje
neistotu v globálnej ekonomike, čo
pre európske podniky predstavuje
makroekonomický faktor.

**5. Sociálny nepokoj a politické
riziká.** Rýchla ekonomická expan-
zia Ázie vytvára podmienky pre
sociálne napätie a politickú nestab-
ilitu. Rozumná firma však zväží
riziká investícií voči potenciálnym
prínosom a riziká diverzifikuje.

6. Nové modely kapitalizmu. Li-
berálne princípy slobodného trhu,

na ktorých bol vybudovaný Západ,
sú často v priamom rozpore s pra-
vidlami platnými na Východe. Vzní-
kajú nové ekonomické modely,
ktoré spochybňujú staré pravidlá
podnikania, a európske firmy si
musia byť vedomé, že konkuren-
čné spôsoby hry nemusia mať vždy
jasné pravidlá.

7. Geopolitické zmeny. Geopo-
litická mapa sa mení v dôsledku
celého radu ázijských spojenc-
tiev. S klesajúcim vplyvom Západu
porastie dôležitosť obchodných
vzťahov v Ázii. Európske firmy sa
nesmú v novom ekonomickom
a politickom usporiadaní ocitnúť
na vedľajšej kolaji. **PM**

enormný rast rôznorodého a rýchlo sa meniaceho spotrebiteľského trhu Východu. Firmy sa musia naučiť myslieť globálne a pochopiť, ako Ázia prekreslíla spotrebiteľskú mapu sveta, vyvrátila predsudky a ako podporuje kultúru, ktorá spája rôzne obchodné modely a „príručky“. Ďalej by si mali osvojiť **postupy na účinné zmierňovanie rizika** tým, že budú zodpovedne skúmať, chápať a vážiť všetky riziká oproti značným prínosom obchodovania s Východom a začnú chápať spotrebu a distribúciu inak. Spoločnosti musia získať na vedomie úlohu jednotlivých podnikov pri riešení globálnych otázok udržateľného rozvoja – najmä spotreby energie na Východe – a na základe toho zvažovať nové modely výroby a exportu.

A napokon, správa firmám odporúča, aby budovali **podnik vedený poradenstvom** – čo znamená pochopenie úlohy externých odborníkov pri získavaní znalostí o miestnom trhu pre globálne podnikanie.

Ako Východ mení Západ

Alan Keir, riaditeľ firemného bankovníctva pre Európu a Severnú Ameriku, hovorí: „Už sa nepýtame, kedy sa Západ stretne s Východom, ale ako Východ mení Západ a spôsob, akým podnikáme. Je nevyhnutné, aby európske firmy túto zásadnú a rýchlu zmenu nielen uznali, ale aby na ňu vedeli i rýchlo a účinne reagovať. Ak nebudeme na úrovniach rôznych firiem schopní prakticky a proaktívne riešiť, ako z tejto zmeny ťažiť, ohrozíme tým konkurencieschopnosť nášho regiónu. Firmy, ktoré rozmýšľajú, konajú už teraz.“ Správa predpokladá tento veľmi pravdepodobný vývoj ako dôsledok toho, že európske firmy prijímajú „východnejšie“ orientované myslenie. Joe Ballantyne z Futures Company vyhlásil: „Príbeh svetovej globalizácie a integrácie sa nevyvíja tak, ako by väčšina ľudí očakávala. V budúcnosti budú úspešné spoločnosti musieť pochopiť, akú úlohu hrá dynamika kultúrnej zmeny na rôznych trhoch, ako sa mení geopolitická mapa, rovnako ako to, ako sa rôzne modely

kapitalizmu vyvíjajú v odlišných častiach sveta.“ Podľa neho „viac globálne zamerané budú musieť byť inovácie, stratégie v oblasti marketingových produktov a rovnako tak budú musieť byť služby prispôbené rôznym trhom. Predpokladajú sa tiež väčšie investície do obnoviteľných zdrojov vzhľadom na to, že štandardné zdroje energie nie sú nevyčerpatelne.“

A. Keir dodáva: „Som rád, že môžeme spolupracovať aj so spoločnosťami z východoeurópskych štátov, z ktorých mnohé už využívajú obchodné príležitosti v Ázii. I naďalej budeme firmám pomáhať finančnými nástrojmi k tomu, aby... mohli rozvíjať spoluprácu v Ázii.“

Na Slovenku už takisto existujú spoločnosti, ktoré si uvedomili potenciál východných trhov, využívajú tieto finančné nástroje a sú na ázijských trhoch investične aktívne.

Metodika štúdie

Správa prináša výsledky výskumného projektu zadaného divíziou HSBC Commercial Banking a realizovaného The Futures Company v máji 2010. Výskumný proces mal tri samostatné fázy:

1. Výskum možného vývoja a identifikácia hlavných faktorov, ktoré budú v najbližších 5 až 10 rokoch vyvolávať zmeny. Tie boli identifikované kombináciou teoretického výskumu a rozhovorov s odborníkmi. Patria medzi ne makroekonomické trendy a vplyvy v oblasti sociálnej, politickej, technickej, ekonomickej a organizačnej.
2. Vzťahy medzi týmito faktormi boli identifikované pomocou „matice dopadov“. Z tejto analýzy vzišiel základ pre pochopenie toho, čo môže priniesť budúcnosť, a pre určenie najvýznamnejších záverov pre podnikanie.
3. Hlavné vplyvy boli potom kvalitatívne testované pomocou 34 veľmi dôkladných debát s podnikateľmi z deviatich európskych krajín.

Patrik Mozola
riaditeľ HSBC Bank plc, pobočka Bratislava
Medzititulky redakcia
Foto: JF



Môže Čína za ekonomické problémy Európy?

Európske krajiny by mali prestať obviňovať Čínu za svoje ekonomické problémy. Upozorňuje na to nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu profesor Edmund Strother Phelps. „Nerozumiem, prečo sa Európa vyhovára na Čínu ako na zdroj svojich problémov. Pokiaľ viem, tak v Európe tieto problémy existovali už aspoň 20 rokov dozadu. Je naozaj čudné a nepochopiteľné, že by Čína mala byť pôvodcom týchto problémov v Európe,“ zdôraznil počas návštevy Bratislavu.

Podľa E. Phelpsa sa treba pozrieť na niektoré krajiny v Európe, ktoré si i napriek konkurencii Číny počinajú v oblasti obchodu veľmi dobre. „Napríklad Nemecko nemá veľký problém nájsť si trhy, kam by exportovalo. Čo je potom problémom krajín ako napríklad Grécko, ktoré si nevedia nájsť tieto exportné trhy?“ Podľa neho je problémom týchto krajín nedostatok dobrých prostriedkov v ekonomike a chýbajúca podpora zo strany ich vlád. „Európa by nemusela obviňovať Čínu, ak by sa krajiny samy vrátili k vlastným zdrojom a inovatívnosti. Toto by oživilo investičné aktivity,“ podotkol. Aj silný export Nemecka podľa jeho slov nie je vhodný a ak by krajina bola dostatočne inovatívna, tak by využívala svoje zdroje viac na tvorbu kapitálu a na investície.

TA

Peking „kolonizuje“ Afriku

Čínske investície v Afrike v posledných rokoch dosiahli už taký objem, že v niektorých krajinách kontinentu vznikajú obavy z novej formy kolonializmu. Dokonca aj Francúzsko, ktoré v minulosti ovládalo viaceré oblasti Afriky, chce posilniť ekonomické väzby a napodobniť úspešnejších Číňanov. Bolo to cítiť na nedávnom 25. africko-francúzskom summite. Paríž má snahu dostať značku „made in France“ napríklad na mosty, cesty a iné infraštruktúrne diela na kontinente. Táto oblasť je dnes doménou čínskych firiem.

Rozsah čínskych investícií v Afrike nie je známy; Peking o nich neinformuje a nerobia to ani mnohé krajiny, v ktorých Číňania realizujú svoje projekty. Z iných čísel sa však dá odhadnúť rozsah čínsko-afrických ekonomických vzťahov. V rokoch 2006 až 2008 vzrástol čínsky export do Afriky z 26,7 miliardy USD (asi 22 mld. EUR) na 49,8 mld. USD. Čínsky dovoz z kontinentu v rovnakom čase stúpil z 28,8 miliardy na 56,8 miliardy USD. Číňania vo svojom úsilí upevniť si pozície na kontinente nepoľavujú. Nedávno podpísali s Nigériou dohodu o výstavbe troch ropných rafinérií, ktorých denná spracovateľská kapacita dosiahne 750 000 barelov suroviny. Po realizácii projektu za 23 miliárd USD sa závislosť Nigérie od dovozu pohonných látok výrazne zníži. Francúzsky export v rovnakom čase zaznamenal vzostup z 26,3 na 38,5 miliardy USD.

TA

Už sa Šanghaj kráti



... už sa nenavrátí. Samozrejme, máme na mysli svetovú výstavu v obchodnej metropole Číny, ktorá potrvá do konca októbra. Prezident Ivan Gašparovič to však stihol a v septembri dodal svojou prítomnosťou glanc Slovenskému dňu na Expo.

„Náš prezident tu nebol a už ani nepríde. Úsporné opatrenia,“ konštatuje jeden z členov štábu českého pavilónu. Neprišiel ani český premiér. V tomto inak (nielen pre čapované pivo) veľmi populárnom pavilóne preto vďačne privítali hlavu najbližšieho štátu. Slovenský prezident si predtým prezrel aj malú vzorku ďalších pavilónov vrátane čínskej „Orientálnej koruny“ a nemeckého „Balancity“ s pôsobivou

šou so svetelnou guľou vysielajúcou k divákovi všeludsko-ekologické posolstvo. No cesta do Číny nebola výletom za atrakciami; jej významnú časť tvorili rokovania o ekonomických témach, ktoré okrem prezidenta viedol aj minister hospodárstva a výstavby, a svoj biznis riešili aj členovia podnikateľskej delegácie rovnako ako zástupcovia SOPK a SARIO.

Obchod s Čínou: ako na to

Slovenský biznis s Čínskou ľudovou republikou dnes výrazne zaostáva za možnosťami, najmä pokiaľ ide o náš vývoz – a to aj napriek obnovenému rastu obchodnej výmeny. Prečo je to tak? Veľkú úlohu hrá fakt, že v tejto exotickú krajinu s občas až kurióznymi zvyklosťami je úspešný iba ten, kto sa prispôsobí obchodnej kultúre založenej na „kuan si“ (guan xi) – konexiách. Pokojne môžeme hovoriť aj o klientelizme. Naši podnikatelia majú síce v tejto oblasti tiež slušný výcvik, v Číne však, až na výnimky, ešte výraznejšie neprerazili. A aj tí, čo boli dočasne úspešní, niekedy nedokázali v biznise pokračovať – konkurencia mala lepšie kuan si. Čína je však krajina „too big to ignore“ s miliardovým trhom, ktorý štedro odmeňuje tých, ktorým sa tam podarí presadiť. Od obchodných

partnerov sa očakávajú opakované návštevy a posilňovanie väzieb s miestnymi partnermi, občas politické lobovanie. A body prináša aj cesta s delegáciou prezidenta či prezentácia na svetovej výstave, ktorá je dnes v pevninskej Číne udalosťou prvého rádu.

Dopravné stavby, solárna energia, stavebné interiérové prvky, automobilové a letecké komponenty, špeciálna technika, meracia a zdravotnícka technika, vinárstvo – to sú segmenty,

Aj napriek skromnému pavilónu je účasť SR na svetovej výstave jedna z najúspešnejších v histórii.

ktorých slovenskí hráči sa usilujú o úspech v najľudnatejšej krajine sveta. „Cesta slovenských podnikov na čínsky trh nemusí viesť cez veľké centrá, ktoré už obsadili firmy z väčších krajín,“ tvrdí Žigmund Bertók, do marca t. r. veľvyslanec SR v Pekingu. Počas svojho pôsobenia okrem iného pomohol vybaviť cestu

prezidenta ČLR v jubilejnom čínskom roku do Bratislavy, čo nám vraj závideli aj naši susedia z V4. Podľa Ž. Bertóka je dôležité udržať kontinuitu dosiahnutých diplomatických úspechov a ďalej ich zúročiť v oblasti obchodu.

Ako to vidí prezident

Slovensko-čínska spolupráca má význam aj v kontexte členstva SR v Európskej únii, ktorá je veľmi dôležitým ekonomickým partnerom Číny. To odznelo na stretnutí s primátorom Šanghaja Chan Čengom (Han Zheng). „Som veľmi rád, že po vlnnejšej návšteve prezidenta Chu Ťin-tchaa v Bratislave sa naše vzájomné vzťahy zintenzívnili. Teraz môžeme hovoriť aj o výstave EXPO 2010,“ konštatoval I. Gašparovič. „Všetky tieto kroky nasvedčujú, že medzi našou krajinou a Čínou je dobrá spolupráca, ale myslím si, že by mohla byť ešte lepšia,“ dodal.

Cesta k obchodnému úspechu v Číne vedie cez dlhé budovanie vzťahov s partnermi.

Slovensko podľa neho poskytuje ideálne predpoklady na vstup aj čínskym investorom a tí by dokonca mohli spoločne s našimi podnikmi investovať aj v tretích krajinách. „V oblasti strojárstva, chemického priemyslu, lesného a vodného hospodárstva i v poľnohospodárskej výrobe by sme mohli nájsť efektívne spoločné záujmy,“ zdôraznil prezident. Čínsky kapitál chce prilákať aj slovenské kúpeľníctvo. I. Gašparovič pritom upozornil na pokračujúcu ekonomickú krízu; podľa neho môže k zníženiu jej dopadov prispieť práve vzájomná spolupráca EÚ a Číny.

Z hľadiska slovenského obchodu je zaujímavý aj samotný Šanghaj, 20-miliónové mesto produkujúce približne dvojnásobný HDP, ako má naša krajina. Obchodná výmena medzi SR a touto metropolou po minuloročnom prepade o viac ako tretinu opäť narástla a približuje sa k bývalým hodnotám. (Za prvých 5 mesiacov zaznamenal rast najmä slovenský export za 52,5 mil. USD z celkových 120,4 mil. USD obratu.)

Spolupráca SR s ekonomickým obrom

Obrat vzájomného obchodu SR – ČLR v roku 2009 dosiahol 2,798 miliardy eur, čo znamenalo pokles skoro o 22 %. Dôvodom bol prepád čínskeho exportu, lebo slovenský export do Číny (551 mil. EUR) zaznamenal rast o 27 %. V prvom polroku 2010 podľa Ministerstva hospodárstva a výstavby SR dosiahol vzájomný obrat približne rovnakú úroveň ako v roku 2009, ale za celý rok sa očakáva jeho zvýšenie. V tovarovej štruktúre importu dominovali



Štvrť Pudong svojou mrakodrapovou zástavbou už šliape na päty Manhattanu.



Hotel Park, ktorý mestu dominoval od 30. rokov, a susedné Grand Theatre projektoval slovenský architekt Ladislav Hudec.



Ivan Gašparovič sa vo vývojovom centre spoločnosti Huawei o. i. zúčastnil na telemoste so študentmi slovenčiny v Pekingu (vpravo viceprezident spoločnosti Ken Hu).



telekomunikačné zariadenia, počítačová technika, hračky a športové potreby; SR exportovala najmä automobily a automobilové diely, strojárské produkty a zariadenia, elektroniku, textil a obuv.

Pozrime sa, v čom ešte vidí ministerstvo perspektívy hospodárskych vzťahov s ekonomikou číslo dva. Podľa materiálu pripraveného k návšteve prezidenta a rezortného ministra „snaha o zintenzívnenie kontaktov s ČLR korešponduje so záujmom SR čeliť dopadom svetovej recesie cez posilňovanie hospodárskej spolupráce“.

Ponuka pre investorov

SR má pritom záujem najmä o spoluprácu v oblastiach, kde môže využiť svoje komparatívne výhody a know-how – v energetike, vodohospodárstve, ochrane životného prostredia, potravinárstve, strojárskom a automobilovom priemysle, logistike, vede a vý-

skume. Má záujem o rozšírenie hospodárskej spolupráce do oblasti investícií, pretože Čína sa stáva významným poskytovateľom priamych zahraničných investícií. Má množstvo investorov, ktorí by sa mohli úspešne etablovať

Slovenská ponuka pre Čínu: stavba ciest, energetika, automotive, vinárstvo, zdravotníctvo, špeciál...

v odvetviach produkujúcich výrobky s vyššou pridanou hodnotou. V SR už pôsobia v oblasti informačných technológií čínske firmy Lenovo, Huawei, ZTE Corporation, ku ktorým sa nedávno pridala Anhui Publishing Group s investíciou do výroby LCD obrazoviek.

Slovenskí hospodárski predstavitelia by radi videli aj investičné a realizačné zapojenie silných čínskych investorov pri budovaní infraštruktúry. SR ponúka čínskym firmám účasť v budúcich tendroch pre rozvoj diaľničnej a železničnej siete vrátane mostov a tunelov, logistických centier, kargo letiska, vodných stavieb a pod. Naše veľvyslanectvo v Pekingu v tejto

Len mesto Šanghaj má oproti Slovensku štvornásobnú populáciu a dvojnásobnú HDP.

súvislosti iniciovalo začatie rokovaní s viacerými veľkými čínskymi stavebnými konzorciami, ktoré majú záujem o účasť na infraštruktúrnych projektoch v SR.

Rovnako sú vítané spoločné podniky, opäť predovšetkým v oblastiach s produkciou vyššej pridanej hodnoty – výskumu, vývoja a inovácií. Ako príklad môže slúžiť výroba pneumatík, kde od roku 2008 funguje spoločné výskumné a vývojové centrum slovenskej firmy Rubber Point s čínskym partnerom Mesnac Qingdao. Spoločné podniky s čínskymi partnermi pripravujú aj ďalšie slovenské spoločnosti – United Industries (potravinárstvo) a Rokosan (solárna energia).

Pavilón SR – vyhľadávané bizniscentrum

Potenciálnych investorov a obchodných partnerov priťahuje aj slovenský pavilón na svetovej výstave. Nevýhody skromnej a dosť kritizovanej koncepcie tohto objektu premieňajú na výhody takmer stále prebiehajúce živé aktivity – kultúrne podujatia a prezentačné akcie, ktorých vrcholom bol práve Slovenský deň 4. septembra. Ich hlavným hýbateľom je



Svetelná guľa v nemeckom pavilóne



Mrakodrapy Hongkongu

nepochybne generálna komisárka slovenskej účasti na EXPO Ivana Magátová.

„Som jednoznačne presvedčená, že naša účasť na tejto svetovej výstave je jedna z najúspešnejších v histórii,“ hovorí. „Vidíme veľký záujem nielen laickej, ale aj odbornej verejnosti o náš pavilón, ale najmä o naše aktivity. Realizujeme veľké množstvo aktivít zamera-

ných na investorov a na zahraničný obchod, na ktorých sa prezentujú slovenské firmy, slovenské výrobky a možnosti podnikania na Slovensku.“ Aby sa know-how nestratilo, šéfka pavilónu chce vytvoriť aj trvalú databázu čínskych záujemcov o spoluprácu so Slovenskom, ktorá sa bude ďalej využívať a rozvíjať aj po skončení Expa.

A ktoré firmy dotiahli svoje rokovania v Šanghaji najďalej? Podľa I. Magátovej je to dosť ťažko konkretizovať, pretože, ako hovorí, „nie je to tak, že dnes urobíme prezentácie a zajtra-pozajtra či o mesiac budú tie obchody reálne uzavreté“. No konkrétne dohody už podľa nej na pôde Expa vznikli – týkajú sa oblasti vinárstva, minerálnych vôd a skla. Predpokladá, že aj ďalšie rokovania dospejú ku konkrétnym výsledkom.

Je známy fakt, že polročná prezentácia v Šanghaji vyjde štátny rozpočet SR na 3 milióny eur, čo je oveľa nižšia suma, než akú do svojich pavilónov investovali naše susedné

Slovenský pavilón zrejme počas Expa navštívi ekvivalent počtu obyvateľov SR.

krajiny. Podľa I. Gašparoviča je slovenský pavilón, ktorého základom je jednoduchá hala, ľudskejší a vytvára vhodné prostredie na rozhovory. „Pavilón je v rámci svojich možností. Ale na to, čo sa doň investovalo, si myslím, že urobil oveľa viac, ako sa očakávalo,“ konštatoval v rozhovore pre médiá. Veľkým úspechom je podľa neho aj niekoľkomiliónová návštevnosť pavilónu. Dodajme, že doterajšie čísla nazna-

J. Miškov: Na Slovensko začnú prúdiť investície z Číny

Vzájomný obchod medzi Slovenskom a Čínou má veľký potenciál rastu a podnikatelia z najľudnatejšej krajiny sveta chcú na Slovensku aj investovať.

Konštatoval to šéf rezortu hospodárstva Juraj Miškov, ktorý sa v delegácii prezidenta SR Ivana Gašparoviča zúčastnil na pracovnej ceste do Čínskej ľudovej republiky.

■ **Ako sa podľa vás vyvíja vzájomný obchod medzi Slovenskom a Čínou? Na aké hodnoty by sa mohol dostať objem obchodnej výmeny?**

Nerád by som špekuloval o číslach. V každom

případe potenciál spolupráce s Čínou zdáľka nie je vyčerpaný; je tu veľmi veľa možností a príležitostí, ktoré sa ponúkajú pre Slovensko a slovenských podnikateľov.

■ **A opačne? Čo môže Slovensko ponúknuť Číne?**

Ponúknuť môže veľa – technológie, strojárstvo, spoluprácu v oblasti energetiky či výstavby elektrární. Taktiež spoluprácu v chemickom a potravinárskom priemysle, ale aj v oblasti lesníctva, životného prostredia a cestovného ruchu.

■ **Môžete prezradiť váš názor na Číňanov ako na obchodníkov?**

Myslím si, že sú to výborní obchodníci – svojím spôsobom je toho dôkazom aj súčasný rast a rozvoj ekonomiky v tejto krajine. To, čo spája slovenských a čínskych podnikateľov, je

snaha vytvoriť zisk. Hľadajú spoluprácu, ktorá by bola výhodná pre obe strany.

■ **Poprosíme vás o názor na aktuálny stav pôsobenia čínskych podnikov na Slovensku.**

Je mi ľúto, že na Slovensku máme málo čínskych investorov. Jedným z najznámejších je Lenovo. Po rozhovoroch, ktoré som absolvoval s niektorými investormi, som však optimista. Dúfam, že sa situácia čoskoro zmení a na Slovensko začnú viac prúdiť čínske investície.

■ **O aké investície by malo ísť?**

V tejto chvíli by som bol nerád konkrétny, pretože zatiaľ ide o informácie dôverného a citlivého charakteru. Môžem však uviesť, že rokovania sa týkali oblastí automobilového priemyslu, potravinárstva a cestovného ruchu.

TASR/JF

čujú, že celkový počet jeho návštevníkov by mohol ku koncu výstavy dokonca prekročiť počet obyvateľov Slovenska.

Podnikateľský pôvab Hongkongu

Jedným z neprijemných momentov, ktoré odrádzajú západných podnikateľov od vstupu na čínsky trh, je ťažko zvládnuteľný labyrint byrokracie a predpisov – spojený s rizikom, že dezorientáciu cudzinca jeho miestni partneri zneužijú. S úradmi a súdmi je možné komunikovať iba po čínsky. Nejednen potenciálny záujemca o obchod s Čínou potom stojí pred dilemou.

A tu vstupuje na scénu Hongkong. Pre firmu môže byť výhodné vytvoriť si odrazový mostík v tomto mestskom štáte, ktorý je aj nie je Čína, v ktorom sa úraduje po anglicky, v ktorom sú poruke právnické a obchodno-komerové štruktúry s čínskym know-how a ktorý sa hrdí napríklad aj tým, že tu nie je korupcia. Jedno z troch hlavných medzinárodných finančných centier dnes produkuje hlavne služby; väčšina výroby

(ktorú však ďalej ovláda) z neho fyzicky odišla do priľahlých oblastí delty Perlovej rieky. Tam sa tvorí 30 % čínskeho HDP.

Hongkong bol aj ďalšou zastávkou prezidenta Gašparoviča na ceste po ekonomických strediskách Číny. Jeho hosťiteľ, predseda Výkonnej rady Osobitnej administratívnej

Hongkong zlučuje západné a čínske podnikateľské know-how, preto je dobrou základňou na prienik do Číny.

oblasti Hongkongu Donald Tsang, na stretnutí poukázal na fakt, že oblasť má, podobne ako Slovensko, otvorenú a exportne výkonnú ekonomiku. „Chceli by sme okrem blízkyh ázijskýh trhov investovať aj inde v zahraničí,“ uviedol. Hongkong podľa neho vsadil

aj na logistiku – jeho prístav dnes patrí medzi najväčšie a najfrekventovanejšie na svete. Podľa I. Gašparoviča je diapazón možností spolupráce široký a zahŕňa napríklad oblasť logistiky, elektroniky, chemického a potravinárskeho priemyslu, ale aj cestovného ruchu a kúpeľníctva. Prezident sa stretol aj s miestnymi podnikateľmi na pôde Hongkongskej rady pre obchod a rozvoj – HKTDC.

No nielen ekonomika a obchod by mali byť medzi prioritami vzájomných vzťahov – podľa miestnych by bol v Hongkongu záujem aj o našu kultúru a umenie či o projekty výmeny študentov. Napokon stoja za zmienku ešte aktivity, ktoré robia z tohto mesta najväčšie veľtržné centrum Ázie. Viaceré špecializované veľtrhy si získali celosvetovú reputáciu a objavujú sa na nich už nielen dodávatelia so záujmom o čínsky a ázijský trh, ale napríklad aj európski záujemcovia o nové kontakty v Európe – vedia, že práve tu stretnú rozhodujúcich hráčov zo svojej brandže.

Juraj Filin
Foto autor

Macao – mesto snov a hazardu

Vysušiť more, navoziť zeminu a na novej pôde postaviť najväčšie kasíno kontinentu? V Macau to nie je nič prekvapujúce.

