

GOODWILL

MAREC
2011
Ročník III.

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

Cena: 1,50 €



INVESTORI Z ČÍNY

Budú vo svete dobiehať zameškané?

Bezpečnosť podnikových
IT systémov

Ľudské zdroje treba vnímať
strategicky

8 588004 237018

NOVÁ ČISTÁ ENERGIA

NULOVÉ
CO₂

MOCHOVCE 3&4



 SLOVENSKÉ
ELEKTRÁRNE



ENERGIA PRE **KRAJINU**

Najväčšia súkromná investícia na Slovensku vo výške 2,775 mld. eur prinesie 4000 pracovných miest. Najvyššia úroveň bezpečnosti garantovaná splnením najnovších medzinárodných bezpečnostných štandardov s viac ako 50 ročnými skúsenosťami. Dopad na životné prostredie zhodnotený aj medzinárodne v rámci úspešne ukončeného procesu EIA. Kľúč k energetickej bezpečnosti krajiny, ktorý podporuje 70 % dospeléj populácie.

GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

marec 2011

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

PhDr. Ladislav Začka

redaktor

redakcia@goodwill.eu.sk

tel.: 0944 50 87 95

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 článkom na s. 12-14)

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.

Veľká dilema

Európa stojí pred veľkou dilemou. Čomu dať prednosť? Posilneniu konkurencieschopnosti aj za cenu obmedzovania ekonomickej suverenity členských krajín Európskej únie – alebo pokračovaniu relatívne samostatnými cestami, ktoré však môžu viesť do slepej uličky? Bolenie hlavy je o to väčšie, že ani prijatie Paktu konkurencieschopnosti nie je zárukou, že na konci tunela bude svetlo...

Pôvodný šesťbodový návrh silnej dvojice Merkelová a Sarkozy prepracovala Európska komisia do podoby, ktorá viac vyhovuje väčšine členov eurozóny vrátane Slovenska. Úplne vypadol iba jediný bod, ktorý aj naša vláda rezolútne odmietala. Je ním harmonizácia daňových základov. Ďalších päť je však s miernymi modifikáciami na stole a sú medzi nimi mimoriadne citlivé otázky. Napríklad prispôsobovanie dôchodkového veku demografickému vývoju – čo jednoduchšie znamená, že chtiac-nechtiac budú musieť všetci (aj keď zrejme nie podľa celkom jednotného modelu) zvyšovať vek odchodu do dôchodku.

Často sa hovorí, že diabol je ukrytý v detailoch. Aj keď sa zdá, že tak je to aj v tomto prípade, dovoľm si zásadne nesúhlasiť. V krátkodobom pohľade ide naozaj napríklad najmä o to, ako bude konkrétne vyzeráť dlhová brzda a obranný val, ktoré majú zabrániť pokračovaniu v nezodpovednej finančnej politike a v prípade nutnosti zachraňovať hriešnikov. Pre Slovensko i viaceré ďalšie krajiny je, isteže, dôležité, koľko vložíme do spoločného mešca a čo sa urobí, aby sa zmenšila hrozba, že bude nevyhnutné peniažky z neho (rozumej stá miliardy eur) naozaj nasypať do deravých pokladníc nespoľahlivých partnerov. Nech je však aktuálne riešenie akékoľvek, zásadná dilema zostáva.

Európa zaostáva v dynamike hospodárskeho rozvoja za Spojenými štátmi, Čínou a ďalšími úspešnými hráčmi z viacerých dôvodov. Kľúčovým je však skutočnosť, že konkurenti sú krajinami s jednou vládou, ktorá dokáže reagovať oveľa operatívnejšie a razantnejšie ako Európska únia. Odhodlá sa starý kontinent a jeho jednotlivé národné štáty energetickejšie vydať na cestu, ktorá napokon vedie k tomu, že aj Brusel bude mať právomoci, ktoré konkurencieschopnosť EÚ zásadne zdynamizujú? Podoby riešenia otázok, ktoré sú teraz na stole, naznačia odpoveď – ale tá ešte zďaleka nebude definitívna.



Miloš Nemeček

Miloš Nemeček



Máme sa báť príchodu čínskych investícií?

Kedysi vzbudzoval nedôveru prílev amerických a japonských investícií do Európy. Teraz prichádzajú čínske spoločnosti. Sú obavy na mieste? Prijmú noví investori spoluzodpovednosť za formovanie prostredia, do ktorého prichádzajú? Aký je ich uhol pohľadu?

12

Ekonomika

- 8 Kto bude budúci kormidelník ECB?
- 9 Etika medzi podnikaním a politikou
- 10 Eurozóna: naspäť k pravidlám, vpred k reformám
- 12 Máme sa báť príchodu čínskych investícií?
- 14 Záchranca alebo hrozba?
- 15 Ukrajina si chce znovu získať dôveru investorov
- 17 Maghreb potrebuje integráciu

Financie

- 18 Podnikateľom ponúkame produkty šité na mieru
Generálna riaditeľka OTP Banky Slovensko Zita Zemková
- 20 Poisťovacie podvody – trendy v roku 2010

Podnikanie

- 22 Nové pravidlá v registrácii DPH
Poskytovanie služieb a tovarov do iného štátu EÚ
- 23 Podnikateľ roka 2010
- 24 Ako si účinne zabezpečiť pohľadávky II.
- 69 Firmám chýbajú talenty
- 70 Optimalizácia výberu strategických mozgov
- 71 Nebavia vás už tie kopy papierov?

Energetika

- 28 Úspešná previerka v Mochovciach
- 29 Izraelský boom alternatívnej energie

Automobily

- 30 Cestovná mapa automobilového priemyslu
Výrobcovia pripravujú komplexné riešenie mobility
- 32 Firmy obnovujú vozidlové parky
Pokles cien a legislatívne zmeny
- 33 Kompaktný Peugeot 5008 má dobrú odozvu

Doprava a logistika


- 36 Inteligentné systémy zvýšia bezpečnosť
- 37 Vo vzduchu, na zemi aj na mori
GEFCO a jeho globálne logistické riešenia

Ekológia


- 38 Zber a spracovanie elektroodpadu



Slovenské kúpele na optimistickom kurze

Rozširujú ponuku, modernizujú kapacity, zlepšujú kvalitu služieb, lákajú klientov  6

Kancelárske priestory sa miňajú

V Bratislave sa rekordne rozbehli prenájmy, nové priestory pribúdajú len pomaly  40



Stavebníctvo

- 39 Construction Summit 2011
- 41 Excelentný mrakodrap v Malmö

Reality

- 40 Kancelárske priestory sa miňajú

Obce – mestá – regióny

- 42 Eurofondy pre Bratislavský kraj
- 43 Hokejové majstrovstvá ako príležitosť

Cestovný ruch

- 45 Zámocké a kúpeľné golfové radovánky
- 46 Slovenské kúpele na optimistickom kurze

Zdravie

- 48 Ako si poradiť s jarnou únavou
- 51 Nadváha je vždy hrozba pre zdravie
Národný program boja proti obezite

Obchod

- 52 COOP Jednota plánuje rast
- 53 Trading je tvrdá drina

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 55 METRO je oficiálny partner hokejovej reprezentácie
- 56 Nadácia pomáha už osem rokov
COOP Jednota pre zdravotníctvo a pre mládež
- 73 Podpora pôvodných slovenských diel

Informačné a komunikačné technológie

- 60 Rastie záujem o navigácie pre chodcov
- 61 Satelity spájajú svet
- 62 Bezpečnosť musí byť súčasťou podnikových systémov
- 64 USB kľúče a bezpečnosť

Štýl

- 65 Príde Duke Ellington Orchestra
- 66 Hangár číslo 7 v znamení červeného býka

Marketing

- 68 Efektívnejšia direct mailová kampaň

Inflácia narastie, rast HDP sa zmierni

Bankovní analytici vo februárovej predikcii inflácie na Slovensku predpokladajú, že tovary a služby zdražujú v roku 2011 v priemere o 3,8 %. Pre porovnanie, vlni dosiahla inflácia podľa Štatistického úradu SR 1 %. Predikcie analytikov pravidelne získava a aktualizuje Národná banka Slovenska (NBS). Ekonomovia očakávajú, že tempo rastu HDP by sa malo v tomto roku spomaliť na 3,6 %. Ministerstvo financií SR očakáva spomalenie rastu HDP na úroveň 3,4 %, NBS je ešte pesimistickejšia a predpokladá rast o 3 %.



Výroba lietadiel na Záhorí

Po takmer roku a pol od predchádzajúcej verejnej prezentácie nového ultraľahkého lietadla z česko-slovenskej produkcie začiatkom marca 2011 už prvé sériovo vyrobené lietadlo Shark odovzdali francúzskemu zákazníkovi.

S vývojom a výrobou malého lietadla začínali nadšenci ešte pred krízou. Po spoločnosti Comp-Let sa pokračovateľom projektu stala spoločnosť Shark.Aero pôsobiaca v areáli letiska v Senici. Pred krízou tam pracovalo okolo dvesto ľudí, dnes len okolo 40, hoci hangáre už ožívajú aj výrobou viacerých firiem (nielen z leteckého priemyslu), domácich aj zahraničných.

Lietadlo Shark má rozpätie krídel 7,9 m, dĺžku 6,7 m, 100 HP benzínový motor značky Rotax 912 S, prázdnu hmotnosť 326 kg. Je navrhnuté tak, aby vyhovovalo európskym (UL) aj americkým (LSA) kritériám.

Vysoká dôvera v eurozónu

Dôvera v ekonomiku eurozóny vo februári vyskočila na najvyššiu úroveň od začiatku hospodárskej krízy. Priaznivé vyhladky na zrýchlenie rastu v menovej únii v 1. štvrťroku 2011 však sprevádza aj zvyšovanie inflačných tlakov. Vyplyva to z prieskumu Európskej komisie. Podľa výsledkov pravidelnej ankety indikátor ekonomického sentimentu (Economic Sentiment Indicator, ESI) v 17 štátoch eurozóny stúpol na 107,8 bodu z revidovaných júlových 106,8 bodu a dosiahol tak najvyššiu hodnotu za 41 mesiacov. Nálada sa zlepšila vo všetkých odvetviach hospodárstva 17-členného bloku, ale najvýraznejšie stúpila spotrebiteľom, stavbárom a v sektore služieb.

Prieskum tiež odhalil, že spotrebiteľia očakávajú v nasledujúcich 12 mesiacoch zrýchlenie inflácie. Hodnota indexu inflačných očakávaní domácností pritom vzrástla na 25,7 bodu (z januárových 20,9) a výrazne tak prekročila dlhodobý priemer 20,6 bodu.

AT&T u nás a rozvoj technológií

Spoločnosť AT&T, ktorá už má na Slovensku centrá zdieľaných služieb z oblasti IT v Bratislave a Košiciach, je spokojná s doterajšími investičnými skúsenosťami u nás. Ministra hospodárstva Juraja Miškova (SaS), ktorý viedol investičnú road-show v USA, informovali predstavitelia spoločnosti o záujme vytvoriť u nás ďalšie nové pracovné miesta. V súčasnosti spoločnosť na Slovensku zamestnáva viac ako 2 000 pracovníkov. J. Miškov sa spolu s generálnym riaditeľom Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) Róbertom Šimončičom o. i. vo Washingtone stretli s členmi Európsko-ameri-

kej obchodnej komory. Podľa ministra sú pre potenciálnych nových amerických investorov v SR perspektívne najmä dve oblasti – obnoviteľné zdroje energie a vývoj technológií. „Chceme presvedčiť Američanov, že na Slovensku nájdu vhodné prostredie pre svoje investície s vyššou pridanou hodnotou a pre svoje vývojové centrá. Máme vysokokvalifikovanú pracovnú silu, obrovský počet vysokoškolákov. To môže byť pridanou hodnotou pre ich investíciu,“ dodal Miškov. Perspektívnou oblasťou spolupráce je takzvaná e-mobilita, teda rozvoj elektromobilov, ktorý podporuje aj americká vláda.

Ekonomika rastie aj vďaka domácejmu dopytu

Na raste slovenskej ekonomiky, ktorá v minulom roku rástla o 4 %, sa čoraz intenzívnejšie podieľa domáci dopyt. Čistý export, teda rozdiel medzi vývozom a dovozom, so svojím dominantným vplyvom na čísla HDP tak prestáva byť výlučným fahúňom hospodárstva. Informoval o tom generálny riaditeľ sekcie makroekonomických štatistik Štatistického úradu (ŠÚ) SR František Bernadič. Pozitívny vplyv na domáci dopyt mal mierny rast konečnej spotreby domácností i relatívne



výrazný rast investícií. „Dochádza k istej zmene tendencií,“ upozornil F. Bernadič. Spotrebu však brzdila verejná správa, v dôsledku nastolenej konsolidácie verejných financií. Analytici sa pritom zhodujú, že ekonomiku stále ťahajú nahor najmä investície a vývoz.

Ako dostať osobné vlaky do čiernych čísel



Železničná spoločnosť Slovensko (ZSSK), a. s., by veľmi chcela v tomto roku dosiahnuť vyrovnané hospodárenie. Informoval o tom predseda predstavenstva a generálny riaditeľ ZSSK Pavel Kravec. Riešením nedobrej finančnej situácie firmy by mal byť návrh revitalizácie, ktorý pripravil manažment. Vláda však váha s podporou zámeru, ktorý predpokladá sanáciu starých dlhov zo štátneho rozpočtu.

ZSSK mala na rok 2010 plánovaný hospodársky výsledok – stratu na úrovni 78,2 milióna eur, ktorá sa však opatreniami manažmentu znížila na zatiaľ odhadovaných 68 miliónov eur. P. Kravec predstavil navrhované revitalizačné opatrenia. „Mala by fungovať nová marketingová a obchodná politika, malo by dôjsť k reštrukturalizácii parku dráhových vozidiel – jednak tým, že prídu nové vozidlá, a aj tým, že budeme môcť najstaršie vozidlá zrušiť a odpredať,“ objasnil. Služby ZSSK využíva ročne viac ako 45 miliónov ľudí; denne vypravuje vyše 1 600 vlakov. **JF**

Revitalizácia ZSSK v 7 krokoch

1. Uznanie a úhrada nekrytých EON štátom z rokov 2004 – 2010.
2. Objednávka dopravných výkonov štátom v ZVZ len do výšky dotácie zo štátneho rozpočtu.
3. Akceptácia primeraného zisku v ZVZ ako zdroja rozvoja ZSSK.
4. Riešenie financovania investícií ZSSK.
5. Koordinácia, harmonizácia, integrácia so SAD, VÚC, obcami a ZSSK.
6. Harmonizácia ekonomických podmienok na dopravnom trhu (kompetencia MDVRR SR).
7. Cost cutting a aktívna obchodná politika ZSSK.

Pozn. EON: ekonomicky odôvodnené náklady; ZVZ: zmluva o výkonoch vo verejnom záujme.

Zle vyvážená globálna ekonomika

Zotavovanie globálnej ekonomiky nie je vyvážené. To môže mať za následok zavádzanie ochranných opatrení a sociálne nepokoje, varoval šéf Medzinárodného menového fondu (MMF) Dominique Strauss-Kahn.

„Zotavovanie hospodárstva pokračuje, ale nie tak, ako by sme chceli. Sprevádzajú ho napätie a deformácie, ktoré sa môžu stať zárodkom ďalšej krízy,“ konštatoval. Upozornil, že rozvíja sa ekonomiky rastú rýchlejšie ako vyspelé a v jednotlivých krajinách sa zvyšuje nezamestnanosť a rozdiely v príjmoch. Zatiaľ čo motorom rastu hospodárstva v krajinách s vysokým schodkom zahraničnoobchodnej bilancie, ako sú napríklad USA, sú spotrebiteľské výdavky, ekonomiky s vysokým prebytkom zahraničného obchodu, ako sú Čína či Nemecko, zase ťahá export.



Dominique Strauss-Kahn

Šéf MMF vyzval vyspelé aj chudobnejšie krajiny, aby sa ich prioritou stalo vytváranie nových pracovných príležitostí. Upozornil, že nezamestnanosť bola jednou z príčin nepokojov v Tunisku a je zdrojom napätia aj v ďalších štátoch.



Produktívny kompromis G20

Ministrom financií z 20 najväčších svetových ekonomík sa na februárovom summite v Paríži podarilo dosiahnuť kompromisnú dohodu o celej škále ukazovateľov na meranie nerovnováh v globálnej ekonomike.

Zástupcovia ekonomík, ktoré sa podieľajú zhruba 85 % na celkovom výkone globálneho hospodárstva, súhlasili, že budú sledovať viaceré ukazovatele, napríklad štátne dlhy, fiskálne deficity, ako aj súkromné úspory a úvery, zahranično-obchodnú bilanciu i ďalšie zložky platobnej bilancie. V rámci ústupku Číne sa

však na zoznam indikátorov nerovnováhy nedostali výmenné kurzy a devízové rezervy.

Francúzska ministerka Christine Lagardeová (na snímke) konštatovala, že dohoda predstavuje veľký krok vpred smerom k lepšej celosvetovej koordinácii hospodárskych politík, ktorá by mala zabrániť ďalším finančným krízam. Ďalším krokom bude vypracovanie konkrétnych smerníc pre jednotlivé ukazovatele. Spokojnosť s výsledkom summitu vyjadrili aj jej kolegovia Wolfgang Schäuble (Nemecko) a Timothy Geithner (USA).

Rio Tinto s vyšším ziskom

Čistý zisk britsko-austrálskej banskej spoločnosti Rio Tinto za rok 2010 sa oproti predchádzajúcemu roku zvýšil takmer trojnásobne na približne 14 miliárd USD. V reakcii na úspešné výsledky koncern oznámil spätné odkúpenie akcií v hodnote 5 miliárd USD. Zároveň informoval, že „vstupuje do fázy výrazného rastu“, ktorá bude

zahrňovať menšie a stredne veľké akvizície. Čistý zisk Rio Tinto za rok 2010 dosiahol 14,3 miliardy USD (asi 10,5 mld. EUR). Podpísal sa pod to najmä vysoký dopyt po uhlí v Južnej Kórei, Indii, Číne a na Taiwane, ako aj rastúce ceny železnej rudy. Zároveň sa spoločnosti podarilo v priebehu roka znížiť jej čistý dlh z 19 miliárd na 4,3 miliardy USD.

Oživenie umožní zvládnuť drahšiu ropu

Minister financií USA Timothy Geithner je presvedčený, že oživenie ekonomiky umožní svetu zvládnuť rast cien ropy, vyvolaný nepokojmi v arabských krajinách. „Ekonomika je v podstate lepšej pozícii na zvládnutie rastúcich cien,“ povedal. Centrálné banky majú tiež podľa neho dostatok skúseností na riešenie problémov s tým spojených. Podľa Medzinárodnej agentúry pre energetiku (IEA) svetový dopyt po rope tento rok vzrastie viac, ako sa pôvodne odhadovalo, a v 4. kvartáli 2011 dosiahne 90 miliónov barelov denne. Dopyt však pomôže pokryť zvyšovanie produkcie v členských štátoch Organizácie krajín vyvážajúcich ropu (OPEC). Podľa niektorých ekonómov môže mať negatívny vplyv vývoj v Líbii. „Protesty v Líbii predstavujú omnoho viac systémových rizík pre svetovú ekonomiku ako predchádzajúce nepokoje v Egypte a Tunisku,“ tvrdí Mohamed El-Erian zo spoločnosti Pacific Investment Management. Súvisí to s postavením tejto krajiny ako významného exportéra ropy.

Boeing predstavil Superjumbo

Americký letecký výrobca predstavil lietadlo B747-8 International, ktoré sa má stať konkurentom veľkokapacitného Airbusu 380. Ide o zásadne modifikovaný typ vychádzajúci z modelu B747, ktorý lieta už 40 rokov. Prvým zákazníkom, ktorý chce toto lietadlo do flotily, je nemecká Lufthansa. Závazne objednala 20 kusov a ďalších 20 zvažuje. Dodávky nového Boeingu majú zatiaľ sklz za harmonogramom asi 18 mesiacov. Nákladnú verziu dostanú odberatelia v polovici tohto roka, kým prvý stroj na prepravu cestujúcich bude hotový na začiatku roka 2012.



B747-8 je dlhý 76,3 metra, teda o vyše 3 m dlhší ako Airbus 380. Pri bežnom rozdelení cestujúcich do troch tried odvieze maximálne 467 cestujúcich; do Airbusu sa ich zmestí 525.

Nový Boeing však ešte nie je šlágram na trhu. Koncern ho avizuje už päť rokov a zatiaľ získal záväzné objednávky len na 33 strojov. Okrem Lufthansy si stroje s cenou 318 mil. USD/kus objednali len Korean Air a zopár šejkov.

Kto bude budúci kormidelník ECB?

Vždy je dôležité, kto stojí pri kormidle ktorejkoľvek centrálnej banky – teraz to však platí viac ako kedykoľvek predtým, pretože finančná kríza ohrozuje nezávislosť centrálnych bánk.

Počas finančnej krízy mala ECB vynikajúceho prezidenta v osobe Jeana-Clauda Tricheta. Jeho neobnoviteľné funkčné obdobie sa však končí v októbri 2011 a európski lídri nebudú s vymenovaním jeho nástupcu čakať na poslednú chvíľu. Vyjasňovanie pozícií a vyjednávania medzi členskými krajinami eurozóny sa už začalo.

Skutočná guráž

Budúci prezident ECB by mal v prvom rade vynikať v ovládaní menovej problematiky. Práve, aktuálna finančná kríza vynesla do popredia záujmu bankový dohľad. Lenže *raison d'être* centrálnych bánk nie je bankový dohľad, ale práve menová politika, pričom správaniu komerčných bánk sa môže venovať novo založená Európska rada pre systémové riziká (ESRB), ktorá je od 1. januára 2011 zodpovedná za makroprudenciálny dohľad. Ďalej, prezident ECB, napriek všeobecne pa-

nujúcej mienke, nemusí vystupovať úplne diplomaticky, ale mal by byť schopný zjednocovať všetkých členov Rady guvernérov ECB. Keďže politický tlak na centrálnu banku vrátane ECB silnie, jej prezident sa nesmie zdráhať kritizovať európskych politikov a v prípade potreby ich adresne pokárať. Nezávislosť ECB je jej najcennejší majetok – a je naozaj nenahraditeľná. Dobrý centrálny bankár musí byť schopný povedať politikom nie.

Európa si musí ujasniť morálne štandardy, na základe ktorých chce konať a viesť.

To neznamená, že by sa prezident ECB mal púšťať do šarvátok hociakedy, keď to bude možné. Práve naopak, musí vedieť budovať podporu pre nezávislosť ECB. Mal by sa však držať zásady, ktorú vo vzťahu k politikom určil už prvý prezident ECB Wim Duisenberg: „Síce ich počujem, ale nepočúvam.“

Európan, ale zo správnej krajiny

Šéf ECB by sa mal tiež opierať o podporu väčšiny Európanov. V tomto ohľade je, nanešťastie, veľmi dôležitá krajina jeho pôvodu. Vzhľadom na skutočnosť, že súčasný viceprezident ECB je z južnej Európy (z Portugalska), prezident ECB musí pochádzať zo severnej Európy.

S podporou Nemcov, ktorá je rozhodujúca, môže potom počítať jedine niekto z Nemecka, Holandska alebo zo severnej krajiny platiacej eurom, ako je Fínsko.

V eurozóne sa nepochybne nachádza kandidát, ktorý má všetky potrebné kvality. Vlastne nie je len jeden. Po prvé je tu šéf talianskej centrálnej banky Mario Draghi. K ďalším patria šéf Európskeho mechanizmu finančnej stability (EFSF) Klaus Regling, prezident Bundesbanky Axel Weber a súčasný člen Výkonnej rady ECB Jürgen Stark.

Draghiho šanciam príliš neprospeje jeho taliansky pas a predchádzajúce pôsobenie v Goldman Sachs. Regling má veľa skúseností, ale žiadne v centrálnom bankovníctve a menovej politike. Ktokoľvek bude chcieť presadiť Starka, bude potrebovať dobrý tím právnikov, aby vymyslel, ako jeho súčasné neobnoviteľné vymenovanie do Výkonnej rady ECB premeniť na vymenovanie za prezidenta bez toho, aby sa porušili pravidlá ECB. Webera zasa možno obviňovať z toho, že je príliš nediplomatický – vzhľadom na niektoré jeho výroky z roku 2010. Čiernym koňom je šéf holandskej centrálnej banky Nout Wellink, podobne ako Erkki Liikanen z fínskej centrálnej banky. Vhodnými kandidátmi sú obaja. Konečné rozhodnutie je, samozrejme, vecou európskych hláv štátov a vlád.

Sylvester Eijffinger, Edin Mujagic, Univerzita v Tilburgu (Holandsko)
© Project Syndicate
Krátene; medzitiulky redakcia.
Foto TASR, archív



Erkki Liikanen



Mario Draghi



Nout Wellink

Vylúčenie z eurozóny je medzi riadkami

Plán pre rozpad eurozóny neexistuje, od roku 2013 by však mal existovať mechanizmus na vylúčenie krajiny z tohto zoskupenia. Práve od toho roku má začať fungovať Európsky stabilizačný mechanizmus (ESM) s novými,

prísnejšími pravidlami. „Únia by mala stanoviť pravidlá, že v prípade, ak krajiny nedokážu rešpektovať stanovené kritériá, môžu byť vylúčené z eurozóny. Avšak toto sa nemôže diať chaoticky,“ povedal výkonný riaditeľ Centra pre štúdium európskej politiky v Bruseli Karel Lannoo.

Upozornil, že oficiálne sa takáto možnosť

v dokumentoch neuvádza, podľa neho však treba čítať medzi riadkami. „Ak máme stabilizačný krízový mechanizmus, máme stanovené aj podmienky. A ak ich krajina nemôže splniť, čo sa stane? Štát si môže požičať z krízového fondu na základe jasne stanovených kritérií, avšak ak ich nedokáže splniť, je vonku,“ vysvetlil analytik.

TA

Etika medzi podnikaním a politikou

V boji proti korupcii a nečestnostiam v ekonomike nestačí iba dodržiavať zákony. Činitelia v týchto oblastiach by sa mali jasne prihlásiť k dodržiavaniu etického správania, princípov čestnosti a morálnej integrity. Myslí si to prezident Americkej obchodnej komory v Rakúsku a šéf rakúskej pobočky spoločnosti 3M Felix Thun-Hohenstein. V súvislosti s nedávnymi škandálmi, ktoré prepájajú podnikateľskú sféru a vysokú politiku, konštatoval, že dôveryhodnosť mnohých popredných činiteľov klesla. „Ak niekto robí nečestné obchody a vyvoláva čo len zdanie, že mal prístup k informáciám dôležitým pre rozhodovanie, potom je to neudržateľné. Musia si vytýčiť vysoké nároky,“ povedal F. Thun-Hohenstein. Reagoval o. i. na pochybnú privatizáciu rakúskej spoločnosti Buwog z obdobia, keď bol ministrom financií Karl-Heinz Grasser. Jeho blízky známy (o. i. svedok na svadbe) Walter Meischberger spolu s lobistom Petrom Hocheggerom z víťaznej spoločnosti Immofinanz pritom inkasovali províziu 9,6 milióna eur.

Podľa F. Thuna-Hohensteina by mali na rôznych úrovniach vzniknúť etické komisie, ktoré by nezávisle rozhodovali o niektorých otázkach tohto typu. Malo by sa podľa neho napríklad



Felix Thun-Hohenstein

stanoviť, po akom období môže prejsť politik do súkromného sektora, prípadne to, kedy môže pri zmene zamestnania dochádzať ku konfliktu záujmov. **TA**

Obavy z otvorenia pracovného trhu

Asi tri štvrtiny zamestnancov firiem v Nemecku sa obávajú otvorenia pracovného trhu v EÚ,

ku ktorému dôjde prvého mája. Vyplýva to z prieskumu nemeckej GfK (Gesellschaft für Konsumforschung) na vzorke 1 000 ľudí. Obavy sú najsilnejšie v nových spolkových krajinách, kde ich má 79 % opýtaných.

Nemecko aj Rakúsko už intenzívne pracujú na tom, ako obmedzia inváziu lacnej pracovnej sily. Pripravujú zákony, ktoré budú firmy trestať za príliš nízke – „dumpingové“ mzdy. No ozývajú sa aj trízvejšie hlasy. „Nemali by sme sa pýtať, ako môžeme voľnému pohybu pracovníkov zabrániť, ale ako byť ešte atraktívnejším pre najlepších pracovníkov z východnej Európy,“ myslí si saský minister hospodárstva Sven Morlok.

Najďalej sú v pripravách zatiaľ Rakúšania; do mája by mali schváliť zákon, podľa ktorého dostane pokutu firma, ktorá ponúkne prácu za mzdu „pod rakúskym štandardom“. Pri opakovanom zistení to môže byť až 50 000 eur. V Nemecku majú zasa pripravený návrh na zavedenie minimálnej mzdy 7,5 eura na hodinu. Minimálnu mzdu pritom doteraz Nemecko ani Rakúsko nemajú. Opatrenie by mali zaviesť na jeden až tri roky, aby sa medzitým „zmiernili obavy a budovala dôvera“.

Odhady toho, čo sa po 1. máji stane, sa líšia. Nemecká vláda očakáva v tomto roku príchod 100 000 ľudí z východu, no podľa niektorých odhadov môže prísť do krajiny pracovať iba z Poľska až milión ľudí. **TA**

www.o2mojafirma.sk

Čím viac voláte, tým menej platíte

S O₂ Moja Firma môžete telefonovať na Slovensku aj do ďalších 6 krajín v Európe už od 0,12 € za minútu a čím viac voláte, tým je vaša cena za minútu automaticky nižšia.

The advertisement features a large, stylized mobile phone tower in the center of a city street. The tower is labeled 'O₂ Moja Firma' at the top. Various signs are attached to the tower and the surrounding environment, indicating call duration and price per minute. The signs include:

- 300 MINÚT
- 0,08 €/min.
- 100 MINÚT
- 0,10 €/min.

The background shows a city street with buildings, street lamps, and a car. The overall theme is promoting a pay-as-you-go mobile service.

A Telefonica company

O₂



Eurozóna: naspäť k pravidlám, vpred k reformám

Štruktúra inštitucionálnych reforiem podľa ECB

Napriek hojným rečiam, ktoré sa dnes v Európe vedú, žiadna kríza eura tu nie je. To sa len niektoré krajiny potýkajú s dlhom verejných financií a s dôsledkami nedostatočných ekonomických reforiem.

Tieto ťažkosti nie sú charakteristické iba pre eurozónu. Pred podobnými problémami stojí väčšina vyspelých ekonomík na celej planéte. Všetky krajiny musia zo súčasnej krízy vyvodíť jasné dôsledky. Členovia eurozóny by sa mali namiesto popierania faktu, že menová únia obmedzuje národnú fiskálnu suverenitu, vyrovnáť s ekonomickou realitou a dodržiavať prísnejšie rozpočtové pravidlá.

Štít menom euro

Keď vypukla globálna finančná kríza, euro ako štít ochránilo krajiny, ktoré by sa inak za

porovnateľných okolností prepadli do hlbokej menovej krízy. Tento štít však fungoval vari až príliš dobre, pretože výkonnostne slabšie krajiny nepocítili žiadny disciplinárny tlak zo strany finančných trhov.

Napriek rozsiahlym nerovnováham a disparitám v eurozóne (z hľadiska úrovne súkromného a verejného dlhu) rozpätie úrokových sadzieb vládnych dlhopisov v prvej fáze krízového obdobia zmizlo. Účastníci trhu – vrátane ratingových agentúr – buď zjavne nepochopili riziko, alebo nikdy nebrali vážne klauzulu Maastrichtskej zmluvy zakazujúcu finančnú výpomoc.

Zatiaľ inštitucionálne mechanizmy, zriadené kvôli koordinácii hospodárskych a fiskálnych politik, zostali nevyužité. Z fiskálneho hľadiska boli pravidlá Paktu stability a rastu dokonca oslabené a rozhodovanie o korekčných opatreniach a prípadných sankciách sa stalo závislé od krátkozrakých politických ohľadov.

Všetci sme rozpočtoví hriešnici

Dovtedy, kým budú v Európe faktických hriešnikov súdiť hriešnici potenciálni, kolegiálny tlak fungovať nebude. Programy znižovania

deficitu sa veľmi často opierali o prehnane optimistické rastové prognózy a v dobách silného hospodárskeho rastu sa znižovaniu dlhu nevenovala pozornosť. Nie vo všetkých krajinách boli dostupné spoľahlivé štatistiky a neexistovala ani politická vôľa chrániť verejné rozpočty pred dôsledkami starnutia populácie na dôchodkové a zdravotnícke výdavky.

Euro chránilo na začiatku krízy slabších členov EMÚ až príliš dobre.

Všetky tieto zlyhania začali byť úplne zrejmé v roku 2005, keď európske vlády rozriedili pravidlá Paktu stability a rastu až do takej miery, že sa vlastne stali nezáväznými. Európska centrálna banka kritizovala toto vtedajšie rozhodnutie; jeho dramatické dôsledky prekonali aj najväčšie obavy. Finančná kríza zasiahla krehké verejné rozpočty plnou silou. Účinky automatických stabilizátorov počas hospodárskeho poklesu – štátnej podpory bánk a vládami zavádzaných fiskálnych sti-

mulačných balíčkov – podryvajú fiskálnu udržateľnosť.

Za prísny dohľad

Náhle prehodnotenie suverénneho dlhu finančnými tržmi vystavilo vlády eurozóny značnému tlaku na znižovanie deficitov. Je tu však riziko, že keď určitá miera ich zníženia upokojí trhy, fiskálna konsolidácia sa vytratí. Aby sa toto riziko minimalizovalo, krajiny eurozóny musia zásadne prepracovať a upevniť inštitucionálnu architektúru koordinácie meš-

Korekčné zásahy štátu počas recesie podryvajú fiskálnu udržateľnosť.

kajúcich štrukturálnych reforiem a obrany verejných financií. Vyžiada si to ďalekosiahle reformy. Nevyhnutný je odpolitizovaný fiskálny a makroekonomický dohľad, striktnejšie a záväznejšie rozpočtové pravidlá, hladší prechod k sankciám za ich porušovanie a užšia koordinácia ekonomických politík.

Odpolitizovanie dohľadu sa najlepšie dosiahne vytvorením nezávislého orgánu, či už formálneho alebo neformálneho, zatiaľ čo prísnejšie a záväznejšie pravidlá musia zahŕňať silnejšiu väzbu medzi deficitom a dlhovými kritériami.

Sankcie: rózne a včas

Redukcia súčasných vysokých hladín zadlženosti v eurozóne si vyžiada zásadnú konsolidáciu. Vlády by mali zraziť fiskálny deficit pod 3 % HDP a usilovať sa o ďalšie znižovanie deficitu v rámci strednodobých cieľov.

Sankcie, ak majú byť hodnoverné, musia vstúpiť do hry dlho pred tým, ako sa tá či oná krajina prepadne do hospodárskych ťažkostí; preto by svojim charakterom nemali byť čisto finančné, ale mali by zahŕňať aj ďalšie kritériá. Takéto sankcie by sa potom mali začať uplatňovať už vtedy, keď sa vládam nebude dať

dosahovať minimálne požiadavky potrebné na dosiahnutie strednodobých cieľov. K čím dlhšiemu a výraznejšiemu porušovaniu pravidiel bude dochádzať, tým viac by sa tieto sankcie mali postupne sprísňovať.

Röntgen na skryté problémy

Pokiaľ ide o štrukturálnu politiku, potrebujeme lepšiu architektúru na identifikovanie a zabezpečovanie konkurencieschopnosti jednotlivých krajín a eliminovanie deficitov. Z toho vyplýva, že aj konkurencieschopnosť je potrebné monitorovať a podriaďiť ju dohľadu.

Každá krajina by sa tak mala zaradiť do určitej rizikovej skupiny, podľa svojej ekonomickej zraniteľnosti. Čím väčšie riziko, tým závažnejšie odporúčania na znižovanie schodkov, tým prísnejší dohľad nad kvalitou realizácie vhodných opatrení a tým nemilosrdnejšie sankcie za trvalé porušovanie pravidiel.

Niektorí navrhujú vytvorenie novej inštitúcie na krízový manažment (čo by si pravdepodobne vyžadovalo zmenu dohovoru). Ale ak by reformy v oblasti fiskálnej politiky a koordinácie politík uspeli, takáto inštitúcia by nikdy

nemusela zasahovať, takže by bola nakoniec zbytočná.

Ani tí najlepší nie sú dnes dosť dobrí

Štrukturálne reformy a fiskálna konsolidácia nie sú úlohou len pre krajiny s deficitom bežného účtu. Samozrejme, tieto krajiny sú pod obzvlášť silným tlakom, aby konali, ale v eurozóne nie je žiadna krajina, ktorej rozpočtovú situáciu by bolo možné označiť za trvalo bezproblémovú. Aj krajiny s prebytkami musia prijať opatrenia na posilnenie domácej ekonomiky, a to vytvorením stimulov pre investície a zamestnanosť. Korekčné opatrenia sú síce bolestivé, ale nevyhnutné. Bez štrukturálnych reforiem, ktoré zlepšia zamestnanosť a rast, vyjdú aj tie najúprimnejšie snahy o podporu oživenia na prázdno – ekonomicky i politicky.

Jürgen Stark
člen Výkonnej rady Európskej centrálnej banky (ECB) zodpovedný za ekonomiku a menové analýzy

© Project Syndicate/Europe's World
Titulok a medzititulky redakcia
foto TASR



Euro v Estónsku: s týmto členom nebudú problémy. ECB Jean-Claude Trichet a guvernér Eeši Pank Andres Lipstok.

Maďarsko a euro: ešte dlho nie

Prístupenie Maďarska do eurozóny pred rokom 2020 si „v súčasnej konštelácii hviezd“ nemožno predstaviť, vyhlásil premiér Viktor Orbán. „K európskym ekonomikám smerujú obrovské vlny,“ povedal na margo februárového zasadania Európskej rady, kde sa podľa jeho vyjadrenia prezidenti a premiéri členských krajín zhodli na tom, že hospodárstvo ešte nie je vonku z krízy.

V. Orbán vyjadril názor, že spoločná rozpočtová či daňová politika potrebná na stabilitu

meny mala byť vytvorená už pri zriadení eura. Podmienky vstupu do eurozóny sa podľa neho radikálne zmenia smerom k jednotnej rozpočtovej politike. Maďarsko však nemôže podporiť kroky smerujúce k harmonizácii daní, pretože by tým stratilo konkurencieschopnosť voči iným krajinám Únie. TA

Tolerovali banky a fondy Madoffove podvody?

Jeden z najväčších finančných podvodníkov histórie Bernard Madoff označil banky a he-

džové fondy za svojich spoluvinníkov. V rozhovore pre New York Times tvrdí, že vedome ignorovali mechanizmus, ktorým okrádal investorov, a nič nepodnikli.

Madoffa, ktorý spreneveril minimálne 50 miliárd USD (37 mld. eur), newyorský súd v júni 2009 odsúdil na 150 rokov väzenia. V rozhovore nespomenul žiadny konkrétny finančný inštitút, uviedol však, že banky a hedžové fondy neskúmali nezrovnalosti medzi jeho správami pre regulačné úrady a ostatnými informáciami. „Vedeli to, ale riadili sa heslom: ak robíš niečo zlé, nechceme o tom vedieť.“ TA

Máme sa báť príchodu čínskych investícií?