Probrežnú kolóniu pri ústí čínskej Perlovej rieky nazývali aj Monte Carlo Orientu. Po jej prevzatí Čínou v roku 1999 sa Peking nepoháňal zrušiť neobvykle liberálne zákony týkajúce sa hazardných hier. Práve naopak. V uplynulom desaťročí odštartovali nové projekty, ktoré sú lákadlom pre silnejúcu vrstvu zbohatlíkov z pevninskej Číny chtivých zábavy rôzneho druhu. Ako protipól tradičných kasín a hráčskych dúpät, ktoré sú v starom meste, vyrástol na novovytvorenej periférii veľký moderný komplex hotelov, kasín, obchodov a zábavných podnikov. Megakasíno, povedali by obyvatelia Jaroviec. Tvorcovia ho nazvali Mesto snov – City of Dreams.

Kraľuje mu hotel/kasíno/nákupné stredisko Venetian; brat rovnomenného komplexu v štýle benátskej architektúry stojaceho v metropole Nevady. Takže Monte Carlo je prekonané, nastúpilo Las Vegas. Venetian je dnes najrozľahlejšia budova v celej Ázii; staviteľia pod jeho strechu okrem iných atrakcií situovali aj dve štýlové lagúny, dostatočne dlhé na to, aby po ich hladine s úspechom premávali gondoly pre potechu



návštevníkov (ak sa k nim chcete dostať, vo výťahu stlačte prvé poschodie).

Aj vďaka tomuto novému komplexu navštívi Macao ročne viac ako 20 miliónov návštevníkov spoza hraníc – k nim sa počítajú aj hostia z pevninskej Číny a blízkeho Hongkongu. Dane z hazardných hier potom tvoria približne polovicu príjmov rozpočtu tejto polmiliónovej osobitnej administratívnej oblasti ČĽR. Tá druhá polovica

pochádza sčasti aj z ľahkého a spotrebného priemyslu a z iných foriem turizmu. Macao by sa mohlo stať jednou z brán pre slovenský export do Číny a zdrojom kapitálu pre spoločné investície so slovenskými podnikmi na tretích trhoch. Preto bolo aj cieľom krátkej návštevy prezidenta Ivana Gašparoviča a podnikateľskej delegácie v rámci septembrovej pracovnej cesty do najľudnatejšej krajiny. **JF**

Čína má najmodernejšie vlaky na svete

– a aerolinky rátajú straty

Najrýchlejšie vysokorýchlostné vlaky premávajú v Číne. Sú konkurenciou aj pre veľké aerolínie, ktoré v niektorých oblastiach stratili viac ako polovicu cestujúcich.

Čínske vlaky sú to najmodernejšie, čo dnes ponúka železničná technika. Iba 3 hodiny potrebujú vysokorýchlostné vlaky na cestu z Kantonu (Guangzhou) na juhu do metropoly strednej Číny Wu-chanu dlhú 1 069 km. Priemerná rýchlosť je teda okolo 350 kilometrov za hodinu.

Budovanie siete

Čína nechala za sebou zvyšok sveta aj v oblasti rýchlvlakov, uviedla agentúra Sin-chua na Vianoce 2009, keď spomínanú trasu uviedli do prevádzky. Podporila to aj porovnaniami. Priemerná rýchlosť japonského Šinkanzena je 243 km/h a nemeckých ICE vlakov 232 km/h.

Čínski inžinieri závažným tempom budujú nové železničné trasy a zvyšujú aj rýchlosť vlakov. V súčasnosti sa stavia trasa Šanghaj – Peking, na ktorej by vlaky mali dosahovať priemernú rýchlosť až 380 km/h. Ďalšia trasa má spojiť Peking s Wu-chanom a vo výstavbe je aj vysokorýchlostná trať medzi Hongkongom a Čchengtu, ktoré je hlavným mestom provincie S'-čchuan a centrom čínskeho IT priemyslu.

Ministerstvo pre železnice, ktoré riadi tento boom, plánuje v najbližších 3 rokoch investície do nových vysokorýchlostných tratí v celkovej sume 300 miliárd USD (asi 240 mld. EUR). Táto obrovská suma pochádza z vládneho konjunktúrneho balíka, ktorým sa Peking snaží udržať vysoké tempo rastu ekonomiky aj v situácii, keď zvyšok sveta bojuje s hospodárskou krízou.

Domáce aerolinky strácajú pozície

Rozvoj železničnej dopravy ohrozuje aerolínie. Konkurencie sa obávajú predovšetkým China Southern, China Eastern a Air China. Vysokorýchlostné vlaky totiž premávajú práve na najvýnosnejších trasách medzi veľkými mestami. V špičke dokážu železnice po spojení dvoch vlakových súprav prepraviť jedným vlakom



1 200 cestujúcich, oveľa viac ako bežné dopravné lietadlo. Analytici predpokladajú, že tento tlak povedie k vlne fúzií aerolínii. Do úvahy prichádza zlúčenie China Southern so sídlom v Kantone s China Eastern so sídlom v Šanghaji. Obe prepravujú dovedna približne polovicu všetkých leteckých pasažierov v krajine.

Kritické je napríklad spojenie medzi Šanghajom a Wu-chanom, kde na 1 200-kilometrovej trati dosahujú vlaky priemernú rýchlosť 250 km/h. China Southern od ich zavedenia stratila na tejto linke takmer tretinu cestujúcich. Ešte horšie to je na linke medzi Pekingom a Tchaj-juanom, ktorý je centrom metalurgie a blízko leží kozmodróm. Tá istá spoločnosť tam stratila v prospech vlakovej konkurencie 60 % príjmov.

Tvrdej konkurenčný boj zväzda China Southern na linke z Kantonu do Wu-chanu, kde v snahe udržať si zákazníkov zvýšila počet denných letov z 12 na 16. Stratégovia ministerstva železníc však potom nasadili denne 21 vlakov s priemernou rýchlosťou 350 kilometrov za hodinu a boj o cestujúcich jasne vyhrali. Nakoniec museli aerolínie obmedziť počet letov na 6 denne. A sieť vysokorýchlostných tratí sa má ďalej zhusťovať.

Expanzia za hranice?

Vlaky ukázali aerolíniám limity ich rastu. Podľa aktuálnych prognóz budú čínske letecké spoločnosti do roku 2012 ročne rásť iba o 4,8 %, pričom na porovnanie, v rekordnom olympijskom roku 2008 si priliepli o 15 %.

Železnice majú vďaka doterajším úspechom smelé, dalo by sa povedať takmer rozprávkové plány, ktorých realizácia by mohla spôsobiť aerolíniám problémy aj na medzinárodných linkách. Podľa hlavného plánovača pre vysokorýchlostné

Vlakom za terakotovou armádou

Problémy spôsobené konkurenciou rýchlvlakov najviac pociťujú aerolínie v strednej Číne. Vo februári otvorili trasu z Čeng-čou do Si-anu, kde sa kedysi začínala Hodvábná cesta a ktorý je mekkou čínskych turistov. Odtiaľto vychádzajú na prehliadku slávnej terakotovej armády. Reakcia na otvorenie vysokorýchlostnej trate na seba nenechala dlho čakať; už v ďalšom mesiaci zrušili lety na tejto turistickej linke, ako o tom informoval americký časopis Aviation Week & Space Technology.

vlaky na ministerstve železníc Čeng Ťiena by mali supervlaky spojiť Šanghaj aj so Singapurom a dokonca s Dillí. Uvažuje sa tiež o trati spájajúcej Šanghaj s Moskvou a o južnej, politicky trochu problematickejšej trati do Teheránu a potom o jej predĺžení odtiaľ do Prahy a Berlína. Sú to však ešte vzdialené zámery; konkrétne plány medzinárodných vysokorýchlostných tratí zatiaľ neexistujú. V konkurenčnom boji medzi leteckými dopravcami a rýchlvlakmi však nespí ani letecká loby. Stavajú sa nové letiská a staré sa rekonštruujú. Do roku 2020 by malo v Číne vzniknúť 91 nových letísk, ale otázkou je, ako dlho budovateľom tento zápal vydrží. Za stavbami letísk je totiž často politická vôľa provinčných vlád a ambiciózných primátorov veľkých miest viac ako ekonomická racionalita.

Text a foto TASR

Kríza odhalila nedostatky vo financovaní krajov

Chýbajú poistné mechanizmy, posilniť by sa mali aj vlastné príjmy

Financovanie krajov musí prejsť zmenami, ktoré im zaručia vyššiu samostatnosť a nezávislosť od financovania zo strany štátu, hovorí predseda BSK Pavol Frešo.

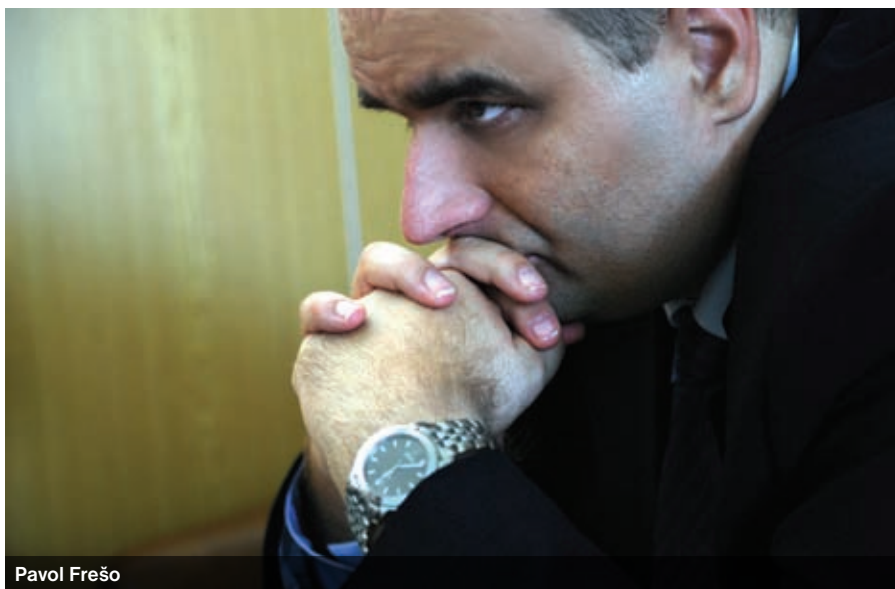
■ Samosprávy sa kriticky vyjadrujú k financovaniu, to ešte skomplikovala kríza. Ktoré problémy podľa vás zapríčinila kríza a ktoré majú zásadný charakter?

Kríza spôsobila najmä výpadky v oblasti podielových daní, teda daní z príjmov fyzických osôb, na ktoré sú príjmy samosprávnych krajov naviazané. Ukazuje sa, že nastavenie tokov finančných prostriedkov do obcí a vyšších územných celkov zo štátneho rozpočtu nebolo ideálne, nakoľko boli nastavené na každoročný rast príjmov z podielových daní, no absentujú poistné mechanizmy v čase ich prudkého prepadu. Pri rozdelení podielových daní sa nepočítalo s tým, že sa raz hospodársky rast zastaví, a tým sa výrazne znížia aj príjmy samospráv.

Súčasný model financovania samosprávnych kompetencií je nastavený aj príliš rovnostársky a spôsobuje pretrvávajúcu administratívnu neefektivitu v poskytovaní verejných služieb na miestnej úrovni. Až približne dve tretiny príjmov samospráv plynú zo strany štátu. Ide predovšetkým o výnos dane z príjmu fyzických osôb a školské normatívy. V prípade vyšších územných celkov iba tretina príjmov plynie samosprávam z vlastných zdrojov. Ide najmä o daň z motorových vozidiel.

Pri tvorbe vyšších územných celkov neboli vytvorené ani dostatočné podmienky na čerpanie eurofondov, keďže väčšina nástrojov na zabezpečovanie tejto činnosti zostala v kompetencii vlády.

Problém je aj s nakladaním s majetkom vyšších územných celkov. Nerealizovanie modernizačných a rekonštrukčných opatrení spôsobilo značný vnútorný dlh aj v zariadeniach, ktoré boli odovzdané do vlastníctva vyšších územných celkov. Ide najmä o zariadenia zdravotníctva, školstva, kultúry, sociálnej sféry a cestnej siete. Veľkú časť týchto dlhov nie je možné hra-



Pavol Frešo

díť z podporných fondov Európskej únie, a preto musia byť hradené z verejných rozpočtov. Tu však opäť narážame na problém nedostatku zdrojov a rentabilnosti využitia obmedzeného objemu finančných zdrojov.

■ Ktoré opatrenia by mali byť prijaté čo najskôr?

Prvým krokom by malo byť prerozdelenie zvyšných približne šesť percent z daní z príjmov fyzických osôb medzi obce a kraje. Uvažovať sa dá o podiele na dani z príjmu právnických osôb, aby boli samosprávne kraje viac zainteresované na rozvoji podnikateľských aktivít v regióne, prípadne nad inou zmenou položiek naviazania na príjem zo štátneho rozpočtu (napr. DPH). Vytvoril by sa tak istý poistný mechanizmus pre prípad, že príde k výpadku, ako sa to stalo v tomto roku. Posilniť by sa podľa môjho názoru mali aj vlastné daňové príjmy samospráv, aby mohli regulovať svoje rozpočty podľa situácie a potreby.

■ Ako sa súčasná situácia odráža na hospodárení BSK?

Bývalé vedenie Bratislavského samosprávneho kraja (BSK) nám nezanechalo rozpočet na rok 2010, preto sme fungovali takmer pol roka v rozpočtovom provizóriu a rozpočet na rok 2010 sme schválili až 11. júna. Rozpočet na roky 2010 – 2012 je stabilizačný – neobsahuje rozvojové priority, ale stabilizuje hospodárenie BSK. Rok 2010 je najmä z dôvodu výpadku dane z príjmu fyzických osôb značne napätý,

deficit bolo preto nutné riešiť predajom majetku, prevzatím úverov a použitím rezervného fondu (aktiváciou výnimky zo zákona o rozpočtových pravidlách). Museli sme tiež v rozpočte riešiť vyrovnanie sa so záväzkami presunutými z roku 2009, ktoré sa podarilo znížiť a rozložiť ich splácanie na roky 2010 až 2012. Na to, aby sme získali v rozpočte priestor na finančné zabezpečenie priorit, bolo nutné prijať dodatočné opatrenia znižujúce výdavky a zvyšujúce príjmy BSK. Šetrili sme teda najmä na vlastnom chode a vlastných organizáciách tak, aby to nepocítili obyvatelia Bratislavského kraja.

■ Váš názor na budúce možnosti a perspektívy kraja?

Financovanie samosprávnych krajov musí určite prejsť zmenami, ktoré im zaručia vyššiu samostatnosť a nezávislosť na financovaní zo strany štátu. Kraje by sa tiež mali oveľa významnejšie podieľať na ekonomickom a hospodárskom vývoji v kraji. Rovnako by mali mať podľa môjho názoru širšie rozhodovacie právomoci v oblasti čerpania eurofondov a za náš Bratislavský kraj musím, samozrejme, dodať, že v novom programovom období už nesmieme byť vylúčení z čerpania väčšiny eurofondov. Základným heslom Európskej únie je subsidiarita, teda prenášanie kompetencií a financií čo najbližšie k ľuďom. Verím, že sa samosprávne kraje dopracujú k tejto predstave čo najskôr.

Miloš Nemeček
Foto: BSK

BKS narába s financiami transparentne

Podpredseda Bratislavského samosprávneho kraja (BSK) Ivo Nesrovnal predstavil opatrenia, ktoré prijalo nové vedenie BSK na to, aby nedochádzalo k predražovaniu zákaziek v rámci verejného obstarávania. BSK zverejňuje na internete faktúry nad 1 000 eur, ako aj všetky zmluvy a neúspešné ponuky verejných obstarávateľov, aby sa dali porovnať s víťazným projektom. Každá zmluva musí obsahovať dodatok o jej zverejnení. BSK pracuje s novým systémom cenotvorby, ktorý umožňuje porovnanie bežných a navrhovaných cien. Kraj zaviedol systém elektronických aukcií aj na predaj vlastného nadbytočného majetku.

Mnohonásobné predraženie viacerých objednávok pri verejnom obstarávaní v rokoch 2008

a 2009 zistil nedávno úrad hlavného kontrolóra BSK. I. Nesrovnal informoval o dvoch najvypuklejších prípadoch. Išlo o výmenu okien na budove na Jankovičovej ulici v Bratislave, v ktorej sídli hlavný kontrolór BSK. Práce stáli 415 572,98 eura, no cena stanovená znaleckým posudkom súdneho znalca je 74 222 eur. Predraženie tak predstavuje 459 percent. V druhom prípade išlo o zateplenie budovy Strednej odbornej školy na Kysuckej ulici v Senci, za ktorú BSK uhradil 395 776,36 eura, no cena stanovená súdnym znalcom je 73 408 eur. To predstavuje predraženie o 439 percent. Hlavný kontrolór v tejto súvislosti podal trestné oznámenie na neznámeho páchatela. **MN**

Vybudovanie R7 a D4 by malo byť národným záujmom

Vybudovanie rýchlostnej cesty R7 a nultého obchvatu Bratislava – D4 – musí byť podľa predsedu Bratislavského samosprávneho kraja (BSK) Pavla Freša národným záujmom.

Obe tieto komunikácie znamenajú riešenie neudržateľnej dopravnej situácie na prístupových cestách z juhovýchodu a severozápadu do Bratislavy. „Riešením nie je spor o tom, či to bude variant A alebo C. Riešením je naozaj dobudovanie cesty R7 a dobudovanie nultého obchvatu D4 tak, aby sa uľahčilo cestovanie v juhovýchodnej časti Bratislavy,“ vyhlásil P. Frešo. Zároveň poukázal na zúfalú situáciu obyvateľov dochádzajúcich do hlavného mesta, ktorí trávajú v kolónach aj hodiny. „Stav nie je o odborných argumentoch, ale o prítomnosti. Ľudia zúfalo potrebujú spravodlivé a hlavne rýchle riešenie,“ doplnil.

Napríklad cez Pristavný most prejde denne 120-tisíc áut, pričom pôvodne bol most dimenzovaný na 50-tisíc áut. O neúnosnej situácii

hovoril Frešo aj so starostami dotknutých obcí a s ministrom dopravy Jánom Figelom. „Ak sa budú realokovať eurofondy, chceme, aby boli realokované aj na D4, aby tento obchvat existoval,“ uviedol župan.

Variant C rýchlostnej cesty je podľa Freša zrozumiteľnejší, ale presne nerieši situáciu v Podunajských Biskupiciach. „Pokiaľ by existovalo jasné a zrozumiteľné napojenie a záväzok, že dovedy bude urobená aj D4, ktorá by znemožnila, že variant C nevyústi v Podunajských Biskupiciach, ale na obchvate Bratislavy, tak je tento variant prijateľný,“ konštatoval. Ak však D4 nebude, je podľa neho lepší variant A.

Neúnosnú situáciu by mohli podľa Freša krátkodobou vylepšiť a spríechodniť policajné hliadky, ktoré by regulovali dopravu. Dlhodobým riešením však je podľa župana iba vybudovanie R7 a D4.

VJ

Foto: TASR



Prvá elektronická aukcia úspešná

Prvá elektronická aukcia na odpredaj nadbytočného majetku Bratislavského samosprávneho kraja (BSK) dopadla úspešne. Konečná suma za dielne na Elektrárrenskej ulici v Novom Meste sa počas aukcie vyšplhala až do výšky 195-tisíc eur. Znalecký posudok ich pritom ohodnotil na 117-tisíc eur. Kraj tak získal o 78-tisíc eur viac, čo predstavuje navýšenie o dve tretiny odhadovanej sumy (66,66 %).

„Výsledky tejto aukcie prekonalí všetky naše očakávania a jej výnos už pokryl náklady spojené s nákladmi na obstaranie aukčného softvéru a inzercie. To znamená, že od tejto chvíle môžeme aukčný softvér používať nielen v BSK, ale aj vo všetkých podriadených organizáciách prakticky zadarmo,“ povedal predseda BSK Pavol Frešo. Do súťaže o dielne sa prihlásili dvaja záujemcovia, pričom ich počiatkové ponuky boli vo výške 120- a 130-tisíc eur. Trvanie aukcie bolo vyhlásené na 30 minút, pričom sa podľa vopred stanovených pravidiel predĺžila o päť minút, keďže záujemcovia zvýšili svoju ponuku viackrát v posledných dvoch minútach (aukcia sa v tomto prípade predlžuje o ďalšiu minútu).

Záujemcovia mohli predkladať prvé ponuky do 23. augusta 2010. Podané návrhy posúdila komisia a pridělila im autorizačné kódy, pod ktorými uchádzači vstúpili do elektronickej aukcie. Uchádzačom oznámili e-mailom dátum a čas konania elektronickej aukcie, ako aj príslušnú webovú adresu, kde elektronická aukcia prebiehala. „Je to najtransparentnejší spôsob predaja majetku. Pozitívum vidím aj v tom, že sa zabráni šíreniu prípadnej korupcie či klientelizmu v samospráve,“ dodal P. Frešo. **VJ**

Označenie župa a župan

Samosprávne kraje by sa pri svojom označovaní mali vrátiť k označeniu župa a predsedovia vyšších územných celkov k pojmu župan. Na konferencii Kultúrne dedičstvo a hospodárstvo to vyhlásil predseda Bratislavského samosprávneho kraja (BSK) Pavol Frešo.

„Sú to praslovanské označenia a treba sa k nim hlásiť. Používali sa aj za prvej Československej republiky a ľudia používajú v hovorovej reči tieto pojmy dodnes,“ povedal. Na konferencii, ktorá sa konala v rámci Dní európskeho kultúrneho dedičstva 2010, ďalej Frešo zdôraznil dôležitosť histórie a tradícií, čo bol podľa jeho slov aj dôvod, že sa vedenie kraja rozhodlo používať historický erb aj ako svoje logo.

Na konferencii vystúpili so svojimi prejavmi napríklad Daniel Hupko z Historického ústavu SAV, ktorý hovoril o význame a dedičstve Pálfovcov na území BSK, riaditeľ Slovenského národného archívu Radoslav Ragač, ale aj významní hostia z Rakúska.

VJ

Všetko pod kontrolou s rukami na volante

Chrysler Group LLC pripravuje vynovenú verziu modelov Jeep Wrangler a Wrangler Unlimited 2011. Hlavnými novinkami sú prerobený prístrojový panel a nové úložné priestory so zlepšenou ergonomiou a kvalitnejšími materiálmi. Vďaka väčším zadným oknám sa zlepšil výhľad.

Úplne nové ovládače dostal volant umožňujúci vodičovi ovládať rádio, tempomat, telefón s funkciou handsfree a ďalšie funkcie vozidla bez toho, aby musel z neho zložiť ruky.

Nové rozhranie USB umožňuje pripojiť pamäťové zariadenia (USB kľúče a väčšiu MP3 prehrávačov) a používať ich so systémom Media Center vozidla, ktorý má funkciu na prenos zvuku pomocou technológie Bluetooth. Konštruktéri vylepšili tiež zvukovú izoláciu, čím sa značne znížil hluk v interiéri. **PP**

Peugeot 3008 HYbrid4

Peugeot 3008, ktorý používa technológiu HYbrid4, je celosvetovo prvým sériovým crossoverom s dieselovým hybridným pohonom. Pri akcelerácii môže využívať spoločné sily spaľovacieho a elektrického motora pre rýchle zvýšenie výkonu (funkcia „boost“). Kombinovaný maximálny výkon tak môže dosiahnuť 147 kW (200 k), pokiaľ sa spočíta 120 kW (163 k) motora 2.0 HDi FAP a dočasné maximum elektrického motora (27 kW, tzn. 37 k). Režim ZEV (Zero Emission Vehicle = automobil s nulovými emisiami) aktivuje prechod k rozšírenému elektrickému režimu. Spaľovací motor sa v tomto prípade aktivuje pri náročnejších fázach zrýchlenia. Režim 4x4 (4WD) zariadi, aby obidva motory fungovali čo najviac spoločne. Zadné kolesá sú tak poháňané elektrickým a predné spaľovacím motorom.

Peugeot 3008 HYbrid4



Pod priestornou karosériou čaká na vodiča miesto, ktoré pripomína luxusné kupé alebo dokonca kokpit lietadla. Navigácia WIP Com 3D zahŕňa funkciu Jukebox s pevným diskom, funkciu GSM, konektor USB, prehrávač DVD, systém Bluetooth a grafické rozhranie zobrazujúce budovy v meste vo full 3D. Na európsky trh príde tento model na jar 2011. **IO**



Čelný náraz v deväťdesiatke by posádky prežili bez zranení.

V škodovkách sa nemusíte báť

Na testovacom polygóne Škoda Auto v Úhelnici sa uskutočnil ojedinelý nárazový test. Idúce vozidlo Škoda Yeti v rýchlosti 90 km/h čelne narazilo do stojaceho vozidla Škoda Superb Combi. Posádku oboch vozidiel tvorili štyri testovacie figuríny, riadne pripútané a zaistené. Po

spracovaní všetkých dát dospeli experti z tímu Výskumu dopravnej bezpečnosti Škoda Auto k jasnemu záveru: posádka oboch vozidiel by v prípade reálneho stretu v rýchlosti 90 km/h pri správnom použití všetkých bezpečnostných prvkov vyviazla bez akýchkoľvek zranení. **LB**

Ekologický nový Citroën C4



Nový Citroën C4, ktorý rozšíri ponuku značky koncom roka, bude od začiatku k dispozícii s mikrohybridnou technológiou e-HDi a najnovšou verziou systému Stop&Start, ktoré vylučujú 109 g CO₂/km. Neskôr príde aj ver-

zia, ktorá vylúči iba 99 g CO₂/km. Premyslená koncepcia vozidla umožnila použitie až 15 percent ekologických materiálov, čo je rekord v skupine PSA.

Medzi vybavenie vozidla, ktoré zažíva v tomto segmente premiéru, patrí napríklad monitorovanie mŕtveho uhla, programovateľný tempomat/obmedzovač rýchlosti či inovatívna služba Citroën eTouch, ktorá o. i. poskytuje možnosť lokalizovaného núdzového a asistenčného volania. Vyvážené jazdné vlastnosti umožňujú asistenčné technológie ako napríklad elektronické rozdeľovanie brzdných síl, asistent pri núdzovom brzdení či inteligentná kontrola trakcie spojená s ESP.