Ako „le défi chinois“ mení tvár svetovej ekonomiky

Doteraz sa diskusia o revalvácii jüanu zameriavala takmer výlučne na vplyv výmenného kurzu meny na obchodnú bilanciu Číny. Pozrime sa však, čo by to urobilo s čínskymi investíciami v zahraničí a PZI v Číne.

Ak hodnotíme čínsku menovú politiku, zistíme, že vplyv akejkoľvek jej zmeny na obchodnú bilanciu nie je dôležitejší ako potenciálne dôsledky z hľadiska prílevu priamych zahraničných investícií (PZI) do Číny – ktorý hrá takú kľúčovú úlohu pri jej rozvoji – a vlastných čínskych PZI, ktoré priťahujú zvýšenú pozornosť na celom svete.

Blízky koniec raja lacnej výroby?

Čína je od polovice 90. rokov najväčším príjemcom priamych zahraničných investícií v rozvojovom svete. Revalvácia jüanu by zdrazila usídlenie (alebo rozšírenie) zahraničných firiem v Číne – teda na najdynamickejšom trhu. Okrem toho by ovplyvnila vývoz produkcie zahraničných

pobočiek firiem, ktorá predstavuje 54 % celkového čínskeho vývozu, lebo by boli menej konkurencieschopné v medzinárodnom meradle. Na druhej strane by sa zvýšené náklady do istej miery kompenzovali nižšou cenou

Obavy z čínskych PZI nie sú nič nové; predtým tu bol strach z amerických a japonských investorov.

dovážaných vstupov a zahraničné pobočky by mohli očakávať vyššie repatriované zisky z predaja v Číne, prepočítané na ich vlastné meny.

Z príjemcu PZI sa stal ich vývozca

No najpozoruhodnejšie vývoj posledných rokov predstavuje vlna priamych zahraničných investícií smerujúcich z Číny von. Trvá odvtedy, ako vláda v roku 2000 vytýčila politiku globálnej ekonomickej expanzie, povzbudzujúcu čínske podniky investovať v zahraničí. Ročný čínsky vývoz PZI sa v rokoch 2005 – 2007 viac ako zdvojnásobil – z 12 miliárd amerických dolárov na 27 miliárd dolárov – a potom v roku 2008 sa opäť viac ako zdvojnásobil, a to na 56

miliárd USD. A tento tok PZI pokračoval aj v roku 2009, keď dosiahol 57 miliárd USD – a to v čase, keď sa objem vývozu zahraničných investícií globálne prepadol o 50 %. Čína sa tak stala piatym najväčším svetovým investorom v zahraničí.

Hlavným hnacím motorom tohto raketového rastu priamych zahraničných investícií Číny je zvýšenie medzinárodnej konkurencieschopnosti čínskych firiem kombinované s vládnu politiku. Dvadsaťpercentné zhodnotenie jüanu voči americkému doláru v rokoch 2005 – 2008 tomu nepochybne tiež pomohlo.

Silnejší jüan – viac akvizícií vonku

Objem PZI Číny v iných krajinách sa znova prudko zvýšil v roku 2010, keď v prvej polovici roka narástli medziročne o 44 %. A revalvácia by tento trend ešte urýchlila.

Je to presne to, čo sa stalo v Japonsku po tom, ako sa zvýšila hodnota jenu voči americkému doláru v rokoch 1985 až 1987 o viac než 50 %, v dôsledku dohody Plaza Accord. Japonské PZI vyleteli z úrovne 7 miliárd dolárov v roku 1984 na 20 miliárd v roku 1986 a potom vrcholili na 48 miliárdach USD v roku 1990.

Nové zhodnotenie jüanu by ešte viac zvýšilo

Pomôže bohatnúca Čína svojimi investíciami upadajúcej Európe? (Foto: AFP / miéri Jorgos Papandreu a Wen Tia-pao v Aténach v októbri 2010).



vývoz PZI Číny, pretože by sa znížili ceny zahraničných aktív pre čínske firmy, ktoré majú veľké hotovostné rezervy z nerozdelného zisku z minulých rokov a k dispozícii majú vo veľkom meradle aj alokácie štátnych úverov. Tak ako ich konkurenti kdekoľvek inde, aj oni potrebujú investovať v zahraničí, aby získali portfólio miestnych aktív. Tie znamenajú lepší prístup k trhom, zručnostiam, technológiám a prírodným zdrojom, ktoré potrebujú na udržanie a posilnenie ich medzinárodnej konkurencieschopnosti.

Efekt revalvácie by bol posilnený aj rastúcimi mzdovými tlakmi v pevninskej Číne, ktoré už primáli niektoré čínske spoločnosti s produkciou náročnou na pracovnú silu, aby investo-

vali v zahraničí (len vo Vietname je už viac ako 700 pobočiek čínskych firiem). Niektoré z takýchto firiem zvažujú, či presunúť výrobu do zahraničia alebo do vnútrozemských provincií Číny; revalvácia by ich mohla tlačiť k prvej možnosti.

Predĺžená ruka štátnych záujmov?

Pretože väčšina z čínskych PZI pochádza zo štátom vlastnených podnikov, veľmi rozšírené sú podozrenia, že tam ide aj o iné ako komerčné záujmy. Ale neexistuje seriózný dôkaz, že čínske štátne podniky by motivovalo niečo viac ako normálne komerčné úvahy. Popri nich investujú v zahraničí aj rozličné čínske súkromné či polo-súkromné subjekty. A pretože ich

Čínski investori na Západe by mali „jesť vidličkou“ a byť tam dobrými občanmi.

operácie sú menej viditeľné, je pravdepodobné, že tieto PZI, a teda aj celkové čínske PZI, sú oproti skutočnosti podhodnotené.

Obavy z čínskych zahraničných investícií, podobne ako predtým z japonských a juhokórejských investícií v 80. a 90. rokoch – ale aj z veľkých amerických nadnárodných spoločností v povojnovom období (francúzsky spisovateľ Jean-Jacques Servan-Schreiber to vtedy ➔ s. 16





☞ s. 15 nazval „le défi Américain“ – americká výzva) – nie sú na mieste. Napokon sa presadil názor, že tieto investície hostiteľským krajinám prospeli. A podobne aj expanzia čínskych PZI je dobrá ako pre Čínu, tak aj pre hostiteľské krajiny.

Čínske priame zahraničné investície, rovnako ako všetky ostatné PZI, môžu poskytnúť hostiteľskej krajine súhrn hmotného a nehmotného majetku, ktorý potrebujú pre svoj hospodársky rast a rozvoj.

Globálny hráč, globálna zodpovednosť

Zatiaľ čo významná časť čínskych PZI má v prvej fáze podobu investícií na podporu obchodu, neskôr možno očakávať aj presun niektorých výrobných zariadení do zahraničia – vrá-

Presun výroby z Číny do zahraničia bude rásť, čo spomalí rast jej exportu.

tane USA a Európy, čo by pravdepodobne mohlo znížiť čínsky export. Okrem toho, priame zahraničné investície, podobne ako obchod, predstavujú významný prostriedok na integráciu Číny do svetovej ekonomiky, čo



Čínsky kapitál na Slovensku: UMC Slovakia vyrába televízory v Novom Meste nad Váhom.

z nej urobí aj globálne zodpovedného spoluhráča.

Podobne ako ich japonskí a kórejskí konkurenti sa čínske firmy musia naučiť, ako pôsobiť na vysoko sofistikovaných trhoch rozvinutých krajín, rovnako ako v rozvojových krajinách, kde sa rýchlo rozvíjajú ich investície v oblasti prírodných zdrojov. Mali by sa tiež poučiť z minulých chýb iných nadnárodných spoločností. Osobitne by mali dbať o to, aby si vybudovali reputáciu „dobrých občanov“ v hostiteľských krajinách, ku ktorých ekonomickému rozvoju prispievajú.

Čínska vláda v tom tiež môže zohrať kľúčovú úlohu prijatím kódexu správania sa určeného

pre čínske podniky investujúce v zahraničí. Takýto kódex by zohľadňoval medzinárodne uznávané normy a reflektoval by aj hľadisko trvalej udržateľnosti PZI. Na druhej strane, hostiteľské krajiny by mali akceptovať týchto nových hráčov na svojom ihrisku a nie ich diskriminovať alebo zatvárať pred nimi dvere.

Karl P. Sauvant, Ken Davies
Stredisko Vale Columbia
pre udržateľné medzinárodné investície
pri Columbia University, New York
 © Project Syndicate
 Titulok a medzititulky redakcia,
 foto TASR

Záchranca alebo hrozba?

Západní elitní podnikatelia a politici sa na Svetovom ekonomickom fóre nevedeli dohodnúť, či je Čína pre svetový hospodársky systém záchrancom alebo hrozbou.

Takmer v každom diskusnom príspevku v Davose bola zmienka o druhej najsilnejšej ekonomike sveta. Niektorí sa tešili z väčšieho vstupu na čínsky trh, iní žiadali od Pekingu, aby posilnil kurz juanu a poskytol občanom viac politickej slobody.

Čínsky pohľad

Účastníci, ktorí prišli z Číny, tvrdili, že ich krajina nie je pochopená. Li Tao-kchuej, riaditeľ Centra pre Čínu vo svetovom hospodárstve, povedal, že Západ si potrebuje vytvoriť oveľa realistickejšiu predstavu o tejto krajine a o obrovských výzvach, ktorým čelí. Nie je len

národom mrakodrapov v Šanghaji, ale aj stoviek miliónov ľudí s obmedzeným prístupom k pitnej vode, vidieckej chudoby obrovského rozsahu a veľkých environmentálnych problémov. Naliehal na väčšiu trepezlivosť s čínskou menovou politikou a nízkym kurzom meny. „Domnievam sa, že naša politika výmenných kurzov je správna,“ vyhlásil a dodal: „Počkajte ešte päť alebo desať rokov.“ Podľa neho čínski lídri konajú s ohľadom na dlhšie časové horizonty.

Hoci Spojené štáty bojujú už s takmer chronickou nezamestnanosťou a pokračujúcou krízou bytovej výstavby, Čína bola prvou veľkou ekonomikou, ktorá sa vymanila z krízy a predstihla v hodnote svojho HDP Japonsko. Čína poslala do Davosu najpočetnejšiu delegáciu vo svojej histórii; jej zástava sa objavila na miestach, ktoré predtým patrili takmer výhradne americkým a európskym spoločnostiam.

Ostražitosť a skepsa

Lawrence Summers, prezident Harvardskej univerzity a ešte nedávno hlavný ekonomický

poradca prezidenta Baracka Obamu, vyjadril odlišný názor. Americké podnikateľské kruhy podľa neho vidia pôsobenie Číny dlhodobo negatívne a túto krajinu čoraz viac vnímajú ako „veľkú ekonomickú hrozbu“. Ako jeden z dôkazov uviedol nerešpektovanie práv na intelektuálne vlastníctvo. Pripomenul, že prezident Obama naliehal na Čínu, aby zastavila krádeže technológií a zaujala aj rozhodný postoj k otázke bezpečnosti vo východnej Ázii.

„Alternatívami nemôžu byť konflikty alebo poklonkovanie,“ uviedol k téme Číny austrálsky minister zahraničných vecí Kevin Rudd. Podľa neho v tomto desaťročí výziev „Západ musí byť pevný, ale nie konfrontačný“. Ocenil však úlohu Číny počas krízy. „Vďaka Bohu za čínsky rast. Vďaka Bohu, že Čína počas globálnej krízy podporovala svoju ekonomiku,“ vyhlásil. Na druhej strane, aj on vyzval Peking, „aby dal do poriadku výmenný kurz“.

John Chao, šéf súkromnej správcovskej firmy Hony Capital, zhrnul postoj davoskej elity k Číňanom – napriek pozornosti, ktorú im venovali – slovami: „Do náručia si tak skoro navzájom nepadneme.“

TA

Ukrajina si chce znovu získať dôveru investorov

Počas návštevy Slovenska sme hovorili s podpredsedom vlády Ukrajiny pre ekonomiku a sociálnu politiku Serhijom Tihipkom.

■ Ako hodnotíte súčasnú ekonomickú a sociálnu situáciu na Ukrajine?

Napriek tomu, že dnes sa s optimizmom pozeráme do budúcnosti, nemôžem tvrdiť, že sme už prekonalí krízu. Na druhej strane pravdou je, že sme v minulom roku dosiahli rast HDP 4,1 percenta. Prítom v roku 2009 sme zaznamenali jeho pokles o 14,8 percenta. Export Ukrajiny sa zvýšil o 29,8 percenta, rast importu predstavoval 33,9 percenta.

Deficit štátneho rozpočtu v roku 2010 bol 6 percent HDP a v roku 2011 plánujeme deficit vo výške 3,5 percenta HDP. Dobrá je aj tendencia pohybu inflácie, ktorá v súčasnosti predstavuje 9,1 percenta; to je najnižšia inflácia za posledných päť rokov. V tomto roku ju chceme ešte znížiť na 8,9 percenta.

Dobre sa vyvíja aj situácia v nezamestnanosti, ktorá koncom roku 2010 klesla na 8 percent. Je to lepšie ako v Európe. V tomto roku chceme dosiahnuť najviac 7,6 percenta; to znamená, že počet pracovných miest sa zvýši. Reálna mzda narástla medziročne o 10,2 percenta.

■ Môžete priblížiť hlavné protikrizové opatrenia vašej vlády?

Ako viete, vláda nastúpila v roku 2010, takže mala pred sebou veľa úloh. Prvé, na čo sme sa sústredili, bola kontrola verejných výdavkov. Dnes už neexistuje meškanie miezd pre rozpočtové organizácie, štátnych zamestnancov či meškanie dôchodkov.

Ďalšou prioritou je pre nás bankový sektor. Máme zatiaľ slabý fondový trh, preto ho musíme podporovať, aby podniky dostali pôžičky, ktoré potrebujú. Štát dnes kontroluje dve banky: sporiteľňu a eximbanku. V čase krízy si však zobral „pod svoje krídla“ ešte ďalšie tri banky. Nie sú síce veľké, ale museli sme to urobiť, pretože tieto peňažné ústavy majú veľké množstvo vkladateľov. Všetky spomínané banky majú na trhu približne 10- až 12-percentný podiel. Ostatné peňažné ústavy sú v súkromných rukách, skoro polovicu tvoria zahraničné banky.

■ Aký bol vývoj v ukrajinskom bankovom sektore?

Ťažkú situáciu vyvolal pád hrivny a následná nedôvera k nej a k bankovej sfére vôbec. A tak sme to riešili stiahnutím 900 miliárd hrivien z bankového sektora. Za minulý rok sa späť vrátilo 60 miliárd. Aj keď sú banky stále opatrné v poskytovaní úverov, badať tendenciu aktivizácie v spotrebných úveroch. Zatiaľ čakáme, kedy začnú úverovať malé podniky. V prípade veľkých to banky robia bez problémov. Napríklad v oblasti metalurgie, banictve či v chemickom priemysle. Dvakrát sme uskutočnili kapitalizáciu bankového sektora, ktorú robili dôveryhodné auditorské firmy. Z ich záverov sme vychádzali



Serhij Tihipko

pri tvrdých opatreniach s cieľom normalizovať situáciu v bankovom sektore. A tak dnes nevidíme žiadne rizikové miesta v spomínanej sfére.

■ Ukrajina má vysoké ambície, ale potrebuje reformy. Ako vnímate pokrok v tejto oblasti? Kde sú podľa vás najväčšie výzvy?

Otázky reforiem pripisujeme veľkú vážnosť; ide nám okrem iného aj o to, aby sme získali dôveru investorov. Momentálne to vyzerá tak, že v tomto roku príde na Ukrajinu 2,5-krát menej investícií ako v najlepších rokoch. Boli časy, keď Ukrajina za rok získala až 11 miliárd dolárov investícií. V tomto roku očakávame 4 miliardy dolárov – a to je málo pre takúto krajinu. Usilujeme sa zvýšiť podiel štátnych investícií, financujeme viaceré projekty. Musím pripustiť, že máme štyri hlavné nedostatky. Prvým je dôchodkový systém. Dva roky po sebe má tento systém deficit vo výške približne 30 percent HDP. A to je veľmi

veľa. Druhým problémom je Naftogaz, ktorý je vo veľkej strate. Len v tomto roku očakávame stratu 15 miliárd hrivien. Aj tu musia prísť zmeny. Tretím problémom je financovanie aparátu štátnych úradníkov. Rátame s asi 30-percentným znížením stavu. Štvrtým nedostatkom je stav verejného obstarávania.

■ Ktoré poznatky z návštevy Slovenska považujete za zaujímavé pre vašu prácu?

Ako človek, ktorý sa dosť hlboko zaoberal reformami a študoval skúsenosti mnohých krajín, musím Slovensku zablahoželať k množstvu dobrých reformných krokov. Pre mňa ako odborníka sú skúsenosti Slovenska, ale aj Estónska či Gruzínska tou školou, ktorej výsledky by som rád pre-

niesol aj na Ukrajinu. Spomínané štáty začali spoločne ako krajiny postsocialistického tábora; sú to krajiny, ktorých obyvatelia majú veľa spoločného v mentálnej oblasti.

Pre nás sú zaujímavé napríklad vaše skúsenosti s daňovým systémom, ale aj druhý dôchodkový pilier. Najťažšie sa reformy robia práve v sociálnej sfére. U nás máme niekoľko foriem podpory, ale často sa stretávame s tým, že neprinášajú jednotlivcom to, na čo sú vytvorené. Stále existujú kategorizácie, kde ľudí škatuľujeme, a ohľadu na ich skutočný stav zabezpečenia. V tomto smere sa máme čo od vás naučiť. Do pol roka chceme schváliť aj nový Zákonník práce. Stav nezamestnanosti na Ukrajine totiž ukázal, že niektoré formy organizácie práce sú skostnatené. A v toto smere máme veľký záujem pomôcť zamestnávateľom, a teda aj investorom.

Boris Latta, Miloš Nemeček

Foto: TASR

Mubarakove miliardy

Švajčiarsko vo februári zmrazilo kontá bývalého egyptského prezidenta Husního Mubarak a v tejto súvislosti sa objavili špekulácie o výške jeho majetku. Podľa kvalifikovaných odhadov sa jeho synovia Gamál a Alaa môžu tešiť na dedičstvo okolo 70 miliárd USD (asi 50 mld. eur). Mubarak by tak bol výrazne bohatší ako zakladateľ Microsoftu Bill Gates. Chýry o prezidentovom majetku boli aj jedným z faktorov, ktoré živili kampaň za jeho odstúpenie. Demonstranti v egyptských mestách skandovali: „Mubarak, kde máš svojich 70 miliárd dolárov?!“

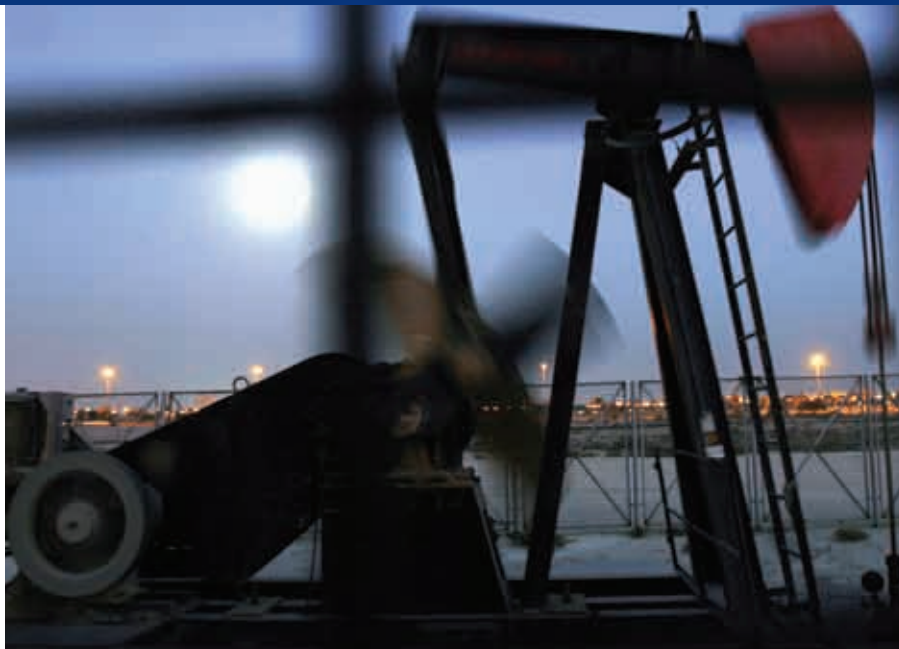


Vládovia na Níle mali vždy tajomstvá.

Mubarakovci, samozrejme, nikdy o svojom majetku verejne nehovorili. Oficiálny príjem prezidenta v rokoch 2007 a 2008 bol mesačne (vrátane príplatkov) 4 750 egyptských libier, teda okolo 800 amerických dolárov. Skutočné príjmy súviseli s jeho úzkymi vzťahmi s egyptskou podnikateľskou elitou. Hlavným zdrojom obohacovania prezidenta a jeho obchodných partnerov bol zrejme predaj štátnych podnikov a verejných pozemkov za nízke ceny, ktorý sa začal po roku 1990. Ekonomický novinár a vydavateľ Ahmed Elsayed Elnaggar uviedol, že „privatizácia... bola najväčším korupčným procesom v celej egyptskej histórii od obdobia faraónov až doteraz“.

Letecké spojenia do Afriky sa rozširujú

Bez ohľadu na rozsiahle nepokoje zvyšujú najväčšie európske letecké spoločnosti Lufthansa, Air France-KLM a British Airways (BA) počty svojich letov do severnej a rovníkovej Afriky. Dôvodom je najmä rýchlo sa rozvíjajúci ropný a plynárenský trh, ktorý tam láka stále väčší počet energetických firiem. Lufthansa otvorila v novembri 2010 lety do Konga a jej britská dcéra BMI začala v decembri prevádzkovať lety do líbyjského Tripolisu. Vo februári navyše oznámila otvorenie liniek do marockých miest Marakéš a Casablanca. Air France-KLM zasa v tejto zimnej sezóne pridala na svoj zoznam destinácie v Rwande a Rovníkovej Guinei. Koncom roka chce pridať lety do Sierry Leone, Libérie a Líbye. BA začne od marca lietat z Gatwicku do Marakéša. „Afrika je rýchlo rastúci a pre nás veľmi významný trh,“ povedal hovorca British Airways Richard Goodfellow. Lufthansa predpokladá, že dopyt po leteckej preprave v Afrike bude do roku 2025 rásť ročne zhruba o 6 %.



Ropný sektor v Líbyi utrpel

Nepokoje v Líbyi majú negatívny vplyv na jej ropný sektor a ich výsledkom bude dlhodobé obmedzenie dodávok. Uvádza sa to v analýze agentúry Reuters. Aj bez priamych útokov na ropnú infraštruktúru sa totiž prejaví zanedbanie a poškodenie ložísk následkom toho, že krajinu opustili zahraniční experti. To, samozrejme, vplyva na rast cien ropy.

Líbya je členom Organizácie krajín vyvážajúcich ropu (OPEC). Za normálnej situácie denne produkuje 1,6 milióna barelov, čo je takmer 2 % globálnej ťažby. Vyváža takmer 1,1 milióna barelov (1 barel = 159 litrov). Počas vnútropolitckej krízy denná produkcia klesla podľa odhadov asi o 300 000 barelov ropy. Politické problémy a nepokoje v uplynulých desaťročiach dlhodobo poškodili ropné sektory v ďalších krajinách OPEC-u, ako Irán, Irak či Venezuela. V krajinách, kde je ropná

infraštruktúra kľúčom k moci a peniazom, vojna a veľké politické krízy tradične spôsobujú obmedzenie dodávok, ktoré sa vracajú do normálu často až po dlhých rokoch. Napríklad iránska revolúcia v roku 1979 spôsobila pokles produkcie krajiny na polovicu, pričom sektor sa doteraz plne nezotavil. Invázia Iraku do Kuvajtu v roku 1990 na niekoľko rokov znížila produkciu v oboch krajinách a zničila kuvajtské ropné polia. Vo Venezuele v roku 2002 veľký štrajk ochromil produkciu, ktorá sa nikdy nevrátila na pôvodnú úroveň. Osvedčenou poistkou proti výkyvom je Saudská Arábia, ktorá počas minulých prerušení dodávok z členských krajín OPEC-u obvykle zvýšila ťažbu a vykryla výpadky. Podľa amerických zdrojov dokáže táto krajina kompenzovať pokles v Líbyi v priebehu mesiaca, aj keď sa znížia rezervné kapacity.

EÚ zvýši rozvojovú pomoc severnej Afrike



Európska únia je pripravená zdvojnásobiť finančnú podporu pre región severnej Afriky v rámci svojej susedskej politiky. Povedal to Philippe Maystadt, prezident Európskej investičnej banky (EIB), ktorá je zodpovedná za realizáciu finančného zabezpečenia konkrétnych

cieľov rozvojovej politiky EÚ.

V období rokov 2011 až 2013 bude mať región severnej Afriky k dispozícii 2,8 miliardy eur na rôzne rozvojové projekty. „Táto suma sa môže vyšplhať až na 6 miliárd. Zdroje budú nasmerované na krajiny, ktoré potrebujú prejsť demokratickou transformáciou,“ uviedol Maystadt na tlačovej konferencii v Bruseli.

Rozhodnutie, ktoré musí odsúhlasíť Európsky parlament i Rada EÚ, by znamenalo vyjadrenie pomoci krajinám v procese demokratizácie, ktoré deklarovali politickí lídri EÚ.

EIB vynaložila v roku 2010 formou pôžičiek viac ako 2 miliardy eur na projekty v severnej Afrike, rok predtým to bolo 1,6 miliardy. Väčšina prostriedkov smerovala do Alžírsku, Egypta, Maroka a Tuniska. Banka sa sústreďuje na projekty v oblasti energetiky, dopravnej infraštruktúry, životného prostredia a vzdelávania.

Maghreb potrebuje integráciu

Líbya, Tunisko, Alžírsko, Maroko a Mauritánia by mohli utlmiť sociálne problémy a ťažiť zo zatiaľ neexistujúceho previazania svojich ekonomík.

Udalosti v arabských krajinách upriamili pozornosť na dôsledky ekonomickej stagnácie a vysokej nezamestnanosti mladých ľudí pre autoritárske vlády v regióne. Menej v popredí je ďalší kľúčový faktor, ktorý prispieva k tejto chorobe: neschopnosť krajín Maghrebu – Alžírsko, Líbye, Mauritánia, Maroka a Tuniska – zvýšiť stupeň vzájomnej ekonomickej spolupráce.

Straty z roztrieštenosti

Arabská únia odhaduje, že nedostatok regionálnej integrácie stojí každú krajinu dva percentuálne body ročného rastu HDP. Svetová banka zasa predpokladá, že hlbšia integrácia vrátane liberalizácie služieb a reformy investičných pravidiel by zvýšila reálny HDP na obyvateľa v rokoch 2005 – 2015 v Alžírsku o 34 %, v Maroku o 27 % a v Tunisku o 24 %.

Tieto krajiny si už nemôžu dovoliť čakať. Ak by sa zachovali hodnoty rastu zaznamenané počas posledných piatich rokov, trvalo by viac ako dve desaťročia, aby dosiahli iba súčasné príjmy na hlavu, aké majú menej bohatí členovia OECD Mexiko a Turecko.

Dynamický jednotný trh by vytvoril investičné príležitosti pre spoločnosti po celom regióne. Ale dnes sa len 1,2 % až 2 % zahraničného obchodu piatich krajín Maghrebu uskutočňuje v rámci regiónu. Kľúčovou otázkou je, či sú to štrukturálne problémy alebo inštitucionálne a politické faktory, ktoré bránia rozvoju vnútroregionálneho obchodu.

Obchod s EÚ: každý zvlášť

Z ekonomickeho hľadiska možno zanedbateľnú úroveň vnútroregionálneho obchodu v Maghrebe vysvetliť faktormi, ako sú malé veľkosti jeho trhov a nízke obchodné komplementarity – inými slovami, slabá zhoda medzi potrebami vývozov a dovozov. Regionálna integrácia by mohla prispieť k vyššiemu rastu v dvoch smeroch. Po prvé, integrácia krajín Maghrebu by podnietila hospodársku súťaž a vytvorila by trh s viac ako 75 miliónmi spotrebiteľov – teda s podobnou veľkosťou, ako majú niektoré z najviac dynamických ekonomických veľmocí sveta. Tento trh by bol atraktívny aj pre zahraničných investorov. Po druhé, regionálna

integrácia by znížila redistribučné efekty „hub-and-spoke“ medzi EÚ a Maghrebom – teda efekty, ktoré vznikajú, keď veľká krajina alebo región uzavrie bilaterálne obchodné dohody s niekoľkými menšími krajinami.

Výzva globalizácie

Globalizácia trhov pôsobí ako silný ekonomický regulátor, ale je tiež destabilizujúci pre najslabšie zóny sveta. Ak budú krajiny Maghrebu aj ďalej fragmentované na vzájomne nepriateľské a protekcionistické entity, jediným možným výsledkom bude príliš pomalý ekonomický rast, ktorý nenaplní očakávania obyvateľstva. A tieto očakávania podnecujú aj veľké kontrasty v životnej úrovni na severnom a južnom brehu Stredozemného mora.

spoločné projekty v doprave by mali silný politický dosah a veľkú publicitu a navzájom by priblížili občanov regiónu fyzicky i psychologicky.

Projekty v energetike by sa tiež mohli posilniť, vzhľadom na to, že energetické potreby porastú zrejme rýchlejšie na juhu Stredozemného mora ako v Európe. Takéto projekty môžu významne podporiť integráciu Maghrebu, ak budú sprevádzané priemyselnými projektmi založenými na plyne v úlohe suroviny alebo zdroja energie, a to aj v spolupráci s partnermi z EÚ.

Ako získať viac vody

Bohaté zásoby zemného plynu v regióne by sa mohli využiť ako energetický zdroj tovární na odsolovanie morskej vody, ktoré by pokryli obrovskú potrebu vody v regióne. V situácii popu-



Tvárou v tvár rastúcim výzvam globalizácie je jedinou silou dostatočnou na to, aby sa využil obrovský ekonomický potenciál Maghrebu, spoločná politická vôľa. Ak sa to nepodarí, potom sa zdá, že región je predurčený na to, aby sa stal „poréznym“ ekonomicko-politickým priestorom, ktorým otriasa neistota a nestabilita. V dnešnom nestabilnom svete je integrovaný Maghreb zároveň príležitosť aj nevyhnutnosť.

Projekty pre všetkých

Ale mnohí ľudia v Maghrebe – politici aj verejnosť – stále pochybujú o potrebe regionálnej integrácie. Takže tu existuje naliehavá potreba vyvinúť politický projekt, ktorý podchyťí predstavivosť národov a vodcov regiónu. Nič nevyznamená výhody regionálnej integrácie tak jasne ako veľké projekty infraštruktúry, ktoré sú v spoločnom záujme niekoľkých krajín. Napríklad

lačnej explózie, rýchlej urbanizácie a rýchlym tempom rozvoja cestovného ruchu je totiž nedostatok vody brzdou rastu. Rozvoj vodohospodárskej infraštruktúry je pre Maghreb životne dôležitý, takže ak je nejaký problém, ktorý by mal zjednotiť región, tak je to manažment a rozdeľovanie vodných zdrojov.

Prioritu v agende však musí aj tak dostať vyriešenie medzinárodných konfliktov, takých, ako je alžírsko-marocký spor o Západnú Saharu, lebo to bráni zjednoteniu Maghrebu. Ináč bude spoločná budúcnosť ohrozená. A bez takej budúcnosti je nepravdepodobné, že ekonomické zúfalstvo, ktoré viedlo k arabským revolúciám roku 2011, zmizne.

**Larabi Džaidí, profesor ekonomie,
Univerzita Mohameda V.,
Rabat (Maroko)**

© Project Syndicate/Europe's World
Medzitimulky redakcia, foto TASR.

Podnikateľom ponúkame produkty šité na mieru

OTP Banka má bohatú ponuku produktov aj pre poľnohospodárov

V minulom roku sme zaznamenali zvýšený záujem o spolufinancovanie projektov s využitím prostriedkov z fondov EÚ, hovorí Ing. Zita Zemková, generálna riaditeľka OTP Banky Slovensko.

■ Okrem štandardných bankových produktov ponúka vaša banka pre podnikateľov aj pomoc pri financovaní podnikateľských projektov z EÚ fondov. Aký je záujem o tento typ financovania zo strany podnikateľov?

V roku 2010 sme v OTP Banke zaznamenali zvýšený záujem o spolufinancovanie projektov s využitím prostriedkov z fondov EÚ.

Pre záujemcov o čerpanie prostriedkov z fondov EÚ poskytujeme bezplatne aj ďalšie služby.

OTP Banka poskytuje podnikateľom úvery na preklopenie časového nesúladu medzi vynaložením vlastných zdrojov a ich refundáciou z fondov EÚ. Okrem toho ponúkame klientom aj dlhodobé investičné úvery na úhradu nákladov projektu, ktoré nie sú financované ani z nenávratného finančného príspevku z fondov EÚ, ani z vlastných zdrojov klienta. Týmto úvermi sa podieľame hlavne na spolufinancovaní projektov v rámci Programu rozvoja vidieka SR, kde ide najmä o projekty modernizácie fariem, rekonštrukcie objektov poľnohospodárskej prvovýroby, nákup strojov a tiež na spolufinancovaní v rámci Programu Konkurencieschopnosť a hospodársky rast, kde je záujem predovšetkým o výstavbu fotovoltaických elektrární.

■ V čom sú podľa vás najväčšie výhody pre podnikateľa, ak si vyberie za partnera pri využívaní EÚ fondov vašu banku?

OTP Banka ponúka podnikateľom balíky slu-



Zita Zemková

žieb k OTP Biznis Kontu, balíky PLUS/EXTRA/MAX, ktoré zahŕňajú širokú škálu výhod spojených s platobným stykom a samotným Kontom. Navyše pre tých, ktorí majú záujem o čerpanie finančných prostriedkov z fondov EÚ a sú oprávnenými prijímateľmi podpory, poskytneme bezplatne niekoľko ďalších služieb.

Patrí medzi ne kontakt na konzultačné a poradenské spoločnosti, ktoré ponúkajú komplexné služby – od poskytnutia informácií o možnostiach čerpania fondov z EÚ, vyplnenia žiadosti o grant cez prípravu, vypracovanie projektu až po servis po schválení projektu.

Záujemcom vydáme tiež nezáväzný úverový príslub, ktorý deklaruje pripravenosť banky zúčastniť sa na spolufinancovaní projektu za predpokladu splnenia štandardných podmienok na poskytnutie úveru stanovených bankou. Po schválení projektu vydáme záväzný úverový príslub, ktorý slúži ako záväzné potvrdenie o účasti banky na financovaní projektu do dňa podpísania úverovej zmluvy.

Klientovi otvoríme OTP Premium Konto, bežný, takzvaný dotačný účet, ktorý slúži na príjem

prostriedkov zo štátneho rozpočtu SR a na príjem príspevku z fondov EÚ.

■ Internetbanking a elektronická komunikácia zaznamenávajú v poslednom období v bankovníctve veľký rozvoj. Najviac to vidieť v ponuke produktov pre retailový segment. Uplatňujú sa elektronické kanály vo zvýšenej miere aj vo vašej ponuke produktov pre firemnú klientelu?

Vďaka ľahkej a časovo neobmedzenej dostupnosti využíva stále viac firemných klientov služby elektronického bankovníctva, kde prevažná časť firemných klientov využíva internetbanking, menšia časť využíva homebanking, ktorý ponúka široké možnosti služieb a nastavení. Elektronické bankovníctvo je bezplatnou súčasťou ponuky k všetkým produktom pre firemnú klientelu.

■ Väčšina bánk ponúka firemným klientom univerzálne produkty. Vo vašej ponuke sa nachádzajú aj špecializované produkty. Pre aké skupiny podnikateľov máte pripravenú osobitnú ponuku?

Pod značkou Farmárskeho programu ponúkame na mieru šité produkty na financovanie najbežnejších potrieb poľnohospodára. Nosným produktom našej ponuky je takzvaný EÚ AGROúver – preklenovací úver na predfinancovanie priamych platieb, ktorý pomôže poľnohospodárom preklenúť obdobie do vyplatenia dotácií z prostriedkov EÚ a ŠR SR. Tento produkt sme agropodnikateľom poskytli ako prvá banka na Slovensku už v roku 2005.

Náš Farmársky program ponúka na mieru šité produkty pre poľnohospodárov.

Ďalším vhodným nástrojom na získanie voľných zdrojov sú skladiskové a tovarové záložné listy. Krátkodobý úver zabezpečený skladiskovým alebo tovarovým záložným listom pomôže poľnohospodárovi preklenúť obdobie medzi zberom úrody a jej odpredajom.

Ďalej ponúkame aj úvery na nákup poľnohos-



podárskych strojov a zariadení od vybraných predajcov a ak chce poľnohospodár získať pôdu a pozemky do svojho vlastníctva, ponúkame riešenie formou dlhodobého úveru na odkúpenie pôdy.

Pri čerpaní prostriedkov z fondov EÚ v rámci Programu rozvoja vidieka SR 2007 – 2013 môžu farmári pri realizovaní nových investičných zámerov využiť úvery na predfinancovanie nenávratného finančného príspevku a spolufinancovanie nákladov projektu, ako aj komplexný balík depozitných a úverových produktov vrátane poradenstva – OTP Biznis Konto PLUS, EXTRA a MAX. Vďaka spolupráci s Poľnohospodárskou platobnou agentúrou môžu byť úvery pri eurofinancovaní zabezpečené majetkom nadobudnutým alebo zhodnoteným zo zdrojov EÚ a ŠR SR. Výhodou je možnosť čerpania úveru ešte pred schválením projektu riadiacim orgánom.

Mestá, obce a samosprávy sú klienti, s ktorými máme pozitívne dlhoročné skúsenosti.

Okrem komplexnej ponuky produktov pre poľnohospodárov máme dlhodobo pripravenú zaujímavú ponuku pre správcov bytových domov a vlastníkov bytov a nebytových priestorov. Pre túto skupinu klientov ponúkame balík výhodných vkladových produktov a služieb na správu a efektívne riadenie financií samotného správcu i jednotlivých bytových domov. Obľúbeným produktom tejto skupiny klientov sú naše dlhodobé investičné úvery na obnovu, rekonštrukciu i modernizáciu bytových domov.

■ **Špecializované bankové služby ponúkate aj pre mestá a obce a dokonca aj pre cirkvi a cirkevnej organizácie. Čo vás priviedlo k takejto ojedinelej ponuke na trhu bankových služieb a s akým úspechom sa vaša ponuka stretla u klientely?**

Mestá, obce a samosprávy sú skupinou klientov, s ktorou máme veľmi pozitívne dlhoročné skúsenosti. Je to segment klientov s výraznými finančnými zdrojmi, ktoré dokážeme výhodne spravovať a zhodnocovať prostredníctvom po-

núkaných vkladových a sporiacich produktov i služieb platobného styku. Pre rozvoj a financovanie samosprávy ponúkame úvery na krytie časového nesúladu medzi príjmami a výdavkami bežného rozpočtu vo forme kontokorentného a splátkového úveru so splatnosťou do jedného roka, úvery na krytie kapitálových vý-

Obľúbeným produktom sú naše dlhodobé investičné úvery na obnovu bytových domov.

davkov a rozvojových projektov obce a mesta i na refinancovanie starých úverov vo forme dlhodobého splátkového úveru so splatnosťou až 20 rokov. Zároveň tak ako aj pre podnikateľské subjekty, ponúkame mestám a obciam možnosť predfinancovania nenávratných finančných prostriedkov z fondov EÚ a spolufinancovania ďalších nákladov projektu. Okrem toho ponúkame vystavenie platobnej bankovej záruky za úver poskytnutý zo strany ŠFRB, resp. nenávratný finančný príspevok poskytnutý v rámci spolufinancovania projektov z fondov EÚ.