Pokiaľ ide o bezpečnosť posádky, nový Citroën C4 získal v hodnotení agentúry EuroNCAP plný počet piatich hviezdíček. **AM**

Na ruský trh cez Kalugu

Spoločnosti PSA Peugeot Citroën a Mitsubishi vyrábajú SUV modely Citroën C-Crosser, Peugeot 4007 a Mitsubishi Outlander v ich novej spoločnej továrni PCMA Rus v ruskom meste Kaluga, vzdialenom 180 km juhozápadne od Moskvy. Od otvorenia výrobného závodu v apríli t. r. sa v továrni vyrobilo 11 000 vozidiel, pričom závod v Kaluge bude plne funkčný v roku 2012. Továrň má v súčasnosti 400 zamestnancov a stala sa kľúčovým prispievateľom do miestnej ekonomiky.

S lokálnou produkciou modelov Citroën C-Crosser, Peugeot 4007 a Mitsubishi Outlander budú spoločnosti schopné rýchlo reagovať na

potreby ruských zákazníkov, čím sa zvýši ich prítomnosť na ruskom trhu. **ZK**



Mitsubishi Outlander

Elektronický mýtny systém a jeho budúcnosť v interoperabilite

Slovensko ukazuje Európe cestu, ako riešiť rôznorodosť systémov

Na Slovensku sme 1. 1. 2010 zaviedli elektronický mýtny systém. Bolo to spojené s veľkou spoločensko-politickou diskusiou, ktorá trvá dodnes.

V súčasnosti sa však musíme pozeráť na tento mýtny systém ako na systém, ktorý generuje vyšší príjem finančných prostriedkov pre štát na výstavbu zanedbanej cestnej infraštruktúry. Zároveň po trišťvrtočročných skúsenostiach môžeme uvažovať o zavedení nových prvkov systému, vďaka ktorým sa stane účinnnejším regulátorom dopravy.

Jedna EÚ, rôzne systémy

Keďže Slovensko je súčasťou EÚ a v cestnej doprave je vysoký stupeň liberalizácie, je veľmi dôležitý hlavne prvok zavedenia interoperability. Jednoducho povedané, aby technická rôznorodosť systémov v rôznych krajinách nebola prekážkou cestnej nákladnej dopravy.

Pridanou hodnotou satelitného systému, ktorý funguje na Slovensku, je vysoká flexibilita a rýchlosť pri zavádzaní alebo realizovaní zmien rozsahu spoplatnenia jednotlivých úsekov ciest. Mikrovlnný systém je naproti tomu vhodný len pre obmedzený rozsah infraštruktúry. V rámci neho totiž musí byť každý spoplatnený úsek ohraničený mýtnou bránou. A v prípade, že sa prevádzkovateľ rozhodne rozšíriť pokrytie, je takéto rozšírenie časovo náročné. Pri mikrovlnných systémoch je totiž nutné zadefinovať polohu nových mýtnych brán, získať stavebné povolenia a súhlas na vedenie prívodných napájacích káblov, postaviť mýtné brány, aktualizovať údaje v centrálnom informačnom systéme.

Budúcnosť je Galileo

Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2004/52/ES z 29. apríla 2004 o interoperabilite elektronických cestných mýtnych systémov v Spoločenstve definuje technológie elektronických mýtnych systémov (ETC), ktoré sú uvedené do prevádzky po 1. 1. 2007. Smernica tiež zriaďuje Európsku elektronickú mýtnu službu (EETS).

Zelená kniha o satelitných navigačných aplikáciách zdôrazňuje široký rozsah funkcií, od telematických služieb a navigačných zariadení až po elektronický výber poplatkov na diaľnici alebo mestského mýtného, ako aj bezpečnostné aplikácie a úhradu poistného podľa vzdialenosti. Predpokladá, že všetky vozidlá, ktoré jazdia v EÚ (približne 240 miliónov), by mohli využívať najmodernejšie navigačné systémy (Galileo).



Práve Slovensko by mohlo byť pilotnou krajinou na budúce využitie Galilea v rámci elektronických mýtnych systémov a inteligentného riadenia dopravy.

Cieľ: európska OBU jednotka

Cieľom uvedenej Smernice je teda interoperabilita mýtnych systémov v Európe, ktoré sú založené na verejných normách a nediskriminačnom princípe. Z hľadiska používateľa naplnenie tohto zámeru potom znamená, že pri realizácii dopravných výkonov v rámci Spoločenstva mu bude postačovať:

- uzatvoriť jednu zmluvu,
 - používať iba jednu OBU jednotku (tzv. európska OBU jednotka),
 - za tieto služby dostane jedinú faktúru, resp. zrealizuje jednu platbu vopred.
- Smernica priamo definuje, že ETC systémy uvedené do prevádzky po 1. 1. 2007 musia používať aspoň jednu z nasledujúcich technológií:
- mikrovlnná technológia (DSRC),
 - satelitné určovanie polohy (GNSS, t. j. v súčasnosti GPS, perspektívne Galileo),

- mobilná komunikácia GSM-GPRS, pričom jednoznačne odporúča použiť satelitnú technológiu.

Dôsledkom toho je, že interoperabilná palubná jednotka musí byť vybavená všetkými tromi technológiami. Momentálne tomuto kritériu vyhovie OBU nemecká a slovenská.

SR má systém budúcnosti

Budúca európska OBU jednotka sa voči vodičovi prezentuje stále rovnako bez ohľadu na to, v ktorom štáte sa vozidlo nachádza. Odpadá tak problém vodičov so sledovaním hraníc, problém pripojenia viacerých OBU jednotiek do auta, štúdium mnohých návrhov a pod. V praxi to bude pre dopravcov znamenať prejazd všetkými mýtnymi systémami v rámci európskej siete s jednou palubnou jednotkou viazanou na jednu zmluvu. Do budúca je veľmi dôležitá požiadavka na OBU jednotku, ktorá má poskytovať lokalizačné služby, t. j. služby založené na satelitnom určovaní polohy.

Satelitná OBU, ktorú využíva náš systém, je z technologického hľadiska plne pripravená na interoperabilitu. Integruje tri kľúčové technológie: satelitnú GPS na určenie polohy, mikrovlnnú DSRC na komunikáciu na krátke vzdialenosti a GSM/GPRS na komunikáciu v rámci mobilných sietí, čím spĺňa základné požiadavky Európskej komisie. Satelitné OBU sú najvhodnejšie na spoplatňovanie ciest I. triedy vo veľ-

Bonusom nášho satelitného systému je flexibilita rozsahu spoplatnenia a pridávania nových funkcií.

kom rozsahu, ktoré sa v rámci Európskej únie plánuje. Momentálne prebiehajú tendre na rozšírenie spoplatnených úsekov ciest I. tried vo Francúzsku aj Českej republike. Poľsko sa na elektronickú mýtnu službu práve pripravuje. Slovensko je teda z pohľadu technického veľmi dobre pripravené na proces zavádzania interoperability. Dokonca by mohlo hrať v tomto procese vedúcu úlohu, ak sa toho dobre zhostí.

Ing. Ľubomír Palčák
generálny riaditeľ Výskumného ústavu
dopravného, a. s., Žilina
Medzitulky redakcia; foto TASR

Predstavili Nissany Juke a Murano Diesel

Predstavenie dlho očakávaného crossoveru Nissan Juke sa v klube Elledanse v Bratislave nieslo vo veľkom štýle. Viac než 170 hostí ho malo možnosť privítať na slovenskom trhu spoločne s novým Muranom, ponúkajúcim vylepšený dieselový motor. Nissan Juke ako menší „súrodeneček“ úspešného modelu Qashqai zaujme predovšetkým odvážnym a pôsobivým dizajnom, ktorý spája dve odlišné koncepcie: v spodnej časti karosérie sú badateľné vplyvy SUV s výraznými podbehmi kolies a robustnými tvarmi karosérie, no svoju vysokú a skláňajúcu sa ramennú líniu a profil okien akoby prevzal od športového kupé. Stredová konzola našla inšpiráciu v tvaroch palivovej nádrže mo-



Nissan Juke

tocykla a aj prístroje a ich kryt sú podobné svojim motocyklovým náprotivkom.

Nové Murano spája atribúty špičkového dizajnu, prvotriedny interiér a príjemnú jazdu. Vynovená verzia so štvorvalcovým 2,5-litrovým dieselovým motorom ponúka prednosti tichého chodu a nízkej spotreby i tvorby emisií. VN

Druhá generácia CLS

Štvordverové kupé Mercedes-Benz CLS druhej generácie má na parížskom autosalóne svetovú premiéru. Prvá generácia CLS, uvedená v roku 2003, sa stala ikonou značky Mercedes-Benz a vytvorila novú kategóriu vozidiel, ktorá spojila eleganciu a dynamiku kupé s komfortom a funkcionalitou limuzíny. Odbyt okolo 170-tisíc CLS prvej generácie svedčí o úspechu koncepcie tohto dlhodobého jediného štvordverového kupé vo svojej triede na svete. CLS druhej generácie po prvýkrát ponúka napríklad svetlomety celé v technológii LED obsahujúce všetky dynamické svetelné funkcie. Spolu 71 svietidiel LED v svetlomete poskytuje lepšiu zážitok z bezpečnejšej jazdy pri dokonalejšej viditeľnosti. Interiér nového modelu tiež dostal nový dizajn. IM

Prvé čisto elektrické úžitkové vozidlo



Kangoo Express Z.E.

Renault predstavil na medzinárodnom autosalóne úžitkových vozidiel v Hannoveri definitívnu verziu Kangoo Express Z.E. (Zero Emission – nulové emisie), prvého čisto elektrického úžitkového vozidla na svete.

Táto elektrická dodávka založená na Renaulte

Kangoo Express je dlhá 4,21 m s objemom nákladového priestoru medzi 3 a 3,5 m³ a nosnosťou 650 kg.

Dizajn Renaultu Kangoo Express Z.E. je podobný tomu so spaľovacími motormi. Zadný chrómovaný znak Z.E. ho však identifikuje ako elektrické vozidlo. Klapka zástrčky nabíjania je umiestnená na prednej časti vozidla, hneď vedľa pravého stretávacieho svetla. Batérie sú umiestnené v strede pod podlahou. Štandardné dobíjanie cez 220 V 16 A zásuvku trvá 6 – 8 hodín. Kangoo Express Z.E. má v kombinovanom cykle dojazd 160 km. Energetická účinnosť tohto motora je 90 %, čo je oveľa viac ako 25 %, čo dosahujú spaľovacie motory.

Kangoo Z.E. sa bude v Európe predávať za 20 000 € bez DPH nerátajúc rôzne predpokladateľné daňové zvýhodnenia. VN

Cena pre dodávku z Fiatu

Nový Fiat Doblò Cargo získal ocenenie Medzinárodná dodávka roku 2011. Porota zložená z 24 novinárov zastupujúcich rovnaký počet krajín a špecializujúcich sa na úžitkové vozidlá udelila tomuto modelu až 128 bodov z možných 168. Táto prestížna trofej bola udelená v priebehu slávnostného večera pri príležitosti 63. ročníka Hannover International Motor Show, najdôležitejšieho autosalónu úžitkových vozidiel v Európe.

Pri vyhlásení výsledku Pieter Wieman, predseda poroty International Van of the Year, povedal: „Vítězná dodávka ohromila porotu hneď niekoľkokrát. Predovšetkým tým, že sa Fiatu podarilo rozšíriť počet platforiem a možných karosérií na taký, ktorý pri iných vanoch v tejto kategórii nenájdete. Porotu obzvlášť oslovila



Fiat Doblò Cargo

široká škála motorov, ktorá rovnako obsahuje preplňovaný CNG motor a elektromotor. Doblò však na porotu zapôsobil i svojimi vynikajúcimi jazdnými vlastnosťami a vysokou úrovňou komfortu.“ JK

GreenLine druhej generácie

Škoda Auto predstavuje na parížskom autosalóne (2. až 17. október 2010) kompletne portfólio ekologicky zameraných vozidiel GreenLine druhej generácie.

Špičkovú technológiu zameranú na maximálne



Škoda Superb Combi

úspornú a ekologickú prevádzku predstavujú motory 1,6 TDI CR 77 kW (modely Octavia, Yeti a Superb) a 1,2 TDI CR 55 kW (modely Fabia a Roomster). Tie sú, ako všetky ostatné vznetrové motory v ponuke Škoda Auto, vybavené filtrom pevných častíc. Obe pohonné jednotky ponúkajú mäkký tichý chod a dynamické jazdné vlastnosti.

Konštrukčné vylepšenia verzie GreenLine druhej generácie vedú k citelným úsporám pohonných hmôt a k podstatnému zníženiu emisií CO₂. Fabia GreenLine a Fabia Combi GreenLine majú kombinovanú spotrebu len 3,4 litra nafty na 100 kilometrov, pri emisiách CO₂ vo výške 89 g/km. Kompaktný MPV Roomster so spotrebou 4,2 litra na 100 kilometrov drží rekord vo svojej triede. Emisie CO₂ tvoria 109 g/km, čo sú v tejto kategórii špičkové parametre. LB

GEFCO: nová logistická stratégia



Spoločnosť GEFCO ponúka komplexné logistické služby od zásobovania podnikov až po distribúciu výrobkov. Jej služby sú určené hlavne pre medzinárodné podniky, ktoré chcú

optimalizovať zásobovacie toky svojich výrobných závodov a distribúciu výrobkov.

Aby im vyšlo v ústrety, rieši GEFCO päť kľúčových problémov, s ktorými sa výrobcovia stretávajú: Ako zvýšiť konkurencieschopnosť výrobného reťazca? Ako optimalizovať distribúciu výrobkov? Ako zlepšiť úroveň služieb? Ako znížiť náklady na logistiku náhradných dielov? Ako merať výkonnosť logistického reťazca? Nová obchodná stratégia GEFCO sa sústreďuje na šesť oblastí trhu: automobilový priemysel, motocykle, elektronika, spotrebný tovar, letectvo a priemysel. **MM**

Vnímajú zodpovednosť za ekológiu

Spoločnosť TNT uviedla v Číne do prevádzky historicky prvú doručovaciu flotilu čisto elektrických vozidiel. Podporila tým svoj cieľ znížiť emisie CO₂ vyprodukované TNT do roku 2020 o 45 percent v porovnaní s rokom 2007.

Flotila elektrických vozidiel TNT, vyrobená popredným čínskym producentom firmou Dongfeng Motor, má lokálnu konštrukciu a dizajn aj lokálnu výrobu. Vozidlá sú poháňané lítiovými batériami a vybavené najmodernejším moni-

rovacím systémom, ktorý zaznamenáva spotrebu počas prevádzky, vďaka čomu umožňuje neustále zlepšovať doručovacie trasy. Nové automobily majú certifikát E-MARK, čo ich klasifikuje ako „čisto elektrické“ a „s nulovými emisiami“. Na plné nabitie potrebujú iba dve a pol hodiny – pre rýchle nabitie na mód krátkej cesty dokonca menej ako hodinu – a plne nabité dokážu prejsť vyše 120 km. **PS**



FedEx so ziskom, ale prepúšťa

Americká doručovateľská spoločnosť FedEx zaznamenala za 1. štvrtrok obchodného roka 2010/2011 zisk 380 miliónov USD (asi 292 miliónov eur), čo znamená 1,20 USD za akciu. Zisk je viac než dvojnásobkom oproti zisku v rovnakom období (jún – august) predchádzajúceho obchodného roka, keď dosiahol 181 miliónov USD. Napriek tomu spoločnosť nespĺnila očakávaná analytikov, ktorí počítali so ziskom na akciu na úrovni 1,21 USD. Tržby firmy vzrástli medziročne o 18,1 % na 9,46 miliardy USD. Pod lepšie výsledky sa podpísal najmä rast v sektore leteckej nákladnej prepravy, nižší bol však dopyt po dodávkach tovarov v rámci cestnej dopravy. Spoločnosť preto informovala, že spojí divíziu FedEx Freight s FedEx National, čo jej umožní znížiť náklady, no zároveň musí prepustiť 1 700 zamestnancov. **TA**

GW101022



Mezinárodní logistická konference
International Logistic Conference

SpeedChain 2010

LOGISTIKA – REALITA S PERSPEKTIVOU
LOGISTICS – REALITY WITH PERSPECTIVE

Co vás čeká:
What's in store for you:

- Inovativní logistická řešení / Innovative logistic solutions
- Optimalizace logistických procesů v rámci supply chain / Optimisation of logistic processes within supply chain
- Technologická burza / Brokerage Event
- 3. mezinárodní konference ChemLog / 3rd ChemLog dissemination conference
- Celodenní tipovací soutěž TomTomWORK CHANCE / Allday TomTomWORK CHANCE tipping contest
- Moderovaná panelová diskuse / Moderated panel discussion
- V.I.P. Logistic Rendezvous 2010 / V.I.P. Logistic Rendezvous 2010
- Prestižní ocenění logistické osobnosti roku 2010 / Prestigious GRYF 2010 SUPPLY CHAIN AWARD
- Odborná exkurze / Field trip

Hlavní sponzor ceny GRYF 2010 / Sponsor of GRYF Award 2010:



RAIN.CZ provozovatel portálu FiremniAkce.cz
Více informací / More information:
www.speedchain.eu



Exkluzivně pod záštitou
Ministra dopravy
České republiky
Exclusively under
the Auspices of the
Minister of Transport
of the Czech Republic

1. – 2. 12. 2010

Břevnovský klášter, Praha 6
Brevnov Monastery, Prague 6

Cena za konferenci /
Conference Fee:
5.200 Kč / 220 EUR
+ 20 % DPH / VAT



Organizátor konference /
Organizer of Conference: Reliant s.r.o.

Přihlásit se můžete na www.speedchain.eu, tel.: +420 241 445 270, fax: + 420 241 442 821 /
Please find registration on www.speedchain.eu, tel.: +420 241 445 270, fax: + 420 241 442 821

HLAVNÍ PARTNÉŘI / GENERAL PARTNERS



STŘÍBRNÍ SPONZORŮ / SILVER SPONSORS



PARTNÉŘI KONFERENCE / PARTNERS OF THE CONFERENCE



MEDIÁLNÍ PARTNÉŘI / MEDIA PARTNERS



Starosti s dokumentmi prenechajte špecialistom

Služba od Xeroxu, ktorá zbaví firmy problémov s tlačiarňami a kopírkami

„Riadené tlačové služby prinášajú transparentnosť v tvorbe a správe dokumentov, treba však urobiť odvážny krok,“ hovorí Pavol Schmitzer, Strategic Account Manager spoločnosti Xerox.

■ **Xerox je na trhu tlačových služieb už mnoho rokov. Ako sa zmenil tento biznis v poslednom období? Kam smerujú tlačiarenské služby, kam smeruje Xerox?**

Áno, Xerox sa venuje službám v oblasti tlače a riadenia dokumentov už niekoľko desaťročí. O tom, že sa nám v tomto smere darí, svedčí aj pozícia lídra v rámci magického kvadrantu nezávislej analytickej spoločnosti Gartner. V súvislosti so Xeroxom by však bolo príznačnejšie hovoriť o dokumentových službách, nielen o tlačových, hoci Xerox naďalej investuje nemalé zdroje do výskumu a vývoja a neustále prináša inovácie v oblasti tlače. Zásadnou strategickou zmenou a rozšírením záberu firmy sa stala nedávna akvizícia spoločnosti Affiliated Computer Services, ktorá potvrdila orientáciu Xeroxu na služby súvisiace s tvorbou a riadením dokumentov a outsourcingom obchodných procesov.

■ **Riadené tlačové služby (Managed Print Services) prinášajú efektívnosť a úsporu v oblasti tlače a správy dokumentov. Napriek tomu ich mnohí manažéri nepoznajú, mohli by ste ich stručne charakterizovať?**

Ide o služby, ktorých cieľom je zefektívniť, sprehľadniť a v neposlednom rade aj zlacniť tlačové a reprografické činnosti v organizácii. MPS sú teda zamerané na zefektívnenie celkového tlačového prostredia, ktoré môže zahŕňať okrem bežnej kancelárskej tlače aj digitálnu produkčnú tlač, marketingové a personalizované dokumenty, prípadne aj externé produkované dokumenty tlačené inou ako

digitálnou technológiou. Najčastejšie sa však MPS spájajú s kancelárskou tlačou a jej optimalizáciou.

■ **V čom spočíva konkurenčná výhoda Xeroxu pri poskytovaní riadených tlačových služieb?**

Hlavne v rozsahu služieb, v ich širokom zábere. Nejde len o optimalizáciu kancelárskej tlače, ale aj o ďalšie procesy náročné na spracovanie veľkého množstva dokumentov – papierových či elektronických. Mám



Pavol Schmitzer

na mysli napríklad podateľňu, centrálnu reprografické stredisko či archív. Takéto činnosti vieme prevziať a riadiť vďaka expertíze v troch základných oblastiach – špičkové technológie, ľudské zdroje a procesy. Zákazníkovi v prvom rade pomôžeme identifikovať a optimalizovať procesy – ktoré sú náročné na dokumenty – tak, aby slúžili svojmu účelu a neboli predražené.

Riešime aj otázku ľudských zdrojov, ktoré s danými procesmi súvisia a stoja firmu nemalé náklady. Dokážeme napri-

klad prevziať zamestnancov zákazníka a odbremeniť ho od personálnych nákladov. Nakoniec vyberieme pre nové riešenie tie správne technológie, podporujúce a umožňujúce vykonávanie danej činnosti rýchlejšie a efektívnejšie. Pracujeme teda ako biznis konzultant aj ako integrátor riešení.

■ **Prečo by mali vedúcich pracovníkov, plánovačov a racionalizátorov vo firmách zaujímať riadené tlačové služby?**

Riadené tlačové služby prinášajú v oblasti produkcie a správy dokumentov transparentnosť. Umožňujú identifikovať, kam peniaze na tieto činnosti smerujú, a teda prinášajú aj lepšiu kontrolu. Naše riešenia prispievajú aj k vyššej informačnej bezpečnosti a veľmi dôležitý je aj ich environmentálny rozmer. Preto som presvedčený, že také prozaické činnosti ako tlač dokumentov alebo spracúvanie prichádzajúcej pošty môžu prispieť k dosahovaniu strategických cieľov organizácií.

■ **Nasadenie MPS nie je jednoduchý proces. Mnohé firmy nemajú spravenú detailnú analýzu svojich nákladov na tlač. Ako by mali začať?**

Riadené tlačové služby podľa môjho názoru nepatria medzi takzvané „quick wins“. Ideálny model hovorí o časovom horizonte ich nasadenia do 2 – 3 mesiacov. Realita však býva iná. Jedným zo zásadných faktorov rýchlosti a zároveň i predpokladom dlhodobého úspechu nasadených MPS je podpora a jasná vízia topmanažmentu.

Podpora a jasná vízia topmanažmentu firmy sú dôležité pre úspešné nasadenie MPS.

Akýkoľvek z týchto procesov musí začať dôkladnou analýzou, aby sa spoznal konkrétny stav. Je potrebné zmapovať súčasné prostredie a potreby zákazníka, aby bolo možné definovať riešenie, ktoré je šité na mieru. Musíme preštudovať a spoznať procesy u zákazníka, zistiť skutočný stav tlačového prostredia a spolu so zákazníkom jasne definovať para-

metre želaného budúceho stavu. Až potom môžeme navrhovať riešenie – nové procesy, ľudské zdroje a technológie. Naša sila spočíva aj v tom, že pri navrhovaní a poskytovaní služieb využívame metodológiu riadenia procesov Lean Six Sigma.

■ **Riadené tlačové služby ponúkate ako outsourcingovú službu. Ako reagujú na túto skutočnosť zákazníci?**

Jednou z bariér pri nasadzovaní procesov je neochota zveriť tieto riešenia cudzej firme. Na Slovensku vládne určitá nedôvera a zaznievajú argumenty typu: veď si to vieme spraviť sami, lepšie a lacnejšie. Hlavnou čin-

MPS – optimalizácia technológií, optimalizácia ľudských zdrojov a optimalizácia procesov.

nosťou akéhokoľvek nášho zákazníka, či už je to banka, telekomunikačný operátor alebo ktorékoľvek ministerstvo, však nie je starať sa o dokumenty. Často tieto organizácie neve-

dia, ako môžu dokumentové činnosti zefektívniť – merať a riadiť. Pre nás je to však hlavná činnosť, v ktorej sme dobrí, a preto neraz vystupujeme v pozícii konzultanta v akomkoľvek prostredí, lebo vieme, čo máme hľadať. Vieme odhaliť skryté náklady, ktoré sú často vyššie ako priame náklady, a vieme, ako ich eliminovať. Záber našich služieb je široký, a tak dochádza k zaujímavým synergetickým efektom. Ale rozhodujúca je odvaha zákazníkov urobiť zmeny.

■ **Aj keď stále viac analytikov hovorí o tom, že kríza je už za nami, stále prevláda neistota ohľadne budúceho vývoja. Ako môže v tejto situácii firmám pomôcť MPS?**

Kríza v mnohých podnikoch a inštitúciách spustila akýsi očistný proces. Horúčkovitá snaha o úspory priviedla firmy k upratovaniu si, okrem iného, aj v dokumentoch a v spoločnosti tvorby. Práve v tomto procese môžu MPS výrazne pomôcť – zmapovať súčasný stav v tlačovom prostredí, navrhnúť spôsob, ako danú situáciu riešiť, a nastaviť procesy tak, aby celé tlačové prostredie bolo prehľadnejšie, náklady nižšie a tiež adresnejšie.

■ **Pri nasadení MPS vo firme ide o komplexnú službu. Ako sa táto služba**

včleňuje do informačného systému firmy – správa dokumentov vo firme?

MPS skutočne nie sú len o výmene či redukcii hardvéru. Práve často spomínané súvisiace procesy sú príležitosťou na zefektívnenie celkového toku dokumentov v organizácii. Inak

Kľúčová je odvaha organizácií urobiť zmeny.

povedané, dôsledkom nasadenia MPS môže dôjsť k úplnej eliminácii tlače určitých typov dokumentov. Tiež k ich ľahšiemu zdieľaniu či archivácii v elektronickej podobe. K tomu môžu výrazne prispieť pokročilé možnosti moderných multifunkčných zariadení, ale aj podporné softvérové produkty a optimalizované procesy.

Xerox ponúka okrem vlastných riešení aj partnerstvá a produkty tretích strán. Práve silné partnerstvá so spoločnosťami úzko špecializovanými na určitú oblasť správy dokumentov v kombinácii s desiatkami rokov skúseností stavajú Xerox do pozície integrátora dokumentových riešení.

Vladimír Ješko

Fotenie čiarového kódu mobilom



Začiatkom leta predstavilo neziskové združenie GS1 Slovakia so sídlom v Žiline verejnosti novú technológiu s názvom Mobile-Com. Nová technológia umožní skenovať a využívať čiarový kód

nielen obchodníkom, ale aj bežným spotrebiteľom. Stačí, ak si majiteľ mobilného telefónu bezplatne nainštaluje nový program SkenTo a odfotí čiarový kód na výrobku. Mobil dekóduje čiarový kód a pripojí sa na internetovú stránku, odkiaľ dostane detailné údaje o danom výrobku.

Ako prvé sa na Slovensku k technológii prihlásili spoločnosti COOP Jednota a PharmINFO. O využitie novej technológie jej zákazníkmi prejavil záujem aj najväčší internetový obchod s knihami na Slovensku, spoločnosť Martinus.sk.

Kritériá umožňujúce využívať aplikáciu SkenTo mobilnými telefónmi:

– zabudovaný fotoaparát s automatickým ostrovaním (nutné na rozoznanie čiar v EAN kóde),

– pripojenie na internet (nutné na zobrazenie stránky s dostupnými informáciami).

Združenie GS1 Slovakia chce postupne rozširovať skupinu telefónov, pre ktoré je SkenTo určený. Momentálne je to približne 30 druhov mobilných zariadení, prevažne Sony Ericsson a Nokia, v blízkej budúcnosti prídu aj telefóny so systémom Android. VN

Slovenské firmy sú aktívne v online dopytoch

Slovenské spoločnosti sú v rámci stredo-európskeho regiónu jedny z najaktívnejších vo využívaní tzv. dopytových systémov. Vyplýva to z porovnania pripraveného serverom 123dopyt.sk. „Slováci jasne vedú tak v dynamike, ako aj v dopytovom obrate, kde sú jednoznačnými lídrami regiónu,“ hovorí Otto Kočí zo spoločnosti B2M.cz, ktorá prevádzkuje na Slovensku dopytový systém 123dopyt.sk.

Celkový počet zadaných dopytov po internete dosahuje na slovenskom trhu približne 7 300 mesačne, z toho sa cez 123dopyt.sk realizuje 61 %. Najväčší záujem je o stavebné práce a materiál alebo strojné vybavenie.

V medziročnom porovnaní sa záujem o virtuálne hľadanie dodávateľov na Slovensku zvýšil o štvrtinu. VJ

Zákazníci Asseco Solutions prechádzajú na SPIN2

Šetrenie času, zdrojov a nákladov. To sú hlavné dôvody, prečo sa zákazníci spoločnosti Asseco Solutions rozhodujú pre prechod na novú generačnú verziu ERP systému SPIN2. Ten v sebe spája modernizáciu technologického prostredia, prvky na zvýšenie efektivity využitia firemných zdrojov, ale aj úplne nové funkcie. Aj napriek krátkej dobe od uvedenia systému SPIN2 na trh sa migrácia zákazníkov rozbehla úspešne a väčšina zákazníkov by mala nový produkt vyskúšať už tento rok.

„Samotná migrácia u zákazníkov nepredstavuje zásadný skok v náročnosti na obsluhu, prevádzku a nastavenia. Naším cieľom bolo vykonať migráciu tak, aby samotný proces migrácie už bol iba vyvrcholením série priprav na strane produktu. Tieto činnosti sa realizovali postupne už v minulosti u klientov bez toho, aby to vo svojej prevádzke pocítili,“ hovorí Július Rebeňák, obchodný riaditeľ Asseco Solutions, a. s.

VN

IT ocenenia za rok 2010



Na spoločenskom večere IT Gala sa vo štvrtok 30. 9. 2010 odovzdávali ocenenia IT firma, IT osobnosť a IT projekt roka 2010.

Ceny udeľuje neformálne združenie slovenských žurnalistov a členov profesijných združení v oblasti informačných technológií a telekomunikácií. Tradícia udeľovania týchto prestížnych ocenení pokračuje už desiaty rok. Cieľom je oceniť odborné a manažérske úsilie osobností a firiem pôsobiacich v oblasti informačných technológií a telekomunikácií, oceniť najvýznamnejšie projekty, realizované v danom roku.

IT firma: Soitron

V kategórii IT firma roka 2010 sa víťazom stala spoločnosť Soitron, a. s. Komisia ocenila viaceré unikátne produkty spoločnosti, ako napr. nasadenie Unified Communications pre Tatra banku, redizajn WAN siete a implementácia IP

telefónie pre Slovenskú sporiteľňu, multimediálne kontaktné centrum pre prevádzkovateľa outsourcingu call-centrových služieb, zabezpečenie HD video prenosov stretnutia predstaviteľov NATO, multimediálne kontaktné centrum pre zákaznícke centrum spoločnosti E.ON. atď. Komisia tiež ocenila skutočnosť, že vlastné služby tvoria 56 % z celkového obratu a až 30 % obratu dnes realizuje Soitron mimo Slovenska. V kategórii IT firma roka 2010 sa do užšej nominácie dostali (v abecednom poradí): Microsoft Slovakia, s. r. o., Monogram Technologies, s. r. o., Softec, s. r. o., Soitron, a. s., T-Systems Slovakia, s. r. o.

IT osobnosť: Jozef Klein

V kategórii IT osobnosť roka 2010 sa víťazom stal Jozef Klein, predseda predstavenstva a prezident spoločnosti Asseco Central Europe, a. s. Komisia ocenila jeho zásluhy pri vstupe Asseco Slovakia v októbri 2006 na Varšavskú burzu cenných papierov a pri masívnom rozširovaní Asseco CE, ale aj celej skupiny Asseco, jedného z najsilnejších softvérových domov v Európe, ktorý pôsobí v 16 krajinách Európy a zamestnáva 8 500 ľudí. Jozef Klein

sa podieľa na informatizácii slovenskej spoločnosti prostredníctvom účasti vo viacerých profesijných IT združeniach, na vedeckých konferenciách a odbornými konzultáciami.

V kategórii IT osobnosť roka 2010 sa do užšej nominácie dostali (v abecednom poradí):

Peter Čerešník (generálny riaditeľ, Microsoft Slovakia, s. r. o.), Jozef Klein (predseda predstavenstva a prezident, Asseco Central Europe, a. s.), Václav Klein (predseda dozornej rady, NESS Slovensko, a. s.), Juraj Oravec (vedúci divízie rádiokomunikácií, Výskumný ústav spojov, n. o.), Michal Štencel (riaditeľ a zakladateľ, Sygic, a. s.).

IT projekt: Ipesoft REMS

V kategórii IT projekt roka 2010 ocenenie získal projekt Ipesoft REMS (Railway Energy Management System) od spoločnosti Ipesoft spol. s r. o. Cieľom projektu je zabezpečenie dodávky a implementácia komplexného systému obchodného dispečingu s elektrinou (ODE) pre spoločnosť ZSSK Cargo. Prínosom projektu je výrazné zníženie nákladov súvisiacich s trakciou vplyvom zníženia fiktívnej spotreby na základe reálne merateľnej potreby elektrickej energie, „online audit spotreby“, reálne zníženia spotreby zavedením noriem pre vlaky a pre traťové úseky a ekonomicky výhodný nákup energií na základe predikovania potreby z plánovaných prepravných výkonov. Komisia tiež ocenila, že v rámci Európy ide svojím rozsahom, komplexnosťou a parametrami o unikátny systém.

V kategórii IT projekt roka 2010 sa do užšej nominácie dostali (v abecednom poradí) nasledujúci riešitelia a ich projekty:

- Ipesoft REMS (Railway Energy Management System),
- Notebook pre každého žiaka (prihlásil Microsoft Slovakia),
- APONET – Automatizácia poštových operácií (prihlásila spoločnosť Plaut Slovensko),
- Automatizácia spracovania platobných príkazov (prihlásila Tatra banka),
- Portál www.selfvirtual.sk (prihlásil VNET).

VJ

Ilustračné foto: SXC

IT Summit 2010

Výročné podujatie slovenskej komunity informačných technológií a telekomunikácií zorganizovali ITAS, PC Revue a Infoware v hoteli Holiday Inn v Bratislave 5. októbra 2010. IT Summit 2010 pokračoval v tradícii nezávislých nekomerčných konferencií s cieľom poskytnúť priestor na diskusiu o aktuálnych

témach na slovenskom IT trhu. Podujatie prebehlo formou panelových diskusií vedúcich predstaviteľov IT spoločností, IT manažérov a špecialistov vo všetkých oblastiach podnikania a verejnej správy.

Ponuku partnerstva na podujatí prijalo viac ako 50 spoločností pôsobiacich v oblasti informačných technológií a telekomunikácií. Okrem predstaviteľov IT komunity sa na podu-

jatí zúčastnili aj predstavitelia vlády, ministerstiev, parlamentu a významných slovenských podnikov. Medzi najviac diskutované témy patrili: Udržateľnosť eGov riešení v čase krízy, Vývoj trhu IKT v uplynulom roku a budúce trendy v odvetví, Zjednocovanie daní a odvodov, dosah na IT firmy a zamestnávateľov, Vývoj v oblasti ľudských zdrojov.

VJ



Služby, ktoré zmenia telefonovanie firiem

Podnikatelia už za volania s O2 nezaplatia viac ako 55 eur

Telefónica O2 Slovakia predstavila nové mobilné služby pre malé a stredné firmy a živnostníkov. Nová ponuka zmení pohľad podnikateľov na výdavky za telefonovanie.

Telefónica O2 Slovakia prichádza s ponukou, ktorá zásadným spôsobom mení pohľad podnikateľov na výdavky za telefonovanie. S novým programom O2 Moja Firma totiž firmy a živnostníci nezaplatia za volania do všetkých slovenských sietí a do všetkých sietí v ČR viac ako 55 eur mesačne.

Automatická optimalizácia ceny

Firmy a živnostníci, ktorí telefonujú menej, oceňujú výhodu automatickej optimalizácie ceny hovorov. Program O2 Moja Firma im totiž automaticky prepočíta cenu všetkých pretelefonovaných minút v mesiaci podľa dosiahnutej cenovej hladiny. Tá je stanovená na 100, 200 a viac ako 300 minút, pričom minúta volania

s každou cenovou hladinou klesá z 12 centov až na 8 centov za minútu.

Zlavy podľa potreby

O2 podnikateľom umožňuje okrem maximálnej ceny za volania a automatickej optimalizácie ceny volaní aj získanie atraktívnych zliav na vybrané služby alebo telefóny. Zľavu si môže firma alebo živnostník uplatniť na mobilné služby: Vo Firme Neobmedzene, Mojim trom, O2 Data Neobmedzene a balíček 100 SMS/MMS. S takto aktivovanými službami zákazníci na telefonovaní v rámci firmy alebo na vybrané

šou ponukou telefónov spomedzi slovenských mobilných operátorov.

Výška zľavy na telefóny, faktúru, mobilné služby alebo balíčky závisí od výšky minimálneho mesačného obrátu, ktorý si zákazník zvolí, a od doby viazanosti. O2 ponúka svojim zákazníkom na výber aj jej dĺžku, pričom zákazníci sa môžu zaviazat' na 6, 12, 18 alebo 24 mesiacov.

Špeciálna starostlivosť už od jednej SIM karty

Okrem týchto výhod získajú podnikatelia špeciálny balíček starostlivosti už od jednej SIM karty. Patrí doň napríklad kontrola spotreby zdarma alebo výber telefónneho čísla alebo radu telefónnych čísel taktiež zdarma. Používateľ programu O2 Moja Firma sa 24 hodín a každý deň v týždni dovoľá na zákazníckej linke priamo na operátora, čím sa O2 snaží šetriť zákazníkov, podnikateľov, čas a čo najskôr mu poskytnúť potrebné informácie alebo pomoc.

Program O2 Moja Firma rešpektuje individuálne potreby komunikácie každého podnikateľa a dáva mu možnosť určiť si, čo pri mobilných službách považuje za najdôležitejšie. Podmienkou pre aktiváciu programu O2 Moja Firma je pridelené identifikačné číslo organizácie (IČO).

Cena hovorov v programe O2 Moja Firma závisí od množstva pretelefonovaných minút.

telefonne čísla ešte výraznejšie ušetria alebo získajú neobmedzené dátové pripojenie a balíček textových a obrazových správ. O2 pripravilo aj atraktívne zľavy na faktúru alebo mobilný telefón. V O2 katalógu si pritom vyberie naozaj každý zákazník, pretože O2 disponuje najšir-

Mobilné kancelárie pre manažérov

Vlastnosti, ktoré musí mať notebook vhodný na pracovné cesty

Ponuka notebookov na trhu je široká. Pri výbere správneho spoločníka na prácu mimo kancelárie je dobré dbať na niektoré všeobecne platné pravidlá.

Manažéri patria medzi najnáročnejších používateľov notebookov. Kladú dôraz na mobilitu, možnosť kompatibilného pripojenia k ostatným zariadeniam a nemenej je pre nich dôležitá ochrana citlivých dát, ktoré svojmu notebooku zveria.

Mobilita nie je len o výdrž batérie

V kanceláriách vybavených vlastnou wi-fi sieťou s pripojením na internet vám zabudovaná wi-fi anténa môže uľahčiť prácu. Miesta na bezplatné pripojenie na internet (free wi-fi spoty) sa pomaly stávajú štandardom vo väčšine hotelov, reštaurácií a kaviarní.

Pri dlhšom nosení notebooku určite oceníte jeho menšie rozmery a najmä hmotnosť. Treba však ustriehnuť kompromis medzi rozmerom uhlopriečky obrazovky a jej používateľskými vlastnosťami. Netbooky s uhlopriečkou od 7 do 10 palcov sú síce veľmi mobilné, na dlhšiu kancelársku prácu však nevhodné.

Výdrž batérii dnešných notebookov môže dosiahnuť až 19 hodín, väčšinou však ide len o oficiálny údaj výrobcu, ktorý nereflektuje skutočné nároky na používanie počítača. Všetko závisí od počtu a nárokov programov, ktoré máte aktuálne spustené.

Synchronizujte a archivujte

Na prenos dát medzi notebookom a mobilným telefónom nemusíte používať len dátový kábel. Takmer všetky mobily sú dnes vybavené technológiou Bluetooth, ktorá vám podstatne zjednoduší prenos dát medzi oboma zariadeniami. Zálohovanie kontaktov z mobilného telefónu do notebooku vás ochráni nielen pred ich stratou, ale umožní ich efektívne zdieľanie medzi oboma zariadeniami tak, ako potrebujete. Stačí si vybrať ten správny softvér na synchronizáciu, ktorý mnohí výrobcovia mobilných telefónov poskytujú k zariadeniam bezplatne.

Na kvalitnú archiváciu dát nestačí len vysoká kapacita pevného disku, ktorá dnes dosahuje



až 1 terabajt. Účinnou prevenciou straty údajov je zálohovanie na externý disk. Pred jeho kúpou však vždy sledujte nielen kapacitu, ale aj rýchlosť, pomalý disk by vás totiž mohol nemilo prekvapiť časom kopírovania súborov. Netreba tiež zanedbávať spôsob, akým sa dáta prenášajú. Kedysi prelomové USB 1.0 je dnes už len spomienkou. „Ak vám to rozpočet dovoľí, vyberte si notebook s viacerými portami podpo-

Notebooky pre manažérov – mobilita, ochrana dát a možnosť pripojenia periférií.

rujúcimi rozhranie USB 3.0, ktoré bude súčasťou nových modelov notebookov už na jeseň tohto roku. Týmto konektorom však musí byť vybavené aj pripájané externé zariadenie, inak ide len o investíciu do budúcnosti,“ hovorí Martin Kopřiva, obchodný manažér Electro World.

Chráňte svoje citlivé dáta

Niekedy dobre poslúži aj fyzické uzamknutie notebooku pomocou káblového zámku Kensington. Na notebooku je umiestnený slot na pripevnenie oceľového kábla, ktorého koniec pripevníte o nábytok, napr. o nohu stola. Toto jednoduché riešenie vás ochráni pred krádežou napríklad v prípade, ak sa nakrátko vzdialite. Nezabúdajte však na uzamknutie obsahu cez operačný systém. Nedávno bolo na trh

uvedené bezplatné softvérové riešenie, ktoré používa na uzamknutie USB kľúč, ktorý sa tak stáva doslova kľúčom od notebooku. Softvér vám umožní prácu s počítačom iba v prípade, že v niektorom z portov je prítomný USB kľúč obsahujúci odomykací súbor. Ak teda notebook opustíte a USB kľúč si zoberiete so sebou, nikto iný neuvidí vaše dáta a ani nebude môcť používať váš počítač. Takmer neprekonateľným riešením je čítačka odtlačkov prstov. Tento spôsob zaručí, že dáta z notebooku budete môcť používať len vy a nikto iný.

Legálny pokoj v duši

Užívateľské pohodlie vám prinesie len legálny softvér s možnosťou automatickej aktualizácie. Pri výbere operačného systému berte ohľad aj na vaše doterajšie skúsenosti. Bez ohľadu na to, či je notebook pripojený na internet, určite využijete kvalitný antivírusový program. Stačí pripojiť akýkoľvek iný zdroj dát (USB kľúč, externý disk) a váš počítač môže byť vystavený bezpečnostnému riziku. Nikdy totiž neviete, k čomu bolo externé zariadenie pripojené naposledy.

Ak si neviete rady s vašim softvérom či hardvérom, obráťte sa na predajcu, ktorý by vám mal vedieť odporučiť konkrétny servis. Navyše dnes takéto služby poskytujú aj samotní predajcovia.

Multimediálny pracovný stôl

Ak vás už nebavia nudné telefonáty, vyskúšajte videokonferenciu. Vďaka webovej kamere budete svojich kolegov či klientov nielen počuť, ale aj vidieť. V prípade, že radi používate zariadenia ako diktafón, fotoaparát či videokamera, určite vám prácu s nimi uľahčí čítačka pamäťových kariet. Väčšina notebookov ju už štandardne obsahuje, prípadne je možné si ju dokúpiť ako externé zariadenie pripojiteľné cez USB.

„Pre užívateľov, ktorí od svojho notebooku očakávajú komfort stolného počítača, teda pohodlnú klávesnicu, myš a predovšetkým veľký monitor, je ideálnym riešením dokovacia stanica (docking station). Vďaka nej je opakované pripájanie spomínaných periférií hračkou. Jednoduchým zapojením prepájacieho kábla do USB portu notebooku je zaistené okamžité pripojenie všetkých komponentov potrebných pre vašu prácu, a to bez akýchkoľvek kompromisov,“ dodáva M. Kopřiva.

Vladimír Ješko

Spracované z podkladov Electro World
Ilustračné foto: SXC

HP ePrint – revolučná budúcnosť tlače

HP prinieslo novú kategóriu webových tlačových riešení navrhnutú tak, aby užívateľom po prvýkrát umožnilo:

- Tlačíť z akéhokoľvek e-mailového zariadenia, na akejkolvek tlačiarňi podporujúcej ePrint, z akéhokoľvek miesta na svete pomocou novej technológie HP ePrint.
- Uchovávať dokumenty alebo súbory v cloude a priamo ich tlačíť tam, kde je to potrebné.
- Premeniť tlačiarne na publikačné platformy, z ktorých môžu upravovať tlačové aplikácie, ako správy a kreatívne mimoškolské aktivity, priamo na ich domáce alebo kancelárske tlačiarne.
- Spravovať a upravovať tlačové materiály cez nové HP ePrintCenter a užiť si tak relevantný, zábavný a zaujímavý obsah, ktorý je formátovaný pre efektívnu tlač.

Na predvedenie týchto nových riešení predstavilo HP širokú ponuku webových tlačiarní e-All-in-One pre domácnosť aj kanceláriu s cenou od 99 eur.

HP ePrint: ak to môžeš poslať e-mailom, môžeš to aj vytlačiť

HP ePrint umožňuje tlačíť kedykoľvek a kdekoľvek – od matky so synom tlačiacich nákrešy z iPodu až po zamestnanca cestujúceho

vlakom posielajúceho prezentáciu z Palm Pre alebo Blackberry. Jednoducho vytlačia, čo potrebujú, a vyzdvihnú si materiály v prevádzke FedExu.

Každá tlačiareň HP ePrint má jedinečnú jednoduchú e-mailovú adresu, ktorá odosielateľovi umožní tlač rovnakým spôsobom, ako keby posielal e-mail.

VN



Fotorámik má už HD video aj tlačiareň

Klasické fotky zavesené na stene vychádzajú z módy, trendom sa stali štýlové digitálne

fotorámiky. Tie najnovšie od Sony majú tradične luxusný dizajn, detailný displej, užitočné funkcie a veľkú pamäť. Prinášajú však aj niekoľko svetových novinek: prehrávanie HD videa aj so stereo zvukom, unikátny koncept prenosného fotoalbumu, bezplatnú gravírovaciu službu či rovno zabudovanú tlačiareň. Medzi nimi sa nachádza aj špeciálny model vyzdobený originálnymi kryštálmi Swarovski. Vďaka luxusnému dizajnu a možnosti výberu uhlopriečky displeja – od 7 palcov (18 cm) až po nadštandardných 10 palcov (26 cm) – si môžete vybrať ten správny rámik do kuchyne, obývačky, spálne či na pracovný stôl.

VN

Revolučné notebooky od Samsungu

Na výstave IFA 2010 v Berlíne predstavil Samsung aj niekoľko novinek z oblasti prenosných počítačov. Z hľadiska konektivity zaujme netbook N350. Disponuje integrovaným modrom tak pre LTE, ako aj pre HSPA+ a predstavuje z tohto hľadiska svetovú novinku. Notebooky série RF so štvorjadrovými procesormi potešia milovníkov multimédií a počítačových hier. Minimalistický dizajn a čisté línie tohto radu oslovia aj zákazníkov s najvyšším vkusom.

VN

GW101018

Join us at ProcessForum 2010 in Bratislava!

Konferencia bude zameraná na prezentáciu nových trendov a smerov v oblasti Business Process Management a IT.

Keynote speaker: Karl Wagner, Senior Vice President, Head of ARIS R&D, IDS Scheer AG

Účasť na konferencii je bezplatná. Simultánny preklad je zabezpečený.

Bližšie informácie o programe a registrácii získate na www.ids-scheer.sk alebo na tel. čísle 02/209 11 111.

Hlavný partner:



Partner:



Mediálni partneri:



Ako podnikat' na Ukrajine

Čo vás môže prekvapiť a čo si treba pamätať

Ak zvažujete podnikanie na ukrajinskom trhu, bude pre vás určite užitočné spoznať niektoré dôležité podmienky.

Na založenie spoločnosti s ručením obmedzeným je potrebný len základný kapitál vo výške jednej minimálnej mzdy (t. j. približne 90 €), pričom pri založení spoločnosti treba splatiť minimálne 50 % jeho výšky.

Ako a s kým zakladať s. r. o.

Výkonným orgánom spoločnosti je riaditeľ. Ten má zo zákona neobmedzenú zodpovednosť za spoločnosť. Jeho právomoci upravuje Obchodný zákonník, pričom je možné ich vymedziť aj v stanovách spoločnosti, avšak nemožno ich nijako výraznejšie obmedziť.

Dôležité je vedieť, že pri založení s. r. o. môže byť za riaditeľa vymenovaný iba občan Ukrajiny. Cudzí štátny príslušník môže byť v spoločnosti zamestnaný iba na základe pracovného povolenia. Cudzinec takisto môže vykonávať funkciu riaditeľa, ale v momente zmeny riaditeľa musí byť fyzicky prítomný na Ukrajine, pretože podpisové vzory pre bankový účet možno overiť len v ukrajinskej notárskej kancelárii.

Pri založení s. r. o. môže byť riaditeľom iba občan Ukrajiny.

Môže vás prekvapiť, že pečiatku spoločnosti možno získať len u autorizovaných výrobcov a iba na základe špeciálneho povolenia, pretože je neoddeliteľnou súčasťou všetkých podpisov za spoločnosť. Každá pôžička zo zahraničia, teda aj od materskej spoločnosti, podlieha dôslednej registrácii centrálnej banky.

Akciové spoločnosti

Akciové spoločnosti sú verejné a prívátne. Minimálny základný kapitál akciovej spoločnosti je vo výške 1 250-násobku minimálnej mzdy v momente vzniku spoločnosti (teda asi 113-tisíc €). Akciových spoločností sa všeobecne týkajú rovnaké pravidlá zamestnávania cudzích

štátnych príslušníkov, ako sú uvedené vyššie. Zastúpenie/stála prevádzkareň má ako typ registrácie zahraničnej právnickej osoby na Ukrajine význam v prípade, že zastúpenie bude vytvorené iba na podporu pre zahraničnú právnickú osobu – napríklad sa bude starať o podporu predaja zahraničnej právnickej spoločnosti na Ukrajine, bude robiť marketingový prieskum a podobne.

Daň z príjmu právnických osôb

Platcovia dane z príjmu právnických osôb z ekonomickej činnosti na Ukrajine a z ich celosvetových príjmov sú tie právnické osoby, ktoré boli založené a pôsobia na území Ukrajiny podľa ukrajinských právnych predpisov a ktoré majú sídlo spoločnosti na území Ukrajiny.

Treba viesť dvojakú evidenciu – účtovnú a daňovú.

Môže vás prekvapiť, že daňová legislatíva sa neopiera o účtovné zásady, je teda treba viesť dvojakú evidenciu – účtovnú a daňovú. Základ pre výpočet dane z príjmu nesúvisí s účtovným výsledkom hospodárenia.

Daňové priznanie sa odovzdáva a daň sa uhrádza do štátneho rozpočtu štvrťročne. Prípadný preplatok na daň za uplynulé obdobia sa zo štátneho rozpočtu nevracia, môže sa použiť iba na započítanie budúcich povinností. Finančné úrady veľmi často v praxi odmietajú daňové priznania podnikateľov a nútia ich k skresľovaniu údajov a k platbe aspoň malej dane.