V roku 2006 sme využili možnosti trhu a oslovili sme cirkev a cirkevné organizácie s ponukou pod značkou OTP CREDO PROGRAM. Ponuka obsahuje škálu vkladových produktov, služieb platobného styku a úverové produkty na financovanie bežných potrieb klienta i na financovanie rekonštrukcie, renovácie a obnovy nehnuteľného majetku cirkví. Z tejto ponuky je klientmi viac využívaná vkladová časť. Zaujímavým je produkt OTP CREDO Konto+, ktorý je nástrojom na riadenie finančných prostriedkov. Je to kombinácia bežného účtu a termínovaného vkladu s výhodným úročením nad určitú hranicu vkladu.

■ **V ponuke úverov pre podnikateľov a firmy máte aj špecializované úverové produkty, ktoré ponúkate spolu so Slovenskou záručnou bankou a v spolupráci s Eximbankou. V akých prípadoch, respektíve ktorým podnikateľom by ste tieto dva typy úverov odporúčali?**

V spolupráci s Eximbankou SR poskytujeme podnikateľom, ktorí vyrábajú tovary alebo po-

skytujú služby určené na vývoz, prípadne ich vyvážajú, refinančný úver. Ide o krátkodobý úver s maximálnou splatnosťou do jedného roka, ktorého účelom je financovanie exportných pohľadávok do lehoty splatnosti a nákup zásob potrebných pre výrobu výrobkov a služieb určených na export.

Od septembra 2009 ponúkame podnikateľom v spolupráci so SZRB takzvaný úver s rýchlou zárukou. Tento typ úveru je vhodný pre malých a stredných podnikateľov s tržbami maximálne do 33 miliónov eur ročne a s počtom zamestnancov menším ako 250, ktorí nedisponujú dostatočným zabezpečením a podnikajú minimálne 12 mesiacov. SZRB ručí za úver do výšky 55 % istiny úveru.

■ **Začiatkom roka ste ako jedna z troch bánk prišli s ponukou špeciálnej karty pre Bratislavčanov. Aký je záujem o túto kartu?**

Vítame možnosť spolupráce s Bratislavským magistrátom na tomto produkte. Bratislavská mestská karta je pre klientov veľmi zaujímavá. Mestská karta je v OTP Banke vydávaná k bežným účtom pre obyvateľov s trvalým pobytom v Bratislave na celé tri roky bez poplatku. Unikátnou výhodou je jej funkčnosť električenky

OTP Banka ponúka Bratislavskú mestskú kartu pre mladých aj s licenciou EURO< 26.

s okamžitou zľavou 10 % na mestskú hromadnú dopravu pri predplatených cestovných lístkoch. Klienti ju tiež môžu použiť ako elektronický preukaz v mestských knižniciach. Držiteľom tiež umožňuje získať zľavy u viacerých partnerov mesta ako napríklad 20 %-nú zľavu v ZOO, múzeách a galériách Bratislavy, zľavy v lekárňach, knihkupectvách, čistiarňach a podobne.

OTP Banka ako jediná ponúka mestskú kartu pre mladých ľudí od 10 do 26 rokov aj s licenciou EURO< 26, ktorá je poskytovaná držiteľom na prvý rok bezplatne.

Predaj Bratislavskej mestskej karty prebieha v OTP Banke úspešne, celkovo sa od začiatku roka predalo už viac ako 2 500 kusov.

Zhováral sa Vladimír Ješko

OTP Banka Slovensko, a. s.

Pôsobí ako univerzálna banka s úplnou devízovou licenciou na slovenskom trhu a prostredníctvom svojich korešpondenčných bánk aj na zahraničných trhoch. Disponuje rozvetvenou sieťou 71 pobočiek po celom Slovensku. Ústredie banky je v Bratislave. Štruktúra produktov a služieb zodpovedá

požiadavkám rozhodujúcich segmentov trhu, ktoré banka obsluhuje. OTP Banka Slovensko, a. s., ponúka svoje produkty a služby fyzickým aj právnickým osobám. Banka využíva systém komplexného hodnotenia podnikateľských zámerov klienta v súlade so svetovými štandardmi a implementovaným platobným a zúčtovacím systémom PROFILE. Je napojená na SWIFT, REUTERS, TELERATE.

Základná ponuka služieb OTP Banka Slovensko, a. s., zahŕňa:

- depozitné služby,
- zmenárenské a pokladničné služby,
- úverové služby,
- platobný styk domáci i medzinárodný,
- poradenské služby,
- treasury a investičné služby.

www.otpbank.sk

SLSP s čistým ziskom 150 mil. eur

Slovenská sporiteľňa (SLSP) dosiahla konsolidované auditované hospodárske výsledky k 31. decembru 2010 podľa IFRS: prevádzkový zisk 336 miliónov eur a čistý zisk 150 miliónov eur.

Jej predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Jozef Sikela hodnotí vlaňajší rok ako veľmi úspešný. Zvýšil sa objem jej úverov obyvateľom o vyše 14 %, a to najmä vďaka intenzívnemu rastu úverov na bývanie a spotrebných úverov (ktoré sa dostali na úroveň pred finančnej krízy). Banke pomohlo aj postupné oživenie slovenskej ekonomiky. Objem úverov klientom si udržal stabilnú úroveň 6 miliárd eur, z toho úvery obyvateľstvu tvorili 3,9 miliardy eur (medziročný rast o 14 %). To prispelo k zvýšeniu tržového podielu z 25,9 % na 26,2 %. V medziročnom porovnaní vzrástol čistý úrokový výnos o 10 % zo 404 mil. eur na 443 mil. eur. Čistý príjem z poplatkov a provízií medziročne mierne vzrástol o 4 %. Objem vkladov medziročne mierne stúpol o 5 % zo 7,8 miliardy eur na 8,1 miliardy eur. Pomer prevádzkových nákladov a výnosov sa zlepšil na úroveň 40,8 %.

TA

Detské životné poistenie po kríze oživa

Poisťovňa Generali Slovensko zaznamenala po období ovplyvnenom finančnou krízou v roku 2010 znovu oživenie záujmu o detské životné poistenie. Priemerný vek poisťovaných detí sa pohybuje okolo 4 rokov.

Klienti v roku 2010 v medziročnom porovnaní poisťovali svoje deti s vyšším poisťovým – jeho medziročný rast predstavuje 9 %. Detské životné poistenie uzatvárajú svojím deťom rodičia alebo starí rodičia, a to krátko po narodení, prípadne pred tým, ako začnú chodiť do školy. Najčastejšie sa z detských



životných poisťiek uplatňujú oslobodenia od platenia poisťového z dôvodu úmrtia jedného zo zaopatrovateľov, následne sa poisťovnému dieťaťu vypláca poisťná suma.

Počet poisťných udalostí pri detskom životnom poistení v roku 2010 vzrástol na 1 555, čo je medziročný rast o 57,8 %. Najvyšší rast poisťných udalostí, v počte 1 395 (o 405 %), eviduje poisťovňa Generali Slovensko pri úrazoch detí. Za posledných 5 rokov neeviduje v tejto oblasti ani jeden pokus o poisťný podvod.

ZH

Poisťovacie podvody – trendy v roku 2010

Od zavedenia projektu na indikáciu a odhaľovanie podozrivých poisťných udalostí v roku 2004 do konca roka 2010 zachytila Allianz – Slovenská poisťovňa 5 239 podozrivých poisťných udalostí v neživotnom poistení s požadovaným poisťným plnením cca 21,136 mil. eur. Z týchto prešetrených poisťných udalostí vyplynulo 650 trestných oznámení.

V roku 2010 sa podozrivé aktivity rozšírili aj vďaka komplikovanej situácii súvisiacej s kalamiťami a nepriaznivým počasím.

V oblasti neživotného poistenia bolo v roku 2010 v Allianz – SP z dôvodu podozrenia zo spáchania poisťovacieho podvodu prešetrených 911 škodových udalostí, teda o 27 % viac ako v roku 2009. Keďže aj rok 2009 so 716 podozrivými škodovými udalosťami zaznamenal medziročný rast o 15 %, možno konštatovať kontinuálny rast počtu poisťovacích podvodov (tabuľka).

Poisťovňa riešila v rámci neživotného poistenia:

- 484 prípadov v povinnom zmluvnom poistení,



- 281 prípadov v poistení majetku vrátane zodpovednosti za škodu spôsobenú zamestnávateľovi a regresov,

- 136 prípadov v havarijnom poistení motorových vozidiel.

Systém boja s poisťovcami podvodmi v Allianz – SP pozostáva z mnohých na seba vzájomne naviazaných úkonov a opatrení smerujúcich k odhaleniu, zdokumentovaniu a predchádzaniu poisťovacích podvodov. Dôležité miesto má dôkladné došetrovanie podozrivých poisťných udalostí. Jedným z pomocných prostriedkov je napríklad simulačný softvér na vyhodnotenie technickej prijateľnosti priebehu dopravnej nehody.

V rámci životného poistenia bolo v roku 2010 preskúmaných 263 podozrivých poisťných udalostí (o 71 viac ako v roku 2009), s predpokladaným poisťným plnením vo výške 260 892 eur. Rast počtu vyšetrovaných prípadov bol spôsobený rozšírením kritérií na prešetrovanie podozrivých poisťných udalostí.

VN

Porovnanie rokov 2010 a 2009 – neživotné poistenie

Ukazovateľ	2010	2009	2010/2009
Počet prešetrených podozrení	911	716	127,2 %
Suma (€)	5 917 802	2 950 991	200,5 %
Priemerná suma na vyšetrovanej PU (€)	6 496	4 121	157,6 %
Suma uchránených hodnôt (€)	3 295 026	1 446 290	227,8 %
% úspešnosti (zo sumy)	58 %	51 %	113,9 %

Lízingový trh v SR rástol o 7 %

Po hlbokom prepade lízingového trhu v roku 2009 nastalo vlni jeho určité oživenie. Spoločnosti združené v Asociácii lízingových spoločností (ALS) zaznamenali v porovnaní s rokom 2009 sedempercentný nárast. Spoločnosť Tatra Leasing pritom udáva, že celý lízingový trh vlni rástol o 4,86 %.

Podľa predsedu predstavenstva ALS Juraja Ebringera však výsledky ani zďaleka nedosahujú rekordné predkrízové roky a ani v ďalšom období nemožno očakávať nárasty v desiatkach

percent, ako to bolo v období konjunktúry. Kríza najviac postihla malých a stredných podnikateľov; predovšetkým autodopravcovia, ktorí zväčša využívajú lízing na zaobstaranie prepravných prostriedkov, sa dostávali do problémov pri plnení svojich záväzkov.

V tomto roku by mal lízingový trh na Slovensku narásť približne o 10 %, pričom bude sústredený najmä na obnovu strojov a zariadení pri veľkých a stredných firmách a obnovu vozidlového parku.

TA





Banky sprísnilli firmám podmienky pre úvery

V dôsledku zlepšujúcej sa situácie v podnikovom sektore na Slovensku sa v poslednom štvrtroku 2010 mierne zvýšil dopyt firiem po úveroch. Napokon, banky podnikom sprísnilli podmienky na získanie týchto prostriedkov. Tento vývoj kopíroval situáciu v celej eurozóne.

„Na strane bánk pretrvávajú obavy z budúceho ekonomického vývoja, ktorá prevážila konkurenčný tlak a prispela k miernemu sprísneniu úverových štandardov pre všetky kategórie podnikov,“ uvádzajú spoločne Ministerstvo financií SR a Národná banka Slovenska v Správe o úverových možnostiach bankového sektora.

Neobnovil sa plošný rast úverov podnikom; nárast financovania bol skôr vo vybraných odvetviach, najmä v dodávke elektriny a plynu, administratívnych, telekomunikačných a informačných službách. Za posledný rok vzrástol celkový objem úverov podnikom iba o 0,4 % a za posledné dva roky o 1,8 %.

TA

Slováci sa učia šetriť si na dôchodok

Viac ako polovica pracujúcich Slovákov začala s prípravou na dôchodok vo veku 34 rokov a pokračujú tak západoeurópsky priemer. Tretina opýtaných zvažuje, že sa na svoj dôchodok začne finančne pripravovať až vo veku 52 rokov. Vyplýva to z výsledkov prieskumu AXA Retirement Scope 2010. „V prípade mladšej a strednej generácie vidieť väčší záujem o prípravu na dôchodok. Medzi vyššími príjmovými skupinami sa na penziu začalo pripravovať dokonca 69 % ľudí priemerne vo veku 34 rokov,“ hovorí Dušan Doliak, generálny riaditeľ AXA ČR a SR, a dodáva: „Slováci sú veľmi naklonení sporeniu a penzijným programom od zamestnávateľov, aby tak preklenuli príjmový deficit v dôchodku.“ Pri jeho kompenzácií uprednostňujú mladšie generácie vlastné úspory, kým starší sa viac spoliehajú na výhody od štátu.

Povedomie o výške budúceho príjmu je veľmi nízke. „Až 73 % Slovákov nevie, aká bude výška ich budúceho dôchodku. Orientačnú predstavu má 23 % obyvateľov. Celkom presne si výšku dôchodku dokážu vypočítať iba 4 % populácie,“ upozorňuje Peter Socha, prevádzkový riaditeľ AXA ČR a SR. Informovanosť rastie úmerne s vekom. Napriek tomu len 40 % obyvateľov, ktorí sú najbližšie k dôchodku, má aspoň predstavu o svojom budúcom príjme. V Európe, s výnimkou Nemecka, je povedomie o príjme v dôchodku tiež veľmi nízke. Prítom až 73 % pracujúcich si myslí, že s odchodom do dôchodku sa automaticky dostavia finančné problémy a rôzne zdravotné obmedzenia.

Prieskum sa uskutočnil v 26 krajinách sveta. Na Slovensku sa realizoval po druhýkrát, a to na reprezentatívnej vzorke 500 pracujúcich osôb vo veku od 25 do 60 rokov a 500 dôchodcov vo veku od 50 do 75 rokov.

GR



Najlepšie OPF a investície roka

Ocenenie Top Fond Slovakia 2010 získal ako najpredávanejší otvorený podielový fond (OPF) v kategórii peňažné fondy Sporo Eurový peňažný fond. „Najpredávanejším podielovým fondom v kategórii dlhopisové fondy bol TAM – Euro dlhopisový plus fond, v kategórii akciové fondy TAM – Európsky akciový fond a v kategórii tzv. ostatných fondov VÚB AM Konzervatívne portfólio fond,“ informoval výkonný riaditeľ Slovenskej asociácie správcovských spoločností (SASS) Ivan Znášik.

Fondom s najlepším pomerom výkonnosti a rizika v kategórii eurové peňažné fondy bol vlni ČSOB Prívátny peňažný fond, v kategórii eurové dlhopisové fondy to bol Allianz Bond Dynamic. Ako fond s najlepším pomerom výkonnosti a rizika v kategórii akciové fondy ocenili KBC Equity Fund Latin America. Fond s najlepším pomerom výkonnosti a rizika v kategórii ostatné fondy za rok 2010 bol Fund Partners CSOB World Tree SKK 1.

Podľa spoločnosti Fincentrum bola investíciou roka 2010 investícia do fondu ING (L) Invest Prestige & Luxe. Rozhodli o tom analýzy, ktoré vyhodnotili spomedzi fondov na pravidelné investovanie ten, ktorý zvolil vlni najlepšiu stratégiu. V prospech holandského akciového fondu hovoril najlepší čistý výnos v pomere k riziku.

TA

naša anketa

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



MILAN REPKA,
riaditeľ, Fincentrum, a. s.

Úroveň dobrého mena našej spoločnosti je na konkurenčnom finančno-sprostredkovateľskom trhu jedným zo základných atribútov úspechu. Pre všetkých účastníkov trhu je kľúčovou úlohou nastaviť procesy tak, aby hodnota a tvorba dobrého mena neboli len marketingovou ak-

tivitou, ale aby sa stali prirodzenou súčasťou denných aktivít pre všetky články danej spoločnosti. To obzvlášť platí v situácii, keď sa po legislatívnych zmenách začala ešte intenzívnejšia diskusia ohľadom spôsobu, ako kultivovať trh na Slovensku.

Procesy treba nastaviť tak, aby bolo vytváranie dobrého mena prirodzenou súčasťou aktivít firmy.

Naša spoločnosť si tieto zásady priniesla na Slovensko už od svojho vzniku, pričom musím zdôrazniť, že serióznosť a orientácia na klienta, ako aj na kvalitu podpory a úroveň starostlivosti o našich kolegov sa nám vždy vyplátili. Vychádzam z poznania, že v obchode platia overené

pravdy. S jednou z nich – že dobré meno je možné stratiť veľmi rýchlo, ale vybudovať veľmi ťažko – sa stotožňujem v plnej miere.

Ako sa hovorí, „ryba smrdí od hlavy“. Preto je naozaj dôležité, aby topmanažéri každej spoločnosti šli príkladom nielen v pracovnom nasadení, ale stali sa nositeľmi dobrého mena ako navonok, tak aj dovnútra spoločnosti. S tým pochopiteľne súvisí nastavenie controllingových procesov.

Nám sa najviac osvedčila serióznosť vzťahov a dodržiavanie aj nepísaných pravidiel a džentlenských dohôd. Na rozdiel od časti konkurencie sa nevyhrážame spolupracovníkom pokutami a nepripravujeme pre nich zmluvy, ktorých ustanovenia sú „úplnou náhodou“ významne nevýhodné pre budúceho spolupracovníka. Pristupujeme k ľuďom s dôverou a zatiaľ sa nám tento prístup vždy len oplatil. Som presvedčený, že aj slovenská realita sa v tomto smere zlepšuje, čomu sa nesmierne teším.

Nové pravidlá v registrácii DPH

Prijímanie alebo poskytovanie služieb a tovarov do iného štátu EÚ

Registračná povinnosť pre DPH pri nákupe tovaru z iného členského štátu EÚ a pri prijímaní a poskytovaní služieb do iného členského štátu EÚ.

Nové pravidlá určenia miesta dodania služieb a podávania súhrnných výkazov platné v Európskej únii od 1. januára 2010 si vyžadujú novú registračnú povinnosť, ktorá je upravená v § 7a zákona č. 222/2004 o dani z pridanej hodnoty v platnom znení (ďalej len ako „zákon o DPH“).

Registrácia pred prijatím služby

Ak zdaniteľná osoba, ktorá nie je platcom DPH (nebolo jej pridelené IČ DPH), prijme službu od poskytovateľa, usadeného v inom členskom štáte, ktorý je platiteľom DPH, pričom miesto dodania služby bude tuzemsko (napr. rakúsky prekladateľ, ktorý je platiteľom DPH, poskytne prekladateľskú službu podnikateľovi, ktorý nie je platiteľom DPH, na Slovensku), je povinná podať žiadosť o registráciu pre daň pred prijatím služby. Do 7 dní od doručenia žiadosti daňový úrad zaregistruje zdaniteľnú osobu pre daň, vydá jej osvedčenie o registrácii a prideli jej IČ DPH.

Ak by si príjemca služby registračnú povinnosť nespĺnil, vystavuje sa riziku dvojitého zdanenia, pretože ak nebude mať pridelené IČ DPH a po-

skytovateľ mu poskytne službu s daňou, zdaniteľná osoba bude povinná daňovému úradu zaplatiť daň ako príjemca služby podľa § 69 ods. 3 zákona. Registračnú povinnosť zdaniteľná osoba nebude mať, ak prijme službu, ktorá je oslobodená od dane v tuzemsku, pretože v tomto prípade nie je povinná platiť daň. Podobne je upravená registračná povinnosť aj v prípade dodania služby do iného členského štátu.

Ak zdaniteľná osoba, ktorej nebolo vydané IČ DPH, poskytuje službu príjemcovi (zdaniteľnej osobe) usadenému v inom členskom štáte, ktorý je povinný platiť daň podľa zákona o DPH platného v členskom štáte, v ktorom je usadený, pričom miesto dodania služby je v inom štáte, ešte pred dodaním služby je povinná sa registrovať pre daň podľa § 7a ods. 2 zákona o DPH.

Zdaniteľná osoba následne poskytne služby v inom členskom štáte pod svojim IČ DPH a príjemca služby bude povinný priznať a zaplatiť daň v tomto členskom štáte. Poskytovateľ služby uvedie hodnotu služieb a IČ DPH príjemcu služieb v súhrnnom výkaze, ktorý je povinný podať v tuzemsku.

Prijímanie tovarov zo zahraničia

Registračná povinnosť sa vzťahuje aj na zdaniteľnú osobu, ktorá nie je platiteľom dane, a právnickú osobu, ktorá nie je zdaniteľnou osobou, ak tieto osoby kupujú tovar v iných členských štátoch, tento tovar je odoslaný alebo prepravený do tuzemska a hodnota kúpených tovarov do-



siahla zákonom určenú hodnotu. Povinnou osobou je zdaniteľná osoba, ktorá nedosiahla zákonom určený obrat na registráciu za platiteľa dane (49 790 eur) a ani sa dobrovoľne neregistrovala za platiteľa dane, a osoba, ktorá je právnickou osobou a súčasne nie je zdaniteľnou osobou; takýmito osobami sú napr. rozpočtové organizácie, politické strany, nadácie, obce.

Osoby, ktoré sú povinné požiadať o registráciu pre daň podľa § 7 zákona o DPH, sa nestanú platiteľmi dane, t. j. nebudú mať právo na odpočítanie dane, ale budú mať iba povinnosť zdaníť nadobudnutie tovaru v tuzemsku z iného členského štátu. Ide o také prípady, ak tieto osoby nadobudnú tovar z iného členského štátu a hodnota tohto tovaru bez dane dosiahne 13 941,45 eura v kalendárnom roku. Pred dosiahnutím tejto hodnoty vzniká povinnosť podať žiadosť o registráciu pre daň. Daňový úrad takejto osobe prideli IČ DPH, ktoré bude používať pri objednávaní tovarov z iných členských štátov. Na základe použitia svojho identifikačného čísla dostane tovar, ktorý bude dodaný do tuzemska od dodávateľa z iného členského štátu bez dane, a daň prizná a zaplatí v tuzemsku.

To znamená, že ak si slovenský podnikateľ, ktorý nie je platiteľom DPH, objedná napríklad u registrovaného platiteľa DPH v Holandsku knižky, ktorých hodnota bez dane dosiahne 13 941,45 eura, ešte pred zrealizovaním nákupu je povinný podať žiadosť o registráciu na svojom daňovom úrade, ktorý mu prideli identifikačné číslo pre daň. Po nákupe tovaru podá miestnemu príslušnému daňovému úradu daňové priznanie a zaplatí daň.

Právo na odpočítanie dane zaplatenej z nadobudnutého tovaru slovenský podnikateľ nemôže uplatňovať, pretože nie je „klasickým“ platiteľom dane, je iba registrovaný pre platenie dane z nadobudnutia tovaru v tuzemsku z iného členského štátu. To znamená, že tovary kúpené v iných členských štátoch po registrácii pre daň sú u neho zdanené (zaplatil daň svojmu daňovému úradu pri nadobudnutí tovaru) obdobne, ako sú zdanené tovary, ktoré kupuje v tuzemsku s daňou, kedy daň platí ako súčasť ceny svojmu dodávateľovi. Avšak neodvádza daň z tovarov a služieb, ktoré podnikateľ dodáva, lebo nie je platiteľom DPH.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum, s. r. o.
Ilustračné foto: SXC



Podnikateľ roka 2010

Podnikateľom roka 2010 Slovenskej republiky sa stal Tomáš Bel, riaditeľ a spoluzakladateľ spoločnosti EXI-sport, s. r. o. „Verím, že nám to prinesie motiváciu a energiu, aby sme išli ďalej a aby sme boli úspešní aj v širšom medzinárodnom meradle,“ povedal košický podnikateľ. Už 5. ročník súťaže tradične zorganizovala spoločnosť Ernst & Young.

Víťazom v kategórii Podnikateľ roka 2010 v oblasti inovácií sa stal Ján Jenča, jeden zo zakladateľov spoločnosti

Monogram Technologies, s. r. o. „Myslím si, že slovenské firmy sú dostatočne inovatívne na to, aby sa uplatnili aj v celosvetovom meradle,“ uviedol k oceneniu. Víťazom v kategórii Začínajúci podnikateľ roka 2010 je Alexander Gramblička zo spoločnosti InterStore.sk. Podľa jeho slov je toto víťazstvo veľký úspech pre celý slovenský trh internetových obchodov.

Predsedom hodnotiacej poroty bol držiteľ ocenenia Podnikateľ roka 2009 SR Michal Štencl zo spoločnosti Sygic, a. s. V porote zasadali aj víťazi súťaže z predchádzajúcich troch rokov Peter Zálesák (NAY, a. s.), Miroslav Trnovský (SkyBau, s. r. o.) a Miroslav Trnka (Eset, s. r. o.). **DU/JF**



Zľava: J. Jenča, A. Gramblička, M. Trnka, Stan Jakubek (vedúci partner E & Y v SR), P. Zálesák, T. Bel a M. Štencl.

Za prepojenie vedy a podnikania

V tomto ročníku súťaže Podnikateľ roka 2010 udelili aj Špeciálne ocenenie poroty za celoživotný prínos k prepojeniu vedy a podnikania, ktorého držiteľom sa stal predseda dozornej rady spoločnosti I.D.C. Holding, a. s., prof. PhDr. Ing. Štefan Kassay, DrSc., člen Európskej akadémie vied a umení v Salzburgu. Svoju pracovnú kariéru začal ako sústružník. Pracovitosťou a neustálym vzdelávaním sa vypracoval na súčasnú riadiacu pozíciu. Okrem pracovných úspechov na podnikateľskom poli získal aj mnohé ocenenia vo vedeckej práci. Napísal 40 monografií a učebníc a vyše stovky odborných článkov.

V súčasnosti prichádza na trh štvrtý zväzok jeho veľkej pentológie Podnik a podnikanie, kde spája prax s teóriou. „Je jasné, že aj malá chyba vychádzajúca z neznalosti napácha obrovské škody a niekedy môže ohroziť aj životy ľudí. Je veľký rozdiel v tom, či vieme a konáme alebo nevieme a skúšame,“ hodnotí Štefan Kassay. Túto publikáciu preto odporúča všetkým riadiacim pracovníkom. **VN**



Štefan Kassay

Ocenenie pre bratov z Walmarku



Bratia Walachovci

Bratia Adam, Mariusz a Valdemar Walachovci zo spoločnosti Walmark, a. s., sa stali víťazmi súťaže Podnikateľ roka 2010 Českej republiky. Víťaz bude mať šancu stretnúť sa v súťaži o titul svetového podnikateľa roka v Monte Carle. Walachovci pôvodne v roku 1990 zakladali firmu s cieľom podnikat' s počítačmi, ale s otvorením trhov sa objavili ďalšie možnosti. V rámci firmy Walmark tak založili divíziu nápojov (značka Relax), farmaceutickú divíziu (vyrába predovšetkým

výživové doplnky a lieky) a tretia bola divízia poľnohospodárskych produktov. Neskôr sa rozhodli sústrediť sa len na farmaceutickú divíziu a dnes je Walmark najväčším výrobcom a distribútorom výživových doplnkov, vitamínov a voľne predajných liekov v strednej a východnej Európe, kde pôsobí prostredníctvom svojich dcérskych spoločností – na Slovensku, v Poľsku, Maďarsku, Rumunsku, Bulharsku, v Litve, Lotyšsku a vo Francúzsku. Zamestnáva celkom 850 ľudí a svoje výrobky exportuje do viac ako 30 krajín. **VN**

Dôvera v euro sa zvýšila

Komplikovaná finančná situácia v eurozóne neotriasla dôverou podnikov na Slovensku v spoločnú európsku menu. V porovnaní s rokom 2009 sa ich dôvera dokonca zvýšila. Vyplýva to z pravidelného prieskumu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory medzi svojimi členmi za rok 2010. „Až 76 % respondentov odpovedalo kladne na otázku týkajúcu sa pozitívneho a efektívneho vplyvu eura na stabilitu podnikateľského prostredia. To je o 17 % viac ako v prieskume z roku 2009, a to aj napriek ťažkostiam, ktorými euro v roku 2010 prechádzalo. Negatívne vníma spoločnú menu len 5 % podnikateľov, čo je o 10 % menej ako v predchádzajúcom prieskume,“ povedal predseda SOPK Peter Mihók. Prieskum ďalej ukázal, že až 52 % firiem v záujme prežitia a efektívneho fungovania zoštíhlilo v čase recesie svoju výrobu. Viac ako štvrtina podnikov posilnila svoje marketingové aktivity za cenu vyšších nákladov. „Rozhodujúca správa však je, že 25 % podnikov sa zameralo na inovácie, pretože pochopili, že na trhy treba ísť s niečím novým,“ podotkol Mihók. **TA**

Program Moja Firma zabil

Spoločnosť Telefónica O2 Slovakia zvýšila po zavedení programu O2 Moja Firma od septembra 2010 svoj tržový podiel v segmente živnostníkov a malých a stredných firiem z 8 % na 11 %. „Názor z minulých rokov o tom, že podnikatelia si k podnikateľskému programu žiadajú aj mobilný telefón, sa nám nepotvrdil. Základnými kritériami pri výbere ponuky sa podľa našich skúseností stali flexibilita, kontrola a hodnota za vynaložené peniaze,“ uviedol John McGuigan, generálny riaditeľ spoločnosti Telefónica O2 Slovakia. **TS**

Najviac živnostníkov podniká v obchode

Počet živnostníkov na Slovensku sa vlni mierne znížil. K 31. decembru 2010 podnikalo v SR spolu 384 202 živnostníkov, čo bolo o 3 674 menej ako v roku 2009. Najviac živnostníkov na Slovensku podnikalo vlni v oblasti obchodu, v stavebníctve a priemyselnej výrobe. V porovnaní s rokom 2009 sa tak toto zastúpenie nezmenilo. Ich počet však medziročne mierne klesol v každej kategórii. K 31. decembru 2010 podnikalo v obchode spolu 105 301 živnostníkov, v stavebníctve 88 260 živnostníkov a v priemyselnej výrobe podnikalo 62 333 živnostníkov. **TA**

Ako si účinne zabezpečiť pohľadávky II.

Posilnenie záväzku ručením ďalšej osoby a dohodnutím zmluvnej pokuty

V predchádzajúcom čísle sme sa zaoberali tým, ako sú kodifikované zabezpečovacie inštitúty v zákonoch a bankovou zárukou. Ďalšími možnosťami zabezpečenia pohľadávky sú ručenie a dohodnutie zmluvnej pokuty.

aj nepeňažný záväzok. V prípade nepeňažného záväzku však na rozdiel od bankovej záruky nedochádza k peňažnému plneniu zo strany ručiteľa, ale k splneniu nepeňažného záväzku ručiteľom (napr. v stavebníctve ručiteľ, ktorý podniká v oblasti stavebníctva ako dlžník, môže vykonať stavebné práce namiesto dlžníka).

Ručenie možno zabezpečiť celý záväzok alebo aj len jeho časť (napr. do určitej výšky). Ak je ručením zabezpečená iba časť záväzku, neznižuje sa rozsah ručenia čiastočným plnením záväzku, ak záväzok zostáva nesplnený vo výške, v akej je zabezpečený ručením.

Ručenie možno zabezpečiť len platný záväzok

dlžníka alebo jeho časť. Vzniku ručenia však nebráni, ak záväzok dlžníka je neplatný len pre nedostatok spôsobilosti dlžníka brať na seba záväzky, o ktorom ručiteľ v čase svojho vyhlásenia o ručení vedel.

Ručenie možno zabezpečiť aj záväzok, ktorý vznikne v budúcnosti alebo ktorého vznik závisí od splnenia podmienky. Ručiteľský záväzok nepredstavuje abstraktný záväzok ako banková záruka, ale ide o akcesorický záväzok, ktorý je naviazaný na hlavný záväzok (záväzok, ktorý zabezpečuje).

Ručenie zaniká zánikom záväzku, ktorý ručenie zabezpečuje. Ručenie však nezaniká, ak

Ručenie

Ručenie predstavuje záväzok ručiteľa (osoby odlišnej od dlžníka) spočívajúci v povinnosti ručiteľa uspokojiť veriteľa, ak dlžník voči nemu nesplní určitý záväzok. Tento záväzok vzniká na základe písomného vyhlásenia ručiteľa adresovaného veriteľovi. Ručením sa posilňuje záväzok dlžníka. Ručenie môže vzniknúť aj bez súhlasu dlžníka, väčšinou však k ručiteľskému vyhláseniu dôjde na podnet/žiadosť dlžníka (napríklad ak zo zmluvy medzi dlžníkom a veriteľom vyplýva povinnosť dlžníka zabezpečiť ručenie).

Na rozdiel od bankovej záruky ručiteľ v zásade nepožaduje poplatok alebo zloženie zábezpeky za poskytnutie ručenia. V obchodno-záväzkových vzťahoch však medzi ručiteľom a dlžníkom existuje určitý vzťah, pre ktorý sa ručenie poskytne. Ručiteľ môže byť napríklad jediným spoločníkom dlžníka, ktorý je spoločnosťou s ručením obmedzeným s minimálnym základným imanom. Veriteľ v takýchto prípadoch môže mať obavy vstúpiť do zmluvného vzťahu s takýmto dlžníkom (najmä ak ide o kontrakt väčšej hodnoty) z dôvodu, že tento dlžník si v budúcnosti nebude môcť plniť riadne svoje záväzky. Veriteľ preto môže požadovať ručenie od spoločníka dlžníka (resp. inej osoby zo skupiny, do ktorej patrí dlžník), ktorý je napríklad na trhu už dlhšie, je solventný a riadne si plní svoje záväzky. Ručenie môžu poskytnúť aj neprepojení podnikatelia, napríklad pri spoločnom projekte.

Ručiteľ možno aj prácou

Ručenie možno zabezpečiť tak peňažný, ako



záväzok zanikol pre nemožnosť plnenia dlžníka a záväzok je splniteľný ručiteľom alebo pre zanik právnickej osoby, ktorá je dlžníkom. V prípade ručenia poskytnutého len podľa zákona č. 40/1964 Zb., Občiansky zákonník, v znení neskorších predpisov (ďalej len „Občiansky zákonník“) však ručenie nevznikne, ak záväzok dlžníka je neplatný pre nedostatok spôsobilosti dlžníka brať na seba záväzky, a vždy zanikne,

Ručiteľ nepožaduje poplatok za poskytnutie ručenia.

ak zanikne záväzok dlžníka.

Veriteľ si môže uplatniť splnenie zabezpečeného záväzku od ručiteľa len v prípade, že dlžník si nesplní svoj záväzok v primeranej dobe po tom, čo ho na to veriteľ písomne vyzve. Takáto predchádzajúca výzva však nie je potrebná, ak ho veriteľ nemôže uskutočniť (napr. z dôvodu, že dlžník – právnická osoba – zanikol) alebo ak je nepochybné, že dlžník svoj záväzok nesplní (napr. pri vyhlásení konkurzu alebo reštrukturalizácii); pri ručení len podľa Občianskeho zákonníka je však potrebné takúto výzvu dlžníkovi vždy uskutočniť.

Práva ručiteľa

Na rozdiel od bankovej záruky ručiteľ môže voči veriteľovi uplatniť všetky námietky, na ktorých uplatnenie je oprávnený dlžník, a použiť na započítanie pohľadávky dlžníka voči veriteľovi, ak na započítanie by bol oprávnený dlžník, keby veriteľ vymáhal svoju pohľadávku voči nemu. Ručiteľ môže použiť na započítanie aj svoje pohľadávky voči veriteľovi. Vzhľadom na túto skutočnosť nie je možné zneužiť ručenie zo strany veriteľa tak, ako to je pri bankovej záruke. Ručiteľ a veriteľ sa však môžu dohodnúť, že ručiteľ bude môcť uplatniť len také námietky, ktoré vyplývajú z ručiteľského vyhlásenia. Ručiteľ je povinný uplatniť voči veriteľovi všetky námietky, ktoré môže voči nemu uplatniť dlžník a ktoré mu dlžník oznámil.

Ak ručiteľ uspokojí veriteľa bez vedomia dlžníka, resp. neuplatní námietky, ktoré mu oznámi dlžník, dlžník môže následne uplatniť voči ručiteľovi všetky námietky, ktoré bol oprávnený uplatniť voči veriteľovi, keby od neho veriteľ splnenie vymáhal; dlžník však nemôže voči ručiteľovi uplatniť námietky, na ktoré dlžník ručiteľa neupozornil bez zbytočného odkladu po doručení správy, že veriteľ uplatnil nároky z ručenia. Ak ručiteľ uplatní voči veriteľovi neúspešné námietky, ktoré mu oznámil dlžník, dlžník je povinný nahradiť ručiteľovi náklady, ktoré mu tým vznikli.

Z vyššie uvedeného vyplýva, že v prípade sporu medzi dlžníkom a veriteľom o oprávnenosti nároku veriteľa voči dlžníkovi (ktorý sa následne premietne cez námietky i do sporu medzi ručiteľom a veriteľom) veriteľ nezíska plnenie



z tohto zabezpečovacieho prostriedku okamžite, pričom, ak nakoniec nedôjde k dohode, si veriteľ bude musieť uplatniť svoje práva súdnou cestou. Pri ručení je teda oslabená preventívna funkcia (ktorá výrazne pôsobí pri bankovej záruke), pritom výrazne pôsobí uhradzovacia funkcia (v prípade solventného ručiteľa).

Ručiteľov môže byť viac

Za záväzok dlžníka sa môže zaručiť aj viac ručiteľov, pričom každý z nich zodpovedá za celý záväzok. Ak si veriteľ uplatní svoje právo z ručenia len voči jednému z ručiteľov, mohol by tento ručiteľ požadovať od ostatných ručiteľov, aby ho zbavili tohto záväzku podľa ich podielov, resp. ak už veriteľa uspokojil, aby mu poskytli

Ručením možno zabezpečiť tak peňažný, ako aj nepeňažný záväzok.

náhradu podľa ich podielov.

Ručiteľ, ktorý splní záväzok, za ktorý ručí, nadobúda voči dlžníkovi práva veriteľa a je oprávnený požadovať všetky doklady a pomôcky, ktoré má veriteľ a ktoré sú potrebné na uplatnenie nároku voči dlžníkovi.

Pri ručení podľa Občianskeho zákonníka je ručiteľ oprávnený plnenie odoprieť, pokiaľ veriteľ zavinil, že pohľadávku nemôže uspokojiť dlžník. Napriek tomu, že zákon č. 513/1991 Zb., Obchodný zákonník, v znení neskorších predpisov (ďalej len „Obchodný zákonník“) neobsahuje túto možnosť, domnievam sa, že v prípade, ak veriteľ zámerne zmarí uspokojenie pohľadávky dlžníkom, ručiteľ by mohol odoprieť plnenie aj z ručenia podľa Obchodného zákonníka.

jenie pohľadávky dlžníkom, ručiteľ by mohol odoprieť plnenie aj z ručenia podľa Obchodného zákonníka.