Daň z pridanej hodnoty

Transakcie zdaňované DPH:

- dodávka tovaru alebo služieb, kde je miesto dodania na území Ukrajiny vrátane prevodu základných fondov podľa zmluvy o finančnom lízingu,
- dovoz tovaru a služieb, ktoré s tým súvisia, vrátane dovozu majetku podľa lízingových zmlúv (hypotekárne/záručné zmluvy),
- vývoz tovaru a s tým súvisiace služby vrátane vývozu investičného majetku podľa lízingových zmlúv – 0 % sadzba dane,
- dobrovoľná likvidácia stálych aktív.

Transakcie, ktoré nepodliehajú DPH:

- provízia za poskytnutie finančnej pôžičky alebo bankovej garancie,

- prostriedky debetných, depozitných, poisťovacích alebo zvereneckých fondov,
- zmena zahraničnej meny,
- držba, predaj a zmena cenných papierov a podnikových práv,
- ukladanie, clearingové a registračné aktivity spojené s cennými papiermi,
- provízia lízingového nájomcu operatívneho lízingu a vrátenie predmetu lízingu po skočení operatívneho lízingu,
- úroky z lízingových platieb finančného lízingu vo výške dvojnásobku základnej úrokovej miery Národnej banky Ukrajiny,
- výplata dividend a výnosov z cenných papierov,
- poisťovacie a zaistovacie služby poskytované licencovanými poisťovacími agentmi a predajcami,
- sprostredkovacie poplatky pri transakciách s cennými papiermi,
- prevod aktív platcu DPH inému platcovi DPH v prípade transformácie podniku,
- tranzitné cargo a preprava osôb cez územie Ukrajiny.

Sadzba dane:

- 20 % pre domácich dodávateľov tovarov a služieb a dovoz tovaru,
- 0 % pre vývoz tovaru, dodávky a opravy nerezidentom, medzinárodná doprava.

Medzi ostatné dane patria daň pre vlastníkov dopravných prostriedkov a iných samohybných vozidiel, pozemková daň, komunálna daň, miestne dane a poplatky.

Na založenie s. r. o. stačí základný kapitál asi 90 €, pri akciovej spoločnosti je to približne 113 000 €.

Daňoví rezidenti sú platcami dane z príjmu fyzických osôb zo závislej činnosti na Ukrajine z ich celosvetového príjmu, zatiaľ čo daňoví nerezidenti sú platcami dane iba z príjmov, ktoré im plynú zo zdrojov na území Ukrajiny. Sadzba dane z príjmu fyzických osôb/daňových rezidentov je 15 %. Sadzba dane z príjmu fyzických osôb/daňových nerezidentov je 30 %.

Ing. Jana Vasilenková

**Spracované podľa publikácie
Perspektívy podnikania v Bielorusku,
Moldavsku a na Ukrajine;
NARMSP 2009**

Kontakty s Ukrajinou sú čoraz intenzívnejšie

Naše vzťahy s najväčším susedom nie sú zaťažené problémami z minulosti

Slovenská republika má záujem na rozvoji vzťahov a všestrannej spolupráce s Ukrajinou, našim najväčším susedom.

Máme záujem predovšetkým o pragmatickú spoluprácu a pravidelný a otvorený dialóg o všetkých otázkach spoločného záujmu, vrátane otázok bezpečnosti a politickej a ekonomickej stability. Takýto dialóg nadobúda na dôležitosti i vzhľadom na to, že Ukrajina je jediným zo susedov Slovenska, ktorý nie je členom EÚ a NATO.

V posledných mesiacoch sa zintenzívnili pravidelné kontakty predovšetkým na úrovni ministrov zahraničných vecí. K ich prehĺbeniu výrazne prispieva oficiálna návšteva prezidenta Ivana Gašparoviča na Ukrajine začiatkom októbra.

Slubné perspektívy

Ukrajina je aj z pohľadu Slovenska krajinou s ohromným a nedostatočne využitým potenciálom. Posledné prezidentské voľby na Ukrajine priniesli relatívnu vnútropolitickú stabilitu a zlepšili vzťahy so susedmi. To vytvára priestor pre ekonomický rozvoj, k čomu majú prispieť pripravované reformy. Očakávame, že budú mať systémový charakter a vytvoria podmienky pre štandardné pôsobenie zahraničných podnikateľských subjektov, vrátane slovenských, na Ukrajine a prispievajú k rozvoju ekonomickej spolupráce.

Naša krajina podporuje eurointegračnú perspektívu nášho východného suseda.

SR podporuje skoré uzavretie Asociačnej dohody a Dohody o posilnenej zóne voľného obchodu medzi EÚ a Ukrajinou, ktoré prispievajú k vytvoreniu lepších podmienok štandardnej spolupráce v ekonomickej oblasti. Slovensko podporuje eurointegračnú perspektívu Ukrajiny a jej spoluprácu s NATO.

Investície slovenských subjektov do ukrajinskej ekonomiky sa doteraz pohybujú vo výške okolo 100 miliónov USD. Zahraničnoobchodný obrat medzi Slovenskou republikou a Ukrajinou dosiahol v roku 2008 celkovo 1 miliardu 216 miliónov eur. Po poklese v krízovom roku 2009 má obrat v tomto roku perspektívu priblížiť sa tejto úrovni a ďalej sa zvyšovať.

Dôležitá energetika

Jednou z tém, ktoré sú v dialógu Európskej únie, ako aj Slovenska a Ukrajiny na dvojstrannej úrovni, veľmi aktuálne a ktoré sú súčasťou dialógu na všetkých úrovniach, je energetická bezpečnosť. Aj vďaka tomuto



Pavol Hamžík

otvorenému a z našej strany aj kritickému dialógu, ako aj zlepšeniu vzťahov Ukrajiny so susedmi, predovšetkým s Ruskou federáciou, možno očakávať, že také problémy, ako bola plynová kríza zo začiatku roka 2009, sa nebudú opakovať. Táto téma bola aj predmetom rokovania medzivládnej slovensko-ukrajinskej komisie pre hospodársku spoluprácu koncom septembra v Bratislave, a to spolu s otázkami rozvoja spolupráce v oblasti palív a energetiky, priemyslu a podpory investícií, poľnohospodárstva, dopravy a cestovného ruchu. V súvislosti s prípravou oficiálnej návštevy prezidenta SR na Ukrajine, sa uskutočnilo aj zasadnutie medzivládnej komisie pre cezhra-

ničnú spoluprácu pripravuje sa zasadnutie medzivládnej komisie pre národnostné menšiny, školstvo a kultúru.

Spolupráca regiónov

Dobre sa rozvíja regionálna spolupráca Zakarpatskej oblasti Ukrajiny a nášho Prešovského VÚC a Košického VÚC. Regionálnu spoluprácu podporí aj pripravovaná konferencia o regi-

Slováci investovali na Ukrajine okolo 100 miliónov dolárov.

onálnom rozvoji, ktorá sa pod záštitou ministrov zahraničných vecí SR M. Dzurindu a Ukrajiny K. Hryščenka uskutoční koncom októbra 2010 v Košiciach a v Užhorode. Slovensko podporuje liberalizáciu vízovej politiky EÚ voči Ukrajine a perspektívu odstránenia vízovej povinnosti. Ukrajinci z hľadiska migrácie, azylovej politiky, kriminality, ale ani čiernej práce nepredstavujú pre Slovensko iný než bežný problém.

Podpora pre menšiny

V Zakarpatsku žije približne 15-tisícová slovenská menšina, ktorá má vytvorené dobré podmienky pre svoj rozvoj. V súčasnosti, za výraznej, aj finančnej, podpory miestnych predstaviteľov Zakarpatskej oblasti, ako aj slovenskej vlády prebieha v Užhorode rekonštrukcia základnej školy s vyučovacím jazykom slovenským, podporu dostávajú nielen školské, ale aj kultúrne a spoločenské aktivity. To isté platí aj pre ukrajinské menšinové školstvo a kultúru na Slovensku. Záujem o rozvoj menšinovej kultúry a školstva a regionálnej spolupráce potvrdila i nedávna návšteva ministra M. Dzurindu v Zakarpatskej oblasti a jeho stretnutia s najvyššími predstaviteľmi oblasti.

Vzťahy medzi Slovenskom a Ukrajinou sú dobro susedské, majú perspektívu rozvoja, ktorý je v záujme oboch krajín. Ich rozvíjaniu pomáha i to, že ide o krajiny, ktoré sa poznajú a nie sú zaťažené minulosťou. Minulosť nás spája, nerozdeľuje. Aktívny prístup k rozvoju vzťahov na všetkých úrovniach pomôže ešte bližšie sa spoznať, prekonať prípadné predsudky a prispieť k rozvoju oboch krajín.

Pavol Hamžík,
veľvyslanec SR na Ukrajine

Orientácia Ukrajiny na členstvo v EÚ je nespochybniteľná

Dohoda o voľnom obchode a bezvízový styk by pomohli najmä jej susedom

S ministrom hospodárstva Ukrajiny Vasylom Cuškom sme sa rozprávali o ekonomických perspektívach jeho krajiny a o tom, aký úžitok prinesie Slovensku jej približovanie k Európskej únii, ktoré chce nová vláda v Kyjeve výrazne akcelerovať.



Vasyl Petrovič Cuško

■ **Môžete našim čitateľom priblížiť súčasný stav rozvoja ukrajinskej ekonomiky? V čom vidíte jej pozitívne perspektívy?**

Dnes sa na Ukrajine, rovnako ako aj na Slovensku, uskutočňuje intenzívna obnova národnej ekonomiky po svetovej kríze 2008 – 2009. V porovnaní s rovnakými obdobiami minulého roka hrubý domáci produkt Ukrajiny za prvý kvartál 2010 narástol skoro o 5 %, v druhom kvartáli až o 6 %. Prítom priemyselná výroba za 7 mesiacov tohto roka medziročne narástla o viac ako o 11 %. Tomu zodpovedá aj rast tovarovej obchodnej výmeny.

Ukrajina sa dostáva z globálnej krízy; priemyselná výroba v januári až júli narástla o vyše 11 %.

Zvyšujú sa príjmy obyvateľstva a aj v krízovom období sa nám podarilo zachovať relatívne nízku úroveň nezamestnanosti, ktorá sa teraz stabilne zmenšuje – na začiatku augusta predstavovala 1,4 % práceschopných obyvateľov. Vcelku sa teda dá pozorovať pozitívna dynamika, ktorou sa Ukrajina dostáva z globálnej krízy.

■ **Tu v Bratislave ste sa zúčastnili na rokovaní slovensko-ukrajinskej Medzivládnej**

komisie pre hospodársku, priemyselnú a vedecko-technickú spoluprácu, ktorej ste spolupredsedom. Ako hodnotíte aj z tohto pohľadu stav a perspektívy vzájomných vzťahov našich krajín?

Slovensko je pre nás významný sused z viacerých dôvodov. Jedným z nich je jeho členstvo v Európskej únii, o ktoré sa teraz snaží aj Ukrajina, pričom my veríme v pomoc a plnú podporu vašej krajiny. Oceňujem, že vzťahy s Ukrajinou a jej podpora patria medzi zahraničnopolitické priority v programovom vyhlásení novej slovenskej vlády.

Rokovanie zmiešanej komisie má síce formálny charakter, ale ja veľmi pozitívne vnímam skutočnosť, že na oboch stranách sme sa na jestvujúce problémy pozerali rovnakým pohľadom. A v čom vidím perspektívu? Myslím si, že predovšetkým musíme po novom otvoriť my na Ukrajine Slovensko pre seba a vy na Slovensku zasa Ukrajinu pre seba. Je tu silné prepojenie – tak ako sú dvaja horolezci v horách naviazaní na jedno lano, tak aj my sme zviazaní rúrou tranzitného plynovodu. A akékoľvek problémy, ktoré vznikajú na ukrajinskej strane, dopadajú na slovenskú stranu a prípadne aj naopak.

■ **Dostali sme sa k citlivej otázke tranzitu plynu, s ktorou malo v nedávnej minulosti Slovensko v súvislosti s Ukrajinou negatívnu skúsenosť. Môžeme dostať záruky, že sa to nezopakuje?**

Ukrajinská vláda, ktorá tu je od marca, považuje za svoju významnú úlohu ubezpečiť európskych i ruských partnerov, že je výhod-

nejšie ďalej využívať a rekonštruovať jestvujúci systém transportu plynu, ako zakladať novú, obchádzkovú cestu. Jedným z našich argumentov je stabilita a predvídateľnosť, pokiaľ ide o vládu na Ukrajine. A ako argument môže slúžiť aj to, že práve v uplynulých dňoch Ukrajina podpísala v macedónskom Skopje energetický dohovor s Európskou úniou a ďalšími štátmi. To je zároveň krok v súlade s našimi eurointegračnými snahami a ambíciami.

Ako sú horolezci naviazaní na jedno lano, tak sú Ukrajina a SR zviazané tranzitným plynovodom.

Chápeme obavy slovenskej strany, ktoré vyplývajú zo skúseností po nedávnom otrase. Považujeme to za hrubú chybu našich predchodcov a naša vláda chce dať svojim partnerom garancie, že takáto situácia sa už opakovat' nebude.

■ **Prejdime k téme integračných ambícií Ukrajiny vo vzťahu k vstupu do Európskej únie. Po nedávnych prezidentských voľbách bolo v zahraničí cítiť obavy zo zmeny proeurópskeho kurzu. Aký je teda postoj vašej vlády k tejto otázke?**

Kroky novej vlády jednoznačne ukázali, že obavy, o ktorých hovoríte, sú úplne neopodstatnené. Pri posudzovaní súčasných vzťahov medzi EÚ a Ukrajinou predovšetkým treba pripomenúť, že prvú zahraničnú návštevu vo funkcii novej hlavy ukrajinského štátu absolvoval Viktor Fjodorovič Janukovič v Bruseli, kde sa stretol s predsedom Európskej komisie Joséom Manuelom Barroso. Jednoznačne tam deklaroval, že pre Ukrajinu je európska integrácia jednak kľúčová priorita zahraničnej politiky, ale tiež základ stratégie vnútorných systematických sociálno-ekonomických reforiem.

■ **Ktoré kroky a reformy sú v tejto súvislosti na programe dňa?**

Z pohľadu vonkajších vzťahov je hlavnou úlohou pokračovanie rozhovorov, ktoré povedú

k uzavretiu asociačnej dohody vrátane zriadenia rozšírenej zóny voľného obchodu medzi EÚ a Ukrajinou. Tu chcem zdôrazniť, že nám osobitne záleží na napredovaní dialógu o zavedení bezvízového režimu pre Ukrajincom cestujúcich do krajín Únie. Samozrejme, očakávame, že prehĺbenie ekonomickej spolupráce a podpora zo strany EÚ nám výrazne pomôžu pri prekonávaní následkov finančno-ekonomickej krízy.

■ **Ako sa to odráža v oblasti vnútorných reforiem a zmien? Každý záujemca o členstvo v EÚ musí plniť aj nejaké domáce úlohy.**

Pozrime sa na príklad Slovenska. Dnes má vaša krajina skúsenosť života v EÚ, dobré podmienky pre biznis, prístup k finančným zdrojom z Európskej únie. A to je to, čo potrebuje aj Ukrajina. Prijali sme ambiciózný plán modernizácie ekonomiky na 10 rokov, ktorý by mal pre našich občanov vytvoriť životné podmienky porovnateľné s tými, ktoré sú v EÚ. Som presvedčený, že tento program bude splnený.

■ **Na akých krokoch je tento program postavený?**

Vláda dnes mení podnikateľské prostredie tak, aby k nám prišli investori a podnikatelia zo zahraničia, ale aj v prospech domáceho biznisu. Prezident nám zadal úlohu deregulovať ekonomiku a zrušiť všetky prekážky, ktoré bránia rozvoju podnikateľského prostredia, a to už do konca roku 2010. Prijímajú sa zákony, ktoré veľmi modernizujú systém rozhodovania – v nových podmienkach sa už moc nemôže miešať do aktivít biznisu. Ďalej, bude prijatý daňový kódex, aby Ukrajina mala aj v tejto oblasti stále a nemenné pravidlá. Aby každému, kto k nám príde podnikáť, boli jasné pravidlá hry.

Od 11. marca, keď bola inaugurácia nového prezidenta, sme veľmi pokročili v nastolení poriadku vo verejných a štátnych financiách, pri stabilizácii finančného sektora. Pociťujeme návrat dôvery v bankové vklady, ktorých objem vzrástol o 18 %. To je vážny argument.

Proeurópsky kurz Kyjeva je jednoznačný, je to aj základ stratégie vnútornej modernizácie.

Úroveň inflácie nám tiež poskytuje optimistický pohľad do budúcnosti. Okrem toho plánujeme na budúci rok dostať rozpočtový deficit pod 3,5 % HDP.

Mohol by som uviesť veľa argumentov, ale za ten najvhodnejší v tejto chvíli považujem vyjadrenie slovenských podnikateľov, s ktorými som tu hovoril a ktorí robia biznis na Ukrajine. Tí mi jednoznačne potvrdili, že v poslednom polroku pociťujú zlepšovanie podmienok na podnikanie.

■ **Zahraniční podnikatelia považujú za problém okrem daňového aj colný systém Ukrajiny.**

Na to mám tiež jednoznačnú odpoveď; na Ukrajinu v týchto dňoch vstupuje do platnosti zákon o jednotnej colnej tarife a v súvislosti s tým Ukrajina splnila podmienky na vstup do Svetovej obchodnej organizácie. Otázky colných bariér, štandardizácie a zhody tovarov sú aj predmetom prebiehajúcich rozhovorov o zóne voľného obchodu s EÚ.

Chcel by som ešte zdôrazniť význam tejto do-

hody pre podniky zo Slovenska. Vytvorením pásma voľného obchodu s Ukrajinou sa im totiž zlepši prístup nielen na samotný ukrajinský trh, ale aj na trhy krajín, ktoré sú dnes s Ukrajinou v colnej únii – menovite s Ruskom, Bieloruskom a Kazachstanom. Nevyužiť takú možnosť by nebolo múdre z ekonomického a pragmatického pohľadu.

■ **Predpokladáte teda, že slovenskí podnikatelia budú mať dosť dôvodov, aby viac ako predtým uvažovali o svojom pôsobení na Ukrajine?**

Pevne verím, že áno. Pričom chcem povedať aj to, že kríza ukázala, že už asi nestačí zamerať sa na prosté obchodovanie. Najlepší variant je, keď sa zakladajú spoločné podniky na jednej i druhej strane hranice. Úloha vlády je vytvoriť na to čo najlepšie podmienky – ide predsa o pracovné miesta pre ľudí.

■ **Môžete nám priblížiť celkový obraz pozície Ukrajiny z hľadiska smerovania a trendov zahraničného obchodu?**

Ukrajina vedie zahraničnoobchodné operácie s 205 krajinami sveta, pričom najväčšími partnermi sú Ruská federácia, Nemecko, Poľsko, Taliansko, Bielorusko, USA, Čína, Turecko a India. Za prvý polrok 2010 predstavoval náš celkový zahraničnoobchodný obrat 56,3 miliardy amerických dolárov pri kladnom salde Ukrajiny vo výške 400,5 mil. USD. Z medziročného pohľadu to znamená významný rast obratu, pričom ukrajinský export rástol rýchlejšie ako import – skoro o 31 %.

Pokiaľ ide o komodity, Ukrajina je jedným z najväčších exportérov produkcie metalurgického priemyslu a minerálnych produktov. Významná časť exportu patrí aj produkcii strojárkeho a chemického priemyslu a poľnohospodárstva. Pre najbližšie obdobie máme v pláne zvýšiť v ukrajinskom exporte podiel high-tech tovarov. Ukrajina je tiež veľký výrobca elektrickej energie, ktorú exportuje do susedných krajín a je pripravená jej export zvyšovať.

■ **Zrejme osobitnou kapitolou v tejto relácii sú energonosiče.**

Áno, zemný plyn, ropa a ropné produkty predstavujú osobitnú oblasť dovozu Ukrajiny, rovnako ako je to aj na Slovensku. Aj preto sú obe naše krajiny zainteresované na rozvoji úsporných technológií, na využívaní alternatívnych zdrojov energie. Spolupráca Ukrajiny a Slovenska v týchto oblastiach a tiež v energetike ako celku sa mi preto zdá tiež veľmi perspektívna.

■ **Prax ukazuje, že významnou súčasťou slovensko-ukrajinských vzťahov je cezhraničná spolupráca susedných regiónov. Aké konkrétne kroky by ju podľa vás mohli ešte viac aktivizovať?**

Aj tu musím zdôrazniť otázku čo najrýchlejšieho vyriešenia vízového režimu. Súčasný



Druhé zasadanie medzivládnej slovensko-ukrajinskej komisie pre hospodársku a vedecko-technickú spoluprácu sa konalo 23. septembra 2010 v Bratislave za účasti ministrov hospodárstva Juraja Miškova a Vasyľa Cuška.

➔ Dokončenie zo strany 61.

systém vytvára prekážky pre rozvoj cezhraničnej spolupráce, preto by mali vlády oboch krajín aktívne pracovať na vzájomných dohodách o zrušení niektorých reštriktívnych predpisov, ktoré Slovensko prijalo v roku 2008. Išlo napríklad o vnesenie zmien do dohovoru medzi Ukrajinou a SR o malom pohraničnom styku.

Riešenie týchto otázok by pomohlo urobiť kontakty obyvateľov prihraničných regiónov tesnejšími a všestrannejšími. Tým by sa mohla viac rozvinúť ich spolupráca prakticky vo všetkých sférach života a na všetkých úrovniach – osobnej, spoločenskej, pracovnej aj podnikateľskej.

Nová ukrajinská vláda chce dať svojim partnerom garancie, že plynová kríza sa nebude opakovať.

Chcem poznamenať, že krátko po zasadnutí našej komisie sa v Zakarpatskej oblasti uskutočňuje aj 8. zasadanie ukrajinsko-slovenskej medzivládnej komisie pre otázky cezhraničnej spolupráce, na ktorom sa budú posudzovať aj niektoré doteraz nedoriešené otázky. Dúfame, že aj to bude ďalší impulz vedúci k zlepšeniu situácie.

■ Aké formy podnikateľskej spolupráce považujete z tohto pohľadu za aktuálne?

Zmena súčasného zmluvno-právneho poriadku môže priniesť veľké ekonomické výhody subjektom na oboch stranách hranice, pričom mám na mysli napríklad zriaďovanie spoločných medziregionálnych odvetvových podnikov, prípadne až transnacionálnych ekonomických klastrov.

Vieme predsa, že všetko sa začína z bezprostredných ľudských kontaktov, takže práve pre ne by sme mali vytvoriť čo najpriaznivejšie podmienky. Máme na to výborné predpoklady, ktoré by sme mali využiť – blízkosť kultúr, jazykov i celkového všeobecného chápania sveta okolo nás.

Prípravili: Miloš Nemeček, Juraj Filin



U susedov stavajú radi

Chemkostav Michalovce pôsobí na Ukrajine už jedenásť rokov

Chemkostav má ako jedna z mála spoločností samostatnú pobočku aj na susednej Ukrajine, kde už zrealizoval množstvo stavieb.

Spoločnosť s ročným obratom vyše 100 miliónov eur a troma stovkami zamestnancov tvorí významnú časť ekonomiky Zemplína. U našich východných susedov začala pôsobiť v roku 1999, keď ju partneri oslovili, aby participovala na rekonštrukcii elektrárne v Donecku. Prvou stavbou bola však výstavba obchodného domu pre reťazec Billa. „Keďže sme v tom čase realizovali výstavbu obchodných reťazcov na Slovensku, oslovili nás, či by sme nešli stavať aj na Ukrajinu. To nás postupne viedlo k tomu, aby sme v Užhorode otvorili samostatnú firmu. Mesto Užhorod sme si vybrali kvôli dostupnosti, keďže je polohou najbližšie k Michalovciam, kde sídlime,“ povedal predseda predstavenstva Chemkostavu Ing. Tibor Mačuga.

Obchody, byty aj hotely

V jedenásťročnej histórii postavila spoločnosť na Ukrajine množstvo stavieb. Išlo o obchodné reťazce, rôzne polyfunkčné objekty, bytové domy, hotely či hraničný priechod Vyšné

Nemecké. V niektorých prípadoch bolo na Ukrajine až sto ľudí, ktorí pracovali v turnusoch.

„Pobyt na Ukrajine bol naozaj veľmi zaujímavý, rád si naň spomínam. Pamätám si na Sašu, chlapa, ktorý mal tri deti na vysokej škole. Doslova ma ťahal za montérky, aby mohol niečo robiť a zarobiť, pretože potreboval zabezpečiť rodinu. Dokonca som išiel za jeho šéfom, aby mu zvýšil plat, keďže bol ozaj šikovný,“ prezradil svoje spomienky z Ukrajiny Marián Borko, ktorý pracoval na Ukrajine ako tesár.

Kríza pozastavila stavby

Kríza sa na Ukrajine prejavila veľmi výrazne, niektoré stavby doslova „zmrazili“. „Jednoducho, stavebníctvo šlo do útlmu. Rozdiel je v tom, že u nás sa rozpracované projekty dokončili, Ukrajina jednoducho stavbu zasta-

Prvá stavba na Ukrajine bol hypermarket Billa.

vila, aj napriek tomu, že bola rozpracovaná do polovice,“ podotkol T. Mačuga. Spoločnosť však stále berie túto investíciu ako vhodnú pre svoju stavebnícku budúcnosť. „Už pred rokmi sa rátať s tým, že na Ukrajine sa bude do budúcnosti stavať vo väčšej miere a stále to tak vnímame,“ uzavrel predseda predstavenstva.

Július Kmec



Rubrika Slovensko – Ukrajina je súčasťou projektu „Informačné a mediálne aktivity na podporu rozvoja slovensko-ukrajinských vzťahov a spolupráce“, ktorý realizuje mimovládna organizácia MEMO 98. Projekt sa uskutočňuje vďaka podpore Nadácie na podporu občianskych aktivít v rámci Norway Grants.

Zelené Poloniny a magistrála turizmu

Na svoje si prídu turisti, cyklisti, vodáci, jazdci aj paraglajdisti



Spoločný ukrajinsko-slovenský tím zložený z odborníkov pripravuje koncepciu rozvoja cestovného ruchu v prihraničnej oblasti Poloniny.

„Zelená magistrála turizmu bude tepnou, ktorou by mali prúdiť návštevníci do prihraničných oblastí Polonín na Ukrajine a Slovensku. Vyznačené budú cyklotrasy, turistické pešie chodníky, turistické trasy na jazdu na koni, vodné cesty na splavovanie a plochy na paraglajding. Už samotný názov projektu symbolizuje, že všetky aktivity by mali byť ohľaduplné voči životnému prostrediu,“ uviedol Ing. Svätoslav Husťák, riaditeľ Agentúry regionálneho rozvoja Poloniny, ktorá projekt zastrešuje.

Medzinárodný koridor

Základnou úlohou trasy Zelená magistrála turizmu je presmerovanie pasantov z Ukrajiny

do regiónu Ubl'a, Ulič, Stakčín, Osadné. Tí ho v súčasnosti obchádzajú po osi Ubl'a, Snina, Humenné, Palota. Zelená magistrála turizmu sa stane medzinárodným koridorom turistov vo vnútri medzinárodného regiónu Poloniny v smere Ruské Sedlo (Osadné), Lutowiska, Wolosate, Lubňa, Ulič (Ubl'a), Velykyj Bereznyj (Zabrid').

Súčasný koridor s cestnými komunikáciami v smere Palota, Ubl'a, Veľké Berezné, Smylničia, Kroščienko, Radoszyce, Palota je od územia Polonín vzdialený do 70 km a nezabehuje dostatočný prílev turistov.

Trasa do mobilu

Zelená magistrála bude v teréne označená klasickým turistickým značením s informačnými panelmi a smerovými ukazovateľmi. Pre orientáciu turistov bude spracovaná turistická mapa s vyznačenou trasou magistrály, ktorej súčasťou budú označené informačné body, na ktorých návštevníci získajú doplňujúce informácie. Návštevník bude mať možnosť kúpiť si aj pamäťovú kartu s trasou Zelená magistrála turizmu do mobilného telefónu pre navigáciu v systéme GPS.

Projekt Zelené Poloniny, Zelená magistrála turizmu, zelená spolupráca bude čiastočne riešiť aj zamestnanosť. Vytvorí najprv časovo obmedzené pracovné miesta a neskôr aj trvalé pracovné pozície. Je podporený Nórsnym finančným mechanizmom v rámci blokového grantu Nadácie

**Všetky aktivity
by mali byť ohľaduplné
voči životnému
prostrediu.**

na podporu občianskych aktivít, štátnym rozpočtom SR a Agentúrou regionálneho rozvoja Poloniny. Partnermi projektu sú Medzinárodná asociácia regionálnych rozvojových inštitúcií Užhorod a regionálna mládežnícka environmentálna organizácia Ecosphere, Užhorod. Velykobereznianska Rajonna rada, Velykyj Bereznyj, obec Stakčín a Regionálne centrum ochrany prírody Národný park Poloniny, Stakčín.

LO



Svätoslav Husťák

Spojenie v karpatskom oblúku

Agentúra regionálneho rozvoja Poloniny pripravuje aj ďalšie projekty zamerané na cezhraničnú spoluprácu. „Cieľom projektu CBC parlament je prostredníctvom informačno-komunikačných technológií prepojiť všetky subjekty v karpatskom oblúku z hľadiska potrieb regionálneho rozvoja. Mala by

sa vytvoriť silná informačná databáza o potenciáli regiónu Maďarska, Rumunska, Slovenska a Ukrajiny. Projekt by mal štartovať koncom roku 2010,“ uviedol riaditeľ agentúry Ing. Svätoslav Husťák.

Mladým je venovaný projekt European schools, ktorého cieľom je organizovanie výmenných táborov pre žiakov základných a stredných škôl z Rumunska, Maďarska, Ukrajiny a Slovenska. Druhou časťou projektu je ana-

lyza možností štúdia detí z prihraničných oblastí na stredných školách v inej krajine.

„Populácia na Slovensku má klesajúcu tendenciu. Vzdialenosť z Ukrajiny na východ Slovenska nie je veľká, a tak by ukrajinské deti mohli študovať na slovenských školách. Treba urobiť analýzu a pripraviť podklady, aby vznikla legislatívna iniciatíva na zmenu zákona o štúdiu na stredných školách,“ vysvetlil Husťák.

Ballantine´s Finest: STO ROKOV „NA HRANE“

Whisky Ballantine´s Finest má tento rok hneď niekoľko dôvodov na oslavu



Jedným z nich sú „narodeniny“ hranatej fľaše, ktorá už 100 rokov uchováva túto blended Scotch whisky – miešanú škótsku whisky s chuťou moderného štýlu. Ďalším je ocenenie The Whisky Bible Award Winner – ktoré získala už druhýkrát za sebou.

A to nedokázala žiadna iná whisky na svete! Ocenenie The Whisky Bible Award Winner jej udelil Jim Murray, autor známej a uznávanej svetovej publikácie o vôňach, chutiach a doznievaní viac ako 3 850 whisky z celého sveta.

Zrod legendy

História **Ballantine's Finest** sa začala písať v roku 1827, keď si mladý, vtedy sotva 19-ročný George Ballantine otvoril obchod v edinburghskej štvrti Cowgate a začal pre urodzenú klientelu dodávať vybraný rad whisky nevidanej kvality. Zvesti o vynikajúcej whisky sa šírili, rodný podnik zanedlho úspešne expandoval

a George začal dokonca vyrábať vlastnú whisky. Po tom, čo sa v roku 1891 pobral k „nebeskému baru“, prebrali vedenie podniku jeho dvaja synovia.

Legenda hovorí, že **Ballantine's Finest**, blended Scotch whisky vznikla, keď sa jednému zo synov Georgea Ballantina podarilo v jedinej kvapke spojiť všetky vône a chute, ktoré miloval najviac: obilnia, ovocného sadu, rašeliny, dreva, karameliek a kaka, ktoré varila jeho žena. V roku 1910 po prvýkrát uzrela svetlo sveta aj hnedá štvorcová fľaša a v r. 1954 aj originálna etiketa, ktorá tejto unikátnej whisky definitívne zabezpečila nesmrteľnosť.

Stelesnená majestátnosť Škótska

Whisky Ballantine's patrila od svojho počiatku k tomu najlepšiemu, čo Škóti mali. V roku 1895 získala menovaciú listinu dodávateľa kráľovského dvora od kráľovnej Viktórie, ktorá potvrdzovala vysokú kvalitu značky (Royal Warrant). Neskôr, v roku 1938, jej lord Lyon udelil jej vlastný erb ako uznanie „vznešeného stelesnenia majestátnosti Škótska“. Erb vyjadruje 4 elementy, z ktorých táto whisky vzniká, a doteraz sa objavuje na každej fľaške whisky Ballantine's.

Ballantine's Finest však ani dnes, sto rokov od uzamknutia do nezameniteľnej fľaše, nestratila nič zo svojej magnetizujúcej charizmy a kvality. Vyrába sa podľa originálnej receptúry, ktorá sa udržiava v tajnosti. Vyznačuje sa typickou guľatosťou, delikátnou rašelinou príchutou a vynikajúcou obilnou vôňou.

Svetoznáma superstar

V prestížnej svetovej publikácii „Jim Murray´s Whisky Bible 2009“ získala **Ballantine's Finest** ocenenie WHISKY ROKA v kategórii Scotch Standard Blended. „Whisky guru“ Jim Murray jej pridelil celkové skóre 95,5 bodu zo 100, čo je na jeho škále vyhradené pre „superhviezdne whisky, kvôli ktorým má zmysel žiť“ a **Ballantine's Finest** popisuje ako „mimoriadne umelecké dielo“.

Dobré meno **Ballantine's Finest** potvrdzuje aj jej obľúbenosť u Slovákov. Z celkového predaja na Slovensko dovážaných prémiových liehovín pripadá na whisky až 40 % a najpreferovanejšia je práve legendárna škótska **Ballantine's Finest**. Jej trhový podiel v predaji whisky v SR tvorí 21 % a pozná ju viac ako 60 % spotrebiteľov alkoholických nápojov. Zaujímavé je, že v poslednej dobe dochádza k nárastu obľúbenosti whisky **Ballantine's Finest** medzi ženami.

Inšpirácia a štýl

Aj sto rokov po spojení **Ballantine's Finest** s neprehliadnuteľnou hranatou fľašou inšpiruje tento príbeh invencie, skúseností, osobitého majstrovstva a výnimočných nápadov ľudí po celom svete. Je príbehom všetkých, ktorí veria vo svoju vnútornú silu, kreativitu a neboja sa naplňovať svoje sny. **Ballantine's Finest** je pre tých, ktorí odhalili podmanivú chuť tejto originálnej whisky – milovníkov kvality, trendového šarmu a magnetizujúcej charizmy...

PR



PLÁN *Ballantine's*®

TO NIE JE
PRE KAŽDÉHO.
ALE TY PREDSA
NIE SI HOCIKTO,
VŠAK?

www.pisrozumom.sk
Pite zodpovedne

LEAVE AN IMPRESSION
Planballantines.com

ZANECHAJTE DOJEM



Legendárny pohár na Slovensku

Futbalová atmosféra na Slovensku vrcholí, k čomu výrazne prispeli aj futbalisti MŠK Žilina svojím prienikom medzi európsku klubovú elitu. Všetci fanúšikovia sa môžu na chvíľu cítiť ako víťazi najprestížnejšej futbalovej ligy a byť v blízkosti legendárneho pohára. UEFA Champions League Trophy Tour priniesla spoločnosť UniCredit, oficiálny sponzor UEFA Champions League.



Pohár prekročil slovenské hranice 4. októbra a jeho prvá cesta smerovala priamo do Žiliny. Po fotografovaní a autogramiáde bola legendárna trofej prístupná pre všetkých návštevníkov. Podobnú príležitosť mali aj fanúšikovia v ďalších vybraných slovenských mestách. **ZĎ**

Pavilón USA splnil ekologický sľub

Pavilón USA na Expo v Šanghaji a Alcoa Foundation oznámili, že pavilón dosiahol rovnováhu, pokiaľ ide o uhlíkovú bilanciu počas šiestich mesiacov trvania Expo vrátane produkcie kľúčových stavebných materiálov. Od troch vybraných projektov v Číne, ktorým bol udelený certifikát Gold



Standard, nakúpili 8 250 ton uhlíka, aby vykompenzovali uhlík, ktorý vznikol v súvislosti s prevádzkou pavilónu. Pavilón USA tým splnil sľub, ktorý dala ministerka zahraničných vecí USA Hillary Clintonová počas jej návštevy výstavy. Pavilón je s plochou 6 000 m² jedným z najväčších na Expo. **TA**



Podakovanie Potravinovej banky na palubovke

Pri príležitosti Svetového dňa vďačnosti zorganizovala Potravinová banka Slovenska turnaj v malom futbale, ako symbolické podakovanie firmám a organizáciám podieľajúcim sa na poskytovaní potravinovej pomoci ľuďom v núdzi. Na turnaji sa zúčastnilo aj družstvo spoločnosti Metro Cash & Carry, ktorá v projekte patrí medzi stabilných darcov.

„Som veľmi rád, že takouto príjemnou formou môžeme vyjadriť vďačnosť všetkým našim partnerom, pretože angažovanosť každého jedného nás nesmierne teší. Ak ide navyše o veľké spoločnosti, ako je Metro, vďaka ktorým vieme pomôcť veľkému množstvu ľudí, je naša radosť o to väčšia,“ povedal predseda Potravinovej banky Slovenska Marko Urdzik. **EŠ**

Princípy zodpovedného podnikania a GEFCO

Program OSN Global Compact, ku ktorému sa nedávno verejne prihlásila aj spoločnosť GEFCO, patriaca medzi desať najväčších zasielateľských a logistických spoločností v Európe, vyzýva podniky, aby dodržiavali desať všeobecných princípov týkajúcich sa ľudských práv, pracovných štandardov, ochrany životného prostredia a boja proti korupcii.

Vďaka spojeniu tisícov zodpovedných podnikov na celom svete prispieva táto dohoda k stabilnejšiemu, spravodlivejšiemu a otvorenejšiemu svetovému trhu.

Pristúpením k tejto dohode sa firmy zaväzujú:

- V rámci svojej právomoci podporovať a rešpektovať ochranu medzinárodne deklarovaných ľudských práv a zabezpečiť, aby v pobočkách nedochádzalo k porušovaniu ľudských práv.
- Dodržiavať slobodu združovania a uznávať právo na kolektívne vyjednávanie.
- Odstrániť všetky formy nútených a povinných prác. Podporovať úplné zrušenie práce detí.
- Odstrániť diskrimináciu vo vzťahu k zamestnanosti a povolaniu.



- V oblasti životného prostredia podporovať preventívny prístup vo vzťahu k environmentálnym výzvam.
- Prijímať iniciatívy na podporu väčšej environmentálnej zodpovednosti.
- Podporovať rozvoj a rozširovanie technológií ohľaduplných k životnému prostrediu.
- Bojovať proti všetkým formám korupcie vrátane vykorisťovania a úplatkárstva. **ZL**

Zvýhodnený internet pre nepočujúcich

Slovak Telekom rozšíril ponuku pre nepočujúcich o zvýhodnený mobilný internet. Nepočujúci občania si tak môžu okrem špeciálneho paušálu obsahujúceho 500 SMS správ a 20 voľných minút aktivovať aj „Mobilný internet na všetko“ prinášajúci 10 000 MB za zvýhod-

nenú cenu. Slovak Telekom ako jedna z mála spoločností na Slovensku školí predajcov v posunkovom jazyku, aby dokázali obslužiť nepočujúcich už v T-Centrách na celom Slovensku. **ST**

Donovaly sa chystajú

Hoci by sa mohlo zdať, že do zimy je ešte ďaleko, jedno z našich najznámejších horských centier Donovaly sa už na ňu intenzívne chystá. Pribudli nové objekty turistického ruchu i technika pre lyžiarske svahy. Už počas leta si väčší návštevníci všimli väčšiu pozornosť úprave prostredia či koseniu, kompetentní – od samosprávy až po prevádzkovateľov zariadení – si uvedomujú spojenie nových investícií so zdanlivými, ale dôležitými maličkosťami. Hosti určite poteší výhodnejší systém zliav a cien lístkov na lanovky a vleky a aj v reštauráciách a pri ubytovaní by sme mali byť skôr prijemne prekvapení. Okrem našincov sa nový hlavný cestovný operátor Aplend-Martin bude usilovať o zahraničnú klientelu najmä z ČR, Maďarska, Poľska, Ruska či Ukrajiny. Investori usilovne pracujú na zámere vybudovať golfové ihrisko.



Z nových kapacít spomeňme práve dokončený apartmánový dom Kamzík s výbornou polohou v tesnej blízkosti vlekov. K jeho vybaveniu vrátane garáží a reštaurácie pribudne komplex wellness a herňa, plánuje sa aj minigolf a detské ihrisko. Ešte sú k dispozícii posledné nepredané apartmány. Viac informácií a kontakt nájdete aj na www.reality-nautilusdj.sk. **MN**

Mejkap vo farbách jesene

Až v desiatich farebných odtieňoch si môžu ženy vyskúšať svetovú novinku Triple Core Lipstick, ktorú prináša na slovenský trh spoločnosť Oriflame. Triple Core Lipstick ukrýva v sebe rúž, lesk aj balzam. Perám tak poskytne dokonalý vzhľad. Dodá im intenzívnu farbu, trblietavý lesk a jemnú ochranu.



Na boj s nevľúdny jesenným počasím sa ženy môžu pripraviť aj s vynovenou edíciou Optimals Matte Touch. O sviežu pokožku celého tela sa postará Telové mlieko s výťažkom zo zeleného čaju, Rozžiarujúci tónovací krém Peach Me Perfect, Omladzujúci krém na ruky či Antiperspiračný krém na nohy. **LŠ**

Architektúra: Dôraz na kvalitu detailu

V šiestich kategóriách rozdelili CE.ZA.AR-ov v 9. ročníku Ceny Slovenskej komory architektov. V kategórii Bytové domy získal cenu City Park Club autorov Štefana Pacáka, Juraja Kobana a Jany Koreňovej za rodinný dom Prešov – Šalgovík. Kategóriu Občianske a priemyselné budovy vyhrala administratívno-výrobná hala ETIS Slovakia autora Andreja Alexyho. Dušan Voštenák získal cenu za rekonštrukciu podkrovia Považskej galérie umenia. Viktor Šabík a Tatiana Kopková získali cenu v kategórii Interiér za rekonštrukciu Starého divadla

v Nitre. Autori Branislav Kaliský, Marek Varga, Miroslav Vrábel, Ján Kodoň a Michel Desvigne dostali ocenenie v kategórii Exteriér za verejné priestory Eurovea – Bulvár. Víťazné diela podľa predsedu Slovenskej komory architektov Juraja Šujana odrážajú súčasný trend: „Aktuálny útlm odklonil architektov a investorov od veľkých polyfunkčných komplexov k soliterným budovám, ich rekonštrukciám či úpravám interiérov. Potešiteľné však je, že dôraz sa kladie na kvalitu detailu a jeho vyhotovenia.“ **TA**



Eurovea

GW101011

Fontana
WATERCOOLERS

Váš nápojový špecialista

www.voda.sk
e-mail: voda@voda.sk

Miss odporúča miniposilňovňu na nohách

Novou tvárou kampane EasyTone značky Reebok na Slovensku pre rok 2010 je úradujúca Miss Slovensko Marína Georgievová (na snímke).



Tenisky EasyTone sú priamym výsledkom výskumu na viac ako 15 000 ženách po celom svete a je v nich zakomponovaná požiadavka formovania a posilňovania kľúčových svalov na nohách počas chôdze a pri každodenných aktivitách. „Ženy by sa mali starať o svoju postavu, nemali by sa však stať jej otrokom. Mať „miniposilňovňu“ na nohách bez toho, aby si to uvedomovali, to je asi sen každého dievčaťa, každej ženy. Navyše, dizajn EasyTone a kolekcie Reebok Women's Fitness a Classic je fantastický. Mám veľmi rada športovú módu, ktorá je praktická, pohodlná a zároveň moderná a cool,“ dodala Marína Georgievová. **PS**

Akej farby by malo byť svetlo?

Pri výbere svetelného zdroja treba zohľadniť viacero aspektov, ktoré podmieňujú jeho vhodnosť. Treba o. i. zvážiť aj farbu svetla. Výrobcovia úsporných svetelných zdrojov ponúkajú jeho rôzne farby.

Odtieň pripomínajúci denné svetlo (daylight) s nádychom do modra prebúda ľudskú aktivitu, koncentráciu a pozornosť a súčasne prebúda v človeku dobrý pocit. Pri dennom svetle bol zaznamenaný nárast výkonu, motivácie a efektivity práce. Preto je takéto svetlo vhodné umiestniť najmä do pracovni a do kancelárií, kde sa vyžaduje vysoký výkon. Jasné biele svetlo (cool white) tiež prebúda k aktivite a je vhodné napríklad na osvetlenie kuchyne, aby vytvorilo vhodnú atmosféru na kulinárske kúzenie. Naopak, teplé príjemné svetlo (warm comfort light) vyvoláva v človeku pocit pokoja, relaxu a oddychu a je vhodné do oddychových zón domácnosti. Tento typ svetla najviac pripomína svetlo produkované klasickými žiarovkami. **VN**



Spravte si espresso doma

Kvalitné espresso si už môžete pripraviť aj v pohodlí domova. Značka Jacobs Krönung rozšírila portfólio svojich káv o novinku Jacobs Krönung Espresso. Má intenzívnu chuť a arómu, v harmónii s bohatou penou skutočného espresa. Novú instantnú kávu si môžete kúpiť v 100- a 200-gramovom balení.

KF

Všetko v jednej kávovej kapsule

„Vzhľadom na výsledky prieskumov, z ktorých vyplýva, že 60 percent spotrebiteľov oceňuje kávu s mliekom, sme sa rozhodli uviesť na trh novinku Cortado/Espresso Macchiato. Úplnou novinkou v príprave tejto kávy je použitie iba jednej kapsuly. Pri ostatných mliečnych špecialitách je potrebné použiť vždy dve kapsuly – jednu s mliekom a druhú s kávou,“ vysvetľuje Kateřina Müllerová, Marketing Manager značky Nescafé Dolce Gusto. Okrem Cortada/Espressa Macchiata uviedlo Nescafé Dolce Gusto na trh aj limitované edície svojich špecialít – ide o novinku



Nestea a už známe Cappuccino Ice. Cappuccino Ice poteší spotrebiteľov spojením silného espresa a jemného mlieka. Ľadový čaj Nestea s broskyňovou príchuťou sa pripravuje do pohára či šálky s objemom 200 – 300 ml.

Nápojové špeciality Nescafé Dolce Gusto si môžete pripraviť iba pomocou espresso prístroja Nescafé Dolce Gusto, ktorého výrobcom je značka Krups.

VN

Potravinárstvo dosiahlo zisk

Potravinársky priemysel v SR vykázal za rok 2009 kladný výsledok hospodárenia pred zdanením na úrovni 196,2 milióna eur, teda medziročne vyšší o 33 %.

Najvyšší hospodársky výsledok dosiahol odbor výroby ostatných potravinárskych výrobkov, vrátane cukrovarníckeho (bez cukrovinkárskeho odboru) – 44 mil. EUR, odbor spracovania a konzervovania mäsa 25 mil. EUR, výroby rastlinných a živočíšnych olejov a tukov i škrobu a škrobových výrobkov 23 mil. EUR, výroby kakaa, čokolády a cukroviniek 21 mil. EUR, výroby pečiva a múčnych výrobkov 20 mil. EUR, výroby piva a sladu 10 mil. EUR.

Nižší výsledok hospodárenia sa zaznamenal vo výrobe nealkoholických nápojov s produkciou minerálnych vôd a iných fľaškových vôd – 7 mil. EUR, v odbore destilovania, úpravy a miešania alkoholu 7 mil. EUR, spracovaní a konzervovaní hydínového mäsa 6 mil. EUR, vo výrobe



mliečnych výrobkov 5 mil. EUR, spracovaní a konzervovaní ovocia a zeleniny 3 mil. EUR, spracovaní mäsových a hydínových mäsových výrobkov 2 mil. EUR a v spracovaní a konzervovaní rýb, kôrovcov a mäkkýšov 1 mil. EUR. Stratová bola výroba mlynárskych výrobkov so stratou 4 mil. EUR, výroba hroznového vína (1 mil. EUR) a výroba a príprava krmív pre zvieratá (1 mil. EUR).

TA

Hranolčky: stačia tri minúty

Napriek tomu, že mnohí si myslia opak, experti sa zhodujú na tom, že kolískou obľúbených hranolčiek je Európa a nie USA. Francúzi tvrdia, že prvé hranolčky boli pripravené v Paríži, Belgičania oponujú s tým, že sa zrodili v ich krajine. V každom prípade sa však stali v 30. rokoch 19. storočia vyhľadávanou lahôdkou nielen vo Francúzsku a Belgicku, ale v celej Európe. Do USA ich priniesli vojaci oveľa neskôr, vracajúc sa z prvej svetovej vojny. Dnes ich jedia ľudia takmer na celom svete. Pri slove hranolčky sa mnohým vybavja kla-



sické zemiakové prúžky upečené do zlatista. Spoločnosť McCain prináša novinku, v ktorej sa snúbi tradícia a kvalita – Klasické hranolky. Vyrábajú sa z celých zemiakov a sú predpečené na 100-percentnom slnečnicovom oleji, ktorý je vďaka vysokému obsahu nenasýtených mastných kyselín prospešný pre ľudský organizmus. Klasické hranolky prinášajú možnosť prípravy kvalitného chutného jedla v krátkom čase, takže nemusíte robiť kompromis medzi kvalitou jedla a časom prípravy – chutné chrumkavé hranolčky totiž pripravíte za 3 minúty.

MK

Úroda je slabá, ovocie zdražie

Agrorezort predpokladá, že ceny ovocia sa na Slovensku v tomto roku zvýšia, a to najmä v súvislosti s vývojom počasia, ako aj so zvýšenými nákladmi na vstupe.

„Ceny však nie sú tvorené na domácom trhu, sme členmi EÚ, takže aj na nás má vplyv situácia na európskom aj svetovom trhu. Ovplyvňuje ju dopyt a ponuka ovocia. Pri ovocií tzv. trhovej produkcie s dobrou vyrovnanou kvalitou predpokladáme tento rok 10- až 30-percentné medziročné zvýšenie cien. Máme však zároveň obavy, že sa na trhu objaví viac ovocia nižšej kvality za cenu porovnateľnú s kvalitným ovocím v minulom roku,“ uviedla hovorkyňa ministra pôdohospodárstva Katarína Ďurica.

Pripomenula, že za posledných päť rokov sa plochy ovocných sádov v SR postupne znižujú.

Zníženie produkcie sa očakáva v tomto roku v porovnaní s rokom 2009 pri jablkách o 25 %, pri čerešniach, slivkách a broskyniach o 35 %, v prípade jahôd o 50 % a marhúl až o 60 %.

TA



Jesenná móda je plná kontrastov

Halens Group, vedúci holding v zásielkovom a internetovom obchode v severnej Európe s viac ako 60-ročnou tradíciou, prevzal od januára tohto roku pobočku Quelle na Slovensku. Ponúka módne značky Halens, Cellbes a Bubbleroom pre všetky vekové skupiny žien, mužov i detí.

Aktuálna kolekcia Halens je inšpirovaná najmä príjemnými, teplými farbami jesene – hrdzavou červenou, koňakovou hnedou až po vojenské



odtiene kaki a zelenej. Práve kaki a olivová sú túto sezónu opäť v kurze, a to najmä v kombinácii s čiernou a prvkami vojenského štýlu. Jesenná móda Halens je plná kontrastov – strohé detaily sa striedajú s nežnou a žen-

sky zmyselnou čipkou, nadčasová čierna zasa ostro kontrastuje s jemnými, telovými a takmer bezfarebnými púdovými odtieňmi ružovej a sivej. V aktuálnej kolekcií Halens nájdete kabáty krátkeho i dlhšieho strihu, krátke blejzre, bundy v motorkárskom či vojenskom štýle, ale i klasické džinsové a kvalitné kožené bundy, ktoré sú nadčasové a absolútne in. VN

Clubcard oslavuje prvý rok

Vyššie 870-tisíc držiteľov karty Clubcard a viac ako 6,5 milióna rozdelených eur – to je bilancia prvého roku existencie Clubcard na Slovensku. Vernostný program spoločnosti Tesco Stores SR je medzi Slovákmi čoraz populárnejší.