Pri postúpení pohľadávky, ktorá je zabezpečená ručením, ručenie nezaniká, ale trvá naďalej. Prípadné uznanie dlhu dlžníkom pôsobí i voči ručiteľovi, pokiaľ ide o plynutie premlčacej doby; pri ručení podľa Občianskeho zákonníka má toto uznanie dlhu tieto účinky len vtedy, ak ručiteľ vysloví súhlas s týmto uznaním.

Pokuta za porušenie zmluvy

Zmluvná pokuta predstavuje významný zabezpečovací prostriedok, ktorý pôsobí najmä cez svoju preventívnu (sankčnú) funkciu. Zmluvná pokuta je pokutou dohodnutou medzi zmluvnými stranami výlučne pre prípad porušenia zmluvnej povinnosti. Nie je prípustné dohodnúť si zmluvnú pokutu aj pre prípad využitia práva druhej zmluvnej strany, ako napr. pre prípad výpovede zmluvy pred určitou dohodnutou dobou jej trvania.

Dohoda o zmluvnej pokute nemusí byť obsiahnutá priamo v hlavnej zmluve, ktorá obsahuje povinnosti, ktoré sú zabezpečené zmluvnou pokutou, ale môže predstavovať samostatnú zmluvu. Zmluvná pokuta musí byť dohodnutá písomne. Na požiadavku písomnej formy treba pamätať aj pri zmluvách, ktoré sa uzatvárajú v ústnej forme; v takom prípade písomná dohoda o zmluvnej pokute bude predstavovať samostatnú zmluvu.

Zrozumiteľne a určito

Zmluvnou pokutou môže byť zabezpečená tak peňažná, ako aj nepeňažná povinnosť. Zmluvná pokuta musí byť dojednaná zrozumiteľne a určito; musí z nej byť zrejmé, aké povinnosti (a čo je

ich obsahom) sú zabezpečené zmluvnou pokutou. V praxi bývajú dojednania o zmluvnej pokute často neplatné práve pre tento nedostatok. V dojednaní o zmluvnej pokute musí byť určená výška pokuty alebo určený spôsob jej určenia, pričom nie je podstatné, aby výška zmluvnej pokuty musela byť určená k momentu porušenia zmluvnej povinnosti; podstatné je, aby sa dala určiť jej výška kedykoľvek po jej vzniku, pričom táto výška sa môže časom i meniť (napr. zmluvná pokuta sa bude postupne zvyšovať až do doby splnenia povinnosti, ktorú táto pokuta zabezpečuje).

Pre prípad zabezpečenia peňažnej povinnosti môže byť spôsob určenia zmluvnej pokuty podobne ako úrok z omeškania (napr. zmluvná pokuta vo výške 0,05 % zo sumy, s ktorou je dlžník v omeškaní, a to za každý deň omeškania); úrok z omeškania nie je takouto zmluvnou pokutou dotknutý. Vhodným dojednaním pri zmluvných pokutách je aj maximálna výška, do ktorej sa môžu zmluvné pokuty akumulovať a ktorá teda nemôže byť prekročená.

Zaplatením zmluvnej pokuty nezaniká povinnosť splniť záväzok, ktorý je zmluvnou pokutou zabezpečený. Zmluvné strany sa však môžu dohodnúť, že zaplatením zmluvnej pokuty zanikne aj zabezpečený záväzok.

Pokuta a náhrada škody

Zmluvná pokuta predstavuje aj paušalizovanú náhradu škody spôsobenú porušením zabezpečenej povinnosti. Zmluvná pokuta teda plní aj reparačnú funkciu. Právo na zmluvnú pokutu však vznikne aj vtedy, ak žiadna škoda nevznikne.

Pri dojednaní zmluvnej pokuty však treba mať na zreteli, že pri dojednaní zmluvnej pokuty si veriteľ nebude môcť uplatniť právo na náhradu škody, a to ani vtedy, ak výška škody presiahne výšku zmluvnej pokuty. Paradoxne, práve z tohto dôvodu môže byť zmluvná pokuta využívaná dlžníkmi, ktorí takto dokážu jednoducho limitovať svoju zodpovednosť za škodu (limitácia zodpovednosti za škodu pred jej vznikom je v občianskoprávných vzťahoch inak vylúčená a v obchodnoprávných vzťahoch je inak jej limitácia pred porušením povinnosti sporná), a to dohodnutím nízkej zmluvnej pokuty. Pri dojednaní zmluvnej pokuty preto veriteľ musí zvážiť, aká škoda mu môže vzniknúť porušením povinnosti, ktorú chce zabezpečiť zmluvnou pokutou. Uvedené platí o to viac v prípadoch, kde je stanovený maximálny strop zmluvných pokút. Zmluvné strany sa však môžu dohodnúť, že zmluvnou pokutou nie je dotknuté právo na náhradu škody ako celok (t. j. platí sa aj zmluvná pokuta, aj celá spôsobená škoda) alebo že právo na náhradu škody prevyšujúcu výšku zmluvnej pokuty nie je dotknuté. Toto však treba výslovne dohodnúť, na čo sa v praxi často zabúda, resp. zmluvné strany si to neuvedomujú.

Na rozdiel od náhrady škody pri zmluvnej pokute nie je možné uplatniť žiadne liberačné dôvody. Okolnosti vylučujúce zodpovednosť ne-

majú vplyv na povinnosť platiť zmluvnú pokutu, t. j. povinnosť zaplatiť zmluvnú pokutu vznikne aj v prípade porušenia/nesplnenia zabezpečenej povinnosti v dôsledku nepredvídateľnej a neodvrátiteľnej prekážky brániacej v splnení zabezpečenej povinnosti. Zmluvné strany sa však môžu dohodnúť, že tieto okolnosti vylučujúce zodpovednosť budú taktiež vylučovať vznik práva na zaplatenie zmluvnej pokuty alebo že povinnosť zaplatiť zmluvnú pokutu vznikne iba

Pri dojednaní zmluvnej pokuty si veriteľ nebude môcť uplatniť právo na náhradu škody.

v prípade zavineného porušenia zmluvnej povinnosti (ako to je v prípade zmluvnej pokuty podľa Občianskeho zákonníka, ak nie je dohodnuté inak), resp. iba v prípade úmyselného porušenia zmluvnej povinnosti. Vyššie uvedené skutočnosti sa môžu použiť rozdielne pre jednotlivé povinnosti zabezpečené zmluvnou pokutou.

Výška pokuty

Pri určovaní výšky zmluvnej pokuty treba zohľadniť jednak prípadnú škodu, ktorá hrozí veriteľovi, a jednak jej preventívny charakter, t. j. jej výška by mala byť dostatočne vysoká, aby motivovala dlžníka splniť si zabezpečenú povinnosť. Zmluvná pokuta však nesmie byť neprimerane vysoká. Neprimerane vysokú zmluvnú pokutu môže súd znížiť s prihliadnutím na hodnotu a význam zabezpečovanej povinnosti, a to až do výšky škody, ktorá vznikla do doby súdneho rozhodnutia porušením zmluvnej povinnosti, na ktorú sa vzťahuje zmluvná pokuta; ak však zmluvná pokuta vylučuje náhradu ško-

dy, veriteľ si môže uplatniť náhradu škody, ktorá vznikne neskôr, a to až do výšky pôvodnej zmluvnej pokuty. Napriek tomu, že ide o oprávnenie súdu, toto oprávnenie v sebe zahŕňa i povinnosť uplatniť toto oprávnenie v prípade neprimerane vysokej zmluvnej pokuty. Berúc však do úvahy, že zmluvné strany by mali vstupovať do obchodno-zväzkových vzťahov s odbornou starostlivosťou a že zmluvná pokuta sa uplatní len v prípade porušenia zmluvnej povinnosti, na ktorú dlžník dobrovoľne pristúpil, aplikácia tohto moderačného oprávnenia by mala byť výnimočná a vyžaduje si starostlivé zváženie všetkých okolností.

Pre úplnosť je potrebné zdôrazniť, že moderačné oprávnenie sa môže aplikovať len na neprimerane vysokú zmluvnú pokutu, nestačí, aby zmluvná pokuta bola vysoká. Právo moderať zmluvnú pokutu až do 31. 12. 2007 platilo len pre obchodno-zväzkové vzťahy podľa Obchodného zákonníka. Pokiaľ išlo o neprimerane vysoké zmluvné pokuty spravujúce sa výlučne Občianskym zákonníkom, tieto zmluvné pokuty boli neplatné ako celok pre rozpor s dobrými mravmi. Od 1. 1. 2008 neprimerane vysoká zmluvná pokuta podľa Občianskeho zákonníka nie je neplatná, ale túto zmluvnú pokutu môže súd znížiť s prihliadnutím na hodnotu a význam zabezpečovanej povinnosti, pričom, ak veriteľ nie je oprávnený požadovať náhradu škody spôsobenej porušením zabezpečenej povinnosti, súd prihliadne aj na výšku škody, ktorá porušením povinnosti vznikla, a na to, o koľko zmluvná pokuta presahuje rozsah vzniknutej škody. Moderačné oprávnenie súdu zmluvné strany nemôžu vylúčiť.

Mgr. Michal Zeman
advokát Advokátskej kancelárie
Zárecký Zeman Ďurišová
Ilustračné obrázky: SXC, TASR



Nové vedenie v IDS Scheer



Novým Managing Directorom spoločnosti IDS Scheer Slovakia sa od 1. 2. 2011 stal Lubomír Gabriel, ktorý pôsobil v spoločnosti od r. 2001 vo funkcii Consulting & Services Director.

Na základe organizačných zmien, ktoré v spoločnosti prebehli v súvislosti s akvizíciou spoločnosti IDS Scheer spoločnosťou Software AG, bude Lubomír Gabriel zastávať aj funkciu Vicepresident GCS/Sales. Jeho hlavnou úlohou bude naštartovať predaj jedného z nosných produktov v portfóliu Software AG, integračného nástroja webMethods, zároveň udržať pozíciu lídra nástroja ARIS na slovenskom trhu a pozíciu lídra spoločnosti IDS Scheer Slovakia v oblasti implementácie SAP riešení.

Doterajší Managing Director spoločnosti Jaroslav Zamborský, ktorý viedol spoločnosť od jej vzniku v r. 1995, odchádza z uvedenej funkcie a z funkcie konateľa spoločnosti na vlastnú žiadosť, ale v spoločnosti ostáva naďalej ako externý poradca vo funkcii Strategic Sales & Business Development. VN

Zmeny v Slovenských elektrárnach

Mimoriadne valné zhromaždenie Slovenských elektrární, a. s., vo februári vymenovalo Rastislava Antala za nového člena predstavenstva (nahradil Viliama Kupca) a za nových členov dozornej rady akcionári zvolili Róberta Mistriku a Jána Marušinca, ktorí vymenili Eduarda Strýčka a Milana Škultétyho. Mistrík sa stal zároveň predsedom dozornej rady SE. Zmeny inicioval Fond národného majetku SR.

Akcionári Slovenských elektrární sú taliansky energetický koncern Enel s podielom 66 % a štát prostredníctvom FNM, ktorý vlastní zvyšných 34 % akcií. TA

Riaditeľ firemných centier SLSP

Novým riaditeľom odboru firemných centier v Slovenskej sporiteľni sa stal Miloš Toman, ktorý prišiel z Českej sporiteľne, kde pôsobil 9 rokov. Bankovú kariéru začal v roku 1995 v pražskej Bank Austria Credistanstalt.

M. Toman je absolventom Katedry financií a bankovníctva Vysoké školy ekonomickej v Prahe. Firemné centrá sú obchodné miesta banky zodpovedné za komplexnú obsluhu malých a stredných firemných klientov, pričom za takých sa považujú firmy s ročným obrátom od 1 mil. eur do 50 mil. eur. Slovenská sporiteľňa má celkovo 9 firemných centier v 18 mestách na Slovensku. VN

Zmena v ČSOB Stavebnej sporiteľni

Novým členom predstavenstva ČSOB Stavebnej sporiteľne je Branislav Katreniak. Zároveň bude pôsobiť aj vo funkcii vrchného riaditeľa pre obchod. Branislav Katreniak prichádza do ČSOB Stavebnej sporiteľne z Poštovej banky, kde od januára 2009 zodpovedal za riadenie pobočkovej siete spoločnosti. Bohaté manažérske skúsenosti získal v spoločnostiach GE Money SK (2000 – 2007) a HSBC Bank na Slovensku (2007 – 2008), v ktorých pôsobil vo vrcholných funkciách. Branislav Katreniak nahradil vo funkcii vrchného riaditeľa pre obchod Martina Čubu. VN



Segmentový manažér METRO C&C



Novým HoReCa Segment Managerom spoločnosti METRO Cash & Carry Slovakia sa stal Petr Stádník, medzinárodne úspešný šéfkuchár a gastronomický manažér, držiteľ mnohých ocenení. Na konte má 16-ročnú prax v rade svetových gastronomických podnikov vrátane päťhviezdičkových hotelov a michelinských reštaurácií.

Na novom pôsobisku bude mať Petr Stádník na starosti profesionálny servis pre zákazníkov zo segmentu HoReCa, kam patria napríklad kuchárske školenia a poradenské služby v oblasti profesionálnej gastronómie. Ďalšou náplňou práce Petra Stádníka bude posilnenie pozície vlastnej značky METRO HoReCa Select a konceptu kávy Rioba v profesionálnej gastronómii. Na jar štartujú pod jeho vedením kuchárske tréningy v novej podobe. Účastníci tu budú sami aktívne variť v spoločnosti dvojice skúsených šéfkuchárov z HoReCa tímu METRA, keď Petra Stádníka vždy doplní ďalší kolega. VN

Logica: riaditeľ divízie Telco

Spoločnosť Logica, dodávateľ IT služieb a konzultácií, vymenovala za riaditeľa divízie Telco Antona Štupáka (40). V rámci regiónu strednej a východnej Európy bude zodpovedný za aktivity v oblasti telekomunikácií.

Štúdium absolvoval na STU v Bratislave. Profesionálnu kariéru začal v spoločnosti Alcatel ako obchodný manažér zodpovedný za vybudovanie partnerskej predajnej štruktúry. Partnerskému predaju v oblasti telekomunikácií sa venoval aj



počas dlhoročného pôsobenia vo firme Nextira One. V roku 2004 sa stal Account Managerom pre telekomunikácie v slovenskej pobočke Logica. Vo februári 2009 nastúpil v Oracle Slovensko na post vedúceho obchodného tímu, kde zodpovedal za predaj technologických i aplikačných produktov a služieb Oracle zákazníkom z odvetvia telekomunikácií. VN

Posila do Student Agency

Student Agency posilnila obchodný tím na Slovensku o novú obchodnú riaditeľku, ktorou sa stala Adriana Brolová. Do bratislavskej pobočky prišla zo spoločnosti PI Power International patriacej pod skupinu Meinl. V rokoch 2005 – 2008 pôsobila ako Quality Manager Customer Care v americkej počítačovej firme Dell. Zároveň viac ako 12 rokov pôsobila vo viacerých spoločnostiach v oblasti cestovného ruchu (1993 – 2005), z toho desať rokov vo funkcii riaditeľky. VN

Šéf českej pobočky SAS



Spoločnosť SAS Institute, ktorá je svetovým dodávateľom riešení a služieb Business Analytics, predstavila nového generálneho riaditeľa českej pobočky. Jan Medřický prichádza do SAS-u s viac ako desaťročnými skúsenosťami z odboru zo spoločností Oracle, NCR, Informatica a Sybase. Absolvoval štúdium manažmentu, ekonomiky, anglického jazyka a psychológie v Národnom vzdelávacom inštitúte v Prahe a vyštudoval tiež Policajnú akadémiu v Prahe, ktorú zakončil diplomovou prácou na tému Počítačová kriminalita a jej trendy. VN

Obchodný manažér HEJ.sk

Tomáš Braverman sa od 1. februára 2011 podieľa na obchodných aktivitách najväčšieho internetového obchodu v SR – HEJ.sk. Vyštudoval Vysokú školu ekonomickú v Prahe so zameraním na medzinárodný obchod a anglo-americké štúdiá. Už od mladosti ho bavila cudzie jazyky, ktoré v priebehu štúdia aj vyučoval. Po štúdiu na vysokej škole mal možnosť zaradiť sa do tímu Úradu vlády ČR organizujúceho predsedníctvo Českej republiky v Rade EÚ, kde mal na starosti zástupcov médií. Do spoločnosti Kasa.cz nastúpil v druhej polovici roku 2009, kde mal najskôr na starosti VIP zákazníkov za hranicami Českej republiky, neskôr sa staral o aktivity v Nemecku a Poľsku (Eukasa.de, Eukasa.pl). VN



Zelená pre dve atómy v Poľsku

Úrad poľského premiéra vo februári oznámil, že vláda schválila návrhy zákonov, ktoré vytvoria právny a regulačný rámec pre budúci jadrový program krajiny. Zákony musí ešte schváliť parlament, kde má však vláda väčšinu. Varšava očakáva, že parlament by mohol rozhodnúť do konca júna.

Poľsko plánuje postaviť dve jadrové elektrárne a stále dúfa, že prvá z nich by mohla začať fungovať už v roku 2020, aj keď reálnejší termín je rok 2022. Nástup jadrovej energetiky v Poľsku je súčasťou plánov Poľska znížiť súčasnú vysokú závislosť od dovozu energií z Ruskej federácie. **TA**

Pobaltie chce byť tiež v sieti EÚ

Premiéri troch pobaltských štátov v polovici februára v spoločnom liste vyzvali Európsku úniu, aby im pomohla spojiť ich elektrickú sieť s prenosovou sústavou členských krajín Únie. Litva, Lotyšsko a Estónsko sú totiž 20 rokov od vyhlásenia nezávislosti a napriek členstvu v EÚ a NATO ešte stále súčasťou ruskej elektrickej siete. Premiéri pobaltských republík preto žiadajú Brusel, aby im pomohol odstrániť



tento problém a začleniť sa do prenosovej sústavy Európskej únie.

Brusel už poskytol financie na štúdiu o realizácii spojenia a sľúbil, že ukončí „energetickú izoláciu“ Litvy, Lotyšska a Estónska. Pobaltské krajiny majú len jednu priamu prípojku na energetický systém EÚ, a to cez Estónsko na elektrickú sieť Fínska. Litva chce do roku 2016 vybudovať aj spojenie so Švédskom a Estónsko druhú prípojku na fínsku sieť.

Prepojenie na rozvodovú sústavu EÚ je možné zabezpečiť aj cez Litvu do Poľska. Na plánoch tohto projektu sa už začalo pracovať. Rusko je jediným dodávateľom plynu do pobaltských republík a hlavným dodávateľom elektriny do regiónu od konca roka 2009, keď Litva musela odstaviť zastaranú jadrovú elektrárňu Ignalina. **TA**

Pripravujú odborníkov pre jadrové elektrárne

Pripravu vybraných a odborne spôsobilých zamestnancov Slovenských elektrární v lokalitách jadrových elektrární podľa atómového zákona zabezpečí v rokoch 2011 a 2012 za 5,5 milióna eur bez DPH spoločnosť VUJE, Trnava. VUJE, a. s., je jedinou spoločnosťou v SR, ktorá má povolenie Úradu jadrového dozoru SR na odbornú prípravu zamestnancov podľa zákona o mierovom využívaní jadrovej energie. Spoločnosť je zároveň jediným prevádzkovateľom plnorozsahového simulátora V2, potrebného pre odbornú prípravu zamestnancov.

VUJE, a. s., vznikla v apríli 1994. Predmetom jej činnosti je najmä výskumná a vývojová činnosť v oblasti jadrovej energetiky, ako aj inžinierska činnosť v oblasti hodnotenia bezpečnosti, spoľahlivosti a efektívnosti prevádzky v etapách spúšťania, vlastnej prevádzky a vyradovania zdrojov energie a tepla.

Slovenské elektrárne, a. s., Bratislava sú najväčším výrobcem elektriny na Slovensku a dru-



hým najväčším výrobcem elektriny v strednej a východnej Európe. Po ukončení privatizácie v apríli 2006 Enel S.p.A. kontroluje 66 % spoločnosti a zvyšných 34 % vlastní Fond národného majetku SR, ktorého akcionárske práva vykonáva Ministerstvo hospodárstva SR. **TA**

Úspešná previerka v Mochovciach

V atómovej elektrárni Mochovce sa konala koncom januára medzinárodná partnerská previerka Svetovej asociácie jadrových prevádzkovateľov (WANO). Na požiadanie Slovenských elektrární, člena skupiny Enel, ju organizovalo Moskovské centrum WANO a jej hlavným cieľom bolo preveriť plnenie opatrení vedúcich k zlepšeniam odporúčaným v záverečnej správe z previerky WANO z roku 2009.

„Preverili sme opatrenia odporúčené počas predchádzajúcej previerky a môžeme povedať, že pokrok v ich implementácii je uspokojivý. Našli sme jednoznačný dôkaz, že jadrová bezpečnosť je pre elektrárne prioritou. Bezpečnosť a prevádzkové výsledky Mochoviec sú výborné. Naš tím je presvedčený, že tieto dobré výsledky bezpečnosti bude dosahovať aj v budúcnosti,“ konštatoval vedúci šesťčlenného tímu preverovateľov WANO István Radnoti



z maďarskej AE Pakš. Medzinárodné previerky atómových elektrární, či už WANO alebo Medzinárodnej agentúry pre atómovú energiu (MAAE), sa vykonávajú raz za 2 až 3 roky. **TA**

Foto: TASR

Energetické prepojenie skupiny V4+



Do októbra tohto roku by mali byť hotové plány na energetické prepojenie skupiny krajín V4+. Pracovná skupina založená v predvečer summitu EÚ o energetike pozostáva zo zástupcov Bulharska, Českej republiky, Maďarska, Poľska, Rumunska a Slovenska.


Projektantské práce sa začnú v troch podskupinách – zvlášť pre plyn, elektrickú energiu i ropu. Z deviatich prioritných projektov, vytypovaných EÚ, prechádzajú cez Slovensko – plynové prepojenie sever – juh a spojenie elektrizačných prenosových sústav strednej a východnej Európy. Slovensko bude mať čoskoro otvorený plynový koridor smerom na juh, keďže už s Maďarskom na vládnej úrovni prepojenie dohodnuté má, zostáva mu tak už len dobudovanie spoločnej infraštruktúry s Poľskom. Pozvanie byť súčasťou pracovnej skupiny dostalo aj Chorvátsko, ktoré bude zatiaľ pozorovateľom a zrejme sa pridá do nej po očakávanom vstupe do Únie. **TA**



Výroba kolektorov v Žiari nad Hronom.

Kolektory zo Žiaru na streche sveta

Nepál sa stal 46. krajinou, v ktorej inštalovali slnečné kolektory z produkcie ich najväčšieho slovenského výrobcu firmy Thermo Solar zo Žiaru nad Hronom. Vyše 100 štvorcových metrov štandardných plochých kolektorov typu TS 300 bolo umiestnených na rovnej streche

budovy nepálskeho výrobcu liečiv Deurali Jan-ta Pharmaceuticals v hlavnom meste krajiny Káthmandu. Slnečné kolektory ohrievajú vodu, ktorá sa následne využíva v klimatizačnom systéme  obných a skladovacích priestorov firmy. **TS**

Izraelský boom alternatívnej energie

Zatiaľ čo v roku 2006 bolo v Izraeli približne 120 firiem, ktoré sa zaoberali „zelenými“ technológiami, odvtedy ich rovnaký počet pribúda každý rok. Sú pripravené plány od obrovských polí zo solárnych panelov, schopných vyrobiť až stovky megawattov, až po menšie projekty, ktoré by poskytli niekoľko kilowattov elektriny pre malé dediny.

Izrael so 7,5 milióna obyvateľov sa rozhodol pripraviť na časy, keď budú vyčerpané zásoby uhlia a ropy, aj inak. Nový projekt s názvom Project Better Place chce na budúci rok otvoriť sieť sta-

nic, v ktorých bude možné dobíjať elektrické automobily. Má ísť o najrozsiahlejšiu sieť na svete. Ďalší z projektov už testovala Firma Innovatech. Ide o systém generátorov inštalovaných pod cestami, ktoré sú schopné prevádzať váhu a pohyb prechádzajúcich áut na elektrický prúd. Vedci tvrdia, že na kilometer takejto trasy sa vyrobí elektrina pre 200 domácností. Do roku 2020 chce Izrael vyrobiť aspoň desatinu elektriny z alternatívnych zdrojov. Na podporu projektov vláda vyčlenila 600 miliónov dolárov. **VI**

Automobilka Seat sa obracia k slnku

Nedávno úspešne dokončili prvú fázu projektu „Seat in the Sun“, ktorá spočívala vo výstavbe dvoch fotovoltaických elektrární schopných vyrobiť celkom 6 miliónov kWh čistej elektrickej energie. Počas prvého kompletného roku prevádzky vyrobí toto zariadenie omnoho viac energie, ako potrebuje napríklad slávnostné vianočné osvetlenie v Madride a Barcelone. V úvodnej fáze dosahuje hodnota celkového inštalovaného výkonu 4 MW. Viac ako 20 000 solárnych panelov na strechách výrobných zariadení a parkovísk pokrýva plochu 135 000

m². Tento projekt umožní závodu Seat v Martorelli výrazne prispieť k ochrane životného prostredia. Solárna elektrárňa totiž zabráni každý rok vzniku 2 800 ton emisií CO₂. Na dosiahnutie rovnakého efektu by bolo potrebné vysadiť viac ako tisíc hektárov lesa. Zariadenia postavené na parkoviskách majú navyše dvojaký účel. Vyrábajú energiu z obnoviteľného zdroja a chránia vozidlá pred vrtochmi počasia. Realizácia prvej fázy projektu si vyžiadala investíciu vo výške 17 miliónov eur. **TS**



Projekt pobrežných veterných parkov

Francúzsko predstavilo projekt výstavby pobrežných veterných parkov v celkovej hodnote 10 miliárd eur. Cieľom je zvýšiť produkciu energie z obnoviteľných zdrojov, v čom krajina v porovnaní s Nemeckom alebo Britániou zaostáva. Veterná energia sa na celkovej produkcii elektrickej energie podieľa vo Francúzsku menej než 2 %, zatiaľ čo napríklad v Nemecku je to vyše 7 %.

Francúzsko až 80 percent elektrickej energie získava z jadrových elektrární. Teraz však plánuje postaviť pozdĺž pobrežia okolo 600 veterných turbín s celkovým výkonom 3 000 megawattov. Francúzsky prezident Nicolas Sarkozy zatiaľ nevie, kde presne sa pobrežné veterné parky budú nachádzať, tento nový sektor by však mal podľa neho vytvoriť okolo 10 000 pracovných miest.

Vyhlasenie tendra na prvé projekty sa plánuje v druhom štvrtroku tohto roka a výsledky by mali byť oznámené začiatkom roka 2012. **TA**



Teplo a elektrina z biomasy

Nový zdroj na výrobu tepelnej i elektrickej energie na báze spaľovania biomasy a triedeného komunálneho odpadu vybudujú do roku 2015 Slovenské elektrárne spoločne s Hornonitrianskymi baňami Prievidza. Vyplýva to z Dohody o spolupráci a spoločnom rozvoji nového energetického výrobného zariadenia na báze obnoviteľných zdrojov v Elektrárnach Nováky Zemianske Kostolány. V polovici februára ju v Zemianskych Kostolánach slávnostne podpísali predstavitelia oboch spoločností, generálny riaditeľ SE Paolo Ruzzini a generálny riaditeľ HBP Peter Čičmanec. **TA**

Foto na tejto strane:
TASR a firemné zdroje



Cestovná mapa automobilového priemyslu

Prezieravejší výrobcovia už pripravujú komplexné riešenie mobility

Už v najbližšom období budú musieť automobilové firmy rešpektovať výrazné posuny v záujmoch spotrebiteľov a čo najrýchlejšie im prispôbiť ponuku.

Rastúci záujem o účelové vozidlá v Európe a Severnej Amerike a potreba bezpečných, úsporných áut na rozvíjajúcich sa trhoch, ako je Čína, nútia globálnych hráčov v automobilovom priemysle, aby vyhodnotili, ako najlepšie čeliť dramatickým zmenám. V prieskume automobilového priemyslu pod názvom Vytvorenie budúcej cestovnej mapy automobilového priemyslu (Creating a Future Roadmap for the Automotive Industry) oslovia spoločnosť KPMG International 200 riadiacich pracovníkov vedúcich automobilových firiem z celého sveta. Zástupcovia spoločnosti s ročnými výnosmi nad 100 miliónov USD (z toho štvrtina s výnosmi nad 10 miliónov USD) odpovedali na otázku, ako sa plánujú vyrovnáť s novými výzvami počas nasledujúcich piatich až desiatich rokov.

Nízka spotreba

„Tento prieskum predpovedá zmenu,“ uviedol Dieter Becker, globálny riaditeľ KPMG pre automobilový priemysel. „V roku 2004 sa pred-

pokladalo, že medzi faktormi ovplyvňujúcimi rozhodnutia spotrebiteľov vzrastie význam palivovej efektívnosti, dnes je pre spotrebiteľov palivová efektívnosť faktorom číslo jeden.“

„Mnohé faktory naznačujú, že v hre je dvojpásmový globálny trh,“ uviedol ďalej Becker. „Vyspelejšie krajiny sa snažia vyrovnáť s problémom meniaceho sa správania, pokiaľ ide o mobilitu, zatiaľ čo v rozvíjajúcich sa regiónoch, napríklad v Ázii, existuje tlak na dodávky rozmanitých automobilov pre obyvateľstvo hladné po väčšej mobilite.“

Palivová efektívnosť je dnes pre spotrebiteľov faktorom číslo jeden.

Rast populácie a urbanizácia sú hnacou silou významných zmien. Nárast počtu nízkoemisných zón a obmedzovanie prístupu do vnútorných centier miest môže byť len začiatok, ako ukazujú nové mestá bez áut, napríklad Masdar v Spojených arabských emirátoch. Tieto nastupujúce trendy dominujú medzi názormi respondentov, pričom 73 % sa domnieva, že vozidlá sa budú navrhovať na konkrétny účel, a 76 % uvádza, že dizajn vozidiel bude určovať urbanizmus.

Hybridy a elektromobily

Zatiaľ čo svet čaká na cenovo dostupné automobily na elektrický pohon, kde v súčasnosti prebieha intenzívny výskum a vývoj, podľa ná-

zoru niektorých respondentov môžu pravidlá hry zmeniť „riešenia slúžiace mobilite“.

Tento termín, používaný v automobilovom priemysle, znamená rozvíjajúce sa podnikateľské modely, pri ktorých jeden alebo viacerí dodávatelia poskytujú spotrebiteľom komplexné dopravné riešenie, ktoré môže zahŕňať krátkodobý prenájom auta alebo rôzne spôsoby dopravy, pričom sa spotrebiteľ dostane „z miesta A do miesta B“ čo najefektívnejšie pri najnižších možných nákladoch.

Zatiaľ čo len 9 % respondentov sa domnieva, že riešenia pre mobilitu budú predstavovať významnú súčasť ich stratégie, niektoré automobilky, napríklad Daimler, Peugeot, BMW a iné, už investujú do tejto oblasti. „Takéto progresívne myslenie by sa mohlo stať konkurenčnou výhodou v zmenenom hodnotovom reťazci automobilového priemyslu,“ povedal Becker. „Tí, ktorí vlastnia riešenia slúžiace mobilite, by mohli vlastniť aj trh.“

S nástupom riešení slúžiacich mobilite – pričom palivová efektívnosť jednoznačne zostáva najdôležitejším faktorom pri kúpe auta – asi 80 % respondentov uvádza, že vozidlá na hybridný a elektrický pohon budú mať levi podiel na raste akejkolvek kategórie vozidiel počas nasledujúcich piatich rokov. Mnohí respondenti sa však domnievajú, že autá na elektrický pohon nebudú v blízkej budúcnosti cenovo dostupné bez dotácií vlád.

Investície do tejto kategórie sú však dôležité – pokiaľ ide o všetky dostupné alternatívne palivové technológie. Takmer 90 % respondentov

plánuje počas nasledujúcich piatich rokov investovať do hybridných systémov, batériového elektrického pohonu alebo technológií vodíkových palivových článkov.

Snaha o alternatívne palivá a elektrické hnanie sústavy prinesie aj väčšie zameranie sa na bezpečnosť. „Keďže čoraz viac vozidiel začína využívať nové technológie pohonu, rastie aj potenciál pre horľavé batérie a iné hrozby, čo dáva dodávateľom aj výrobcam originálnych zariadení (original equipment manufacturers – OEM, t. j. výrobcam, ktorí pri výrobe používajú komponenty a zariadenia od iných výrobcov a hotový výrobok predávajú pod svojou vlastnou obchodnou značkou) šancu prevziať vedenie v oblasti bezpečnosti ako nástroja na získanie zásadnej konkurenčnej výhody,“ poznamenal analytik KPMG Ján Linhart.

Strategické spojenia

V pretekoch o vedenie v technologickej inovácii v oblasti alternatívnych palív a elektrických hnacích sústav 68 % najvýznamnejších hráčov radšej volí cestu vstupu do strategických aliancií alebo spoločných podnikov s dodávateľmi ako snahu o získanie kapitálu a samostatné podnikanie. Tieto kroky by mohli mať významné dôsledky pre ďalší vývoj hodnotového reťazca v automobilovom priemysle. „Aliencie sú dobrý spôsob, ako okrem zdieľania riziká a nákladov

získať aj prístup k špecializovanému technologickému know-how,“ povedal Becker. „Tieto spoločné aktivity môžu začať zmažávať rozdiely medzi dodávateľmi a výrobcami.“

Polovica účastníkov prieskumu sa domnieva, že vzhľadom na to, že strategické partnerstvo má taký kľúčový význam pre rýchle technologické inovácie, v odvetvi dôjde k novému vývoju hodnotového reťazca a medzi výrobcami OEM, dodávateľmi, novými firmami na trhu a okrajovými hráčmi vznikne nová dynamika. Viac ako dve tretiny respondentov sa domnie-

Rast populácie a urbanizácia sú hnacou silou zmien.

vajú, že výrobcovia OEM budú vlastniť technológiu elektrickej hnacej sústavy do roku 2020. „V úplne novom svete meniacich sa trhových podmienok je vývoj dodávateľov a snaha o rýchlu inováciu a zdieľanie poznatkov nevyhnutnosťou,“ uviedol Becker. „Výrobcovia automobilov však musia začať rozmyšľať o nových podnikateľských modeloch, aby si udržali svoju technológiu, know-how a povest' značky.“

Pokiaľ ide o celkovú ziskovosť, väčšina respondentov sa domnieva, že najväčšiu ziskovosť po-

čas nasledujúcich piatich rokov dosiahnu výrobcovia OEM. „Aj keď respondenti v súčasnosti nepovažujú finančné služby za najziskovejší segment v automobilovom biznise, tieto služby predstavujú obrovský potenciál, a to najmä na rozvíjajúcich sa trhoch, kde je tento sektor relatívne málo rozvinutý,“ uviedol Becker.

Nadmerné kapacity

Nadmerné kapacity naďalej predstavujú hlavnú obavu na vyspelých aj rozvíjajúcich sa trhoch. Takmer dve tretiny respondentov sa domnievajú, že najviac presýtené sú Spojené štáty, za ktorými nasleduje Japonsko a Nemecko, pričom je zaujímavé, že dokonca aj Čína a India v nasledujúcich piatich rokoch dosiahnu stav nezanedbateľných nadmerných kapacít.

„Nadmerné kapacity v Číne sú otázkou na zváženie, ale neinvestujeme predsa do našich závodov preto, aby sme prišli o príležitosti na predaj. Je to riziko, ktoré stojí za to podstúpiť,“ uviedol Bernd Pichler, generálny riaditeľ spoločnosti Volkswagen v Číne.

Väčšina výrobcov automobilov sa domnieva, že úľavu by mohol priniesť rastúci export na nové trhy. Príležitosti na export však môžu byť v budúcnosti obmedzené, pretože mnohí výrobcovia OEM budujú závody na nových trhoch.

MW

Foto TASR



ČESMAD Slovakia je najplyvnejšie záujmové združenie na Slovensku profesijne orientované na cestnú dopravu. Združuje takmer 900 členov. Spolupracuje s príslušnými ministerstvami SR a s ostatnými ústrednými orgánmi štátnej správy SR pri zabezpečovaní činnosti v prospech svojich členov a s ostatnými orgánmi a organizáciami pri zabezpečovaní a riešení problematiky cestnej dopravy, ako aj pri tvorbe právnych predpisov, ktoré súvisia s problematikou cestnej dopravy, a v tomto smere podáva podnety a návrhy pri tvorbe zákonov Národnej rady SR a ostatných legislatívnych noriem.

ČESMAD Slovakia je členom Medzinárodnej únie cestnej dopravy (IRU) so sídlom v Ženeve a v spolupráci s ňou presadzuje legislatívne normy v Európskej komisii.

ČESMAD Assistance

Vyslobodzovanie a odtah vozidiel s celkovou hmotnosťou nad 3,5 t

- Nonstop
- Strediská: Trnava, Nitra, Čadca, Zvolen, Svit, Košice
- Tel.: 18 777, 0800 500 505, zo zahraničia: 00421 917 230 485

Predajňa MOTOPLUS

Všetko pre vaše nákladné vozidlo

- Náhradné dielce, elektropríslušenstvo, výbava ADR a iné
- Rozvoz do firiem po celom Slovensku
- e-shop na www.cesmad.sk

Informujte sa viac na regionálnych pobočkách:

- Bratislava, Levická 1, tel./fax 02/55 41 07 41 e-mail: kalivoda@cesmad.sk, e-mail: fiedlerova@cesmad.sk
- Nové Zámky, Považská 38, tel./fax 035/642 44 72 e-mail: motoplusnz@cesmad.sk
- Banská Bystrica, Kukučínova 18, tel./fax 048/414 11 45 e-mail: motoplusbb@cesmad.sk
- Košice, Rastislavova 106, tel. 055/644 23 03, fax 055/644 00 97 e-mail: motopluske@cesmad.sk

Výhody z členstva v združení

- Možnosť podieľať sa na tvorbe prostredia v oblasti cestnej dopravy
- Právo voliť a byť volený do orgánov združenia
- Zdarma prístup k rozhodujúcim informáciám v doprave - www.cesmad.sk
- Asistenčná služba
- Zvýhodnené ceny školení
- Zdarma odber časopisu Kilometer
- Zľavy v predajni MOTOPLUS

Poskytujeme služby

- Záručné združenie TIR
- Karty k digitálnym tachografom
- Platobné karty na diaľnice
- Refundácia DPH
- Asistenčná služba
- Poistenie
- Víza do Ruska, Bieloruska, Kazachstanu a Turecka
- Predaj diaľničných nálepiek
- Časopis Kilometer
- Trajekty
- Školenia



Firmy obnovujú vozidlové parky

Pokles cien a legislatívne zmeny podporujú investičné potreby firiem



Ekonomická kríza ovplyvnila predaj automobilov, a to vráta ne lízingového trhu. Napriek tomu minulý rok priniesol pozitívne zmeny.

Predaj úžitkových automobilov v minulom roku ovplyvnila zmena zákona o DPH. Podľa neho si podnikatelia mohli odpočítať DPH aj z nákupu osobných automobilov, čo v roku 2009 nebolo možné. Podnikatelia si v tom čase mohli odrátať DPH len z úžitkových automobilov. Úžitkové automobily sa od osobných líšili napríklad aj tým, že mali nákladnú časť oddelenú mrežou, ktorá už od roku 2010 nie je povinná.

Zmeny v prospech majiteľov áut

Rastúci záujem o nové osobné aj úžitkové vozidlá vyvolalo najmä zníženie cien automobilov, ku ktorému predajcovia pristúpili v súvislosti s poklesom predaja a zmenou legislatívy v oblasti odpočtu DPH z nakúpených vozidiel, čo bolo zaujímavé hlavne pre podnikateľov. Aj lízingové spoločnosti upravili možnosti financovania vozidiel znížením úrokových sadzieb,

čím sprístupnili možnosť prefinancovať potreby klientov za výhodnejších podmienok.

Zvyšovanie podielu financovaných predmetov prostredníctvom lízingu signalizuje istú stabilizáciu a pozitívny vývoj vo financovaní. Ekonomická kríza u niektorých podnikateľov totiž spôsobila zastavenie obnovy vozového parku, ale potreba ich výmeny stále pretrváva. Trh ukazuje pozitívne trendy a zvýšený dopyt aj vo financovaní nákladných automobilov. Hoci sa nedá jednoznačne povedať, že kríza definitívne pominula, signály trhu naznačujú správne smerovanie.

Výhody financovania cez lízing

Pri lízingu osobných automobilov býva odsúhlasenie žiadosti omnoho rýchlejšie ako pri bankovom úvere, v niektorých prípadoch dokonca netrvá vybavenie potrebných formalít ani jeden deň. Pri zložení primeranej akontácie stačí na overenie totožnosti zákazníka minimum dokladov. Len pri drahších vozidlách si lízingové spoločnosti vyžadujú aj ďalšie doklady. 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.

Univerzálne lízingové spoločnosti, medzi ktoré patrí aj VB Leasing SK, dokážu poskytnúť lízing na všetky typy áut, ktoré sa na Slovensku pre-

dávajú. Klientovi navyše ponúkajú zvýhodnenú havarijnú poisťku, ktorá je pri lízingu povinná. Umožňuje im to skutočnosť, že ako vlastníci prenajímaného majetku, ktorý sa pohybuje rádovo v miliardách eur, si dokážu v poisťovniach vyjednať lepšie podmienky.

Skrátené odpisovanie majetku

Úver, poskytovaný lízingovou spoločnosťou, je veľmi obľúbenou formou financovania vozidiel pre podnikateľov. Jeho veľkou výhodou je totiž možnosť odpočítania DPH v plnej výške pri nákupe vozidla. Pri tomto spôsobe financovania predajca vystavuje faktúru priamo na klienta a lízingová spoločnosť vystupuje iba ako poskytovateľ úveru. Štandardne sa za poskytnutie úveru ručí zakúpeným autom a iné záruky nie sú potrebné. Ďalším významným benefitom sú možnosti pri odpisovaní majetku. Pri úvere je klient povinný odpisovať automobil podľa zákona 4 roky. Pri lízingu je možnosť skráteného odpisovania v trvaní 3 roky.

Efektívne financovanie podnikateľských plánov

V tomto roku sa očakáva vzrastajúci záujem o obstarávanie vozidiel formou lízingu vo všetkých kategóriách. Niektorí podnikatelia s obnovou vozových parkov už začali, čo ukazujú výsledky v oblasti predaja nákladných vozidiel. Podnikatelia však pristupujú k rozhodovaniu obozretnejšie ako pred krízou a pri kúpe porovnávajú možnosti obstarania nového alebo viacročného vozidla. Rovnako zvažujú aj formu financovania – lízing alebo úver poskytovaný lízingovými spoločnosťami, pričom cieľom je nájsť optimálne riešenie. Lízing tak aj naďalej zostáva významným nástrojom financovania investičných potrieb podnikateľov.

Ing. Boris Bojko
riaditeľ odboru predaja –
segment osobné a úžitkové automobily,
VB Leasing SK
Ilustračné foto: TASR

Najlepšie výsledky v histórii firmy Kia

Automobilka Kia Motors oznámila, že jej zisk a odbyt v roku 2010 dosiahli najvyššiu úroveň v histórii firmy. Vďaka za to rekordnému počtu predaných vozidiel v zahraničí, najmä v Číne, ale aj v Európe a USA. Čistý zisk Kia Motors za rok 2010 sa vyšplhal na 2,25 mili-



óna KRW (1,475 miliardy eur), čo je o 55 % viac ako v roku 2009. Vlahjšie tržby automobilky vzrástli medziročne o 26 % a počet predaných vozidiel stúpol o 39 % na 2,13 milióna kusov. Z toho odbyt áut vyrobených v zahraničných závodoch Kia sa zvýšil o 86 % na 730 000 kusov. Export z juhokórejských závodov vzrástol o 26 % na 917 000 áut.

TA



Peugeot 5008

Kompaktný Peugeot 5008 má dobrú odozvu

Značka Peugeot vystihla potreby trhu, keď pred rokom uviedla „monospace“ model s označením 5008. Kombináciu veľkorysých priestorových možností vanu, hoci trochu „prikrčenejšiu“ (výška 1,64 m), s jazdnými vlastnosťami dobre motoricky vybaveného auta strednej triedy zákazníci ocenili. V domovskom Francúzsku za desať mesiacov minulého roka obsadil tento typ prvú priečku predajného vo svojej triede, teda v segmente 5- a 7-miestnych jednopriestorových automobilov (predalo sa tam 23 000 ks). Inde sa tiež nedal zahanbiť – na Slovensku bola 5008-ička v tomto segmente druhá najpredávanejšia s podielom cca 12 %.

Auto, promované najmä ako rodinné, si obľúbili aj iní používatelia, napríklad taxikári; verzia 1,6 HDi (112k FAP BVM6) získala v decembri vo Francúzsku titul Taxi roka v konkurencii 30 modelov. Nepochybne ide tiež o dobrý tip pri zvažovaní prírastkov do firemnej flotily.

Redakcia testovala verziu 2,0 Hdi Executive Pack (110 k) s manuálnou 6-stupňovou prevodovkou. Automobil si zaslúži vysoké známky za viacero vlastností. Osloví už celkový dizajn a interiér, najmä v prednej časti. Veľká (variabilne) presklená strecha je vítaný bonus. Výborný je aj komfort jazdy, o. i. vďaka dobrej akcelerácii, odpruženiu a ústretovým vymoženostiam v ovládacích a informačných prvkoch (napr. head-up displej s ukazovateľom rýchlosti; za zmienku stojí v tejto verzii aj parkovací asistent), ale aj výhľadu z miesta vodiča.

Hodnoty spotreby auta s hmotnosťou 1,55 t sú tiež atraktívne; údaj výrobcu 5,8 l/100 km možno veriť. Stupeň bezpečnosti vyjadruje 5 hviezdíček z crashtestov Euro NCAP. Veľký batožinový priestor (základný objem 679 l) a jeho vysoká variabilita už v tejto triede neprevapia.

JF



Mercedes-Benz CLS Shooting Brake

Vytvorili novú triedu?

Luxusné kombi kupé Mercedes-Benz CLS Shooting Brake, ktoré je odvodené od štvordverového kupé CLS, začne vyrábať v roku 2012 automobilka v nemeckom Sindelfingene. Shooting Brake má zadnú časť mierne splyvávajú, čím sa zvyrazňuje jeho športový imidž a stiera podoba s klasickým kombi. Základom jeho exteriéru je dlhá kapota motora, úzka grafika okien, dynamicky dozadu klesajúca a až po zadnú

časť pretiahnutá strecha. „Štvordverovým kupé CLS sme v roku 2004 vytvorili nový produktový segment a stvorili dizajnovú ikonu. O nadšení pre toto vozidlo svedčí 170-tisíc zákazníkov po celom svete,“ uviedol v súvislosti s vytvorením novej triedy vozidiel šéf Daimleru Dieter Zetsche. Anglické spojenie Shooting Brake sa odvíja od názvu povozov, do ktorých zapriahali neskrotné kone.

VN

Výsledok partnerstva Fiat – Chrysler

Medzinárodný autosalón v Ženeve (pre verejnosť od 4. do 14. marca) je dejiskom premiéry nového Fiatu Freemont. Vychádza z modelu Dodge Journey a je prvým automobilmom značky Fiat, ktorý vznikol ako výsledok partnerstva so skupinou Chrysler. Bude sa vyrábať v Toluca v Mexiku, kde sa už vyrába i Fiat 500 pre americký trh.

Fiat Freemont (dĺžka 489 cm, šírka 188 cm a výška 172 cm) zaručuje priestranosť a pohodlie vďaka 7 sedadlám v troch radoch. Posledný rad sa dá jednoducho sklopiť pod podlahu a vznikne veľký batožinový priestor. Druhý rad môže byť vybavený prídavným detským systémom.

Nový model bude mať pri uvedení na trh pohon na predné kolesá a k dispozícii budú dieselové turbo motory 2.0 MultiJet s výkonom 140 k alebo 170 k, v kombinácii s manuálnou prevodovkou. Neskôr príde tento model i s pohonom 4 x 4 s automatickou prevodovkou a v dvoch motorizáciách – dieselový motor 2.0 MultiJet 170 k a benzínový motor 3.6 V6 276 k. VN

Ocenenia pre zástupcov automobiliek

Odvzdávanie cien ankety Autobest v Bukurešti bolo spojené s oslavou desiatich rokov existencie tejto organizácie podporujúcej automobilový priemysel v krajinách strednej a východnej Európy. Pri tejto príležitosti odmenili celý rad predstaviteľov automobiliek mimoriadnou cenou 10 Anniversary Diploma of Honor.

Ocenení boli Wayne Brannon (prezident Chevrolet Europe), Luca de Meo (riaditeľ marketingu Volkswagen Group a značky Volkswagen), Christian Esteve (bývalý šéf Renault Euromed a Dacie), John Fleming (viceprezident Ford Motor), Carl Peter Forster (výkonný riaditeľ Tata Motors), Chris Lacey (bývalý šéf GM v regióne AutoBest), Jean-Charles Lievens (bývalý šéf Kia Motors Europe), Osamu Masuko (prezident Mitsubishi Motors), Allan Rushforth (operačný riaditeľ Hyundai Europe) a Ian Slater (viceprezident Ford of Europe). Ocenenia dostali aj pracovníci oddelenia komunikácie: Sylvie Blanchet (Renault Europe), Jean-Jacques Delaruiere (Renault), Peter Erhardt (Opel), Richard Gadeselli (Fiat Group), Paola Gandolfo (Fiat Group), Stefan Henrich (Hyundai Europe), Liviu Ion (Dacia), Zoltán Kaszas (Chevrolet Europe), Marc Kempe (Chevrolet Europe), Frank Klaas (Jaguar Land Rover), Daniel Nacass (Mitsubishi Motors Europe), Silviu Sepciu (Dacia) a Jadran Soldic (Fiat Group).

VN

Hyundai Curb – auto do mesta

Na Auto Show v Detrote predstavili štúdiu Hyundai Curb, ktorá predstavuje kompaktný automobil kategórie Urban Activity Vehicle (UAV). Dizajnéri sa usilovali vytvoriť vozidlo vybavené technológiami spoľah-

Hyundai Curb



livo fungujúcimi na rozbitých mestských cestách a v stiesnených uliciach. Vozidlo musí ochraňovať elektronické prvky vyspelého telematického systému Blue Link a komponentov infotainmentu pred otrasmami a nárazmi. Z týchto potrieb vznikol tzv. „dizajn zrobusnenej technológie“ (technology rugged) štúdie Curb. Využitie v meste zohľadňujú aj koncovky výfuku, ktorých vysunutím sa vytvorí základňa pre nosič bicyklov na zadných dverách.

Tzv. prepojitelnosť je hlavnou pri dizajne interiéru, koncipovaného v záujme optimálnej interakcie pri toku informácií. „Chceli sme motivovať pasažierov na využívanie informácií a sprostredkovať im pocit, že exteriér je prepojený s interiérom,“ povedal Bradley Arnold, dizajnér interiéru štúdie Curb. VN

Spoločný podnik Daimler a Toray

Až desaťpercentné zníženie hmotnosti hrubej karosérie oproti predchádzajúcim modelom pri všetkých vozidlách Mercedes-Benz majú za cieľ vývojári spoločnosti Daimler. Prispieť k tomu má aj rozsiahlejšie uplatnenie súčiastok z plastov spevnených uhlíkovými vláknami (CFK). Na veľkosériovú výrobu a dodávky automobilových súčiastok z CFK vytvárajú spoločný podnik (joint venture) nemecký Daimler (s podielom 44,9 %) a japonská spoločnosť Toray Industries (s podielom 50,1 %) ako hlavní akcionári pri celkovom kapitáli 825-tisíc eur (zhruba 95 miliónov jenov) v nemeckom Esslingene.

Najväčší svetový výrobca uhlíkových vlákien Toray pre nový podnik vyvíja optimálne východiskové materiály na výrobu uhlíkových vlákien a nových tvárniacich postupov. Daimler zodpovedá za konštruovanie dielcov, vývoj technológií na integráciu týchto dielcov do vozidiel a automatizáciu procesov. Sériovú výrobu dielcov novou technológiou tvarovania – lisovaním injektovanej živice v krátkom cykle – plánujú spustiť v roku 2012. VN



Renault Captur

Športový crossover Renault Captur

Renault Captur je druhým konceptom, ktorý demonštruje novú dizajnovú stratégiu Renaultu. „Je to športový crossover, ideálny pre mladý pár, ktorý sa chystá spoznávať svet,“ vysvetľuje vedúci dizajnér Renaultu Laurens Van den Acker. „Za základ si berie rámcový dizajnový jazyk predstavený na štúdiu DeZir, ale pridáva aj technickejšiu dimenziu,“ dodáva Axel Breun, riaditeľ konceptov.

Renault Captur je vybavený pevnou snímateľnou strechou, takže sa môže transformovať z kupé na kabriolet, z mestského vozidla na

terénne. Používa nový koncept twin-turbo dieselového motora, vyvinutého z nového 1.6 dCi. Výkon je ďalej zlepšený inovatívnym systémom, ktorý vylepšuje trakciu v nízkych rýchlostiach. Len čo jedno koleso strati trakciu, diferenciál s celkom novým samouzamykacím mechanizmom prenesie všetok alebo časť výkonu motora na koleso, ktoré má väčšiu príľnavosť. V modeli Renault Captur taktiež debutuje Visio-system – inovácia, ktorá používa prednú kameru namontovanú na vrchu čelného skla na poskytovanie asistenčných funkcií vodiča. VN



Limitovaná edícia Fabie pre ženy

Na špeciálnom ladies night evente, ktorý usporiadala Škoda Auto Slovensko, volila odborná porota tvorená vybranými lifestylovými redaktorkami meno pre špeciálnu limitovanú edíciu Škody Fabia, určenú moderným ženám. Porota sa takmer jednohlasne zhodla na mene Chic.

„Elegantný model Fabia Chic ponúka možnosť odlišiť sa od ostatných vďaka štyrom netradičným farebným vyhotoveniam (Cinnamon Red, Lavender Violet, Space Violet a Pistachio Green) so špeciálnymi polepmi. Nový model vy-

tvoril ženský kolektív Škoda Auto Slovensko pre ženy, ktoré ocenia modernú techniku a zároveň chcú byť jedinečné, odlišné a vábivé,“ vysvetľuje Lucia Busquet, PR manažérka pre Škoda Auto Slovensko.

Novinka bude ponúkaná v troch stupňoch výbavy – Ambiente, Active a Elegance s prvkami komfortu, ktoré spĺňajú požiadavky modernej ženy. Edícia novej Škody Fabia Chic je limitovaná na 60 kusov, pričom z každého farebného variantu Škoda vyrobí presne 15 kusov. VN

Koncept športového elektromobilu

Automobilka Nissan má povesť výrobcu úspešných športových automobilov. Okrem toho sa môže pochváliť tým, že vyvinula prvé praktické rodinné vozidlo s nulovými emisiami na svete, ktoré získalo ocenenie Európske auto roku 2011 – Nissan Leaf. Teraz sa Nissan rozhodol obe tieto skúsenosti skombinovať a spojil ich do dvojmiestneho konceptu Esflow. Z pohľadu vývoja nie je Esflow prestavbou existujúceho vozidla so spaľovacím motorom na elektromobil, ale športovým vozidlom konštruovaným od počiatku ako automobil s nulovými emisiami. Koncept má pohon zadných kolies dvomi elektromotormi uloženými uprostred nad ich osou. Napájanie elek-

tromotorov zabezpečujú rovnaké laminované lithium-iontové batérie, aké používa Nissan Leaf. V koncepte Esflow sú však umiestnené pozdĺž prednej a zadnej nápravy, čo umožňuje na jedno nabitie dojazd viac ako 240 kilometrov. VN



Nissan Esflow

Peugeot 508



Ako vymodelovaný z jedného kusa

Peugeot 508 stelesňuje novú víziu značky v segmente veľkých cestných automobilov. Ponúka dve siluety: sedan (s dĺžkou 4,79 m) a SW (4,81 m). Línie oboch na seba nadväzujú od kraja kapoty až po veko zadnej časti, takže vozidlo pôsobí, akoby bolo „vymodelované z jedného kusa“. Vrcholom ponuky Peugeotu 508 pri jeho uvedení na trh bude nový motor 2.2 l HDi FAP 150 kW (204 k), ktorý umožňuje dosahovať parametre na úrovni motora 407 V6 diesel, avšak pri znížení dopadu na životné prostredie o viac ako 30 %. Rok po spustení predaja Peugeotu 508, v roku 2012, bude v tomto modelovom rade uvedená na trh technológia HYbrid4 so spaľovacím naftovým motorom HDi vpredu a elektromotorom vzadu. Bude poskytovať potenciálny výkon 147 kW (200 k), pohon štyroch kolies „by wire“, ako aj skutočný prielom z hľadiska spotreby a emisií CO₂ – plánovanými emisiami 99 g/km. VN

Vlani sa predalo 61,7 milióna áut

Automobilový trh zažíva celosvetový boom, slabne len v Európe. Na celom svete sa v roku 2010 predalo viac než 61,7 milióna áut, čo je v porovnaní s rokom 2009 o 12 % viac. Motormi rastu boli predovšetkým Brazília, Rusko, India, Čína, ale aj USA. V Číne predaj vyskočil viac než o tretinu takmer na 11,3 milióna vozidiel. V Indii sa odbytý zvýšil o 31 % na 2,4 milióna a v Brazí-

lii takmer o 11 % na 3,3 milióna áut. V Európe klesol počet registrácií nových áut o 5,5 % na 13,6 milióna.

V prebiehajúcom roku počítajú automobilky s pokračovaním rastu svetového trhu. Napríklad najväčší európsky výrobca Volkswagen očakáva, že tento rok sa celosvetovo predá o 5 % viac áut než vlani. TA

Renault Laguna



Posviette si lepšie do zákrut

Dizajn nového Renaultu Laguna a vyhotovenie interiéru zvyrazňujú dynamiku tohto modelu. Podvozok 4Control so štyrmi natáčateľnými kolesami je teraz dostupný s takmer všetkými motorizáciami. Špeciálna pozornosť bola venovaná zníženiu prevádzkových nákladov, najmä vďaka v priemere o 0,5 l/100 km zníženej spotrebe naprieč celým modelovým radom.

Systém kontroly oleja (OCS) umožňuje dlhšie intervaly výmeny oleja.

Příplatkové bi-xenónové svetlomety sa natáčajú do zákrut podľa rýchlosti a uhlu natočenia volantu. Táto technológia poskytuje v zákrutách až o 90 % viac svetla než bežné halogénové svetlomety. Nová Laguna ponúka aj dlhý zoznam výbavy vrátane dvoch audio systémov. VN

Dalkia s elektromobilom Citroën C-Zero

Spoločnosti Dalkia a Citroën uvedú do používania prvé elektrické mestské vozidlo Citroën C-Zero na Slovensku. Vozidlo odovzdajú do užívania zamestnancom spoločnosti Dalkia. „Toto vozidlo predstavuje pre Dalkiu ďalší významný krok v hľadaní možnosti šetrenia energie a zníženia škodlivých emisií na lokálnej úrovni. Naša spoločnosť je držiteľom certifikátu podľa ISO normy 14001, ktorý sa týka práve životného prostredia. Okrem snahy o zlepšenie životného prostredia v Bratislave prinášame jej obyvateľom už 10 rokov riešenia v otázkach optimalizácie distribúcie tepla,“ uviedol Vincent Bar, generálny riaditeľ Dalkie na Slovensku.

Plne elektrické vozidlo Citroën C-Zero poháňa synchronný motor s permanentnými magnetmi, ktor



rý má výkon 47 kW (64 k) v rozpätí od 3 500 do 8 000 ot./min.

Vďaka dĺžke 3,48 m a 9-metrovému polomeru otáčania sa pohybuje po meste s úplnou ľahkosťou. Jeho výkony (maximálna rýchlosť 130 km/h, zrýchlenie z 0 na 100 km/h za 15,9 sekundy) spolu s dojazdom 150 km mu umožňujú pokojnú jazdu v mestách aj za ich hranicami. VN

KONFERENCIA LOGISTIKA

23. marec 2011
Hotel Gate One, Bratislava

Hlavné témy konferencie:

Paneurópske logistické riešenia pre distribúciu tovaru a jej podpora pre kontraktnú logistiku

Ing. Roman Stoličný,
člen predstavenstva, DACHSER Slovakia a.s., Slovensko

Štíhla alebo agilná výroba

Ing. Jaroslav Bazala, PhD.,
prezident, Logistické Akadémie, Česká republika

Mobilné riešenia pre logistiku

Michal Herštus,
riaditeľ spoločnosti, Point.X spol. s r.o., Česká republika

Viac informácií na:

www.informslovakia.sk

Generálny partner:

point.x
information in move
allium

Hlavní partneri:

ŠKODA
SIMPLY CLEVER

HTsolution

Partner:

Vadual
LOGISTIK spol. s r.o.

DHL

Mediální partneri:

instore **aloxo**

SITA **PP**

finance.sk

INFOWARE **Bau**
magazín

EUROBIZNIS **Magazín**

MM **azet**

edukacia **informatika**

FOCUS.sk **GoodWill**

Obedovat.sk

Spojenie ProLogis a AMB

Spoločnosti AMB Property Corporation a ProLogis oznámili definitívnu dohodu o zlúčení vo forme fúzie rovnocenných partnerov, ktorej výsledkom bude globálny vlastník, prevádzkovateľ a developer priemyselných nehnuteľností. Očakáva sa, že zlúčené spoločnosti budú mať spolu celkovú trhovú kapitalizáciu viac ako 24 miliárd USD a celkové aktíva vlastné a v správe v objeme približne 46 miliárd USD. Strany očakávajú, že transakcia bude uzatvorená v druhom kvartáli roku 2011.

Kombinované portfólio zahŕňa približne 55,7 mil. m² moderných distribučných zariadení na kľúčových trhoch a logistických koridoroch v 22 krajinách. Obe spoločnosti majú významné portfóliá v Severnej Amerike,



západnej Európe a Japonsku. ProLogis je etablovaná najmä vo Veľkej Británii a v strednej a východnej Európe a AMB má významnú pozíciu o. i. v Číne a Brazílii. Celá transakcia by mala mať okamžitý rastový efekt, ročná hrubá úspora v oblasti všeobecných a administratívnych nákladov sa odhaduje na približne 80 miliónov USD. MD

Z Bratislavy do Jerevanu aj Tirany

Arménska letecká spoločnosť Armavia v januári oficiálne otvorila spojenie medzi Bratislavou a Jerevanom. Lietať budú raz týždenne, a to v pondelok. Spoločnosť bude na linke využívať lietadlo typu Airbus A 319 s kapacitou 134 miest. Vstupom arménskeho dopravcu na slovenský trh stúpol počet leteckých spoločností poskytujúcich pravidelné letecké spojenia z Bratislavy počas tohtoročnej zimnej letovej sezóny na šesť. Ďalšími sú Česká aerolinie, Danube Wings, LOT Polish Airlines, Ryanair a Sun D'Or International.

Od 29. marca by mala pribudnúť aj nová destinácia, a to Tirana, kam bude lietať albánsky prepravca Belle Air dvakrát týždenne – v utorok a piatok. Dopravca má zatiaľ linku naplánovanú do konca októbra, teda na letnú letovú sezónu. TA



Inteligentné systémy zvýšia bezpečnosť

Inteligentné dopravné systémy (IDS) sú jednou z priorit EÚ, keďže ich cieľom je bezpečnejšia, ekologickejšia a efektívnejšia doprava.

Vhodnou platformou pre rozvoj IDS je slovenský mýtny systém, pretože umožňuje pilotné testovanie komponentov výskumu a vývoja v tejto oblasti. Zhodli sa na tom účastníci diskusného fóra „Strategický význam Slovenska a Česka pre vývoj aplikácií v inteligentných dopravných systémoch“, ktoré sa konalo v Bruseli.

Na diskusnom fóre sa zúčastnili poslanci Európskeho parlamentu a zástupcovia Ministerstva dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR, ako aj slovenskí a českí zástupcovia vysokých škôl, výskumu a praxe. Prediskutovali potrebu zavedenia IDS, ako aj ich vývoj a tes-

tovanie v rámci už existujúcich prostredí. Téma je o to aktuálnejšia, že v budúcnosti sa otvára možnosť využitia systému Galileo a jeho integrácia s IDS. Tieto aplikácie umožnia výrazne zvýšiť bezpečnosť na cestách využívaním bezpečnostných systémov zabudovaných priamo v autách (eCall), informovaním o aktuálnej situácii na cestách a dynamickým manažmentom dopravy. Zároveň dokáže využívanie IDS aplikácií prispieť k zníženiu kongescií či emisií.

Podľa generálneho riaditeľa Výskumného ústavu dopravy v Žiline Ľubomíra Paľáčka situácia na cestách je alarmujúca, a preto je prioritou urobiť všetko pre to, aby sa IDS aplikácie preniesli čo najrýchlejšie do praxe, a tým zlepšili bezpečnosť a kvalitu života občanov EÚ. TA

Éra fúzií v leteckej doprave

„Je to udalosť, ktorá predznamenáva začiatok novej éry konsolidácie leteckých spoločností,“ konštatovala o spojení British Airways (BA) s Iberiou spoločnosť KPMG. „Niet pochýb, že konsolidácia v sektore letectva sa bude zvyšovať. Mnohé letecké spoločnosti už spolupracujú tak ako nikdy predtým, jednoducho preto, lebo musia,“ uvádza sa vo zverejnenej analýze.

Fúzia BA a Iberie nadobudla platnosť 21. januára a vznikli ňou tretie najväčšie aerolinie

v Európe – po Lufthanse a Air France – KLM. Aerolinie však budú naďalej lietať pod vlastným označením, ich akcie na burze však nahradili akcie novej sfúzovanej spoločnosti International Consolidated Airlines Group (IAG). Nový holding má 406 lietadiel, obsluhuje viac ako 250 destinácií a za rok by mal prepraviť asi 57 miliónov cestujúcich. Ročné tržby sa odhadujú na 12 miliárd libier (asi 14 mld. eur).

KP/TA

Monitorovanie tovarov

Od januára spustila spoločnosť GEFCO Nemecko elektronický systém EMCS (Excise Movement and Control System) – systém na prepravu a monitorovanie tovarov podliehajúcich spotrebnej dani, ktorý zaviedlo jej colné oddelenie. Toto riešenie uľahčuje správu tovarov podliehajúcich spotrebnej dani v rámci Európskej únie (ako napríklad víno a liehoviny) prostredníctvom elektronického zasielania dokumentov potrebných na obeh týchto tovarov.

Systém ECMS vďaka spravovaniu informácií v reálnom čase zjednodušuje úradné postupy a zvyšuje zabezpečenie tovaru.

Colná divízia spoločnosti GEFCO so sídlom v meste Fürth im Wald zabezpečuje vstup a kontrolu európskych zásielok tovaru. Autorizovanými prijemcami tovaru na operatívnej úrovni sú prevádzky Overland v Berlíne, Gross-Gerau, Lipsku a Mnichove.

PR

Vo vzduchu, na zemi aj na mori

GEFCO – globálne logistické riešenie pre celý dodávateľský reťazec

Ponuka logistických, dopravných a zasielateľských služieb je v súčasnosti široká a požiadavky spotrebiteľa mnohokrát menia jej podobu.

Globálne riešenia pre celý dodávateľský reťazec či jeho jednotlivé články umožňujú zákazníkom, aby sa sústredili na optimalizovanie vlastnej výroby a obchodnej činnosti.

Ponuka služieb GEFCO SLOVAKIA

Dlhodobé skúsenosti spoločnosti GEFCO v leteckej, námornej a pozemnej preprave uľahčujú logistické operácie nevyhnutné pri zásobovaní just-in-time.

V súčasnosti má GEFCO zastúpenie v 100 krajinách, v ktorých je viac ako 150 pobočiek navzájom prepojených 400 medzinárodnými linkami.



GEFCO SLOVAKIA aj vďaka podpore a know-how celej skupiny poskytuje okrem medzinárodnej prepravy a logistických služieb aj leteckú a námornú prepravu. Spoločnosť pokrýva v rámci služby Overseas dopyty z/do destinácií, ako sú USA, Južná Amerika či Ázia, kde prevláda hlavne preprava z Číny. V Číne má GEFCO svoju vlastnú dcérsku spoločnosť, čo uľahčuje celkovú komunikáciu a v konečnom dôsledku hrá v prospech klientov.

Colné služby a poradenstvo

Medzinárodná a medzikontinentálna preprava

by sa nezaobišla bez profesionálnej podpory colného oddelenia.

„GEFCO SLOVAKIA poskytuje colné služby v Trnave, Košiciach a v Poprade. Na požiadanie klienta vieme tieto služby ponúknuť aj v iných mestách napr. v Bratislave, Žiline alebo Komárne. Naším zákazníkom poskytujeme colné poradenstvo s cieľom znížiť ich náklady a urýchliť dodanie tovaru. Ponuka služieb zahŕňa prípravu všetkých potrebných dokumentov (napr. colné vyhlásenie, osvedčenie o pôvode tovaru, prepravné dokumenty CIM, CMR... jednotlivé žiadosti či evidencie režimov s ekonomickým účinkom...), zároveň ponúkame aj zastupovanie v colnom či správnom konaní alebo povoľovacom konaní a zabezpečenie colného dlhu,“ uviedol Peter Harach, manažér colného oddelenia GEFCO SLOVAKIA.

Od začiatku tohto roku spoločnosť ponúka aj uskladnenie v colných skladoch typu A (tzv. bonded warehouse) v Trnave a Kechneci, kde sa nachádza nová logistická prevádzka, vďaka ktorej je GEFCO SLOVAKIA schopné uspokojiť potreby zákazníkov z východného Slovenska.

PR



LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

VÁŠ PARTNER PRE LOGISTICKÉ RIEŠENIA



Komplexné logistické riešenia s využitím kombinovanej prepravy.

Skúsenosti, odborný prístup a skladovacie priestory, kde Vám náš tím navrhne a implementuje profesionálne riešenia.

Vypracovanie riešení na základe **individuálnych požiadaviek zákazníka**.

Nové skladové kapacity (5 800 m²) na východnom Slovensku v obci Kechnec.

**Dokážeme riadiť celý Váš dodávateľský reťazec.
NECHAJTE VAŠU LOGISTIKU NA NÁS!**

Kontakt: +421 (0)2 32 13 29 10, info.slovakia@gefco.sk

Horčík nahradia Eco-magnéziom

Spoločnosť LG Electronics (LG), ktorá je svetovým lídrom a technologickým inovátorom v domácich spotrebičoch, spotrebnej elektronike a mobilných komunikáciách, oznámila, že do roku 2012 nahradí horčík, používaný pri výrobe mobilných telefónov, ekologickým Eco-magnéziom, novým typom horčíkovej zliatiny, ktorá počas výrobného procesu vyprodukuje 24 000-krát menej skleníkových plynov. Samozrejme, bez vplyvu na kvalitu konečného produktu.

Eco-magnéziom bolo vyvinuté v Kórejskom inštitúte priemyselných technológií, ktorý je financovaný GOK. Počas výroby Eco-magnézia sa prakticky vôbec nevytvára fluorid sírový (SF₆), ktorý bol Medzivládny panelom pre zmenu klímy (IPCC, Intergovernmental Panel on Climate Change) označený za jeden z najsilnejších skleníkových plynov. Nahradením bežného horčíka Eco-magnéziom zníži produkciu oxidu uhličitého (CO₂) o 4 kilogramy pri každom telefóne značky LG. **RŠ**



Airbus poletí na biopalivo

Nemecká letecká spoločnosť Lufthansa oznámila, že na budúci rok uskutoční prvý komerčný let lietadla na biopalivo. Airbus A321 na pravidelnej linke Hamburg – Frankfurt nad Mohanom poletí na biopalivovú zmes, ktorej 50 % bude tvoriť rastlinný olej.

Prvý let by sa mal uskutočniť v apríli, pričom testy budú pokračovať šesť mesiacov, aby sa zistil vplyv biopalív na prevádzku lietadla. **TA**

Zber a spracovanie elektroodpadu

Spoločnosť ASEKOL SK, ktorá je neziskovou kolektívnou organizáciou spätného odberu a oddeleného zberu elektrozariadení, vstúpila v januári oficiálne na slovenský trh. Zabezpečuje zber, dopravu a ekologické spracovanie vyradených elektrospotrebičov v kategóriách veľkých a malých domácich spotrebičov, informačných technológií a telekomunikačných zariadení, spotrebnej elektroniky, osvetľovacích zariadení, elektrických a elektronických nástrojov, hračiek a zariadení určených na športové a rekreačné účely, zdravotníckych prístrojov, prístrojov na monitorovanie a kontrolu a predajných automatov. V neposlednom rade sa venuje aj zberu batérií a akumulátorov.



Skutočnosť, že za ASEKOLOM stoja veľké medzinárodné spoločnosti, ako napr. Samsung, LG, Panasonic, Fast, JVC, Mascom, Canon a Electroworld, mu poskytuje potrebnú finančnú stabilitu. Obce a mestá na Slovensku sa tak môžu tešiť na vzájomne výhodnú spoluprácu.

Zber sa realizuje prostredníctvom siete vytvorenej zbernými dvormi, mobilnými zvozmami v obciach, ako aj prostredníctvom predajní a opravovní elektrospotrebičov. Doplnkovými zbernými

miestami sú kontajnery umiestnené na verejných priestranstvách alebo vo verejných budovách. Ide o tzv. E-boxy, ktoré si už objednalo 450 miest a obcí z celého Slovenska. **VN**

Recyklovali pol milióna chladničiek

Recykláciou pol milióna starých chladničiek a mrazničiek v priebehu piatich rokov získala spoločnosť ENVIDOM až 19 700 ton drahých surovín. Z jednej chladničky vážiacej cca 50 kg je možné získať približne 26 kg ocele, 6 – 10 kg plastov, 5 kg polyuretánového prachu, 1,7 kg hliníka a 0,7 kg medi.

Podľa informácií, ktoré poskytli predstavitelia spoločnosti pri príležitosti spracovania polmiliónového kusa chladničky, okrem získavania surovín spočíva hlavný význam v recyklácii v ochrane životného prostredia. Ekologická recyklácia starých chladničiek v prvom rade zabráňuje úniku škodlivého freónu do ovzdušia, ktorý závažným spôsobom poškodzuje ozónovú vrstvu Zeme. Jedna stará chladnič-

ka vyrobená pred rokom 1996 obsahuje približne 400 gramov freónu. Ak toto množstvo unikne do ovzdušia, poškodí ho rovnako ako 4 tony CO₂. Toto množstvo oxidu uhličitého vypustí osobné auto, ktoré prejde približne 20 000 km.

Recykláciou pol milióna kusov starých chladničiek tak ENVIDOM zabránil úniku priemerne 200 ton freónu do ovzdušia, čo sa rovná účinku 2 000 ton CO₂. Toto množstvo zodpovedá emisiám pol milióna osobných áut, z ktorých každé prejde 20 000 km. Recyklácia starých chladničiek v neposlednom rade chráni prírodu aj pred únikom oleja zo starých kompresorov. **TA**

Vykurovanie slivkovými kôstkami

V súťaži E.ON Energy Global Award ČR sa stal absolútnym víťazom Zdeněk Halík s projektom Vykurovanie slivkovými kôstkami. Majiteľ pálenice v Boršiciach u Blatnice Halík sa rozhodol vykurovať svoj rodinný dom slivkovými kôstkami, ktoré boli doteraz odpadom v jeho malej pálenici. Spaľuje ich v automatickom kotle na biomasu. Pálenica za sezónu vyprodukuje v priemere 8 ton kôstok. Vystačia na vykurovanie dvoch rodinných domov.

Ceny Energy Global Award sa v ČR udeľujú od roku 2008. Na prvom slávnostnom udeľovaní ocenenia, ktoré sa konalo na Brnianskom výstavisku, diváci zvolili za absolútného víťaza v ČR obec Měňany (okres Beroun), ktorá vybudovala ekologicky a energeticky úsporný vykurovací systém na biomasu. Obecná kotolňa



spaľuje biomasu vlastnej výroby v troch kotloch, ktoré dodávajú teplo 70 domom. Cena tepla je nižšia než pri vykurovaní plynom. **TA**

Foto: TASR

Construction Summit 2011

Každý človek potrebuje bývať. Treba však špecifickým segmentom obyvateľstva ponúknuť zaujímavé formy bývania.

Ako sa trh stavia k meniacim sa potrebám dnešného človeka? Už neplatí priama úmera, že čím viac technológií budova obsahuje, tým je inteligentnejšia. Podstatou je, aby sa v nej človek cítil komfortne a nebol zajatcom technológií. Zaujímavú alternatívu bývania opísal Ing. arch. Peter Lovich, PhD., z Ústavu architektúry obytných a občianskych budov: „V zahraničí je trendom konvertovať administratívne budovy na obytné. Sú v dobrých lokalitách, komerčne zaujímavé, najmä v súčinnosti so subvenciami, a aj preto sa začínajú stavať budovy s univerzálnym skeletom vhodným ako pre administratívu, tak i pre obytné jednotky.“

Z úst prednášajúcich zazneli tiež možnosti a nutnosť záchrany priemyselného dedičstva, pozostatkov priemyslu a techniky ako súčasť kultúrneho dedičstva človeka, ktoré reprezentuje technické, vedecké, architektonické,



Účastníci panelovej diskusie: zľava prof. Ing. arch. Š. Šlachta, PhD., prof. Ing. arch. B. Kováč, PhD., Ing. arch. Andrea Klimková, Ing. O. Hornáček, Ing. J. Futrikaníč, Ing. arch. M. Hrušovský.

umelecké aj sociálne skúsenosti a hodnoty, pre ktoré si zaslúži byť zachované.

Atraktívny program konferencie Construction Summit 2011, ktorá sa konala 10. 2. 2011 v hoteli Gate One v Bratislave, uzatvorila živá panelová diskusia so zástupcami architektov, dodávateľov, bánk a developerov na tému „Zlepšenie prípravy projektovej dokumentácie“

Za spoluprácu ďakujeme generálnym partnerom: VNET, a. s., HELUZ cihlářský průmysl, v. o. s., hlavnému partnerovi: PEUGEOT SLOVAKIA, s. r. o., a partnerom konferencie: Tebau, s. r. o., DNA Slovakia, s. r. o., a ABB, s. r. o.