„Medzi našich zákazníkov sme za prvý rok existencie Clubcard rozdelili 6 568 688 eur. Sme pyšní na celkový počet zákazníkov a aj na to, že vyššie 66 % tržieb ide cez Clubcard. V každom zasielaní vyúčtovani vyššie 65 % majiteľov dostane aj peňažné poukážky – teda vyššie polovice držiteľov karty Clubcard dostane aj odmenu,“ uviedol Peter Szabo, Clubcard manažér Tesco Stores SR. Zákazníci Tesco si najmä v súčasnej ekonomickej situácii uvedomujú, že používaním klubovej karty šetria peniaze pri každom nákupe a tovar kupujú výhodnejšie. Pre verných zákazníkov pripravilo Tesco k 1.

výročiu Clubcard na Slovensku ako odmenu prekvapenie – rozdalo im milión bodov. VN



Ikea po prvý raz zverejnila zisk

Zisk švédskeho predajcu nábytku Ikea Group sa v uplynulom fiskálnom roku 2009/10 skončenom 31. augusta zvýšil o 11 percent. Uvádza sa to vo vôbec prvej zverejnenej správe o ziskoch spoločnosti. Ikea doteraz zverejňovala len tržby.

Zisk vzrástol na 2,5 miliardy eur z 2,3 miliardy eur vo fiskálnom roku 2008/09. Tržby sa zvýšili na 21,85 miliardy eur z 21,5 miliardy eur.

Šéf skupiny Mikael Ohlsson uviedol, že Ikea plánuje v najbližších rokoch otvoriť predajne v Srbsku a Chorvátsku. Dúfa tiež, že ďalším trhom bude Južná Kórea. Z dlhodobého hľadiska spoločnosť uvažuje o Indii.

Ikea na konci augusta prevádzkovala 280 obchodov v 26 krajinách a zamestnávala 127 000 ľudí. TA

GW101004

ČERVINKA - CZECH REPUBLIC s.r.o.

VÝROBCA HASIACICH PRÍSTROJOV

- hasiace prístroje • hydrantové systémy • automatický hasiaci prístroj
- školenie požiarnej ochrany • kontrola, opravy a plnenie hasiacich prístrojov

DISTRIBÚCIA A SERVIS



Výstražná vesta



Sorbent



Hasiaca deka



Pracovné rukavice



Hydrantový systém



Hasiaci sprej



Práškový hasiaci prístroj 1kg



Plastové schránky na hasiace prístroje



Kovový box na hasiace prístroje



Práškový hasiaci prístroj



Hasiaci prístroj vodný 9l



Hasiaci prístroj penový 9l



Hydrantové hadice



Hydrantová skriňa



Hasiaci prístroj CO2 5kg

Červinka - Czech Republic s.r.o. - Uherské Hradiště

Tel./Fax: +420 572 570 961 • Mobil: +420 724 339 470 • E-mail: info@hasicitechnika.com

www.hasicitechnika.com



Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

- Prevenca a riešenie konfliktov, 20. – 21. 10. 2010, BA, FBE Bratislava
- Liderský tréning pre manažérov, 20. 10. 2010, BA, Dale Carnegie Slovakia
- Kurz – Zvyšovanie kvalifikácie interných auditorov QMS podľa normy ISO 9001:2008, 25. – 26. 10. 2010, BA, Det Norske Veritas SK
- Metódy a nástroje projektového riadenia, 25. – 27. 10. 2010, BA, Next Level Consulting
- IFRS/US GAAP – Svetové účtovníctvo, 26. – 28. 10. 2010, BA, Mentis
- Time manažment – 1-dňový tréning, 28. 10. 2010, BA, Excellent Training
- Manažérske zručnosti, 28. 10. 2010, BA, Krauthammer Slovakia
- Tvorba projektov a ich riadenie, 4. – 5. 11. 2010, Senec, Timan

Ľudské zdroje a personalistika

- Osobnostná typológia – cesta k rozvoju osobného potenciálu, 20. – 21. 10. 2010, BA, Európska vzdelávacia akadémia
- Personalistika, mzdy, zamestnanecké vzťahy a sociálna politika v praxi, zamestnávanie cudzincov a vysielanie zamestnancov do zahraničia, 20. 10. 2010, BA, a_set
- Obchodné rokovanie a vyjednávanie, 21. – 22. 10. 2010, BA, Agentúra Tempo
- Umenie prednášať a prezentovať, 25. – 26. 10. 2010, BA, Business Success
- Mzdová problematika v praxi v zmysle novelizovaných zmien, 28. 10. 2010, BA, Agentúra Apollo
- Riadenie zmien, Hodnotiaci rozhovor, Efektívne vedenie porád, 28. 10. 2010, BA, a_set
- Vedenie výberových pohovorov, 2. – 3. 11. 2010, BA, Top Consult Group
- Asertívna komunikácia a riešenie konfliktov, 4. – 5. 11. 2010, BA, Top Consult Group
- Efektívne vyjednávanie, 4. – 5. 11. 2010, Senec, Dynargie Slovakia
- Emocionálna inteligencia a jej použitie v praxi, 4. – 5. 11. 2010, BA, a_set
- O vlne, ktorá hýbe manažmentmi – workshopy Brief Coachingu s medzinárodným master koučom, 9. 11. 2010, BA, Co/Man, 1. systemická

Financie

- Právna úprava v oblasti účtovníctva podnikateľov podľa noviel platných pre rok 2010, 21. 10. 2010, BA, Agentúra Apollo
- Financie pre nefinančných manažérov, 25. – 26. 10. 2010, Senec, Timan

Makroekonomika pre firemných finančníkov a stratégov, 25. 10. 2010, Modra, Finance Institute CEE

Financie pre nefinančných manažérov, 25. – 26. 10. 2010, Senec, Timan

IFRS/IAS – Účtovanie a vykazovanie podľa medzinárodných štandardov účtovného výkazníctva – základný kurz (II. časť), 27. – 29. 10. 2010, BA, Mentis

Marketing a obchod

- Profesionálny nákupca a jeho vyjednávanie, 25. – 26. 10. 2010, BA, Top Consult Group
- Marketing na internete pre vzdelávacie spoločnosti, 27. 10. 2010, BA, Education

Účtovníctvo a dane

- Daňové judikáty, 20. 10. 2010, BA, Akadémia daňových poradcov
- Diploma in IFRS, 21. – 23. 10. 2010, BA, BPP International limited
- Školenie – Komplexné odvody z miezd, 25. 10. 2010, BA, Nova Intereal
- Odpisovanie majetku, Lizing, Rezervy, 26. 10. 2010, BA, Agentúra Tempo
- IAS 39 verzus IFRS 9, 26. – 27. 10. 2010, BA, BPP International limited
- Účtovníctvo pre neúčtovníkov – súbor seminárov, 28. – 29. 10. 2010, BA, Progres Slovakia
- Vybrané problémy nesplatenia pohľadávok – súbor seminárov, 3. 11. 2010, BA, Progres Slovakia

Právo a legislatíva

- Zákonník práce a praktické otázky z pracovnoprávných vzťahov, 29. 10. 2010, BA, Top Consult Group

Košický a Prešovský kraj

Manažment

Interný auditor QMS a EMS podľa noriem ISO 9001 a ISO 14001, 27. – 29. 10. 2010, Košická Belá, SGS Slovakia

IT a počítače

- MOC 6421 Konfigurovanie a odstraňovanie chýb sieťovej infraštruktúry na báze Windows Server 2008, 25. – 29. 10. 2010, Košice, Telegrafia
- MOC 6234 Implementácia a údržba Microsoft SQL Server 2008 Analysis Services, 2. – 4. 11. 2010, Košice, Telegrafia

Ľudské zdroje a personalistika

Efektívna manažérska komunikácia, 2. – 3. 11. 2010, Nový Smokovec, Timan

Nitriansky, Trenčiansky a Trnavský kraj

IT a počítače

- MS Project – základy, 21. – 22. 10. 2010, Nitra, Lapis
- Excel – kontingenčné tabuľky a analýzy dát, 28. 10. 2010, Nitra, Lapis
- Excel – tvorba makier, 29. 10. 2010, Nitra, Lapis

Manažment

- VDA 6. 5 – Audit produktu, 27. 10. 2010, Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK
- Interný auditor EMS a BOZP podľa noriem ISO 14001 a OHSAS 18001, 3. – 5. 11. 2010, Piešťany, SGS Slovakia
- Interpretácia požiadaviek na EMAS pre implementačné tímy – blok A, 9. – 10. 11. 2010, Nitra, Astraia Certification
- G8D report, 8. – 9. 11. 2010, Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK

Rôzne

Manažment zmien, 8. – 9. 11. 2010, Trnava, Personal servis

Žilinský a Banskobystrický kraj

Ľudské zdroje a personalistika

- Profesionálna telefonická komunikácia so zákazníkom, 21. – 22. 10. 2010, Wellness hotel Chopok, Timan
- Celoslovenský aktualizačný seminár pre odborníkov BOZP, OPP a ochrany zdravia, 27. – 29. 10. 2010, Podbanské, Inštitút bezpečnosti práce

Manažment

- Metrológ v organizácii, 21. – 22. 10. 2010, Kúpele Číž, Eurocontrol
- Lektorské minimum pracovníkov špeciálnych profesií, 2. – 5. 11. 2010, Žilina, Educo – Consult
- Interný auditor QMS v zmysle ISO 9001:2008, 3. – 5. 11. 2010, Kúpele Číž, Eurocontrol
- Plánovanie a riadenie výroby, 9. 11. 2010, Žilina, IPA Slovakia

Marketing a obchod

Profesionálny nákupca – vyjednávanie v práci nákupcu, 28. – 29. 10. 2010, Tále, Timan

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.

TASR expanduje s jesennými novinkami

Po technologickej modernizácii a optimalizácii stavu zamestnancov Tlačová agentúra Slovenskej republiky expanduje s novými jesennými produktmi.

Vychádza z filozofie, že novou úlohou modernej informačnej agentúry musí byť aj prinášanie pridaných hodnôt k agentúrnym správam. O tom, čo konkrétne pre mediálny trh pripravila, sme sa porozprávali s riaditeľom stratégií TASR Vladimírom Puchalom.

■ **Tvrdíte, že agentúrny servis už nemôže byť len o čistom spravodajstve. Čo to znamená?**

Na stretnutiach európskych agentúr často diskutujeme o tom, že tradičná agentúra, orientovaná len na spravodajstvo, už nestačí. Nedávno sme v Ženeve hovorili so šéfredaktorom španielskeho denníka El Mundo, ktorý si dokázal z obrovskej ponuky nemeckej agentúry DPA vybrať len jedinú: komentáre Franza Beckenbauera k MS vo futbale – čiže nespravodajský žáner. Inak povedané: agentúra sa nesmie báť posunúť aj do publicistických žánrov, do vytvárania nových tematických produktov a musí reflektovať veľké portfólio nových technológií.

Počas majstrovstiev sveta 2011 bude TASR vydávať Hokejové noviny.

Naším cieľom je byť agentúrou užitočnou pre verejnosť i pre klientov bez prísnych žánrových limitov. Produkty budú multimediálne a často i exkluzívne pre konkrétneho klienta. To všetko sa prejaví v našej jesennej ponuke.

■ **Čo konkrétne prinesiete?**

V projekte **LUDIA – tváre a myšlienky** chceme vytvoriť cyklus rozhovorov – vrátane videorozhovorov – s osobnosťami, a to s týždennou



Vladimír Puchala

periodicitou. Nedávno sme priniesli napríklad rozhovor s posledným juhoslovanským prezidentom Raifom Dizdarevičom, o Slovensku a stredoeurópskom priestore chceme hovoriť s Madelaine Albrightovou či s Lechom Walesom. Na týchto témach spolupracuje TASR s analytikom Pavlom Demešom.

V projekte **Mestá a obce Slovenska** ponúkame každý týždeň sériu správ o konkrétnom meste, čím zvýšime informácie o regiónoch Slovenska. Pozrieme sa na ich problémy, ale i na zaujímavosti a kuriozity. Začali sme s najvýchodnejšou obcou Novou Sedlicou.

V nedávno uvedenom cykle **Radíme** prináša TASR pravidelné praktické rady pre konkrétne životné situácie – napríklad ako získať príspevkov na cestovné a školské pomôcky, čo robiť v prípade straty dokumentov, ako a kedy zmeň poisťovňu a podobne.

V rámci **Hudobného kalendára** prichádzame s novinkou: s uvádzaním skladieb v zvukovom servise. Dôraz je postavený na časom preverené hodnoty, ktoré spravidla nie sú súčasťou komerčných playlistov.

■ **Médiá aj nemediálni klienti oceňujú vaše sumáre k udalostiam a bohatstvo archívu či špecializované bulletin. Budú novinky aj v tejto oblasti?**

Uvádžame projekt **Databázy TASR**, kde denne sprístupníme v servise jedinečnú chronológiu udalostí. Spomeniem napríklad Banské nešťastia vo svete za 10 rokov, Vybrané prípady výbuchov plynu v SR od roku 1998, Pády lietadiel, kde niekto prežil, Útoky psov na ľudí, Obete v Tatrách, Výberový prehľad najvýznamnejších medzníkov v oblasti privatizácie v Českej a Slovenskej Federatívnej Republike (ČSFR) a v Slovenskej republike od roku 1989, Oficiálne návštevy kráľov a kniežat v SR, Prehľad kľúčových dátumov vývoja udalostí

pádu komunistických režimov v Európe atď. Rozbiehame projekt korporátneho žurnalizmu, čiže písania pre konkrétnych klientov hlavne z bankového sektora, zdravotníctva a turizmu. Postupne začíname spúšťať viacero projektov aj v okruhu športového servisu TASR. Za zmienku stoja projekty Legendy, Ako sa rodia hviezdy či Športový slang.

■ **A čo väčšie projekty? Dovoľte mi sa napríklad o spravodajstve v českom jazyku.**

Hľadáme nové trhy v priestore jazykov i v priestore technológií. Áno, uvažujeme o českom servise, ktorý bude presne cieleň na potreby klientov v ČR. Máme spracované prieskumy prioritizácie tém, čiže servis bude obsahovať správy z politiky, ekonomiky, cestovného ruchu, kultúry a šoubiznisu, hudobný a historický kalendár – až po rarity a zaujímavosti či dokonca špeciálny česko-slovenský slovník.

Rozbiehame projekt korporátneho žurnalizmu – písania pre konkrétnych klientov.

Nebude chýbať ani prehľad slovenskej tlače a profily osobností s českými koreňmi. Z väčších vízií nás čakajú ešte technologické projekty, medzi ktorými analyzujeme štruktúru informácií a formu aplikácie pre iPady. No a komerčne významným veľkým projektom budú aj Hokejové noviny, ktoré bude TASR vydávať počas majstrovstiev sveta v hokeji. Nezabudneme ani na špeciálne informácie a subweb ku komunálnym voľbám, čaká nás ďalšie sprístupňovanie archívov a reštruktúrovanie webovej stránky.

■ **Aká bude teda TASR na jeseň 2010?**

Dobre spravovaná spoločnosť, ktorá koná proklientsky, ale je si vedomá svojej spoločenskej zodpovednosti. Ako líder na agentúrnom trhu prinášame najrýchlejšie a komplexné správy, udávame trend v technológiách. Usilujeme sa byť agentúrou pre všetky typy starých i nových technológií.

Klient musí mať pocit, že dostáva nielen správy, ale i podnety a tipy pre svoju prácu a verejnosť dostatok informácií pre slobodné utváranie názorov.

VN

Tajomstvá majstrov priameho marketingu

Čo musíte vedieť a ovládať, ak chcete robiť efektívny direct marketing

Jednou z ciest, ako efektívne uvádzať na trh nové produkty, je priamy marketing. Jeho výhodou je priebežné meranie výsledkov a okamžitá reakcia na vývoj predaja.

To, čo prináša slabé výsledky, môžeme pri priamom marketingu pozmeniť a prispôbiť. To, čo funguje najlepšie, posilniť a rozšíriť. Postupné testovanie nás privedie k optimálnemu nasadeniu finančných prostriedkov a neraz aj k mnohonásobnému zvýšeniu obratu.

Doručiť informácie do správnych rúk

Ak sa potrápíte s prieskumom, vypracujete vynikajúce texty, upravíte ich do prehľadného a pútavého grafického formátu, ale nedostanú sa k správnej cieľovej skupine, bude všetka námaha zbytočná. Aj menej kvalitné materiály doručené ľuďom, ktorí sú potenciálnymi záujemcami, dosiahnu nejaký predajný úspech. Ale ak adresovať vašu ponuku nepotrebuje, nemá pre neho žiaden význam, nezachráni to dizajn a ani výhodné obchodné podmienky.

Databáza živých a relevantných kontaktov je jedným z najväčších bohatstiev obchodnej firmy. Budujte ju od samého začiatku podnikania a zaoberajte sa ňou maximálne opatrne. Pravidelná aktualizácia, ošetrovanie a dopĺňanie môžu rapídne znížiť zbytočné náklady na poštovné a produkciu. Možno sa pri prvom kroku nevyhnete tomu, že zoznam adries kúpíte od špecializovanej firmy alebo direct mailovej agentúry. S určitým odpadom a nedoručenými zákazkami musíte počítať vždy, no pokiaľ po každom kole zabezpečíte vytriedenie nesprávnych adries a ich

opravu, bude sa rentabilita vášho marketingu neustále zlepšovať.

Kto je váš zákazník a aký je

Aby ste dosiahli úspech v direct marketingu, musíte presne vedieť, komu svoj produkt predávate. Mali by ste si dať dostatočnú námahu, aby ste spoznali prostredie, zvyky a túžby potenciálnych zákazníkov. Čo ich trápi, čo ich zaujíma, čo čítajú a čomu sa venujú, aké názory majú na svoje okolie.

Je dobré, ak ste nejaký čas pobudli v podobnej firme alebo sa ocitli v podobnej životnej situácii, no nie je to vždy možné. Pomôže vám, keď sa započúvate do telefonických hovorov vo vašom call centre a porozmýšľate, prečo kladú zákazníci práve tieto otázky. Môžete urobiť prieskum formou ankety alebo formou fokusovej skupiny. Zamerajte sa pritom na informácie, ktoré vám neskôr pomôžu formulovať listy alebo ponuky direct marketingovej kampane.

- Čoho sa váš potenciálny zákazník najviac obáva, čo mu spôsobuje nočné mory alebo vrásky na čele: Je to zdravie? Istota zamestnania? Starosť o rodinu?
- Po čom najviac túži a čo ho láka: Zachovať si mladosť, krásu či výkonnosť? Hľadá úľavu od bolesti, chce sa zbaviť stresu a starostí?

• Komu dôveruje a komu naopak neverí: Spolieha sa sám na seba alebo je ochotný prijať pomoc? Vyhľadáva spoluprácu špecialistov, poradcov, odborníkov na prieskumy? Dôveruje vláde, politikom, štátnym inštitúciám?

Pútavý titulok – silná zbraň direct marketingu

Všetci poznáme situáciu, keď je poštová schránka plná letákov a e-mailová adresa zahltená neželaným spamom. O tom, či príjemca správu otvorí a prečíta, rozhodne len pár

Databáza živých kontaktov je jedným z najväčších bohatstiev obchodnej firmy.

sekúnd. Musíte zaujať a ukázať mu, že vaša správa bude užitočná. Kľúčovú rolu zohrá pútavý titulok, ktorý vzbudí zvedavosť a donúti ho pokračovať v čítaní.

Podložte tvrdenia dôkazmi a referenciami

Spomínate si na povedku, v ktorej Ota Pavel úsmevne opísal metódy veľmi úspešného predajcu vysávačov? Tento chlapík sa potmeľúsky premysleným spôsobom dostal do príbytku možných zákazníkov, roztrúsil tam vopred pripravené omrvinky a vzápätí prekvapenej domácej panej predviedol, ako úzاسne si s nimi poradí jeho skvelý vysávač. Pravda, ako predajca na základe direct mailu takúto šancu nedostanete. Napriek tomu ste v situácii, keď musíte nielen vzbudiť zákaznikovú dôveru, ale ho aj presvedčiť, že váš výrobok je veľmi kvalitný a bude fungovať.

Ako to urobiť? Môžete zakomponovať do textu ponuky výsledky testovania, vedecko-výskumných štúdií, názory a vyjadrenia odborníkov. Čím konkrétnejší bude ich pohľad na váš výrobok a čím väčšiu dôveru požívajú u cieľovej skupiny, tým hodnotnejší bude ich názor pre vašu propagáciu. Dbajte však na realnosť a dôveryhodnosť takýchto odporúčaní, obrázok anonymného herca



v bielom plášti či servisného technika v pracovnej rovnošate nebude dostatočným riešením. Použite konkrétne mená, príbehy, informácie o ich praxi.

Ak váš výrobok nie je založený na zložitom výskume, rovnakú službu vám urobia odporúčania spokojných zákazníkov. Aj tu však odporúčam dohodnúť sa so skutočnými klientmi, ktorí vám referenciu ochotne poskytnú.

Imidž výrobku a osobnosti

Občas sa používajú známe mená a tváre športovcov, umelcov alebo politikov, aby podporovali imidž výrobku. Môže, ale nemusí to priniesť výsledky, ktoré si od nich sľubujete. Je ťažké dosiahnuť prepojenie medzi firmou a celebritou, ktorému verejnosť bez výhrad uverí. Michael Jordan a Nike vytvorili úspešný tím v propagácii športovej obuvi, ale desiatky iných firiem na podobných pokusoch stroskotali. Vyhnuť sa chybám pomôže dobré otestovanie pred spustením kampane a veľmi precízna voľba osobnosti, ktorá by mohla reprezentovať práve vás. Ak je váš rozpočet skromnejší, skúste radšej „mienkotvorcov“ z radov vlastných spotrebiteľov.

Pracujte systematicky

Nezabúdajte, že vašou najdôležitejšou cieľovou skupinou sú existujúci zákazníci. Ak ste raz získali zákazníka a vybudovali s ním vzťah, venujte sa mu pozorne a dávajte mu veľa dôvodov v podobe špeciálnych akcií, aby zostal lojálny práve vašej značke.

Využívajte všetky marketingové nástroje a keď ste nadviazali dobrú obchodnú spoluprácu pri jednom výrobku, skúste výhodne ponúknuť aj inú službu alebo výrobok a zvýšte hodnotu zákaziek prostredníctvom „cross-selling“ metódy, čiže dodatočného predaja.

Využívajte internetovú komunikáciu

Internet sa stal najsilnejšou zbraňou priameho marketingu. A niet sa čomu čudovať. Jeho popularita je obrovská a stále rastie naprieč celým vekovým spektrom obyvateľstva. Pri minimálnych nákladoch pracuje pre vás webstránka 24 hodín denne, sedem dní v týždni. Ktorý váš predajca podáva rovnaké výkony pri takých minimálnych nárokoch?

Využívajte rozsiahle spektrum možností, ktoré



internetové stránky poskytujú. Môžete vybudovať predajnú webstránku s elektronickým obchodom, nasadiť marketing na sociálnych sieťach a povzbudzovať lojalitu klientov. Vynikajúco fungujú krátke videoklipy a praktické tipy umiestnené na stránke YouTube, hodnotný obsah zdieľaný na sieti Facebook, získavanie kontaktov na základe registrácie záujemcov o vaše kvalitné informácie.

O tom, či príjemca vašu správu otvorí a prečíta, rozhodne len pár sekúnd.

Je toho veľa, čo vám internet umožňuje, a to sme ešte nespomínali nástroje SEO – optimalizácie pre vyhľadávače, priamu reklamu formou PPC kampaní, šírenie PR článkov prostredníctvom internetových serverov a písanie blogov, ktoré generujú ďalší prílev návštevníkov na vaše webstránky.

Spolupráca so špecialistami sa vyplatí

Pokiaľ vaše znalosti o nových formách internetovej propagácie nie sú veľmi rozsiahle, odporúčam vám spolupracovať s niektorou špecializovanou agentúrou. Inak totiž ľahko

môžete zistiť, že napríklad nezvládnuté nastavenie ceny za klik sa vyšplhá pekne vysoko. Uvedomte si, že niektoré aktivity podporujú skôr okamžitý predaj, k takýmto patria e-mailové kampane, reklama platená za klik či mikrostránky na webe. Iné nástroje sú určené skôr na budovanie dlhodobých vzťahov, rozvíjanie kontaktov a vytváranie hodnotného PR. Ktorý nástroj je v danej chvíli optimálny pre vás, závisí od konkrétnych podmienok.

Tak ako pri akejkoľvek inej marketingovej aktivite nezabúdajte priebežne merať dosiahnuté výsledky. Snáď žiadne iné médium nemá také jasné a prehľadné meranie efektivity vynakladaných finančných prostriedkov, takú flexibilitnú možnosť reagovať na vývoj a prispôbiť komunikáciu svojim zámerom ako internet.

Oslovte aj medzinárodné trhy

Je možné, že trh v niektorých krajinách je oveľa menej nasýtený podobnými produktmi, ako sú vaše, a máte vysoké šance presadiť sa tu. Mnohé výrobky nepotrebujú náročné prispôbovanie sa a zabudujú práve svojou neopozeranou novosťou. Internetový obchod je už dnes prostriedkom, ktorý vám umožní testovať medzinárodný úspech pri veľmi rozumných nákladoch.

Jana Škutková
www.marketingovo.sk
Ilustračné foto: SXC

GW101003

abc reklama.sk

Hľadáte dodávateľa?

internetový magazín
o REKLAME

www.abc reklama.sk
obchod@abc reklama.sk

agentúry
dodávateľa
médiá
štúdiá
tlačiarne
vonkajšia reklama
výroba reklamy



Opäť Wall Street, opäť chamtivosť

A opäť aj pád – tentoraz taký, že sa otriasa celý svet

Nová snímka filmového génia Olivera Stona reflektuje realitu finančno-ekonomickej krízy uplynulej dvojročnice. Zároveň nadväzuje na kultové dielo z roku 1987.