Zdroj:  Inform Slovakia, s. r. o.
www.informslovakia.sk

Foto: Peter Gula



Pripravujú novelu stavebného zákona

Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR v súčasnosti už pracuje na novele stavebného zákona a na pravidlách, ktoré majú za cieľ zvýšiť energetickú efektívnosť. Prvý podpredseda vlády a šéf rezortu Ján Figel' aj o tom vo februári rokoval so zástupcami Zväzu stavebných podnikateľov Slovenska (ZSPS). Minister sa zhodol so stavebníkmi, že tak ministerstvo, ako aj stavebný sektor majú záujem o lepšiu vzájomnú komunikáciu a spoluprácu pri tvorbe nových legislatívnych pravidiel. Ministerstvo a ZSPS budú v apríli tohto roka organizovať Partnerský deň v rámci medzinárodného veľtrhu CONECO, kde sa uskutoční aj okrúhly stôl k smerovaniu stavebného sektora na Slovensku. TA

Strabag s vyhlídkami rastu

Strabag SE, najväčší rakúsky stavebný koncern, dosiahol v roku 2010 výnosy 12,777 miliardy eur. Jeho výkon na tomto úseku medziročne klesol o 1,9 %. Šéf koncernu Hans Haselsteiner je však presvedčený, že tento rok by mal výkon podniku vzrásť o 5 % a dosiahnuť výnosy 13,5 miliardy eur. Koncern by mal podľa vlastnej prognózy dosiahnuť tento rok zisk pred zaplatením úrokov a odvedením daní 280 miliónov eur. Zásoba práce vlni vzrástla koncernu medziročne o 5,5 % na 14,74 miliardy eur. Strabag získal veľmi veľké objednávky v Rakúsku, na severoeurópskych trhoch a na Blízkom východe. V mi-

nulom roku sa Strabagu pozitívne na výkonoch prejavil stavebný boom v Poľsku. Stratu výkonnov však zaznamenal v Nemecku a Maďarsku pri budovaní ciest. Počet pracovníkov Strabagu klesol vlni v porovnaní s rokom 2009 o takmer 3 % na 73 600. TA

Wienerberger očakáva zlepšenie

Najväčší svetový výrobca tehál, spoločnosť Wienerberger, očakáva v tomto roku nárast zisku. Firma dodala, že bude pokračovať v snahe o zníženie závislosti od krízou zasiahnutého trhu rezidenčných nehnuteľností.

Wienerberger vlni zvýšil zisk pred úrokmi, zdanením, odpismi a amortizáciou (EBIDTA) o 1 % na 210,8 milióna eur, čo bolo v súlade s očakávaniami analytikov. „Medzi naše hlavné strategické ciele patrí rozšírenie kľúčových aktivít, predovšetkým chceme znížiť závislosť od novej výstavby domov a posilniť našu pozíciu vo výchovej Európe,“ uviedol šéf spoločnosti Heimo Scheuch. Hospodárska kríza v roku 2009 tvrdo zasiahla Wienerberger, ktorý bol takmer úplne závislý od výstavby domov. Preto mu nepomohli ani vládne stimuly určené na rozvoj infraštruktúry. TA



Kancelárske priestory sa míňajú

V Bratislave sa prenájmy v roku 2010 rekordne rozbehli

Na konci štvrtého kvartálu 2010 predstavovala celková plocha moderných kancelárskych priestorov hlavného mesta 1,37 milióna m².



Ide o podobné číslo ako v predchádzajúcom štvrťroku. Z hľadiska lokality malo centrum mesta zastúpenie 33,9 % a neobsadenosť 13,5 %. V širšom centre sa sústredilo 42,4 % kancelárskych priestorov s neobsadenosťou 7,2 %. Administratívne nehnuteľnosti mimo centra tvorili 23,7 % a mali 8,4 % neprenajatých kancelárskych plôch. Vyplýva to z údajov spoločnosti CB Richard Ellis (CBRE).

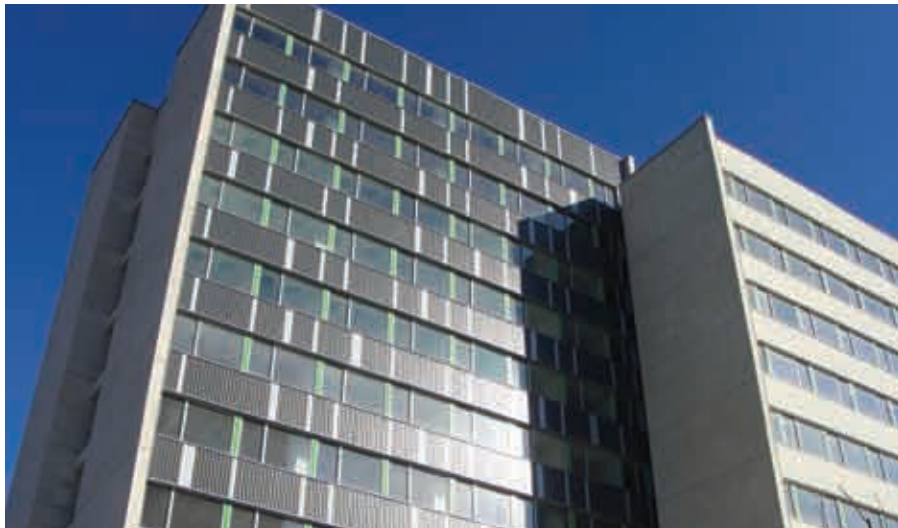
Dopyt dobiehal ponuku

K priestorom štandardu B najviac prispievajú rekonštruované administratívne budovy. Ich nevýhodou je limitovaná svetlá výška miestností a obmedzený počet parkovacích miest. Rekonštruované objekty tvorili v poslednom kvartáli minulého roka 30 % všetkých kancelárskych priestorov, zatiaľ čo novostavby mali 70-percentné zastúpenie.

V uvedenom období sa nedokončil žiadny nový kancelársky projekt. V prvom polroku 2010 síce na trhu pribudlo 58 000 m² nových administratívnych plôch, ide však o viac ako 50-percentný pokles v porovnaní s rokom 2009. Na druhej strane zažil trh s modernými kancelárskymi priestormi silný rok z hľadiska prenájmov. Celková aktivita (TLA – Total Leasing Activity) v tejto oblasti sa oproti roku 2009 zdvojnásobila. V poslednom štvrťroku 2010 tak novoprenajaté priestory dosiahli 53 300 m². S rastúcim významom predprenájmov (v rámci TLA tvorili 18 %) sa zmenila aj štruktúra uzatvorených transakcií. V ich veľkej časti (21 %) došlo k renegociácii zmlúv, zatiaľ čo pri 54 % objemu modernej administratívy išlo o obsadzovanie nových priestorov, z ktorých približne 23 % vyplývalo z predprenájmov.

Bratislava je v kurze

Medziročná zmena v neobsadenosti kancelárskych priestorov dosiahla vo štvrtom kvartáli 850 m² (pri existencii uvedených 58 000 nových priestorov), čo je o 45 % viac oproti poslednému štvrťroku 2009. V hlavnom meste bolo 131 600 m² neobsadených moderných kancelárskych priestorov (teda 9,6 % celkovej



plochy). Tieto hodnoty indikujú pokles o 170 bps (bázických bodov) oproti tretiemu kvartálu 2010 a súčasne zníženie o 220 bps v porovnaní s posledným štvrťkom 2009.

„Rok 2010, najmä v jeho druhej polovici, bol z hľadiska prenájmov najdynamickejší v histórii. Spôsobené to bolo hlavne expanziou zahraničných a domácich spoločností, relokáciou spoločností s menej kvalitných priestorov do kvalitnejších projektov a presúvaním kapacít zahraničných spoločností na Slovensko,“ hovorí Oliver Galata, vedúci oddelenia s kancelárskymi priestormi CBRE.

V rámci celkového prenájmu kancelárskych priestorov tvoril 64 % IT sektor spoločne s finančným a bankovým sektorom (obidva s rovnakým podielom 32 %). V poslednom kvartáli 2010 sa uzavrelo 54 transakcií, čo bolo v porovnaní s predchádzajúcim štvrťkom o 50 % viac a o 86 % viac oproti štvrtému kvartálu 2009. To potvrdilo opätovné oživenie trhu s kancelárskymi nehnuteľnosťami v Bratislave. Väčšina transakcií

(70 %) sa vzťahovala na jednotky menšie ako 500 m². Priestory medzi 501 a 1 000 m² predstavovali 3 %, zvyšok (27 %) tvorili priestory väčšie ako 1 000 m². Najviac kancelárskych plôch sa v poslednom štvrťroku 2010 prenajalo v centre mesta (46 %), v širšom centre sa obsadilo 44 % a mimo centra Bratislavy 10 %.

Nájomné už dole nepôjde

Najvyššie dosiahnuté nájomné v najatraktívnejších lokalitách zostalo vo štvrtom kvartáli 2010 relatívne stabilné a udržalo sa na úrovni 16 až 17 eur/m²/mesiac. V ostatných lokalitách dosahovalo najvyššie nájomné v najlepších projektoch 12 až 14 eur/m²/mesiac. Efektívne nájomné však mohlo byť nižšie aj o 10 až 15 % vďaka benefítom, ktoré ponúkajú majitelia budov. K najčastejším incentívam možno zaradiť nájomné prázdniny, príspevky na zariadenie či na investičné náklady.

CBRE v blízkej budúcnosti nepredpokladá znižovanie nájomného. Naopak, v roku 2011 možno očakávať zvyšovanie ceny nájmov, a to rovnako v najlepších aj menej atraktívnych lokalitách. S ekonomickými indikátormi, ktoré naznačujú stabilizáciu ekonomickej situácie, sa objavuje čoraz väčší záujem potenciálnych nájomcov. Preto by mal v roku 2011 pokračovať trend rastúceho dopytu po kancelárskych priestoroch; možno očakávať ich nedostatok, lebo neobsadené priestory budú postupne získavať svojich nájomcov.

Na základe projektov, ktoré sú v súčasnosti vo výstavbe, sa dá predpokladať, že rok 2011 prinesie 62 000 m² modernej administratívy a rok 2012 o niečo menej (49 000 m²). Veľká časť z nových moderných priestorov pribudne v širšom centre Bratislavy.

EE/JF



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



Excelentný mrakodrap v Malmö

Verejná mienka by asi bola k mrakodrapom priaznivejšia, keby boli krajšie. Pravouhlé betónovo-ocelovo-sklenené hranoly sú príliš hranaté – aj pocitovo.

V ostatnom čase som viackrát zaregistroval pozitívny posun v debatách o výškových stavbách. Ťažisko sa presunulo od hamletovského „Mrakodrapy: áno alebo nie?“ k asertívnejšiemu „Ak mrakodrapy, tak pekné“. Zhrnuté a podčiarknuté: kto nemá (peniaze) na estetiku, nech nestavia!

Predsa aj svoj byt, dom alebo činziak chceme mať čo najkrajší, tak prečo by nám mali mestá hzdiť hranoly?!

Zo stoviek mrakodrapov si ľudia spofahlivo zapamätajú tie najkrajšie, najzaujímavejšie a najestetickéjšie. V Barcelone vás nemôže neupútať zaoblený „falický“ Torre Akbar a v Londýne podobná silueta „uhorky“ St. Mary Axe. Kuvajtský Burj Al Arab zasa pripomína lodnú plachtu. Úžasná Bank of China v Hongkongu je oslavou minimalizmu, geometrie a čistých plôch – ale tiež nie je hranolom. A napríklad z pomerne tuctového hranola mrakodrapu Chrysler urobila famózna špička v štýle art deco architektonickú ikonu.

Najvyšší na Severe

Skvelým príkladom mimoriadne pekného a vydareného mrakodrapu je najvyššia stavba Škandinávie Turning Torso. Španielsky architekt Santiago Calatrava nakreslil skicu otáčajúceho sa torza ľudského tela a inšpiroval sa špirálou chrbtice. Mimo chodom, na všetkých jeho realizáciách sú programovo priznané štruktúry živej či neživej prírody. Predstavme si teda Turning Torso, ktorý je pýchou švédskeho Malmö, dôvernejšie. Vek: 6 rokov, výška 190 m, 54 nadzemných poschodí, 2 500 okien, 5 výťahov schopných prejsť celú trasu za 38 sekúnd, odklon pri najsilnejších vetroch 30 cm. Náklady na výstavbu: 235 miliónov USD. Takto by mohli pokračovať informácie o technických parametroch, použitých materiáloch či technológiách... Podstata je však v nápade, odva-

he zrealizovať ho a prijatí výsledku verejnou sfou. Reakcie na Turning Torso sú neobyčajne priaznivé a najčastejšie oscilujú okolo veľkého uznania, skladania poklony a vyjadrovania údivu a nadšenia. Pre mnohých je najkrajšou stavbou vôbec. Famózna špirálovitá krivka spôsobuje, že každou zmenou miesta pozorovateľa sa kontúry mrakodrapu menia. Počas dňa hra svetla a tieňa ešte umocňuje efekty optického kúzlenia s proporciami mrakodrapu. Stačilo inšpirovať sa chrbticou: na zvislom betónovom jadre je na sebe naskladaných deväť modulov pootočených vždy o niekoľko stupňov; horný diel je voči spodnému pootočený o 90 °.

Solitér na perspektívnom území

Neviem to určite, ale pravdepodobne nikde inde nestojí mrakodrap tak osamotene. Aj preto je výhľad z neho na všetky strany veľkolepý a nety-

pický: na Baltické more a škandinávsku prírodu. Pozornejší pohľad prezrádza aj vplyv novej významnej aglomerácie. Turning Torso nadväzuje aj na ďalšie neďaleké veľdielo – 16-kilometrové mostno-tunelové prepojenie Švédska s Dánskom, Malmö a Kodane; neobyčajne efektívny cestný a železničný koridor Öresundsbron. Obom mestám tak ohromne vzrástol ich potenciál, ale hoci si nepochybné polepšila aj dánska metropola, absolútnym víťazom súťaže „Kto získal viac“ sa stalo Malmö.

Tretie najľudnatejšie mesto Švédska citeľne ožilo a rozhodlo sa vyťažiť z impulzu čo najviac: nastal stavebný ruch, infraštruktúre pomôže dobudovanie veľkolepého tunelového komplexu Citytunneln pre vlaky aj metro. Bude nadväzovať na Öresundský most a spojenie s Kodaňou skráti na 10 minút(!).

Turning Torso preto už možno neostane dlho dominujúcim solitérom na cennej stavebnej parcele – rozsiahlom polderi pri Baltickom mori. (Čo by iné mestá dali za takmer pustú planinu neďaleko centra!) Mrakodrap sa nad ňou v súčasnosti doslova týči a pomaly pribúdajúce rezidenčné komplexy a iná vybavenosť mu nemôžu robiť dôstojnú výškovú spoločnosť či dokonca konkurenciu. Práve vďaka novému všeobecnému rozvoju v Malmö a okolitej aglomerácii sa to však môže rýchlo zmeniť. Signály tu už sú.

Skok na strechu, skok zo strechy

Turning Torso nie je prvý ani posledný mrakodrap, ktorý nie je voľne prístupný. Vlastník sa rozhodol ponúkať priestory v spodných moduloch ako firemné kancelárie a v horných ako apartmány. Okrem pracovníkov firiem a rezidentov sa teda do objektu normálne nedostane nikto. Zaujímavosťou o prehliadku majú akú-takú šancu iba v lete, ale musia byť vopred nahlásení.

Známy pavúčí muž Alain „Spiderman“ Robert sa však zásadne dopredu nahlasovať nezvykne, takže by som si vedel predstaviť, že by stávkové kancelárie vypísali kurz na pravdepodobnosť jeho návštevy, hoci to isto nebude prehliadka interiérov. Podobnú „fóbiu“ z uzatvorených priestorov asi má aj rakúsky basejumper Felix „Red Bull“ Baumgartner, ktorého najviac baví strecha. On sa už na strechu mrakodrapu Turning Torso bez pozvania dostal – najprv zoskočil z helikoptéry na ňu a následne z nej.

František Michlík
Foto: autor



Eurofondy pre Bratislavský kraj



Bratislavský župan Pavol Frešo (vpravo) a minister pôdohospodárstva a rozvoja vidieka Zsolt Simon.

Realizácia najrozsiahlejšieho projektu v rámci Operačného programu Bratislavský kraj by sa mala urýchliť.

Bratislavský župan Pavol Frešo sa s ministrom pôdohospodárstva a rozvoja vidieka Zsoltom Simonom dohodol na možnom urýchlení čerpania peňazí na projekt Bratislavskej integrovanej dopravy (BID).

„Oznámili sme ďalšie výzvy, ktoré výrazným spôsobom pomôžu v doprave v rámci Bratislavskej župy, ale aj v rámci mesta ako takého,“ povedal Frešo. Ministerstvo vyhlásilo otvorenú výzvu pre mestskú hromadnú dopravu, ktorá bude otvorená do konca mája s celkovou alokovanou sumou 3,2 milióna eur. Zároveň do konca júna vyhlasuje výzvu na informatizáciu spoločnosti s celkovou alokovanou sumou 10,5 milióna eur.

Tri prestupné terminály

Podľa Freša je úmyslom kraja využiť možnosť čerpať finančné prostriedky na dopravu tak, aby sa nezdržoval byrokratickými prekážkami. V rámci budúcej integrovanej dopravy kraj počítá s tromi prestupnými terminálmi v Pezinku, Senci a v Malackách. Župa má už jednu súťaž v rámci prímestskej dopravy schválenú Úradom pre verejné obstarávanie a v týchto dňoch by sa mala podpísať zmluva. Takú istú súťaž musí podľa Freša urobiť mesto i Železnice SR.

V priebehu niekoľkých týždňov sa chce župa prihlásiť s ďalším projektom, ktorý súvisí s dispečerským centrom. Otázkou ďalších mesiacov sú podľa Freša rokovania o troch prestupných termináloch, ale aj rokovania s mestom o račianskej a vajnorskej radiále. „Treba, aby sa aj hlavné mesto a ostatné mestá zapojili do tohto procesu,“ doplnil Simon.

Plynule na jeden lístok

Návrh nového systému Bratislavskej integrovanej dopravy už v minulom roku schválilo krajské zastupiteľstvo. Ide konkrétne o ceny cestovných lístkov BID, návrh zastávok a železničných staníc do tarifných zón BID a zmeny v označovaní vlakových liniek.

Ministerstvo vyhlásilo otvorenú výzvu pre mestskú hromadnú dopravu.

„Jednoducho povedané, ide o to, aby sa človek vedel dostať napríklad zo Senca do Petržalky plynule a na jeden cestovný lístok, ktorý bude lacnejší, ako je dnes kombinácia lístkov. Keď bude tento systém fungovať, odľahčí to aj nápor na celkovú dopravnú situáciu a zlepší sa aj životné prostredie, najmä v meste,“ uviedol Frešo.

Riaditeľka odboru stratégie a riadenie projektov BSK Barbora Lukáčová nás oboznámila s ďalšími podrobnosťami týchto aktivít. Prestupné terminály v okresných mestách

Pezinok, Senec a Malacký by mali integrovať minimálne dva druhy hromadnej dopravy. V praxi to znamená, že by mali byť situované v blízkosti železničných staníc, aby spojili najmä železničnú a autobusovú dopravu. Mali by tu však byť tiež záchytné parkoviská pre cestujúcich, ktorí sa sem chcú dopraviť vlastnými autami. A celý systém by mal byť prepojený s MHD. Bude to jednoducho systém, ktorý má oprávnenie označovať sa ako integrovaný a inteligentný.

Najrozsiahlejší projekt

V tomto dosiaľ najrozsiahlejšom projekte v rámci Operačného programu Bratislavský kraj majú významné miesto moderné technológie a informačné a komunikačné nástroje. To sa týka aj už spomenutej výzvy v oblasti informatizácie spoločnosti. Je tu pripravený trojročný projekt elektronizácie verejnej správy v hod-

Jeden cestovný lístok bude lacnejší než ich súčasná kombinácia.

note tri milióny eur, ktorý sa týka úradu BSK a mesta Bratislava vrátane jeho mestských častí. Podľa slov Barbory Lukáčovej ide o to, aby sa doterajšie v podstate pasívne využívanie internetu (úradné formuláre na ňom nájdete, ale napokon predsa len musíte osobne zájsť na inštitúciu) zmenilo na aktívny a komplexný proces využívania elektronizácie.

Podľa údajov Eurostatu je Bratislavský kraj na deviatom mieste medzi všetkými regiónmi Európskej únie, keď vykazuje 167 percent priemerného hrubého domáceho produktu na obyvateľa. Z nových členov EÚ je na tom lepšie iba región Prahy so 172 %. Takéto štatistické číslo môže potešiť, súčasne však obmedzuje možnosti regiónu čerpať z eurofondov. BSK a osobne jeho predseda Pavol Frešo veľmi aktívne vystupujú za odstránenie alebo aspoň zmiernenie tejto diskriminácie. Súčasnne treba dodať, že pre samosprávu, neziskové i podnikateľské subjekty vytvára priestor Operačný program Bratislavský kraj.

Práve teraz sú to pre súkromnú sféru aktuálne výzvy v oblasti informatizácie spoločnosti a tiež inovácií a technologických transferov. Obe majú uzávierku 11. apríla. Potrebné informácie možno nájsť na internetovej stránke Operačného programu Bratislavský kraj i samotného Bratislavského samosprávneho kraja.

Miloš Nemeček
Foto: TASR



Hokejové majstrovstvá ako príležitosť

Návštevníkom blížiacoho sa svetového šampionátu chce Bratislavský samosprávny kraj ponúknuť viac než iba športový zážitok.

Pri príležitosti svojho desiateho výročia a majstrovstiev sveta v hokeji pripravil Bratislavský samosprávny kraj vedomostnú súťaž s peknou prvou cenou: dresom a hokejkou s podpisom Pavla Demitru. To je iba jedna z mnohých aktivít, ktoré sú na pôde kraja a Bratislavy motivované hokejovým šampionátom. Ako zdôraznil predseda BSK Pavol Frešo, na veľtrhoch cestovného ruchu v Brne a Bratislave, tieto majstrovstvá sú nevšednou príležitosťou na zviditeľnenie Slovenska, jeho hlavného mesta a okolitého regiónu.

Dlhodobá príprava

Prípraviť sa na takúto významnú udalosť nie je hračka. Obyvatelia Bratislavy už mohli byť svedkami toho, ako sa skúša model dopravy v priestore okolo vynoveného zimného štadióna. Doprava a rovnako aj bezpečnosť v tomto čase však majú širšie súvislosti, na starosti to má najmä mesto Bratislava v spolupráci s policiou a ďalšími inštitúciami. Ide o to, aby hlavné

mesto a región čo najmenej pocítili negatíva skutočnosti, že sem prídu desaťtisíce ľudí zo Slovenska a zahraničia – ale naopak, aby to využili ako pozitívnu možnosť.

Samozrejme, všetko sa začalo dávno pred majstrovstvami. Dôležitá bola efektívna prezentácia toho, čo ponúka Slovensko, Bratislava, Košice a ich zázemie v čase šampionátu, ale aj v širšom horizonte. Slovenská agentúra pre cestovný ruch spolu s ďalšími zainteresovanými subjektmi pripravila takéto informačné aktivity predovšetkým v krajinách, odkiaľ čakáme najviac návštevníkov – napríklad Rakúsko, Nemecko, Švédsko. Teraz ide o to, aby sa hostia nielen z cudziny u nás čo najlepšie cítili, aby okrem hokeja mali tiež ponuku ďalších možností, aby služby fungovali tak, ako treba.

Nejde len o hokej

Fanúšikovia nájdu dočasný domov nielen v hlavnom meste, ale aj ďalších častiach Bratislavského kraja. Napríklad v Modre či Pezinku, nemalo by logiku, keby im tieto slávne vinohradnícke mestá nepripravili príťažlivé možnosti ochutnať ich produkciu, vyskúšať gastronómiu, oboznámiť sa s pozoruhodnosťami tohto kraja. Teraz k nám prídu fanúšikovia hokeja. Doma majú rodiny, priateľov, keď sa im u nás zapáči, prídu znova. Možno nie sami a možno nie iba raz...

MN

Predísť dopravným kolapsom

Minister dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR Ján Figel', primátor Bratislavy Milan Ftáčnik a predseda Bratislavského samosprávneho kraja Pavol Frešo podpísali „Memorandum o spolupráci týkajúcej sa dopravnotechnického riešenia cesty I/63 v úseku Bratislava – Dunajská Lužná“.

Všetky tri strany vyjadrili záujem spolupracovať pri riešení dopravných problémov tohto cestného ťahu, ktorý je zároveň aj významným medzinárodným ťahom E575. Cesta I/63 patrí na území hlavného mesta do správy Magistrátu Bratislavy. Mimo mesta je cesta v správe Slovenskej správy ciest. Zároveň sa celá cesta nachádza na území Bratislavského kraja. V memorande sa ministerstvo dopravy zaviazalo financovať technickú štúdiu realizovateľnosti s cieľom priniesť v čo najkratšom čase riešenie, ktoré zvýši priepustnosť aj bezpečnosť cestného ťahu I/63 na úseku Bratislava na uliciach Gagarinova, Popradská a Svornosti a v úseku Rovinka – Dunajská Lužná. Štúdiá by mala byť hotová do konca marca. TA

Podpísali dohodu o cyklomoste

Partnerskú dohodu o projekte Cyklomost II podpísali koncom minulého mesiaca v Devínskej Novej Vsi predstavitelia Bratislavského samosprávneho kraja, hlavného mesta Bratislavy, mestskej časti Devínska Nová Ves a Úradu krajskej vlády Dolného Rakúska. Ide o premostenie rieky Moravy medzi rakúskym Schlossohofom a Devínskou Novou Vsou lávkou pre peších a cyklistov, ktorá bude nadväzovať na ďalšie medzinárodné cyklotrasy. Cyklomost sa začne budovať už v tomto roku. Na rakúskej strane sa práce už začali. Most bude slúžiť peším, cyklistom a záchrannej službe. Bude dlhý 525 metrov, široký štyri a cyklisti prekonajú výškový rozdiel sedem metrov. Stavba bude financovaná predovšetkým z Programu cezhraničnej spolupráce SR – Rakúsko. Náklady za slovenskú stranu budú približne 3,2 milióna eur. Vedúcim partnerom projektu je Bratislavský kraj. BSK má na svojom území 683 km legálnych cyklotrás. Vo výhľadovom pláne Koncepcie rozvoja cyklotrás v BSK je možnosť vybudovania asi 300 km nových. TA



Na snímke zľava pri podpise primátor Bratislavy Milan Ftáčnik, za Úrad krajskej vlády Dolné Rakúsko Herbert Nowohradsky, starosta Devínskej Novej Vsi Milan Jambor a predseda BSK Pavol Frešo.



Radenov dom v Čičmanoch.

Obnovili Radenov dom

V Čičmanoch (okres Žilina) zrekonštruovali jednoposchodovú maľovanú drevenicu Radenov dom, kde môžu návštevníci opäť obdivovať vystavené exponáty Považského múzea, približujúce históriu svojráznej obce, pre ktorú sa stali typické maľované drevenice. Turisti tu môžu úspešne spojiť kultúrne vyžitie so športovým, pretože blízke lyžiarske stredisko na kopci Javorinka, ktoré sa nachádza v južnej časti Rajeckej doliny, ponúka 5 lyžiarskych vlekov a rôzne zjazdovky.

TA

Úspech kúpeľného domu Lysec

Kúpele Bojnice, predovšetkým tamojší nový kúpeľný dom Lysec, získali za rok 2010 európsku listinu za výnimočné služby v zdravotnom sektore. Na základe odporúčania rakúskej cestovnej kancelárie Kurreisen Sprenger o tom rozhodla Európska únia žurnalistov v oblasti cestovného ruchu – medzinárodná organizácia, ktorá úzko spolupracuje s Radou Európy v Štrasburgu. Ocenenie je uznaním za



Jedáleň kúpeľného domu Lysec.

služby, ktoré počas roka v kúpeľoch poskytujú domácim, ale aj zahraničným pacientom, najmä z Rakúska a Nemecka. Kúpeľný dom Lysec dali do užívania v roku 2008. Spíňa európske štandardy v oblasti zdravotníctva a kúpeľnej liečby. „Nové moderné liečebné kapacity prispeli k tomu, že napriek svetovej hospodárskej a finančnej kríze, ktorá aj na Slovensku výrazne zasiahla odvetvie cestovného ruchu, v bojnických kúpeľoch sa počet zahraničných klientov neznižil,“ konštatoval riaditeľ Kúpeľov Bojnice Slavomír Eliáš.

TA

Zrekonštruujú kúpalisko Zelená žaba

Termálne kúpalisko Zelená žaba v kúpeľnom meste Trenčianske Teplice, ležiace v prekrásnom údolí na úpätí Strážovských vrchov, sa dočká rekonštrukcie.

Stavba, ktorú v 30. rokoch minulého storočia navrhol známy český architekt Bohuslav Fuchs, je veľmi citlivo začlenená do prírody na vrchu nad mestom ležiacim v údolí tak, aby sem čo najdlhšie svietilo slnko.

Prevádzka na kúpalisku skončila pred desiatimi rokmi, keď praskol bazén vytesaný do skaly. Holding Synot sa rozhodol obnoviť možnosť športového využitia a vrátiť Zelené žabe život. Projektová dokumentácia je už hotová. Bazén rozdelený do troch sekcií bude naplnený liečivou termálnou vodou, ktorá v tejto lokalite vyviera. Na svojej strane si prídu i milovníci nočného kúpania, chýbať nebude bazén s fontánkou, terasa na opaľovanie ani pláž s ležadlami a slnečníkmi. Priamo v skale budú umiestnené VIP boxy s virivkami.



Zelená žaba bude ponúkať kúpanie aj v noci.

Na svoje si prídu i gurmáni. Spodné priestory budovy vedľa bazéna budú patriť štýlovej vinárni. O poschodie vyššie si budú môcť návštevníci vybrať medzi posedením v kaviarni a reštaurácii, ktorá ponúkne nevšedné gastronomické zážitky, spríjemnené nádherným výhľadom do údolia Trenčianskych Teplíc.

MP

Turistický informačný portál



World of Tourism (WOT) je nový turistický informačný portál, ktorý by mal byť čoskoro uvedený do prevádzky. Jeho autori zo spoločnosti Jadranska grupa hovoria, že to bude turistická

verzia svetových sociálnych sietí ako Facebook a Twitter. Portál by mal spájať cestovné kancelárie a turistov. Autori očakávajú, že do konca roka 2011 bude mať 250 000 registrovaných užívateľov.

Webové stránky budú, na rozdiel od existujúcich sociálnych sietí, schopné vyhľadávať len profily obchodných užívateľov. Zaujímavosťou je aj ponuka dvoch adresárov – súkromného a obchodného – a schopnosť video hovoru. Na portáli bude možné inzerovať gastronomickú ponuku, chartery, ubytovanie a pod. Portál bude tiež zahŕňať možnosť otvorenia alebo dopytu po pracovných miestach v cestovnom ruchu. Webové stránky budú k dispozícii v desiatich jazykoch.

MK

Americké ocenenie pre Bubo Travel

Veľvyslanec Spojených štátov amerických Theodore Sedgwick odovzdal ocenenie Ministerstva obchodu USA Ľubošovi Fellnerovi, riaditeľovi cestovnej kancelárie Bubo Travel, za prezentáciu Spojených štátov ako atraktívnej turistickej destinácie pre Slovákov. Bubo Travel sa stala najväčšou slovenskou cestovnou kanceláriou, ktorá sprostredkúva zájazdy do USA. K popularizácii USA ako turistickej destinácie prispelo aj zavedenie systému ESTA v roku 2008. Až 22 000 Slovákov cestovalo prostredníctvom ESTA programu počas roku 2010.

Fellner založil cestovnú kanceláriu Bubo Travel v roku 1993 a v roku 2002 založil jej dcérsku spoločnosť Expedia, ktorá sa zameriava na služby pre firmy (konferencie, semináre, zájazdy na kľúč). V roku 2008 získala Bubo Tra-

vel ocenenie ako najväčší predajca leteniek do exotických destinácií od Air France a v ten istý rok ju British Airways ocenilo ako najrýchlejšie rastúceho predajcu leteniek. V roku 2009 Ľuboš Fellner rozšíril svoje služby o novú stránku www.plavby.sk.

VN



Foto: TASR



Zámocké a kúpeľné golfové radovánky

Golf má v Českej republike rozprávkovú atmosféru. Veľké množstvo ihrísk sa totiž nachádza v okolí zámok a hradných komplexov. Nádherné výhľady ponúka napríklad Golf Resort Karlštejn situovaný v okolí stredovekého hradu neďaleko Prahy. Golf Resort Konopiště patrí k najkrajším golfovým ihriskám v Česku. Vlni bolo certifikované 18-jamkové ihrisko Golf Clubu Kynžvart. Klasicistický zámok, v ktorého okolí sa greeny nachádzajú, si kedysi vybral ako svoje letné sídlo rakúsky kancelár Metternich. Za návštevu stojí nepochybne aj 27-jamkové ihrisko pri juhočeskej zámokkej perle Hluboká. Golfovní fajnšmekri by si nemali nechať ujsť ani golfovú rezort v okolí zámku Slavkov. V roku 1805 sa tu odohrala bitka troch cisárov, v ktorej zvíťazili francúzske vojská pod velením Napoleona.

V najslávnejších českých kúpeľoch, v Karlových Varoch, založili golfové ihrisko už v roku 1904. V Mariánskych Láznach otváral v tých časoch druhé golfové ihrisko na území Česka sám anglický kráľ Eduard VII. V roku 2003 udelila tunajšiemu klubu britská kráľovná právo užívať titul kráľovský, teda Royal Club Mariánské Lázně. Ďalšie golfové rezorty sa nachádzajú napríklad v okolí Františkových Lázní, Golf Resort Franzensbad s 18 jamkami, alebo Bečova nad Teplou, Astoria Golf Resort Cihelny, ihrisko škótskeho typu, takisto s 18 jamkami.

GC

Trenažér v Prievidzi

Začiatkoni i pokročilejší hráči, ktorí sa intenzívne pripravujú na golfovú sezónu, si tento rok môžu vyskúšať už aj tréning v hale, ktorú v závere minulého roka odovzdali do užívania širokej verejnosti v Prievidzi. V takzvanej indoorovej hale si môžu skúsiť odpáliť loptičku aj tí, ktorí golfovú palicu ešte nikdy nadržali v ruke. Loptičky zachytáva sieť. Po získaní základnej zručnosti si ich hráči môžu odskúšať na trenažeri. Ten pomocou počítača vyhodnocuje jednotlivé údery po technickej stránke, potenciálnu dĺžku letu aj presnosť dopadu loptičky. Obraz z monitora počítača sa premieta na stenu, takže golfista sa cíti ako na reálnom ihrisku. Pritom si môže navoliť až 80 najznámejších golfových ihrísk na svete.

Navyše, už začiatkom mája otvoria nad neďalekou obcou Sebedražie tréningové ihrisko škótskeho typu, prvé svojho druhu na Slovensku. Tento typ v maximálnej miere využíva všetky prírodné prekážky a potrebné sú iba minimálne povrchové úpravy. Stavebné práce totiž predstavujú pri klasických golfových ihriskách až 60 % nákladov.

TA



Česko – golfová krajina v srdci Európy

87 moderných českých a moravských golfových ihrísk je v roku 2011 pripravených na Vašu návštevu. Kliknite na www.CzechTourism.com a podrobné informácie nájdete v špecializovanom golfovom sprievodcovi Golf Guide.

Príďte si zahrať golf tam, kde Vaším prániam rozumejú.



Slovenské kúpele na optimistickom kurze

Rozširujú ponuku, zlepšujú kvalitu služieb, modernizujú kapacity

Uplynulá sezóna bola dobrá a nadchádzajúca môže byť ešte lepšia, zhodujú sa predstavitelia viacerých slovenských liečebných kúpeľov.

„Pocitujeme neutíchajúci záujem klientov, z ktorých najväčšia časť sú klienti zdravotných poisťovní,“ konštatuje Jana Hanáková, PR manažérka spoločnosti Kúpele Dudince, a. s. „Samozrejme, sme veľmi radi, že o pobyt u nás majú záujem aj samoplatcovia – ako zo Slovenska, tak z iných krajín – z Rakúska, Nemecka, Česka, ale napríklad už aj zo Škandinávie. V prípade českej a maďarskej klientely však pocítujeme pokles, ktorý je daný kurzovými pohybmi.“ Podobné skúsenosti majú aj v kúpeľoch Lúčky a Trenčianske Teplice.

Kľúčom je marketing a infraštruktúra

V Lúčkach zaznamenali dobrú sezónu, prezradila ekonomicko-obchodná námestníčka kúpeľov Slávka Medvedová. Ťažia pritom okrem iného z kvalitnej zdravotníckej infraštruktúry; prevádzkujú aj špecializovanú ortopedickú ambulanciu slúžiacu širokému okoliu. Kúpele pod Chočom majú osobitný marketingový problém; veľká časť verejnosti si zafixovala, že sa tu liečia iba ženské choroby. To už však nie je celá pravda. „V roku 2005 sme sa vrátili k liečbe pohybového ústrojenstva a okrem toho liečime aj nervové choroby a niektoré choroby z povolania,“ upresňuje námestníčka. Slovenské kúpele si pred sezónou 2011 veria, aj keď niektoré legislatívne zmeny im neprajú. Ako upozornila S. Medvedová, od zdravotných poisťovní v tomto roku dostanú nižšiu cenu za pobytový deň a očakáva sa aj výrazné zníženie maximálnej dĺžky hradeného pobytu. Potom bude veľa závisieť od toho, s akým úspechom kúpele dokážu prilákať samoplatcov. A tí sú čoraz náročnejší na celkový komfort ubytovania a doplnkových služieb. Preto sa v slovenských kúpeľoch rozširuje vlna rekonštrukcie a modernizácie.

Kúpele a cestovný ruch okolo

Osobitnú kapitolu predstavujú kúpeľné centrá vo Vysokých Tatrách, ktoré sú priamo napoje-

né na možnosti tamojšieho cestovného ruchu. „Veľký vplyv na návštevnosť a spokojnosť hostí nemajú iba naše služby, ale úlohu zohráva doplnkový servis – a zasnežovanie, skibusy, ceny skipasov, doprava...“, vysvetľuje Zuzana Čížiková, vedúca obchodu a marketingu spoločnosti Kúpele Nový Smokovec, a. s.

Tieto kúpele zároveň bojujú o obsadenosť aj „civilnou“ ponukou klasického hotelového zariadenia s pridanou hodnotou kúpeľných procedúr. „Pozornosť venujeme zvýšeniu obsadenosti

Kúpele sú dnes menej »zaškatuľkované« z hľadiska indikácie.

formou školení, seminárov, kongresov. Na apríl chystáme pravidelný cenový výpredaj až s 50-percentnými zľavami, keď si môžu všetci prísť naše kúpele »vyskúšať«,“ dodáva Z. Čížiková.

Modernizácia na postupe

„V roku 2011 ideme do rozsiahlej rekonštrukcie objektov kúpeľov. Pôjde o stavebné úpravy a o energetické hospodárstvo budov – chceme ako zdroj tepla využívať aj minerálnu vodu z nášho vrtu,“ hovorí zástupkyňa Lúček S. Medvedová. Dudince chcú zasa rekonštruovať veľký vonkajší bazén, vybudovať parkovisko a opraviť prístupovú cestu.

Veľkú rekonštrukciu nedávno absolvovali Trenčianske Teplice. „Uplynulá sezóna bola pre nás veľmi špecifická; mali sme výpadok kapacity

z dôvodov kompletnej rekonštrukcie druhého najväčšieho liečebného domu Pax. V decembri sa nám ho podarilo úspešne uviesť do prevádzky. Pridanou hodnotou po rekonštrukcii je napríklad zvýšenie počtu procedúr poskytovaných priamo v liečebnom dome a jeho prepojenie na dva termálne bazény,“ informuje riaditeľka pre obchod a marketing Ľuboslava Červenáková. Aj napriek uvedenému výpadku však aj v Tepliciach splnili naplánované ekonomické ciele.

V ústrety nárokom bonitnej klientely

Áké trendy sa dnes najvýraznejšie prejavujú v slovenskom kúpeľníctve s dosahom na jeho budúci vývoj? „Kúpele sa snažia poskytovať čo najviac služieb v rôznych typoch indikácií. V minulosti boli viac »zaškatuľkované«, teraz sa indikácie v jednotlivých kúpeľoch rozširujú v snahe získať širšiu klientelu,“ konštatuje S. Medvedová. Kúpele tiež vychádzajú v ústrety zvyšujúcim sa nárokom klientov v oblasti kvality a šírky doplnkových služieb, čo je aj dôvod modernizácie zariadení. „Klient je dnes náročnejší, vyžaduje vyššiu triedu kvality. Chce mať v izbe televízor alebo aj chladničku, po procedúrach chce mať k dispozícii tenisové kurty, bowling, fakultatívne výlety, možnosti zábavy a kultúrne využitie,“ dodáva.

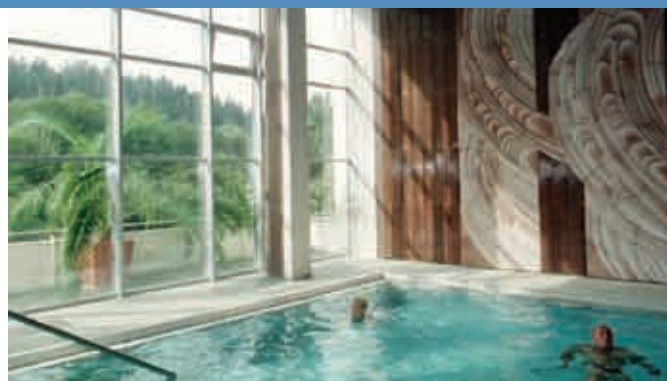
Mení sa však aj celkový prístup návštevníkov ku kúpeľom a k využívaniu ich možností z hľadiska vlastného zdravia. „Trendom, ktorý sa prejavuje už niekoľko rokov, je zvýšený záujem klientov o kratšie pobyty, napríklad o predĺžený víkend. Veľa klientov sa zaujíma o pobyty, ktoré sú viac relaxačné alebo založené na wellness službách,“ upozorňuje J. Hanáková. „Ide o zdravých a vitálnych ľudí, ktorí nemajú nijakú diagnózu a nemusia teda nutne absolvovať liečenie v kúpeľoch. Ponúkli sme aj tieto služby, pričom našou devízou je sila liečivej vody v Dudinciach,“ vysvetľuje.

„V poslednom období záujem o pobyty v kúpeľoch rastie. Hostia vedia, že u nás absolvované procedúry nie sú iba rozmaznávanie, ktoré im už môže poskytnúť na objednávku akýkoľvek hotel,“ konštatuje Z. Čížiková z Nového Smokovca. „Procedúry u nás sú podávané a najmä indikované pod odborným zdravotníckym dozorom – hosť si tak môže byť istý, že naozaj dostane to, čo potrebuje, a nie iba to, čo je mu príjemné.“

Krátkodobé pobyty vs. klasika

Trend smerom ku krátkodobým a relaxačným





pobytom potvrdzuje aj Ľ. Červenáková; klasické kúpeľné pobyty to však podľa nej neohrozujú. „Momentálne stále rezonuje trend wellness a medical wellness, no podľa reálneho záujmu môžeme potvrdiť, že klienti sa vždy znovu vracajú ku komplexným liečebným pobytom – tzv. »klasikom«, s lekárskeým vstupným a výstupným vyšetrením, individuálne zostaveným liečebným programom a širokým spektrom bonusových služieb.“ Tam patria napríklad možnosti využívania bazénov, fitnes, whirlpoolov a ďalších doplnkových služieb. „Naši domáci i zahraniční partneri nám tento vývoj potvrdzujú,“ dodáva obchodná riaditeľka z Trenčianskych Teplíc. Dopyt po krátkodobých pobytach potvrdzuje aj

Z. Čížiková. „Čoraz častejšie sú požiadavky na krátke a účinné zregenerovanie sa, najmä pre manažérov, ktorí sú časovo veľmi vytiažení.“ Kúpele im ponúkajú napríklad päťdňový antistresový pobyt s relaxačnými technikami a cvičením v prírode. „V kurze sú rekondičné pobyty pre firmy, ktoré ich musia svojim zamestnancom poskytovať zo zákona,“ upozorňuje obchodná a marketingová šéfká kúpeľov. Ale vyjadruje obavu: „Aj týmto našim aktivitám dáva červenú znižovanie platieb od zdravotných poisťovní, ktoré nás tlačia do redukovania služieb. Obávame sa, že to zanechá následky na dnešnej spoločnosti – kúpeľná liečba je zo zdravotného hľadiska nenahraditeľná,“ varuje.

Aby sa nestratil tradičný duch kúpeľov

„Robiť prognózy je dosť ťažké, pretože trh je do istej miery závislý aj od určitých módnych vln a trendov, ktoré prichádzajú zo zahraničia,“ konštatuje J. Hanáková. „Ale myslím si, že by bolo na škodu, keby sa slovenské kúpele začali týmto trendom prispôsobovať až príliš a do úzadia by sa dostalo to jedinečné, čo tu máme. Na Slovensku sú minerálne pramene veľmi rozmanité, liečia rôzne typy diagnostikovaných ťažkostí. Osobne si želim, aby sa nestratil tradičný duch našich kúpeľov v tom liečebnom ponímaní, ale naopak, aby na ňom aj naďalej stávali.“

Juraj Filin

■ naša anketa

Trendy v kúpeľníctve

Zástupcom slovenských kúpeľov sme položili otázky týkajúce sa ich perspektív:

- 1 Ako hodnotíte uplynulú sezónu v roku 2010? Čo očakávate od sezóny 2011 a aké sú vaše plány?
- 2 Ktoré trendy podľa vás určujú vývoj slovenského kúpeľníctva?

BOJNICE

1 Sezónu 2010 hodnotíme ako úspešnú. Aj keď pociťujeme dopady hospodárskej krízy, návštevnosť našich kúpeľov nebola výrazne ovplyvnená – zaznamenali sme 12-percentný nárast počtu návštevníkov. Od sezóny roku 2011 očakávame mierny nárast počtu klientov. Súvisí to i s rozšírením indikácií, ktoré sa liečia v našich kúpeľoch.

2 Trendom sú multifunkčné kúpele, ktoré poskytnú komplexnú kúpeľnú starostlivosť tak pre pacientov zdravotných poisťovní, ako aj pre samoplátcov, ktorí sa rozhodnú v kúpeľoch absolvovať týždňový alebo víkendový pobyt, prípadne stráviť pár hodín počas dňa vo wellness. Čoraz viac sa do popredia dostáva význam prevencie a relaxačno-regeneračných

pobytov. Nevyhnutnosťou je komplexný produkt kúpeľníctva, ktorý dokáže uspokojiť rôznorodé požiadavky klientov.

Slavomír Eliaš, riaditeľ Kúpeľov Bojnice

NIMNICA

1 Dôsledky krízy sa prejavili aj na našich výsledkoch; je tu závislosť kúpeľníctva od ostatných odvetví, vzhľadom na kúpyschopnosť obyvateľstva. Napriek tomu sme pristúpili k rekonštrukcii s cieľom poskytovať služby na najvyššej úrovni. Aj vzhľadom na rozšírený indikačný zoznam hodnotíme minulé sezónu pozitívne...

V tomto roku očakávame zvýšenie počtu najmä samoplátcov a zahraničných hostí, ktorí u nás nájdu to, čo nás odlišuje od iných kúpeľov.

2 Rozhoduje kvalita poskytovaných zdravotníckych, ale aj doplnkových služieb. Na Slovensku je 31 kúpeľných podnikov, ktoré sa snažia uspokojiť potreby klienta a zároveň odlišiť sa od ostatných. Základným rozlišovacím prostriedkom je liečivá voda, jej zloženie a následne ochorenia, na liečbu ktorých je vhodná. Kúpele by sa mali sústreďovať nielen na liečbu a na rehabilitáciu pooperačných stavov, ale najmä na prevenciu takzvaných civilizovaných ochorení.

Katarína Jamborová, obchodná námestníčka, Kúpele Nimnica, a. s.

SLIAC

1 V roku 2010 sa nám podarilo udržať obchodný plán a splniť ciele. Obchodný rok 2011 bude pre kúpele náročný z dôvodu zmeny legislatívy,

zmeny výšky úhrady za ošetrovací deň klienta zdravotnej poisťovne a najmä z dôvodu navýšenia prevádzkových nákladov (energie, potraviny, DPH a iné). Naším zámerom je udržať obchodný obrat, ako aj zamestnanosť v regióne.

2 Konkurencia. Je však dôležité podotknúť aj to, že sa musíme snažiť, aby sa nestratilo poslanie či filozofia kúpeľných rezortov.

Norbert Longauer, vedenie obchodu a marketingu, Kúpele Sliač, a. s.

BRUSNO

1 Rok 2010 hodnotíme na jednej strane ako veľmi ťažký – pokračovala kríza a znížený dopyt zahraničnej klientely. Na strane druhej nám to prinieslo zefektívnenie marketingovej činnosti, vďaka ktorej sme dosiahli vysokú obsadenosť. Bankové domy začali viac podporovať investičné zámery podnikateľov, čo nám prinieslo možnosti investovať do rozvoja a kvality poskytovaných služieb.

Nadchádzajúca sezóna bude náročná z dôvodu boja o zahraničnú klientelu. Plánujeme spustiť do prevádzky aj nové wellness centrum.

2 Na trendy v slovenskom kúpeľníctve sa treba pozerať z globálneho hľadiska. Dnešný návštevník a pacient požaduje spektrum všetkých služieb – nielen kvalitné zdravotníctvo a ubytovanie, ale možnosti relaxu a vyžitia aj po absolvovaní wellness. Slovenský zákazník dnes vie porovnať naše zariadenia so zariadeniami zahraničnými.

Miriám Tonhäuserová, marketingovo-obchodná manažérka, Kúpele Brusno, a. s.

Ako si poradiť s jarnou únavou



Celú zimu nášmu organizmu chýba slnko, vitamíny a pohyb na čerstvom vzduchu, čo sa podpisuje aj na celkovej kondícii.

Marec je síce predzvesťou dlho očakávanej jari, ale ešte stále posledným zimným mesiacom. Organizmus vyčerpaný zimou už melie z posledného. Práve v marci nás zvyčajne prepadáva jarná únava. Zaujímavosťou je, že južanské národy jarnú únavu takmer nepoznajú, ich totiž ochraňuje a naplňuje energiou slnko. Únavu môže spôsobovať aj dlhodobý pobyt v klimatizovaných miestnostiach, prechody z vykúrených miestností von na studený vzduch, dlhodobé sedenie za počítačom alebo prívysoké pracovné nasadenie kombinované so stresom.

Pomôžte svojmu organizmu

Jar predstavuje nový život, nový začiatok a je vyťažným obdobím po dlhej a studenej zime. Preto si toto obdobie nedajte pokaziť únavou a tešte sa z prvých jarných dní s energiou.

Základom je „nadopovať“ organizmus chýbajúcimi vitamínmi, minerálnymi látkami a stopovými prvkami, ktoré mu zaistia potrebnú energiu. Odporúča sa konzumovať čerstvú skorú zeleninu (cibuľka, reďkovka, pažitka), cereálne a celozrnné výrobky a nezabúdať na pitný režim. Záleží len na vás, či uprednostíte bylinkové čaje, pramenité vody alebo riedené ovocné šťavy. Vyhnajte sa však nadmernému pitiu kávy, alkoholu a fajčeniu. Energii vám skôr doplnia obilninové kávovin.

Jarné počasie tiež umožňuje tráviť viac času na čerstvom vzduchu – prechádzka vo svižnom tempe nabije telo endorfínmi, hormónmi šťastia. Víkend je na prechádzky ako stvorený, no možno si nejakú kratšiu môžete dopriať aj v rámci obedňajšej prestávky. Vráťte sa do kancelárie svieži, odbremenení od stresu.

Niektorí nedajú dopustiť na saunu – vďaka nej sa zbavíte škodlivín, posilíte si imunitu a telo bude lepšie pripravené na boj s jarnou únavou. Podobné účinky majú aj striedavé horúce a studené sprchy – pokožka je prekrvená a nabitá pozitívnu energiou.

Nebojte a nehanbite sa podporiť v jarnom období chýbajúcu energiu doplnkami výživy. Špeciálne pre ženy – matky, ktoré o energiu oberajú nielen jar, ale aj starostlivosť o domácnosť, manžela a deti, bol vyvinutý unikátny doplnok výživy Femibion Energetic Mum. Obsahuje probiotiká, koenzým Q10, železo, zinok a komplex vitamínov. Jeho jedinečné zloženie pomáha odstraňovať únavu, zlepšiť trávenie a celkovo posilniť organizmus.

Únavový syndróm nie je jarná únava

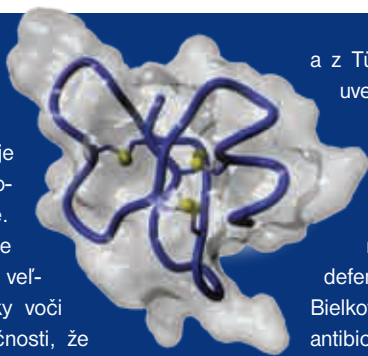
Dnešná doba je pre zamestnancov naozaj náročná. Heslom niektorých zamestnávateľov sa totiž zdá byť – „vyšťaviť“ zamestnanca najviac, ako sa dá. Najmä pracujúce ženy to majú náročné. Po príchode z práce nastúpia na ďalšiu „sichtu“ v domácnosti. Je však dôležité si uvedomiť, že organizmus nie je „perpetum mobile“. Nemôže fungovať donekonečna, ak mu neposkytnete aj oddych. Ak je organizmus dlhodobo zaťažený nedostatkom oddychu a stresom, môže dospieť až do štádia, ktoré sa zvykne označovať ako syndróm chronickej únavy. Vtedy človek postupne stráca akýkoľvek záujem o dianie okolo seba, nemá energiu ani na bežné povinnosti, je unavený a vyčerpaný. Je veľmi ťažké ho diagnostikovať, hovorí sa o ňom zvyčajne vtedy, keď únava pretrváva viac ako 6 mesiacov.

Ak u vás pretrváva únava viac ako 3 týždne, vyhľadajte lekára. Je pravdepodobné, že príčinou únavy môže byť závažnejšie ochorenie, napríklad porucha štítnej žľazy, anémia či srdcovo-cievne ochorenia.

Katarína Mikulcová
Foto: SXC

Prirodzené antibiotikum

Beta-defenzín 1 (hBD-1) je antibiotikum, ktoré prirodzene vzniká v našom tele. No dlho všetky laboratórne experimenty ukazovali iba veľmi malú aktivitu tejto látky voči mikróbov. Napriek skutočnosti, žeovej ľudské telo produkuje až pozoruhodné množstvo. Háčik spočíval v tom, že experimenty dosiaľ prebiehali v prítomnosti kyslíka. Vedci z Nemocnice R. Boscha v Stuttgarte



a z Tübingenskej univerzity si však uvedomili, že obsah kyslíka napríklad v ľudských črevách je veľmi nízky. Hoci takmer všetky bielkoviny sú aktívne iba v poskladanej forme ich molekuly, pri ľudskom beta-defenzíne 1 (hBD-1) je to naopak. Bielkovina thioredoxin aktivuje toto antibiotikum otvorením troch disulfidových mostíkov (na obrázku sú znázornené žltozelenými guľôčkami), ktoré držia molekulu pokope. Molekula hBD-1 sa tým otvára do funkčného antibiotického stavu. **TA**

Objavili elixír pamäti?

Nasadenie prirodzeného rastového faktora výrazne posilňuje dlhodobú pamäť a bráni zabúdaniu. Oznámil to tím z Lekárskej školy pri nemocnici Mount Sinai v New Yorku. Vedci skúmali, ako bielkovina s odborným názvom IGF-II, respektíve IGF2, produkt génu aktivovaného počas vývoja mozgu, vplyva na utváranie a vyvolávanie spomienok. Keď vedci vstreli IGH-II do hippocampu pokusných potkanov, zistili, že tým významne zlepšili ich dlhodobú pamäť. No iba po výcviku alebo po spomínaní, keď sú predmetné mozgové mechanizmy, takpovediac, „v pohybe“ a tvárne. **TA**



Prísnejšie proti falšovaniu liekov

Európsky parlament schválil legislatívu, ktorá má zabrániť falošným liekom dostať sa do legálnej distribučnej siete a ohroziť tak zdravie a životy pacientov. Podľa odhadov je dnes 1 % zo všetkých liečiv, ktoré sa k pacientom v EÚ dostávajú prostredníctvom legálnej siete predajcov, falošných a toto percento neustále rastie. Situácia za hranicami EÚ je pritom ešte horšia. Predpokladá sa, že množstvo falšovaných liečiv

presahuje 30 %. Poslanci upravovali aj predaj farmaceutík prostredníctvom internetu. Ten totiž predstavuje jeden z najvyužívanejších kanálov, prostredníctvom ktorého sa falošné lieky dostávajú do obehu. Členské štáty, ktoré umožňujú fungovanie internetových lekární, im budú musieť vydať osobitné povolenie. Webové stránky internetových lekární, ktorým vydajú povolenie, budú obsahovať logo EÚ, budú prepojené na centrálnu stránku na úrovni členského štátu a tá bude prepojená na centrálnu stránku EÚ. Schválený návrh zavádza aj nové bezpečnostné prvky na obaloch liekov. Ich cieľom je zabezpečiť autenticitosť a identifikáciu každého liečiva a zároveň odhaliť, či došlo k manipulácii s obalom. Ak vznikne podozrenie, že liečivo predstavuje vážne ohrozenie verejného zdravia, všetci účastníci dodávateľského reťazca vo všetkých členských štátoch budú musieť byť bezodkladne informovaní. **TS**

Walmart opäť so ziskom

Najväčší český výrobca výživových doplnkov, spoločnosť Walmart, vykázal po predchádzajúcej krátkodobej strate v hospodárskom roku 2009/2010 zisk 100 miliónov českých korún. Walmart, ktorý sídli v Třinci, má dcérske spoločnosti v ôsmich krajinách – na Slovensku,

v Poľsku, Maďarsku, Litve, Lotyšsku, Bulharsku, Rumunsku a Francúzsku. **ZV**

Váha, ktorá vie, čo jete

V modernej kuchyni dnes nájdeme niekoľko spotrebičov s prídavnými funkciami, ktoré by ste za normálnych okolností pri nich nečakali. Tak napríklad kuchynská váha Topcom Diet Scale 400, ktorá je určená pre ľudí so záľubou v zdravej výžive, dokáže vďaka špeciálnej funkcii zobraziť nutričné hodnoty váženej potraviny, ako sú tuky, cholesterol, bielkoviny, sacharidy, kalórie a kilojouly. Tabuľka nutričných hodnôt je pevne predprogramovaná a jednotlivé suroviny je potrebné voliť podľa číselných kódov. Tých si váha pamätá až 476. Váha má moderné hliníkové vyhotovenie, váži na 1 gram presne a unesie až 3 kilogramy. Veľmi praktické je aj automatické vypnutie pre úsporu energie. Najlacnejšie ju kúpite na internete za 27,90 €. (absolutit.sk) **VN**



Liga proti rakovine

BRATISLAVA



KOŠICE



MARTIN



Centrá pomoci

Vďaka Vaším 2% je vždy kam prísť

Centrá pomoci poskytujú bezplatné služby:

- **onkologickým pacientom** - keď sa ich život v dôsledku choroby radikálne zmení...
- **príbuzným onkologického pacienta** - keď potrebujú poradiť, ako najlepšie zvládnuť bremeno choroby postihujúce celú rodinu...
- **všetkým**, ktorí sa chcú dozvedieť, ako si chrániť zdravie a predchádzať ochoreniu...

Centrá pomoci sú tu pre Vás vďaka Vaším 2%.

S Vašou pomocou budú i v ďalších rokoch miestom poradenstva a podpory.

Liga proti rakovine Vám ďakuje za Vaše 2%!

www.lpr.sk



Liga proti rakovine SR

Právna forma: občianske združenie, Adresa: Brestová 6, 821 02 Bratislava, IČO: 00 64 12 19 *, * Na zaslanie 2 % nie je potrebné číslo účtu organizácie.

Nadváha je vždy hrozba pre zdravie

Národný program boja proti obezite cieľi na všetky vekové kategórie



Na základe posledných odhadov Svetovej zdravotníckej organizácie globálne trpí asi 1,6 miliardy dospelých ľudí nadváhou a asi 400 miliónov obezitou.



Obezita sa definuje ako nadmerné uloženie tuku v organizme a je najčastejším a najrozšírenejším chronickým metabolickým ochorením na svete, postihujúcim všetky vekové kategórie, bez rozdielu pohlavia. Jej výskyt stúpa alarmujúcim tempom. Predpokladá sa, že pri súčasnom trende sa do roku 2015 tento počet skoro zdvojnásobí. Na Slovensku má podľa

zistení OECD vo vekovej štruktúre od 25 do 64 rokov takmer 38 % ľudí nadváhu a asi 20 % Slovákov je obeznych.

Málo aktivity a zlá strava

Epidémiu obezity, ktorá vznikla v posledných desaťročiach ako výsledok zmien v sociálnom, ekonomickom, kultúrnom a fyzickom prostredí, spustilo dramatické zníženie fyzickej aktivity a zmeny v stravovacích návykoch. A pritom nadhmotnosť a obezita sú jedným z najrizikovejších faktorov ohrozujúcich zdravie, ktorému sa dá predchádzať.

Naša spoločnosť vníma nadhmotnosť a obezitu len ako estetický problém. Nie! Obezita je choroba spojená so zvýšenou mortalitou a morbiditou, so zníženým pocitom telesnej a duševnej pohody, so sociálnou izoláciou. Hrá významnú rolu v rozvoji najzávažnejších chronických neinfekčných chorôb, medzi ktoré zaraďujeme kar-

diovaskulárne ochorenia, metabolické ochorenia, niektoré onkologické a gynekologické ochorenia, kožné choroby, choroby kĺbov, kostrového a svalového aparátu.

Rozsiahle projekty

Vláda SR, s cieľom znížiť incidenciu a prevalenciu nadhmotnosti a obezity, už v roku 2008 schválila Národný program prevencie obezity. Úrad verejného zdravotníctva SR sa v rámci jeho plnenia podieľa na realizácii rôznych projektov a programov zameraných na redukciu nadváhy a obezity u detí. Napríklad v spolupráci s regionálnymi úradmi SR participuje na celoslovenskom programe „Školské ovocie“, do ktorého je zapojených takmer 330 000 detí.

Regionálne úrady verejného zdravotníctva vykonávajú v oblasti prevencie nadváhy a obezity poradenskú činnosť pre všetky vekové kategórie. V roku 2009 bolo v poradniach zdravia vyšetrených 24 559 klientov, odborné poradenstvo v oblasti pohybovej aktivity bolo poskytnuté 3 433 a v oblasti zdravej výživy 7 629 klientom.

V roku 2010 ÚVZ SR vypracoval Správu o plnení Národného programu prevencie obezity, ktorú vláda v januári tohto roku schválila.

Priveľa tukov, málo ovocia

Slováci prijímajú viac tukov, ako je potrebné, naopak v jedálnom lístku im chýba zelenina, ovocie a mliečne výrobky. „Našu výživu charakterizuje nadmerné množstvo tuku a živočišných bielkovín a na druhej strane

Obéznych je 20 % Slovákov v produktívnom veku; 38 % má nadváhu.

nedostatok sacharidov, tie práve preferujeme z hľadiska racionálnej výživy,“ skonštatoval Igor Kajaba zo Slovenskej zdravotníckej univerzity. Poukázal na to, že za posledných 40 rokov nespĺňajú Slováci odporúčané dávky takmer všetkých vitamínov, z minerálnych látok najmä vápnika.

Ako pozitívum vníma, že sa zaznamenáva vzostup konzumácie citrusových plodov a južného ovocia. Zlepšujúci sa trend odborníci pozorujú aj v prípade znižovania príjmu tukov a bielkovín. Naopak, alarmujúco nízka je spotreba mlieka

a mliečnych výrobkov, čo sa odráža v nedostatku vápnika u obyvateľstva.

Zo štúdie Stravovacie zvyklosti Slovákov 2009 vyplýva, že napriek neustále propagovanému zdravému životnému štýlu na Slovensku pretrváva trend konzumovania v prvom rade chutných ako zdravých jedál. Pre takmer dve tretiny Slovákov je dôležitá predovšetkým chuť, aj keď je jedlo menej zdravé. Konzumácia zdravých jedál je veľmi dôležitá pre takmer štvrtinu obyvateľov Slovenska, sú to prevažne ženy a ľudia, ktorí dbajú o svoju hmotnosť a zdravú výživu.

Rozdielny prístup

Najväčšou motiváciou pre ľudí, ktorí chcú schudnúť, je podľa odborníkov osobné vnútorné rozhodnutie. Podľa ich skúseností sa pri chudnutí viac „držia“ racionálne typy ľudí.

Slováci konzumujú priveľa tukov a príliš málo zeleniny a ovocia.

Naopak, emotívne typy často odďaľujú začiatok redukcie, obávajú sa straty pôžitkov a oddržavania redukčného režimu. Dosahujú aj nižšie úbytky najčastejšie preto, lebo redukčný program ukončia predčasne.

Všeobecne sú však najmenej úspešní ľudia, ktorí sa rozhodli chudnúť, pretože si ich štíhlosť praje niekto iný ako rodičia, deti, partner či nadriadený v práci.



Inštitút redukcie a prevencie nadváhy uskutočnil medzi 1 500 chudnúcimi prieskum, ktorý zistoval, aké dôvody viedli týchto ľudí k snahe schudnúť. Z výskumu vyplynulo, že zo zdravotných dôvodov chce schudnúť 57 percent mužov a 21 percent žien. Ženám vo väčšine prípadov ide o to, aby vyzerali dobre. Tento dôvod pre svoju redukciu nadváhy uviedlo 54 percent žien a 18 percent mužov.

Mýty o chudnutí

Odborníci upozorňujú, že rady, ako schudnúť, sprevádzajú aj mnohé mýty. Ako poukázala Katarína Skybová z Inštitútu redukcie a prevencie nadváhy, jedným z nich je napríklad ten, že čím viac ovocia človek zje, tým lepšie. „Ovocie je, samozrejme, dôležitou súčasťou zdravého jedálneho lístka, ale mali by sme si strážiť nielen jeho množstvo, ale i druh ovocia a tiež stupeň zrelosti,“ povedala Skybová. Ozrejnila, že pri redukčnej diéte je vhodné príjem ovocia kontrolovať tak, aby neprekročil 150 až 200 gramov denne. Ovocné dni pod-

ľa jej slov vôbec nie sú vhodné.

Vyhýbať sa treba ovociu pre-zretému, konzervovanému a sušenému, pretože obsahuje vyšší podiel jednoduchých sacharidov. Tie by mali v redukčnom jedálnom lístku tvoriť iba päť percent z celkového množstva prijatých sacharidov.

Za mýtus tiež Skybová označila vynechávanie pečiva. „Vylúčenie chleba a pečiva z jedálneho lístka v období chudnutia nemá svoje opodstatnenie, aj keď to niektoré diéty

Alarmujúco nízka je u nás spotreba mlieka a mliečnych výrobkov.

radia,“ poznamenala. Vysvetlila, že vhodný je chlieb a pekárenské výrobky, ktoré majú priaznivý obsah energie i vysokú biologickú hodnotu a dokážu dobre zasýtiť. Upozornila tiež, že aj keď chlieb a pečivo sú pre redukciu hmotnosti vhodné, iné je to s trvanlivými potravinami typu knäckebrat, ryžové chlebičky, burizony, cornflakes alebo raňajkové cereálie. Tie obsahujú málo vody, preto je v nich energia viac koncentrovaná a majú tiež vysoký glykemický index. Glykemický index ryžových chlebičiek je napríklad vyšší, ako má čokoláda. Tieto potraviny sú podľa Skybovej vhodné na rýchle doplnenie energie po namáhavom tréningu u športovcov alebo po náročnej fyzickej práci.

VN/LZ/TA

Foto: SXC a TASR



Čili proti tuku

Látka, ktorá dodáva chuť papričkám čili, prispieva k zníženiu hmotnosti a bráni hromadeniu bieleho tukového tkaniva. Oznamil to tím z Univerzity Daegu v Kyungse v Južnej Kórei.

Vedci skúmali účinky kapsaicínu, „esenciálnej látky“ papričiek čili. Vie sa o ňom, že zvyšuje tvorbu tepla v organizme posilnením vylučovania katecholamínu z drene nadobličiek.

Antioxidant v hrozne

Resveratrol, ktorý sa nachádza v hrozne, má silné antioxidačné a iné účinky, ktoré posilňujú zdravie. Vedci zo Strediska medicínskych vied Texaskej univerzity v San Antoniu zistili, že resveratrol zvyšuje aj produkciu adiponektínu. Ide o hormón vylučovaný bunkami, ktoré vyrábajú a ukládajú tuk. Obidve tieto látky výrazne zmierňujú nepriaznivé prejavy obezity, diabetu, čiže odolnosti voči inzulínu, a starnutia. Obsahom resveratrolu vyniká najmä tmavé hrozno – viacerí vedci si myslia, že práve

z neho vyrobené červené víno zosobňuje časť tajomstva zdraviu prospešnej francúzskej a všeobecne stredomorskej stravy. TA



Cez internet kupujeme najmä elektroniku

Takmer 94 % používateľov internetu na Slovensku vlni nakúpilo tovar alebo služby cez internet. V Čechách to bolo o 2 % viac. Slováci v minulom roku na internete najčastejšie nakupovali elektroniku (27 %), knihy (10 %), oblečenie (9 %), bielu techniku (7 %) a kozmetiku (6 %). U Čechov sa do prvej pätky dostal namiesto kozmetiky detský tovar. Prieskum realizovali v závere roka na vzorke 3 000 slovenských a 15 000 českých používateľov internetu. „Takmer 22 % Slovákov minulo vlni v internetových obchodoch od 201 do 400 EUR a ďalších 19 % od 401 do 800 EUR. Viac ako 800 EUR použilo na nákup produktov 17 % respondentov,“ doplnil k výsledkom prieskumu Tomáš Hodboď, projektový manažér portálu www.heureka.sk, ktorý porovnáva tovary a ceny v tisícke e-shopov na Slovensku. VN

Správanie zákazníka sa mení

Predajcovia budú musieť čo najskôr reagovať na zmeny v správaní technologicky zdatných zákazníkov vytvorením kombinácie internetového a fyzického obchodu – tzv. mashop (z angl. mash up – pomiešať a shop – nakupovať). Mashop spája to najlepšie z virtuálneho a skutočného nákupného sveta – nakupujúcim umožňuje získať potrebné informácie a využívať výhody internetového obchodu, no zároveň mať možnosť fyzického kontaktu s produktom, ktorý chcú kúpiť. Na vytvorenie mashop zákazníckeho prostredia budú musieť predajcovia začať v predajniach využívať technológie ako napríklad interaktívne displeje, video asistentov, ale aj technológie sociálnych sietí a bezdrôtové siete. Prieskum spoločnosti Cisco zároveň



identifikoval dve výrazne rozdielne skupiny technologicky zdatných zákazníkov: vypočítavých zákazníkov a extrémistov. Vypočítaví zákazníci (56 %) využívajú internet na získanie informácií pre svoj nákup. Extrémni nakupujúci (11 %) využívajú web a inteligentné telefóny na nájdenie najnižšej možnej ceny. TS

COOP Jednota plánuje rásť

Maloobchodný obrat skupiny COOP Jednota dosiahol vlni 1 225,4 mil. eur, čo v porovnaní s rokom 2009 predstavuje nárast o 2,4 %. „Teší nás skutočnosť, že všetkých 26 regionálnych spotrebných družstiev s maloobchodnou činnosťou vykazuje dobré ukazovatele finančnej a ekonomickej stability, ako aj produktivity práce,“ povedal Gabriel Csollár, predseda predstavenstva COOP Jednota Slovensko, a dodal: „Očakávame v blízkom období návratnosť investícií vložených do strategických projektov zameraných na ďalšie zefektívnenie riadenia maloobchodu, ktoré by sa mali prejavovať v nižšej nákladovosti a v lepších službách pre zákazníkov.“ V súčasnosti COOP Jednota Slovensko združuje 7 logistických centier a 31 regionálnych spotrebných družstiev, z ktorých 26 vykonáva maloobchodnú činnosť prostredníctvom takmer 2 400 predajných miest na celom území Slovenska. „Plánujeme otvorenie dvanástich nových su-



permarketov a rekonštrukciou prejde asi 150 predajní. Prioritou je orientácia na tzv. vidiecky supermarket, ktorý sa nachádza blízko k zákazníkom (v obciach alebo na mestských sídliskách) a poskytuje možnosť realizácie komplexného nákupu,“ priblížil Gabriel Csollár plány do budúcnosti. VN

Henkel dosiahol rekordné výsledky



Tržby spoločnosti Henkel v roku 2010 dosiahli 15,092 miliardy EUR, čo predstavuje nárast 11,2 % oproti predchádzajúcemu roku. Spo-

ločnosť Henkel Slovensko, ako súčasť Henkel Central Eastern Europe, dosiahla v roku 2010 na domacom trhu obrat vo výške 85,4 milióna EUR. Na celkovom obrate spoločnosti v roku 2010 sa podieľali všetky 3 divízie spoločnosti: Pracie a čistiace prostriedky, Telová a vlasová kozmetika a Lepidlá Technológie. Ku koncu roka 2010 spoločnosť Henkel Slovensko zamestnávala 472 pracovníkov a plánuje vo zvyšovaní počtu kvalifikovanej pracovnej sily pokračovať.

„Rok 2010 bol pre spoločnosť Henkel vynikajúci. Po prvýkrát sme uzavreli finančný rok s upraveným EBIT margin vyšším ako 12 percent,“ povedal Kasper Rorsted, predseda predstavenstva spoločnosti. VN

Pri Voderadoch bude najväčší outlet

V priebehu niekoľkých týždňov začne pri Voderadoch stavať developerská spoločnosť Realiz na 16 000 m² prvé outletové nákupné centrum na Slovensku. Vo One Fashion Outlet nájde od jari 2012 v prvej fáze svoje miesto 70 značkových predajní odevov. Spoločnosť získala tento rok platné stavebné povolenie, generálnym dodávateľom stavby je slovenská stavebná spoločnosť Hant Ba, a. s., a predpokladaná výška investícií dosiahne 75 miliónov eur.

Najväčší slovenský outlet bude v lokalite Jozefov Dvor, výstavba je rozdelená do troch fáz, pričom podľa plánu má mať celková predajná plocha 36 500 m². V nákupnom parku bude po dokončení okolo 130 obchodov a návštevníkom bude k dispozícii takmer 2 500 parkovacích miest. Výhodná pozícia One Fashion Out-



let vedľa diaľnice D1 umožňuje počítať s 1,5 až 2 miliónmi potenciálnych návštevníkov nielen zo Slovenska, ale aj z Maďarska, Rakúska a Českej republiky. Koncept navrhol londýnske štúdio Holder Mathias Architects. TA

Rozšírili ponuku pre obchodníkov

Spoločnosť Softip podpísala partnerské zmluvy so spoločnosťami NRSYS a AN Systems, čo predstavuje ďalší krok k rozšíreniu portfólia produktov o komplexné riešenia pre obchodníkov, ktoré skvalitnia a zároveň zjednodušia správu ich dát a prácu zamestnancov. Prvým riešením vyvíjaným firmou NRSYS je systém Nautilus, určený pre veľkoobchod. Má za úlohu riadiť všetky procesy, ktoré v obchodnej organizácii prebiehajú, od obstarávania, predaja, marketingu až po finálne vyhodnotenia. Jeho výhodou je práca v prostredí MS Windows.

Nadstavbou Nautilusu je KOS – kasový obchodný systém, určený pre centrálnu riadenú sieť predajní. Pre maloobchodné prevádzky – od jednotlivých obchodov až po hypermarkety – je vhodný balík Amadeus. V ňom si zákazník vyberá nástroje podľa svojich potrieb, a to od bežných prvkov, ako sú pokladničné operácie typu platba hotovosťou, platobnou kartou, šekom, cudzou menou, cez storno, vrátenie tovaru až po riešenia na podporu vernostného systému, košíkoveho a váhového systému. Dostupný je aj verifikátor cien, elektronických cenoviek, práca s dotykovými displejmi a pod. VN

Česi nešetřili len na rume

Česi sa pre neistú situáciu v ekonomike stále boja viac utrácať. Podľa štatistik za druhý štvrťrok 2010 iba za dve položky boli ochotní zaplatiť viac ako pred rokom: za rum a cigarety, konštatovala Mladá fronta Dnes. Situácia sa však postupne zlepšuje. Okrem rumu rastú totiž aj tržby za sirupy, mäso, mlieko alebo víno. A ešte o trochu lepšie to je s výdavkami na čistiace a hygienické prostriedky, kde vedú rebríček najrýchlejšie rastúceho tovaru tablety do umývačiek, čistiace prostriedky na záchody, aviváže, papierové vreckovky a krmivo pre zvieratá. Celkové výdavky na 30 najpredávanejších druhov potravín však klesli o 1 %. TA

Tesco kúpilo sieť Žabka a Koruna

Najväčší britský maloobchodný reťazec Tesco Stores kúpil v Česku od česko-slovenskej finančnej skupiny Penta sieť obchodov Žabka a Koruna za 1 miliardu Kč (39,56 milióna eur). Penta vlastní aj predajne Žabka v Poľsku, ktoré však neboli súčasťou tejto transakcie. Celkovo tak Tesco prevezme v Česku 81 predajní Žabka a 47 obchodov Koruna, ktoré začlení do svojej siete.

„Táto transakcia je v súlade s našou stratégiou ponúkať niekoľko formátov predajní a umožniť nám vstúpiť do rýchlo sa rozvíjajúceho segmentu maloobchodného trhu s predajňami s rozlohou menšou ako 200 štvorcových metrov,“ vyhlásil Philip J. Clarke, generálny riaditeľ Tesco. „Obchody Koruna sa v rámci nášho organického rastu premenia na Tesco Express,“ dodal. TA



Trading je tvrdá drina

Prvá medzinárodná konferencia Trading Expo Slovakia 2011 sa zamerala na zvyšovanie finančnej gramotnosti a odbornej spôsobilosti traderov.