S osemdesiate roky. Po úspešnej oscarovskej snímke z vietnamskej vojny „Čata“ si Oliver Stone ako ďalší projekt vybral príbeh z „vojnového poľa“ amerického biznisu. Hlavným hrdinom prvého filmu Wall Street bol Bud Fox, mladý maklér v podaní Charlieho Sheena, ktorý sa v túžbe uspieť vo svete financií nechá skorumpovať mocným a schopným finančníkom Gordonom Gekkom, ktorého hrá Michael Douglas.

„Vo Wall Streete som chcel zobraziť domácu vojnu, teda, presnejšie povedané, vojnu vo finančnej džungli New Yorku, ktorý je mojim rodným mestom,“ hovorí Stone. Jeho otec bol newyorským maklérom, takže režisér poznal toto prostredie už dávno.

Gordon G. – dobrý či zlý vzor?

Michael Douglas akoby bol stvorený pre úlohu, ktorú vymysleli Stone s kolegom Stanleyom Weiserom, hoci v skutočnosti bolo toto obsadenie určitým prekvapením. Jeho filmová postava vo svojej reči v prvom filme hovorí, že chamtivosť je v americkom kapitalizme pozitívnu silou. „Chamtivosť je dobrá, pre lepší svet,“ vyhlásil Gekko. „Chamtivosť je v poriadku. Chamtivosť funguje. Chamtivosť pomáha precistiť, drať sa

**„Oproti týmto gaunerom som len malý zlodejček.“
(G. G. na adresu šéfov
bánk z Wall Street)**

dopredu, dokáže zachytiť podstatu pokrokového ducha. Chamtivosť vo všetkých svojich podobách – chamtivosť mať život, peniaze, lásku, vedomosti vždy znamenala posun ľudstva smerom vpred.“ Túto reč mnohí považujú za jednu z najzásadnejších vo filmovej histórii. A cítujú ju aj v súvislosti s nedávnou finančnou krízou. Rola vynesla Douglasovi Oscara a samotná postava sa stala súčasťou americkej kultúry. „Gor-

don Gekko sa vďaka množstvu citácií v novinách a časopisoch stal ikonou,“ hovorí producent Edward Pressman, ktorý produkoval niekoľko filmov Olivera Stona. „Film Wall Street vytvoril predstavu, ako vyzerá svet finančníkov, takže naozaj ovplyvnil ľudí, ktorí tam pracovali, v tom, ako sa obliekali a správali.“

Gekkova charizma a jeho spôsoby, akými „išiel cez mŕtvolu“, aby dosiahol svoje, z neho prekvapivo urobili hrdinu. Nielenže niektorí mladí makléri na Wall Street začali nosiť podľa vzoru Gekka dozadu hladko sčesané vlasy, ale mnohí prijali za svoje jeho heslo „Chamtivosť je dobrá“. „Popularita filmu rokmi rástla,“ konštatuje



Stone, ktorý bol spočiatku prekvapený, akým spôsobom diváci postavu Gekka prijali. „Nakrútil som Wall Street ako rozprávanie o morálke, čo však mnohí pravdepodobne nepochopili. Stále ma prekvapuje počet ľudí, ktorí po rokoch prišli s tým, že sa vďaka môjmu filmu rozhodli pre kariéru na Wall Street. Mnohí z nich sú dnes štyridsiatnici, ktorí tam prerazili – a musím dodať, že ako poctiví obchodníci.“

Kríza v pravom čase poteší tvorcov

Ani Stone nemohol predpovedať udalosti, ktoré nasledovali vďaka rôznym Gekkom a ktoré viedli k najhoršej kríze od čias Veľkej depresie v tridsiatych rokoch. Po prvom filme Wall Street natočil Oliver Stone mnoho ďalších filmov a finanční magnáti zatiaľ bohatli a bohatli. „Šokovalo ma, že počas 90. rokov a na začiatku 21. storočia rástlo kumulovanie bohatstva exponenciálnou krivkou,“ hovorí Stone. „Číslo rástli a rástli, takže z miliónov sa stávali miliardy. A chamtivosť Gordona Gekka bola prekonaná chamtivosťou bánk.“ „Na konci roku 2008 už

nemohli ďalší Gekkovia pribúdať,“ pokračuje. „Naša postava, tento určitý typ bukaniera, bola nahradená inštitúciami, ktoré boli kedysi dávno regulované. V minulosti banka bola bankou a poisťovňa poisťovňou. V roku 2008 bolo všetko inak. Ochranné mechanizmy medzi týmito inštitúciami boli dereguláciou z 80. a 90. rokov zničené.“

Počas skutočných udalostí na Wall Street začal Allan Loeb prácu na ďalšom scenári, ktorý mal ukázať Gekkov život po rokoch. Stone sa síce na písaní nepodieľal, ale vedel, aký dôležitý môže jeho nový film byť. „Ku kolapsu došlo v roku 2008 a naša téma sa zrazu stala veľmi

zaujímavou, pretože zrazu boli viditeľné všetky nedostatky systému,“ vysvetľuje. „Wall Street: peniaze nikdy nespia sa vyrovnáva s tým, čo sa stalo.“ Michael Douglas sa pripája: „Teraz je ešte lepší čas preskúmať tento svet, ako bol v čase prvého filmu.“

A. Loeb, maklér, ktorý sám seba nazýva „finančným odpadom“, dostal koncom roka 2008 ponuku, aby napísal scenár k novému filmu. Väčšinu podkladov zhromažďoval počas najhlbšej krízy. „Stretával som sa s naozaj veľkými menami finančného sveta. Mnohí z nich prežívali zásadné momenty svojej kariéry, takže bolo veľmi zaujímavé s nimi hovoriť,“ spomína.

Portréty chamtivých a chtivých

Vďaka Stonovej vášni pre autentickosť sa filmári dostali do styku so špičkami finančného sektora, ktorí s filmármi – či už na záznam alebo len mimo neho – veľmi ochotne hovorili o situácii, ktorá na Wall Street panovala. Ich otvorenosť súvisí s obľubou prvého filmu a postavy Gordona Gekka.

V novom filme sú bankovníci „gekkovského“ typu

z 80. rokov nahradení finančníkmi, ktorí – zbehli v globálnom svete, zarábajú skôr stovky ako desiatky miliónov dolárov. Predstaviteľom týchto magnátov je vo filme Bretton James, partner v mocnej investičnej banke Churchill Schwartz. Túto hlavnú zápornú postavu hrá Josh Brolin, ktorý žiaril v inom Stonovom počine – filme „W.“ (ktorý nastavil zrkadlo vláde Georgea W. Busha). Bretton vo filme je štyridsiatnik, veľmi bohatý, veľmi arogantný, prototyp súčasného makléra

**„Peniaze sú ako žena, ktorá leží vedľa teba, a kým ty spíš, ona ťa očkom pozoruje.“
(G. G. Jakovi)**

na vrchole kariéry. J. Brolin sa tešil na opätovnú spoluprácu s Oliverom Stonom, čo bolo navyše umocnené faktom, že sám niekoľko rokov vlastnil obchodnú spoločnosť, takže svet peňazí je mu blízky.

Hlavnou postavou filmu je mladý a šikovný obchodník Jake Moore (Shia LaBeouf), ktorý zarába milióny v brokerskej spoločnosti. Jeho priateľka Winnie (Carey Mulligan) je dcéra Gordona Gekka. Otca však nemá rada; zabezpečená

milionárskym frajerom v luxusnom byte na Manhattane sniva svoje ľavicové, altruistické a ekologické sny o tom, ako zlepšiť svet, a ventiluje ich cez internetovú stránku. Ďalším archetypom je Jakova matka Sylvia Moore (Susan Sarandon), ktorá prepadne ilúzii, že ľahko a rýchlo zarobí peniaze v realitnom biznise – a, samozrejme, v roku 2008 sa nestačí čudovať.

Wall Street filmárom: ste vítaní

Natáčanie filmu sa začalo v septembri 2009. Jeden zo zásadných rozdielov v porovnaní s „jednotkou“ bol ten, že pri prvom filme žiadna spoločnosť nepustila filmárov, aby mohli nakrúcať v jej priestoroch. Teraz, pri druhom filme, boli reakcie obchodníkov úplne opačné. Väčšinou boli, ako fanúšikovia pôvodného filmu, nadšení, že môžu filmárom pomôcť a navyše sa prípadne aj objaviť na filmovom plátne.

Oliver Stone si ako odborného poradcu k natáčaniu pozval univerzitného profesora Nourielu Roubiniho, prezývaného „doktor Skaza“, pretože predpovedal ekonomický prepad v roku 2008; ďalej Georgea Sorosa či Sama Waksala, zakladateľa spoločnosti ImClone, manažéra miliardového fondu Jamesa Chanosa a Vincenta Farrella zo spoločnosti Soleil Securities. Ten pôsobil ako konzultant i priamo pri natáčaní a bol milo prekvapený, ako veľmi sa filmári snažili, aby



všetko, osobitne ruch na burze, vyzeralo maximálne vierohodne.

„Wall Street: peniaze nikdy nespia nie je film iba o chamtivosti, ale aj o závidi a prebytku,“ hovorí režisér Stone. „Závisť je dôležité slovo. Keď máte na účte 50 miliónov – čo je veľa peňazí, malo by to vašu chamtivosť uspokojiť. Ale ak vám 50 miliónov nestačí, pretože váš kamarát zarába 100, potom to nie je chamtivosť, ale závisť.“

„Myslím si, že túžba mať je stará ako Biblia,“ uzaviera Stone. „Je zakorenená v ľuďoch. Jediný rozdiel je, že teraz sa stala legálnou. Je súčasťou našich životov.“

**Bontonfilm/JF
Foto Bontonfilm**



Jeseň láka nemeckou kvalitou

Hülsta ponúka
više 50 nábytkových
programov.

O nemeckých produktoch je známe, že za nimi stojí kvalita, precíznosť a nadčasovosť. Už štvrté podujatie zo série Design Live! prezentuje v Bratislave nemeckú kvalitu tak, ako sľubuje – naživo.

Aj keď sa väčšine Slovákov v súvislosti so spojením nemecká kvalita a precíznosť vybavajú predovšetkým spoľahlivé a krásne autá, výstava nemeckého dizajnu dokazuje, že toho, čím sa Nemcom darí udržať si na celom svete vysokú prestíž, je oveľa viac.

Útulnosť a nadčasovosť

Jedným z dôkazov špičkovej úrovne nemeckého dizajnu je aj nábytok. Nie všetci majú odvahu siahnuť po avantgardnom či minimalistickom dizajne, ktorý si vyžaduje istú dávku výstrednosti. V našich končinách dávajú zákazníci prednosť skôr útulnému a nadčasovému nábytku. Takýto štýl je charakteristický aj pre produktové línie značky hülsta.

Svetoznáma nábytkárska spoločnosť pôsobí na trhu už úctyhodných sedemdesiat rokov. Od svojho založenia zaznamenala výraznú expanziu, nikdy sa však nevzdala svojich vestfálskych koreňov. „Všetky produkty hülsta sa od roku 1940 vyrábajú v našich závodoch v oblasti Münsteru,“ hovorí Kristýna Hotovec, obchodná zástupkyňa spoločnosti pre Českú a Slovenskú republiku.

Individuálny prístup

Filozofia značky hülsta tkvie v osobitosti každého výrobku a v individuálnom prístupe k zákazníkovi. „Váš sused si môže kúpiť rovnaké auto, ale ak máte doma stôl od nás, len ťažko nájdete rovnaký niekde inde,“ tvrdí K. Hotovec. Više 50 nábytkových programov ponúka paletu variácií pre každý interiér. Individualita aj kvalita sú v sortimente hülsta badateľné na prvý pohľad. Vo výrobe sa používa iba špeciálne drevo a dyha z kontrolovaných oblastí. Jemné a neuveriteľne hladké štruktúry lakovaných povrchov sú pastvou pre oči a získali si obdivovateľov na celom svete. AS



Millions from Tolls

The electronic road-toll system brought more than € 89 million into the state coffers between its launching in January and August, with 40.4 percent of the sum paid by lorries from abroad. „It's further proof that Slovakia is an important transit country. Thanks to the electronic tolls, the state receives from foreign lorry operators more and more money for construction and maintenance of its road infrastructure,“ said road-toll operator Sky-Toll general director Matej Okáli.

Contract in Turkey for SES Tlmače

Nitra-region based Slovak Engineering Plant Tlmače (SES) representatives signed a contract on supplying a third melting pot with fluidised bed combustion to a Turkish company 3S Enerji ve Maden Üretimi A. S. According



to SES Marketing Director Gabriel Sirotnák, the contract for the first two melting pots was signed in March and came into effect in May, with the contract on the third piece signed in August. The two contracts are worth €120 million combined.

LEAF: Investment in Levice

The Slovak unit of Dutch confectioner LEAF said that its parent company has decided to move some of its production from Denmark to its factory in the industrial park in Levice next year. The move, which will create 53 new jobs to add to the 330-plus staff already working at the Levice plant (with an annual output of 7,500 tonnes), will see the manufacture of established sweet brands Läkerol and Malaco. The new production line is expected to be in full operation as of April 2011, turning out 1,500 tonnes of sweets a year and boosting the plant's utilisation of its total capacity to 60 percent.

LEAF entered the Slovak market in 2006 with an investment worth some € 20 million.

Slovaks Happy with Euro

Slovaks view the common European currency more positively than people in other eurozone countries, with 64 percent of Slovaks welcoming it – compared to the eurozone average of 38 percent. The findings come from a recent ‚Transatlantic Trends‘ survey carried out in 11 EU



countries, the USA and Turkey in June involving 1,000 respondents in each country.

Around 68 percent of Slovaks assess the influence of Slovakia's EU membership on the economy positively.

Also according to the poll, Slovaks started to pay more attention to the foreign policy of the United States after President Barack Obama took office in January 2009. The previous support of 19-percent rose to 71 percent. While the so-called „Obama-mania“ has been falling in most European countries this year, it still exists in Slovakia, with the President enjoying 76-percent support. The survey also shows that attitudes toward NATO have improved.

Slovak Companies Among CE TOP 500

There are 29 Slovak businesses with last year's combined sales of €2 billion, which are included in the group of 500 largest firms in Central Europe, reveals the CE Top 500 rankings recently released by Deloitte company. Owing to their economic results the list includes more Slovak firms than in 2008, but none of them were able to keep their position in the top 20 as a year earlier.

The Slovak unit of German carmaker Volkswagen

saw its sales drop 43 percent down to around € 3 billion, even losing its position of Slovak leader. Samsung Electronics Slovakia came out on top among Slovak companies, moving up 13 places to 21st. Steelmaker US Steel Košice recorded the most dramatic plunge, falling 23 places to 68th as its sales declined 39 percent. The list also features 8 newcomers, among them two majority-Slovak-owned companies – Unipharma Prievidza and Doprastav.

Genertel in Slovakia

The Slovak unit of the online-only insurer Genertel Insurance Ltd will step into the local market later in October with the direct sales of mandatory third-party liability insurance, its director Miroslav Chovan has said. Genertel Insurance Ltd. will provide its services using direct chan-

nels such as internet and fixed-line telephony used by call centres, he said. The new online insurer is part of the Italy-based insurance giant Generali Group, which is market leader in direct distribution of insurance not only in its home country Italy but France and Germany.

Klauke Expands Production

The Slovak branch of Klauke (Germany) which makes electric connectors and other connecting material for electrical engineering and the car industry, in Dolný Kubín announced the expansion of its production programme. The factory's staff has risen to 220 now from 35 a decade ago.

Having weathered the fallout from the global economic crisis, the local factory projects its end of 2010 turnover to hit €15 million – up from € 13 million in 2007. The bulk of Klauke's output in Slovakia is destined for export to Germany and England.

3G Network of O2 Slovakia Expanding

By July 2011, Telefonica O2 Slovakia – the newest mobile operator on the Slovak market – should cover 33 percent of the Slovak population, the company's general director John McGuigan announced. The operator is going to launch another phase of the construction of its own 3G network, featuring HSDPA (high-speed



downlink packet access) technology. It plans to launch standard mobile services as well as data services through its own 3G network in May 2011. By July 2011, the company wants to cover 24 towns in Slovakia with it.

Economy Growth More than 4 Percent



National Bank of Slovakia (NBS) is more optimistic concerning the development of the Slovak economy for this year than it was three months ago, NBS governor Jozef Makúch told to media. According to the NBS prognosis, the economy should grow by 4.3 percent this year, while the original expectation was for 3.7 percent. The

new-found optimism stems especially from revived foreign demand, specified Makúch.

At the same time, the pool of bank analysts that are regularly approached by NBS for their predictions have increased their estimates for the country's GDP growth in 2010 to 4.1 percent year-on-year in fixed prices.

The economy should decelerate next year again, however, due to the Government's measures aimed at consolidation of public finances. Thus, NBS significantly reduced its estimate of growth for 2011 from the original 4.3 percent to 3 percent.

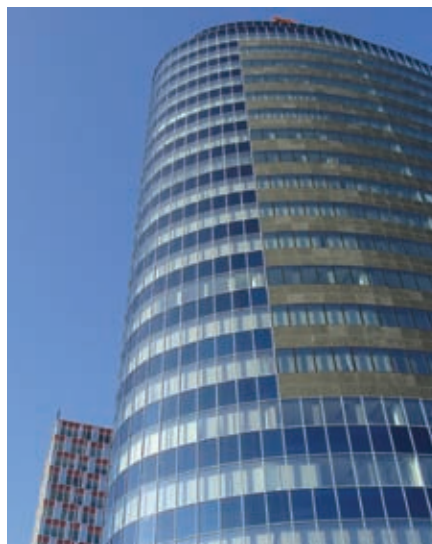
While this-year's inflation should not exceed 1 percent, the growth of prices in 2011 should accelerate to 3.8 percent, especially due to the VAT increase from 19 to 20 percent and the raising of some excise taxes.

Slovakia's Financial Market Stable

Stabilisation on financial markets on both sides of the Atlantic has positively influenced the financial market in Slovakia in recent months, according to executive director of Slovakia's central bank's NBS Financial Audit Section Vladimír Dvořáček, commenting the latest analysis of the Slovak finance sector in the first half of 2010.

What induced the overall stabilisation trends was the development in the largest European economies, namely that in Germany being the determinant vis-a-vis Slovakia's exports, suggests the analysis.

In first two quarters of this year, banks in Slovakia continued to pursue largely conservative policies, which had effect especially in providing loans for business entities, growing only 1 percent on the year.



State Budget Deficit Set at € 3.8 bn



The state budget for 2011 should feature revenues on € 13.1 billion and expenditures € 16.936 billion next year, meaning that the deficit will be € 3.836 billion, according to the budget proposal by the Finance Ministry.

Compared to the initial budget framework that the ministry had published in August, increases were made in expenditures for the Transport Ministry (plus € 228 million allocated for roads and railways), the Labour Ministry (an extra €91-million allocation for projects designed to support families, and € 21 million set for welfare benefits for the most socially-disadvantaged), and for the Education Ministry (€ 7 million more to cover teachers' salaries). In addition, Government Office was allocated an extra € 33.5 million for anti-flood measures.

All non-marked stories and photos: TASR

How to Sanctionize Irresponsible EU Members



Slovakia will only promote the creation of a fair method for sanctioning EU-member states that don't comply with the EU budget criteria, Slovak Prime Minister Iveta Radičová implied in Brussels.

„We back the [concept of] the European semester. It's a system of sanctions that still has to be discussed. This brings a number of technical, but serious problems. For example, when touching EU Funds support, there are projects that concern several member states at the same time. If one country violates the rules, why should the others be punished? ... There's an agreement [about introducing sanctions], but we're currently looking for a way how to resolve this [in terms of methods],“ said Radičová.

According to her, „the European Union is based on the principle of solidarity, but also on the principles of tolerance and democracy. A member state has a right to take up its own stance in this process“.

VAT Rate to Rise

The basic VAT rate will rise on a temporary basis from the current 19-percent flat rate to 20 percent as of next year, while the 6-percent VAT rate for produce sold from farms will be abolished, the Government decided. The VAT increase is part of the Government package designed to restore the health of public finances. The public-finance deficit is expected to reach almost 8 percent of GDP this year. The VAT rate will return to 19 percent after the public deficit is squeezed below 3 percent of GDP, which is forecast for 2013 at the moment.

Public to Take Part in Looking for Savings

The public should also take part in the search for reserves in public finances, thinks the Finance Ministry, which plans to launch an internet forum to this effect as of November. People will be able to point to individual cases of money-wasting in the public sector, and the Government is willing to use these suggestions when creating the public-administration budget.

Transparency and efficiency in using public resources should also be improved by a change in the rules for providing state subsidies. „The Government will introduce transparent rules for distributing state subsidies from public resources during the whole process,“ reads a proposal on short-term priorities recently approved by the Government.

INTELIGENTNÉ ČÍTANIE



|| Vychádza 12x do roka
Magazín pre náročného motoristu. Nové modely, porovnávacie testy a motoristický šport.



|| Vychádza 12x do roka
Časopis o tom, čo sa stane realitou v oblasti počítačov až zajtra.



|| Vychádza 4x do roka
Technológie a zariadenia pre príjemnejší život



|| Vychádza 10x do roka
Odborný časopis o informačných technológiách a možnostiach ich využitia.



|| Vychádza 12x do roka
Populárna veda, technika a príroda pre tých, ktorí radi objavujú niečo nové.



|| Vychádza 10x do roka
Časopis o ekonomike, podnikaní a spoločnosti. Všíma si úspešné firmy, manažérov i produkty.

Ako si objednať predplatné

- **pošta:** zaslaním objednávkového formulára na tejto strane. Do stĺpca s označením „objedávka“ vyplňte x k titulu, ktorý si chcete objednať.
 - **internet:** vyplnením formulára na webe: www.itnews.sk/tituly/pc-revue/predplatne
 - **e-mail:** zaslaním objednávky na predplatne@pcrevue.sk
 - **SMS:** poslaním SMS objednávky na č. 0910 945 820
 - **TEL:** telefonicky na čísle 02/4342 0956-7
 - **FAX:** zaslaním objednávky na 02/4342 0958
- Nárok na zľavnené predplatné majú študenti, dôchodcovia a držiteľia karty Euro <26, ISIC a ITIC

Po spracovaní objednávky vám zašleme zloženku na úhradu za predplatné. Pokiaľ ste si objednali kombináciu aj ostatných magazínov, ako AUTO MOTOR A ŠPORT a GOODWILL, za tieto magazíny vám príde doklad na úhradu samostatne z príslušného vydavateľstva. Ak budete mať záujem o informácie ohľadom spracovania vašej objednávky, prípadne otázky v súvislosti s dodaním vybraného magazínu, obráťte sa na príslušné vydavateľstvo magazínu:

- **PC REVUE, BZ!, INFOWARE, QUARK:**
Digital Visions, s. r. o., tel. 02/4342 0956-7, predplatne@pcrevue.sk
- **AUTO MOTOR A ŠPORT:**
Motor-Press Slovakia, s.r.o., tel.: 02/4910 3907, mraz@motorpresse.sk
- **GOODWILL:**
GOODWILL PUBLISHING, s. r. o., tel.: 02/48 28 74 25, goodwill@goodwill.eu.sk

Bonus balíkového predplatného

Pri predplatení všetkých piatich titulov na jeden rok získate ako bonus motoristickú ročenku **Auto Testy 2010**.

K predplatnému dostanete aj praktický darček v podobe príručky **Microsoft Office 2007** v hodnote 10 eur.



Uvedené tituly si môžete objednať aj jednotlivo

Adresa vydavateľstva: **GOODWILL PUBLISHING, s. r. o.**
Nevádzová 5, 821 01 Bratislava 2

Meno a priezvisko / Firma: _____

Adresa: _____

PSČ: _____

Tel. číslo: _____

Dňa: _____

Podpis: _____

Objedávka:	Titul:	Ročné predplatné:	Môžete ušetriť až
<input type="checkbox"/>	PC REVUE s DVD	38,15 €	9,25 €
<input type="checkbox"/>	PC REVUE	29,20 €	nedostupné v stánkoch
<input type="checkbox"/>	INFOWARE	18,25 €	1,35 €
<input type="checkbox"/>	QUARK	13,94 €	3,94 €
<input type="checkbox"/>	AUTO MOTOR A ŠPORT	25 €	8,84 €
<input type="checkbox"/>	GOODWILL	12 €	3 €
<input type="checkbox"/>	VŠETKY TITULY	107 €	26,38 €



NEČAKAJTE do Vianoc

MYSLITE TERAZ NA ŠTÁTNU PRÉMIU a v decembri na darčeky

So stavebným sporením v Prvej stavebnej sporiteľni, a. s., získate:

- ročnú štátnu prémie 66,39 € pre každého člena rodiny a spoločností vlastníkov bytov,
- 2 % ročný úrok k vkladom a štátnej prémii garantovaný počas celej doby sporenia,
- ochranu vašich vkladov v plnej výške,
- sporenie SENIOR EXTRA s možnosťou výplaty renty,
- sporenie JUNIOR EXTRA s extra istotou až do výšky 10 000 €,
- stavebný úver s ročnou úrokovou sadzbou už od 2,9 %, až do 40 000 € bez skúmania príjmov a bez záložného objektu.

Podrobné informácie vám ochotne poskytneme v kanceláriách obchodných zástupcov PSS, a. s., na celom území Slovenska, kde môžete aj zrealizovať vklad platobnou kartou. Urobiť tak môžete aj u vás doma, počas návštevy obchodného zástupcu PSS, a. s. Stačí mu zatelefonovať. Platobný terminál je súčasťou jeho mobilného pracoviska.

Viac na www.pss.sk



PRVÁ STAVEBNÁ SPORITEĽŇA

Prichádza O₂ Moja Firma nová ponuka s tímom pomocníkov



Presvedčte sa, ako vám môžu pomôcť pri vašom podnikaní,
na www.o2mojafirma.sk.