Hlavným prednášajúcim bol Dr. Alexander Elder, významný americký psychológ a trader v jednej osobe. Jeho knihy nechýbajú asi v žiadnej odbornej knižnici tradera. Je živým dôkazom toho, že úspešným v tradingu, ale i v bežnom živote môže byť človek, ktorý sa správa múdro a ktorý je schopný spojiť myseľ, metódu a peniaze do jedného celku.

„Žijeme v jedinečnej a neopakovateľnej dobe, v ktorej je každý povinný niesť zodpovednosť nielen sám za seba, ale aj za svoje deti a vnúčatá. Táto zodpovednosť vyžaduje samostatné myslenie a návrat ku skutočným hodnotám,“ charakterizoval súčasnosť Ing. Anton Bittner, MBA, odborný garant konferencie.

Prednášky a workshopy

Na finančnú krízu, na dlhú špirálu a eurozónu

sa bližšie pozrel Ing. Peter Gonda, PhD., ekonóm Konzervatívneho inštitútu M. R. Štefánika. Čo sú peniaze v dnešnej podobe a aká je ich skutočná hodnota, úspešne vystihol Ing. Ronald Lžip, hlavný analytik TRIM Broker, a. s., ktorý našu dobu prirovnal k experimentu nekrytých peňazí.

Blok popoludňajších prednášok bol viac v praktickej rovine. Účastníci mali možnosť vypočuť si prednášku Ing. Tomáša Sadílka z brokerjet České spořitelny o komoditách, prednášku Ing. Antona Bittnera, MBA, konateľa spoločnosti ABAS FX, s. r. o., ktorý ponúkol pohľad



na zlato ako investičný pilier 21. storočia spolu so stručnou históriou zlatého pokladu ČSR. Zaujala tiež prednáška Nikolaya Ignatova, lídera bulharskej spoločnosti DeltaStock AD o elektronickom komunikačnom systéme.

V rámci konferencie sa uskutočnili aj špecializované workshopy spoločnosti TRIM Broker, a. s., a Diamanty SCHWARTZ.

Udelili ceny

Počas konferencie medzinárodné združenie VIP FOREX CLUB udelilo cenu „Za zvyšovanie finančnej gramotnosti a odbornej spôsobilosti traderov“ za rok 2010 Dr. Alexandrovi Elderovi a spoločnosti TRIM Broker, a. s.

Ako povedal v závere svojho príhovoru Ing. Anton Bittner, MBA, vitálnou podmienkou úspechu v ktoromkoľvek odbore podnikania, v ktorejkoľvek oblasti života je mať správne informácie, v správny čas a uplatniť ich na správnom mieste. Táto konferencia poskytla správne informácie v správnej chvíli ľuďom, ktorí sa rozhodli zasvätiť svoj život tradingu. PR

Za spoluprácu ďakujeme generálnym partnerom – TRIM Broker, a. s., DeltaStock AD, EUBOIA GLASS, spol. s r. o., a partnerovi brokerjet České spořitelny, a. s.

Kampaň plyšových hračiek Ikea

Zákazníci a zamestnanci, ktorí sa pridali k Ikea hnutiu plyšových hračiek 2010, umožnili nadácii Ikea Foundation podporiť sumou 11,4 milióna eur projekty organizácií UNICEF a Save the Children zamerané na podporu práva detí mať prístup ku kvalitnému vzdelávaniu. Ikea Foundation bola podporená sumou 1 euro za predaj každej plyšovej hračky a detskej knihy, z rekordného počtu 8,6 milióna predaných plyšových hračiek a detských kníh v období od 1. novembra do 23. decembra 2010 vo viac ako 300 obchodných domoch Ikea na celom svete, ako aj 1 e-rom za predaj každého výrobku zo sortimentu Detská Ikea a každého špeciálneho detského jedla predaného počas záverečného týždňa kampane 2010 v reštauráciách Ikea. Od roku 2003 umožnila Kampaň plyšových hračiek získať 35,2 milióna eur, ktoré pomáhajú 8 miliónom detí v takmer 40 krajinách. Zákazníci obchodného domu Ikea v Bratislave prispeli tento rok sumou 49 511 €, takže celková doteraz vyzbieraná suma zo Slovenska číni 186 580,50 €.

TS

Henkel deťom aj Slovensku

Vlaňajšie obchodné úspechy umožnili spoločnosti Henkel Slovensko významne sa angažovať aj v sociálnej a charitatívnej oblasti. Spoločnosť zrealizovala charita-



tívne projekty za viac ako 240 000 EUR. V rámci iniciatívy Henkel Smile realizuje Henkel na Slovensku Detské projekty, čím pomáha znevýhodneným deťom a zároveň sa tým snaží zvyšovať povedomie verejnosti o ľuďoch, ktorí si svoj osud nevybrali, no musia s ním žiť. Osobitnou súčasťou spoločenskej angažovanosti spoločnosti Henkel Slovensko je umelecký projekt „Henkel Slovensko Slovensku“, v rámci ktorého sa širokej verejnosti predstavujú známe osobnosti zo sveta umenia, ktoré sa preslávili v zahraničí a ktorých rodné korene siahajú na Slovensko. V roku 2010 sa konal už 11. ročník tohto významného projektu, ktorý predstavil veľkého hráča na svetovej fotografickej scéne, kanadského fotografa, rodáka z Humenného, Yurího Dojca (na snímke vpravo).

VN



Počítačové kurzy pre znevýhodnených

Počas najväčšieho veľtrhu práce na Slovensku Profesia Days odovzdali zástupcovia spoločnosti Microsoft Slovakia neziskovej organizácii P-Mat šek v hodnote 75 000 USD (viac ako 55 500 EUR). Organizácia P-Mat tak získala prostriedky pre neziskový projekt 40UP, vďaka čomu môže ľuďom naďalej sprístupňovať vzdelanie a IT zručnosti potrebné na uplatnenie na pracovnom trhu. Za štyri roky sa do projektu zapojilo 53 škôl (vrátane Microsoft IT akademii), ktoré spolu vyškolili takmer 10 000 ľudí na celom Slovensku. Týmto ľuďom sa otvoril prí-

stup k ďalšiemu zdroju informácií, čo v spojení so základnou úrovňou znalostí práce s PC významne pomáha odstrániť bariéru počítačovej negramotnosti. „Ohlasy od mojich absolventov kurzov sú len pozitívne. Prispieva k tomu i fakt, že vďaka finančnej dotácii kurzov prispieva jeden absolvent symbolickou sumou 20 EUR za celý 40-hodinový blok školenia, ktorý postačuje na to, aby zvládol základnú prácu s počítačom a ostatnými digitálnymi technológiami,“ povedala Etela Bučeková, lektorka kurzov v Rožňave.

TS



Nepočujúci sa pripravovali na podnikanie

Nepočujúci s plánmi otvoriť si vlastné podnikanie sa stretli v Tatrách na školení Ako začať podnikáť. Cieľom týždňového školenia, financovaného Nadačným Fondom Slovak Telekom a organizovaného v spolupráci s Nadáciou Pontis a Nadáciou Integra, bolo informovať nepočujúcich o ekonomicko-právnych záležitostiach pri zakladaní podnikania či o postupe, ako si pripraviť podnikateľský plán. V marci bude mať každý z účastníkov kurzu šancu úspešne zvládnuť test z vedomostí týkajúcich sa podnikania, obhájiť pred komisiou svoj podnikateľský plán a získať finančný grant na rozbehnutie podnika-

nia až do výšky 3 320 EUR. Na kurze prednášali zástupcovia živnostenského úradu, Úradu verejného zdravotníctva a školitelia z Nadácie Integra. Špeciálnym hosťom bol zakladateľ Dobrého anjela Andrej Kiska. Pozvaní prijali aj hostia z unikátnej a európsky jedinečnej kaviarne s nepočujúcou obsluhou v Plzni Pierot Café. Účastníci získali po skončení kurzu certifikát od Nadácie Integra o absolvovaní školenia akreditovaného Ministerstvom školstva SR, ktorý im umožní žiadať o príspevok na podporu podnikania aj z úradu práce.

VN

METRO je oficiálny partner hokejovej reprezentácie



Generálny riaditeľ METRO Cash & Carry SR Axel Hluchy a reprezentačný tréner Glen Hanlon krátko po podpise zmluvy s SZLH v Trenčíne.

... a generálny riaditeľ METRO Cash & Carry SR Axel Hluchy žela Slovensku zisk majstrovského titulu.

Pred štartom dlho očakávaných Majstrovstiev sveta 2011 v ľadovom hokeji získal slovenský národný tím podporu nového silného partnera – spoločnosti METRO Cash & Carry SR. Tá sa stala oficiálnym partnerom Slovenského zväzu ľadového hokeja a hokejovej reprezentácie na sezónu 2010/11.

Spojenie s úspešnými slovenskými hokejovými profesionálmi a ich podpora je v súlade so stratégiou spoločnosti METRO, ktorá pri tejto príležitosti pripravuje aj rad marketingových aktivít. Spoločnosť zaoberajúca sa veľkoobchodom predstavila aj špeciálne logo so sloganom „METRO – Fandíme vo veľkom“.

Profesionáli profesionálom

„Naše firemné motto hovorí, že sme partnermi profesionálov,“ vysvetľuje generálny riaditeľ METRO Cash & Carry SR Axel Hluchy. „A to platí ako v našom bežnom biznise, tak aj v prípade podpory hokeja. Slovenskí reprezentanti sú skutoční profesionáli, keď mnohí pôsobia aj v silných zahraničných kluboch,“ dodáva.

Spoločnosť sa zároveň stala dodávateľom potravinových a ďalších produktov pre potreby SZLH a organizátorov majstrovstiev. „Sme si vedomí, že aj naše služby budú Slovensko reprezentovať pred návštevníkmi a tímami zo zahraničia, preto všetky produkty, ktoré budeme pre SZLH dodá-

vať, vyberáme výlučne zo segmentu prémiových výrobkov vlastných značiek tej najvyššej kvality. Naša spoločnosť chce aj touto formou prezentovať svoje najlepšie služby a servis, ktorý vie poskytnúť.“

Majstrovstvá: impulz pre ekonomiku

Rozhodnutie o strategickom partnerstve so slovenským hokejom prijalo METRO, samozrejme, v priamej súvislosti s tohtoročným šampionátom. „Správne načasovanie, správna príležitosť, správny tím – to všetko do seba zapadá a priviedlo nás to k rozhodnutiu vstúpiť do tohto partnerstva,“ konštatuje A. Hluchy.

Najväčšia športová udalosť, akú kedy hostilo Slovensko, podľa neho jednak pritiahne pozornosť svetových médií, jednak pomôže stimulovať ekonomický rozvoj. A to platí nielen s ohľadom na zvýšenú návštevnosť krajiny. „Aj keď tu stále

máme ekonomickú krízu, slovenská ekonomika sa už zotavuje. A na mnohých príkladoch môžeme vidieť, že veľké športové akcie tiež pomáhajú hospodárskemu rozvoju hostiteľskej krajiny,“ upozornil. A ak by sa slovenský tím prebojoval v majstrovskom turnaji dosť vysoko, mohlo by to podľa neho podnietiť entuziazmus aj v iných oblastiach a dať ďalší pozitívny impulz pri prekonávaní recesie.

„Pri medzinárodných športových podujatiach má hostiteľská krajina vždy výhodu. Chcel by som zaželať pánovi Hanlonovi a jeho tímu veľký úspech; možnože na konci turnaja tu bude nový

A. Hluchy: „Veľké športové akcie pomáhajú hospodárskemu rozvoju hostiteľskej krajiny.“

majster sveta, ktorým bude práve hostiteľská krajina,“ povedal A. Hluchy na tlačovej konferencii pri podpise zmluvy. „Veľmi žela všetkým obyvateľom Slovenska a aj jeho podnikateľskej komunite, aby sa to podarilo. Už teraz pociťujeme ekonomické zotavenie v zmysle rastu HDP a taká udalosť by k tomu ešte mohla kúsok pridať. Bolo by to výborné.“

Tréner Hanlon víta partnerstvo s METROM

Tento stroj poháňajú peniaze. To sú realistické slová reprezentačného trénera Glena Hanlona, ktorý je rád, že slovenský hokej má silného sponzora. „Bez peňazí by sme nemohli robiť všetko to, čo je potrebné na dosiahnutie úspechu národnej reprezentácie. Takže máme čo splácať našim partnerom svojimi výkonnmi na ľade – a tešíme sa na tento vzťah, ktorý, ako dúfam, bude trvať dlho,“ povedal na margo podpísania zmluvy medzi spoločnosťou METRO a hokejovým zväzom. „Sme radi, že je to taká veľká spoločnosť. Vzniká tu niečo, čo má dlhodobý potenciál. Je to pre nás veľká vec a opakujem – bez dobrého financovania by sme nemohli splniť ciele nášho programu.“

A ešte niečo. Glen Hanlon, ktorý bol aj jedným z hostí pri otvorení najnovšieho veľkoobchodného centra METRO v Bratislave, priznal svoj veľký záujem o jedlo a potraviny. „Varenie je moje hobby,“ prezradil. Jeho brat Simon je v tejto brandži dokonca profesionál – ako spolumatiteľ reštaurácie v Toronte zrejme predstavuje modelového zákazníka reťazca METRO Cash & Carry.

Juraj Filin

METRO je na Slovensku úspešné

Spoločnosť METRO Cash & Carry, má zastúpenie v 30 krajinách sveta so 670 veľkoobchodnými centrami a zamestnáva viac ako 100-tisíc ľudí, dosiahla v roku 2010 tržby vo výške 31 mld. EUR. Na Slovensku patrí do jej siete 6 veľkoobchodných centier s predajnou plochou po 7 500 m². Ako informoval A. Hluchy, za 11 rokov investovala spoločnosť na Slovensku asi 120 miliónov eur a zamestnáva približne 1 500 ľudí. Zatiaľ poslednou novootvorenou prevádzkou je METRO Cash & Carry v Bratislave – Devínskej Novej Vsi.

V spoločnosti premiérky Ivety Radičovej odovzdával ocenenia Krištáľové krídlo predseda poroty a predstavenstva COOP Jednota Gabriel Csollár (vpravo). Vľavo sú cestovateľ František Kele a dramatik Stanislav Šteпка.



Nadácia pomáha už osem rokov

COOP Jednota sa prostredníctvom svojej nadácie významne venuje aktivitám na pomoc zdravotníctvu, školstvu a ďalším oblastiam.

COOP Jednota Slovensko vznikla v roku 2002 zlúčením Slovenského zväzu spotrebných družstiev so spoločnosťou COOP Centrum. V súčasnosti združuje viac ako 200-tisíc členov, 810-tisíc držiteľov zákazníckych nákupných kariet. Patrí k významným zamestnávateľom Slovenska. Poskytuje prácu takmer 14 tisícom zamestnancov v 7 logistických centrách a 31 regionálnych spotrebných družstvách. Z nich 26 vykonáva maloobchodnú činnosť prostredníctvom takmer 2 400 predajných miest na celom území Slovenska.

Popri obchodných aktivitách spoločnosti poskytuje významnú pomoc tým, ktorí to potrebujú, Nadácia Jednota COOP.

Zdravotníctvo a humanitárna pomoc

V minulom roku Nadácia Jednota COOP podala pomocnú ruku viacerým okresným nemocniciam zakúpením špičkových lekárskeho prístrojov s cieľom skvalitniť liečebný proces tisícim pacientov a zvýšiť ich reálne šance na uzdravenie sa. Ďalej sa Nadácia Jednota COOP výrazne angažovala na zmiernení osudov tých, ktorí sa z rôznych dôvodov ocitli v núdzi alebo im

choroba nedovolila viesť plnohodnotný život. Najvýznamnejšou aktivitou bolo spoluorganizovanie a účasť na verejnej zbierke na pomoc spoluobčanom postihnutých povodňami počas benefičného koncertu s názvom „Pomôže celé Slovensko“, kde nadácia venovala 100 000 eur.

Celkovo v roku 2010 Nadácia Jednota COOP poskytla pomoc zdravotníctvu, sociálne slabším rodinám a ľuďom postihnutým živelnými pohromami (povodne, zemetrasenie) v hodnote viac ako 138 000 eur.

Školstvo a šport

Veľkej obľube sa tešili dva projekty – Jednota pre školákov a Nech sa nám netúlajú.

Ten prvý má za sebou úspešnú osemročnú históriu. Materiálne podporuje školy, ktoré neustále trpia nedostatkom športových pomôcok, a snaží sa rozvíjať zdravý životný štýl mládeže prostredníctvom súťaží Jednota Futbal Cup. V roku 2010 boli zakúpené športové potreby v hodnote takmer 160 000 eur. Počas svojej

Rozdelenie finančných prostriedkov z Nadácie COOP Jednota v roku 2010

Zdravotníctvo a humanitárna pomoc	138 000 eur
Jednota pre školákov	160 000 eur
Nech sa nám netúlajú	39 000 eur
Iné	20 000 eur

existencie 2002 – 2010 Nadácia Jednota COOP odovzdala základným školám materiálne dary vo výške viac ako 920 000 eur. Projekt Nech sa nám netúlajú je investíciou do mladých ľudí, ktorí sú veľakrát v dôsledku nesprávneho využívania voľného času konfron-

Počas šiestich rokov podporili takmer 120 projektov pre mladých sumou 235 000 eur.

tovaní s množstvom negatívnych javov, ktoré môžu vážne narušiť ich vývin. Počas šiestich rokov bolo podporených takmer 120 projektov sumou 235 000 eur. V roku 2010 to bolo takmer 39 000 eur.

Darovali 357-tisíc eur

V roku 2010 Nadácia Jednota COOP poskytla peňažné a hmotné dary v celkovej výške takmer 357 000 eur.

V neposlednom rade sa COOP Jednota Slovensko aktívne zapájala do verejného života účasťou na výstavách, verejných zbierkach, vedeckých konferenciách a benefičných koncertoch – napr. Krištáľové krídlo, Deň narcisov, Deň belasého motýľa, Detská Univerzita Komenského, projekt Jednota pre školákov, projekt Nech sa nám netúlajú, pomoc obetiam zemetrasenia na Haiti, partner benefičného večera pod názvom „Pomôže celé Slovensko“ a je aj generálnym partnerom konferencie o obchode a marketingu Slovak Retail Summit INTRACO 2010.

Valéria Nagyová
Foto: TASR a archív



Obdarovaní zdravotníci



Jednota Futbal Cup

Priamo nasmerovaná pomoc

Tri otázky pre Ing. Gabriela Csollára, predsedu predstavenstva COOP Jednota Slovensko, spotrebné družstvo.



■ Aký je váš prístup k mladým, ktorým chcete pomáhať?

Práve v mladom veku sa u jedincov formujú ich celoživotné návyky, záujmy, postoje, formuje sa ich osobnosť. Možno niekedy stačí málo, aby boli správne „postrčení“ a aby skutočne objavili svoju identitu. Ulica nesmie vziať mladým ľuďom budúcnosť a na to sú tu dobročinné organizácie, ktoré v mnohých prípadoch nahrádzajú úlohu štátu a niekedy aj rodiny. Treba v mladých ľuďoch objavovať to dobré a výnimočné a pomáhať im v rozlete. Vieme, že nevyriešime ich problémy, ale aspoň takto im vyjadríme našu dôveru a podporu. To ostatné bude už v ich rukách.

■ Máte osobný vzťah k športu, keď Jednota zafinancovala práve športové zapojenie vo futbale?

Športu sa venujem pravidelne a viem, že aj v mojom veku mi pomáha pri zvládnutí každodenného stresu, zlepšení kondície a utužení imunity. Na Slovensku má v súčasnosti nadváhu asi 12 % detí a 5 % trpí obezitou. Tieto čísla sa, žiaľ, neustále zvyšujú, čo vychádza aj z nezdravého a neaktívneho spôsobu života. Práve tieto pohnutky nás viedli k presvedčeniu prednostne podporovať športové aktivity školákov. Do Jednota Futbal Cupu sa zapája viac ako tisícka základných škôl. A keďže všetci chcú vyhrať, tak musia „makat“, a to sme chceli dosiahnuť.

■ Prečo ste sa rozhodli pomôcť práve pri kúpe nemocničných prístrojov?

Rozhodnutie padlo dávnejšie, pred niekoľkými rokmi. Naša snaha zlepšiť kvalitu a úroveň služieb pre klientov vyšla niekedy navivoč, keďže niektoré zdravotnícke zariadenia poskytnuté finančné dary použili na prozaické veci ako napríklad na zaplatenie za plyn, za lieky či za pranie bielizne. V súčasnosti dohodneme s nemocnicou konkrétny prístroj, ktorý pomôže zlepšiť rozsah alebo kvalitu zdravotníckych úkonov pre pacientov, prístroj kúpime a následne darujeme. Jednoduché, nie?

VN

Počítače pre Ekonomickú univerzitu

Na Ekonomickej univerzite v Bratislave vo februári slávnostne otvorili počítačovú učebňu, ktorú technicky vybavila spoločnosť KPMG Slovensko.

Venovali univerzite 25 moderných prenosných počítačov, ktoré by mali dopomôcť ku skvalitneniu výučby. Počítače budú primárne využívané na výučbu predmetov auditorstva a účtovníctva. „Keďže v našej spoločnosti sú okrem iných univerzít výrazne zastúpení absolventi práve Ekonomickej univerzity v Bratislave, považujeme za vhodné podporiť a odvdáčiť sa univerzite aj takouto formou,“ povedal Richard Farkaš, partner spoločnosti KPMG Slovensko. **TS**

Prispeli do Fondu Pro Senica

O 7-tisíc eur navýši svoj rozpočet Fond Pro Senica, podporujúci aktivity obyvateľov mesta. Touto sumou mu prispel jeden z výrazných zamestnávateľov, výrobca oceľových komponentov pre automobilový priemysel ArcelorMittal Gonvarri SSC Slovakia, s. r. o. Stalo sa tak prvýkrát po jeho etablovaní na území Senice v roku 2006. Doteraz takouto formou prispela radnici opakovane iba Nafta Gbely. Podľa zmluvy medzi mestom a sponzorom sa z príspevku môže tešiť predovšetkým mládežnícky hokejový klub HK 91 Senica, tiež Senická volejbalová akadémia, klub volejbalu žien VK GAT Solutions, Združenie nevidiacich a slabozrakých a občianske združenie Vzdelanie pre všetkých na Spojenej škole v Senici. Menšie finančné príspevky poputujú na adresu TJ Záhoran, Materského centra Stonožkine slniečka, útulku pre zvieratá a Združenia na pomoc zdravotne postihnutým deťom a mládeži. **TA**

Internet je viac než len hra

Výsledky prieskumu spoločnosti Microsoft (9 000 respondentov v 9 európskych krajinách) ukázali napríklad aj to, že až 44 % tínedžerov na internete už klamalo o svojom veku a 39 % detí sa priznalo, že navštívilo stránky alebo hralo hry, ktoré by im rodičia neschválili. To, ako aj boom sociálnych sietí, motivovalo spoločnosť Microsoft Slovakia, aby tohtoročné podujatie venované podpore bezpečnosti na internete zamerala práve na sociálne siete. Je to viac ako hra bol názov workshopu, ktorý sa vo februári uskutočnil na bratislavskom Gymnáziu Jána Papánka. Viac ako 60 žiakov vo veku od 12 do 14 rokov malo šancu diskutovať s odborníkmi a známymi osobnosťami o tom, čo vlastne sociálne siete sú a ako ich využívať rozumne a bez ujmy v osobnom živote. Projekt Bezpečne na internete je dlhodobou iniciatívou spoločnosti Microsoft, ktorou sa snaží budovať a šíriť osvetu v bezpečnom používaní online nástrojov **VN**

Iniciatíva za zdravšie Slovensko

V prvej polovici februára po prvýkrát udeľovali ocenenia Zdravá firma roka 2010. Do súťaže, ktorú vyhlásila Union zdravotná poisťovňa v rámci projektu Iniciatíva za zdravšie Slovensko, sa mohli prihlásiť všetky spoločnosti, ktoré podporujú zdravý životný štýl u svojich zamestnancov. Do súťaže trvajúcej 6 mesiacov v období od 1. 7. do 31. 12. 2010 sa zapojilo takmer 50 firiem z celého Slovenska. Víťazom sa stala spoločnosť Datalan, druhé miesto obsadila firma Chemosvit a tretím oceneným sa stala spoločnosť Slovak Telecom.

Union zdravotná poisťovňa v minulom roku spustila projekt Iniciatíva za zdravšie Slovensko – Môžeme žiť o 5 rokov dlhšie, ak preto budeme niečo robiť. „Iniciatívou za zdravšie Slovensko sme chceli určitým spôsobom osloviť aj spoločnosti a tých zamestnávateľov, ktorí k cieľu Iniciatívy – predĺžiť si život o 5 rokov – už svojim zamestnancom prispievajú rôznymi aktivitami na



Odvzdávanie prvej ceny spoločnosti Datalan.


podporu zdravého životného štýlu. Akými aktivitami takto prispievajú, mohli prezentovať práve v súťaži Zdravá firma roka 2010,“ uviedol Roman Podolák, predseda predstavenstva Union poisťovne a Union zdravotnej poisťovne. **TS**

Prispievajú aj na záchranu kalvárie



Nadácia VÚB v roku 2010 podporila 174 projektov v celkovej sume vyše 1 milióna eur. Najviac prostriedkov smerovalo do charity

a zdravotníctva (39 %) a na podporu kultúrneho dedičstva a umenia (35 %). Do oblasti vzdelania smerovalo 18 % a na šport 8 % z objemu darovaných prostriedkov. Za svoje aktivity v oblasti zodpovedného podnikania a firemej filantropie získala VÚB vlani aj hlavnú cenu Via Bona Slovakia.

V roku 2010 získali finančnú podporu napríklad Nemocnica Poprad (66 000 eur na modernizáciu oddelení); Vranovská nemocnica (20 000 eur na kúpu videonystagmografie pre neurologické oddelenie) a  fakultná nemocnica v Bratislave (30 000 eur na modernizáciu Kliniky detskej hematológie a onkológie).

V grantovej schéme Hostujúci profesor poskytuje Nadácia VÚB slovenským vysokým školám granty vo výške 100 000 eur na pôsobenie zahraničných vysokoškolských odborníkov počas jedného semestra. V rámci desaťročného partnerského projektu sa Nadácia VÚB finančne podieľa aj na záchrane kalvárie v Banskej Štiavnici, ktorá sa ocitla na zozname 100 najohrozenejších pamiatok sveta. **TS**

Bezpečne do škôlky s Goodyearom

Projekt spoločnosti Goodyear Dunlop Tires Slovakia s názvom „Goodyear – Bezpečná škôlka“ je zameraný na zvýšenie bezpečnosti detí z materských škôl v rámci cestnej premávky. V minulom roku sa uskutočnilo už jeho tretie pokračovanie, a to nielen na Slovensku, ale aj v Českej republike. Projekt bol prvýkrát spustený aj v ďalších krajinách, napr. v Maďarsku, Slovinsku a Chorvátsku. Celkovo je do projektu v regióne Slovensko – Česká republika – Maďarsko v súčasnosti

zapojených viac ako 2 000 materských škôl. Na Slovensku dostalo v roku 2010 viac ako 132 materských škôl sériu 20 reflexných viest pre deti, 2 vesty pre dospelých, ďalej DVD s rozprávkou, knižku „Rozprávky o dopravných značkách“ atď. Ďalších 592 materských škôl, ktoré sa do projektu zapojili už v predchádzajúcich rokoch, dostalo magnetickú tabuľu, vďaka ktorej sa deti môžu zábavnou formou oboznámiť s pravidlami cestnej premávky. **TS**

Zlatý Bažant vydržal a chutil



Zviditeľniť to, o čo prichádzame umelým osvetľovaním nočnej oblohy, mala na konci minulého roka za cieľ himalájska expedícia s názvom Gorak Shep 2010, ktorej partnerom bola značka Zlatý Bažant. Hlavným cieľom expedície v ázijskom Nepále bolo vykonať astronomické merania v nadmorskej výške 5 300 až 5 600 metrov nad morom. Spolu s meracími prístrojmi boli najstráženejšou výbavou expedície plechovky piva Zlatý Bažant, ktoré sa dostali až do výšky 5 363 metrov. Vedúci výpravy Kristián Molnár a šerpa Suris si slovenské zlato v tejto nadmorskej výške aj vychutnali. Plechovky Zlatého Bažanta na ceste z Londýna, cez Dillí do Káthmandu v Nepále a neskôr do Himalájí prekonalí teplotné rozdiely od +25 stupňov Celzia do -15 až -20 stupňov Celzia v najvyšších polohách. Kvalita bola opäť potvrdená. VN

Ponuka pre veľkonočných šibačov

Veľká noc sa blíži a spoločnosť Kraft Foods pripravila pestrú ponuku možných odmien pre malých aj veľkých šibačov a polievačov. Vo veľkonočnom balení Fidorky 150 g z limitovanej edície nájdú šibači päť obličiek v jednej z troch príchuťí – horká s orieškovou náplňou, biela s čokoládovou náplňou a mliečna s kokosom. Vo veľkonočnej edícii BeBe Brumík 300 g je desať kúskov mäkkej desiatej s čokoládovou náplňou a na zadnej strane nájdú šibači vystrihovacie stojančeky na veľkonočné vajíčka aj rady, ako upliesť veľkonočný



korbač. Počas Veľkonočného pondelka určite posilní šálka kávy Jacobs Krönung Espresso 250 g. Značka Milka ponúka plnené vajíčka 136 g s príchuťou kakaového krému, Milka veľkonočné vajce 110 g s tromi druhmi čokoládových bonbónov a Milka zajkov domček 114 g, v ktorom je zajačík, kuriatko s lahodným dražé a dve veľkonočné vajíčka. Šibači však môžu dostať aj exkluzívne kraslice 126 g milka chrumkavé vajíčka 110 g v štyroch príchuťiach – cappuccino, latte macchiato, mliečna či biela čokoláda, Milka jarné mandle 110 g či Milka zajačika Naps 115 g. VN



LIVIANO
PRINÁŠA ORIGINALNÝ RECEPT
PAVLA POSPÍŠILA

**TRIPES EN BRIOCHE FACON
POSPÍŠIL** (pre 4 osoby)



Cesto:

250 g hladkej múky, 3 vajcia, 30 g kryštálového cukru, 25 g droždia, 12 g soli, 0,1 l mlieka, 1 žltok, 100 g masla +masť na potrenie

Náplň:

200 g varených drážiek, 0,2 l bešamelu, 3 papriky (červená, žltá, zelená), 1 lyžicu čerstvého majoránu, muškátový oriešok, soľ, korenie

Papriková pena:

1 cibuľa, 2 červené papriky, 100 g masla, 0,1 l smotany, 0,2 l vývaru z hovädzieho chvosta, soľ

Droždie rozmiešame vo vlažnom mlieku s cukrom, pridáme ostatné suroviny a vypracujeme cesto. Necháme vykysnúť asi 1 hodinu.

Papriky upečieme na grile, ošúpeme. Potom ich spolu s drážkami nakrájame na kocky, zmiešame s bešamelom a nasekaným majoránom, dochutíme soľou, korením a muškátovým orieškom.

Zmes necháme v chladničke stuhnúť (lepšie sa potom plnia buchty). Vykysnuté cesto plníme drážkovou zmesou a ukladáme do masťou vymasteného pekáča. Necháme nakysnúť ešte raz potrieme rozpustenou masťou a pečieme pri teplote 180°C asi 13 minút.

Na masle opečieme dve červené papriky s cibuľou, zalejeme vývarom a smotanou a uvaríme domácka. Prelisujeme, zjemníme maslom a dochutíme soľou a korením.

LIVIANO
RESTAURANT

TECHNOPOL, Kutlíkova 17, BRATISLAVA
Rezervácie: 02 / 68 286 688
www.liviano.sk

Špičkové svetové vína a prémiové destiláty. Pohodlné a výhodne v sieti **Gourmet** a on-line na **drinks24sk**
dobrý obchod s nápojmi

Rastie záujem o navigácie pre chodcov

Nielen špecializované navigačné zariadenia, ale aj mobily s navigáciou si v budúcnosti udržia svoje pozície na trhu.

Spotrebiteľ si budú vyberať také zariadenie, ktoré bude lepšie vyhovovať ich požiadavkám. Neočakáva sa, že by sa len čisto navigačné zariadenia alebo naopak navigačné riešenia v mobile dominantne tržovo presadili na úkor druhého variantu. V protiklade s predpokladom trendu zlučovania viacerých funkcií do jedného zariadenia sa zdá, že na poli navigácie budú zatiaľ spotrebiteľia využívať viaceré typy zariadení paralelne, v závislosti od konkrétnej situácie. Vyplyva to z prieskumu o navigačných zariadeniach, ktorý realizovala na troch významných európskych trhoch – v Nemecku, Francúzsku a Veľkej Británii – spoločnosť GfK Retail and Technology.

Na trhu dominujú špecializované riešenia

V konkurenčnom boji s integrovanými riešeniami doteraz prenosné navigačné špecializované



Satelitná navigácia bola aj témou 7. Stredoeurópskych rádiokomunikačných dní – CERD 2011 (viac v článku na vedľajšej strane).

zariadenia do veľkej miery na trhu dominovali. Aj keď veľké množstvo navigačných riešení je teraz dostupných v mobilných telefónoch. Čisto navigačné zariadenia skórujú u zákazníkov vďaka veľkosti obrazovky a viacerým dostupným formátom map. Preto až 89 % res-

Elektronický bedeker vás zorientuje pri prechádzke v cudzom meste.

pondentov v krajinách, kde sa prieskum uskutočnil, jednoznačne preferuje tento typ zariadení pre cesty autom v porovnaní s mobilným telefónom. Respondenti sa domnievajú, že čisto navigačné zariadenia spĺňajú ich potreby podstatne lepšie ako mobilné telefóny, a to predovšetkým pre dlhšie cesty počas víkendov alebo prázdnin.

Navigácia pre chodcov

Už istý čas nie je téma navigácie obmedzená iba na vozidlá. Elektronické prístroje uľahčujúce orientáciu sú čoraz populárnejšie ako sprie-

vodcovia v mestách alebo pomocníci pri hľadaní konkrétneho miesta. Zhruba 70 % všetkých respondentov by radšej použilo prenosné navigačné riešenie prostredníctvom svojho mobilu, keď sa pohybujú ako chodci. Tiež takmer 60 % tých, ktorí v súčasnosti používajú iba prenosný navigačný systém, by radšej využilo práve mobil s navigáciou v prípade, že by boli odkázaní na peši presun.

Mladých láka viacúčelový mobil

Aj keď zatiaľ na trhu dominujú prenosné navigačné zariadenia nad mobilnými telefónmi, asi polovica respondentov zúčastnených v prieskume si myslí, že mobily s navigačnými funkciami môžu v budúcnosti bojovať s prenosnými navigáciami o dominanciu na trhu. Aby zostali navigačné zariadenia atraktívne z dlhodobého hľadiska, musia prilákať mladých zákazníkov, ktorých zatiaľ viac priťahujú mobilné navigačné systémy. Vlastností, ktoré umožňujú prístup na internet – „služby založené na polohe“ (location-based services) – sú z tohto hľadiska veľmi sľubné. **VJ**

Foto: Milana Fábryová

Hybné sily zosieťovanej spoločnosti

Šéf spoločnosti Ericsson Hans Vestberg v príhovore na Svetovom mobilnom kongrese v Barcelone načrtnol víziu zosieťovanej spoločnosti.

V takomto svete budú do siete pripojené všetky veci, pri ktorých z toho môže byť nejaký úžitok. Podľa H. Vestberga sa v súčasnosti združujú tri

hnacie sily ako základ zosieťovanej spoločnosti: mobilita, broadband a cloud.

Predstavil nové produkty a koncepty, ktoré majú slúžiť ako podpora pre tieto sily: platformu na prepojenie zariadení Ericsson Device Connection Platform, ktorá pomáha operátorom spustiť rýchlo a ľahko machine-to-machine (M2M) riešenia, ďalej systém AIR (Antena Integrated Radio/integrované anténové rádio) – prvý odrazový mostík smerom k heterogénnym sieťam, ako aj portfólio pre IP siete, a koncept PC ako služba,

ktorá umožní operátorom integrovať softvér do cloud prostredia a pridať ho k službám, ktoré poskytujú užívateľom širokopásmovej siete.

H. Vestberg hovoril aj o zlúčení IT a telekomunikácií do nového odvetvia IKT, kde bude viac príležitostí pre inovácie a spoluprácu. Nápady sa tu vymieňajú online, bez časových či geografických limitov, a nové biznis modely sa testujú kontinuálne. „Iba naše predstavy nás môžu limitovať pri rozmýšľaní o možnostiach IKT odvetvia v zosieťovanej spoločnosti,“ povedal. Viaceré nedávno získané kontrakty spoločnosti v Európe, Strednej Ázii a na Ďalekom východe dláždia cestu ďalšiemu rozvoju tejto sféry. **KK**

Satelity spájajú svet

... nie však satelitnú navigáciu a jej konkurenčné platformy

Vzdelávacie a konferenčné centrum INTENZÍVA prezentovalo 10. februára 2011 už 7. ročník Stredo-európskych rádiokomunikačných dní (CERD 2011).

Stretnutie v Bratislave bolo dynamické tak ako toto odvetvie, plné noviniek, s účasťou zaujímavých a erudovaných hostí z Rakúska, Švajčiarska, Českej republiky, Poľska, Luxemburska a Slovenska.

Nečudo. Veď aj napriek celosvetovej kríze pokračuje rýchly rozvoj satelitnej komunikácie a telekomunikácií a informačná spoločnosť stále rastie. Kým začiatkom milénia bolo na svete – podľa údajov Úradu vesmírnych záležitostí Organizácie Spojených národov – pol miliardy mobilných telefónov a 300 miliónov používateľov internetových služieb, v tomto roku je to už 5,3 miliardy mobilných telefónov a viac ako

2 miliardy používateľov internetových služieb. Širokopásmové pripojenie sa už stalo štandardom a stále sa rozširuje, zdokonaľuje.

Pohľad OSN z prvej ruky

Ako vo svojom vystúpení pripomenula generálna riaditeľka Úradu vesmírnych záležitostí OSN vo Viedni Dr. Mazlan Othmanová: „Satelitná komunikácia je kľúčová pri implementácii rozhodujúcich politík, pre služby európskej diplomacie aj na získavanie medzinárodného vplyvu. Služby satelitov zabezpečujú internet a spojenie pre vzdialené a izolované komunity, ktoré sa tak môžu prepojiť, zabezpečiť pracovné príležitosti, zlepšiť informovanosť obyvateľstva.“ Dopyt po nosičoch a satelitných službách rastie predovšetkým v Latinskej Amerike, Afrike, Strednej Ázii a ďalších oblastiach. „Objavujú sa aplikácie ako e-health, e-security, pomáhajúce zvyšovať zdravotnú úroveň a starostlivosť o široké vrstvy populácie. Satelity sa pri zabezpečovaní rozvoja komunikácie a vyrovnávania rozdielov na globálnej úrovni stávajú kľúčovými,“ zdôraznila.

Satelitná navigácia podľa ITU

Zástupca Medzinárodnej telekomunikačnej únie v Ženeve Attila Matas veľmi zasvätené hovoril o satelitnej navigácii a regulácii. Upozornil, že ide o technicky a organizačne náročné operácie, pre ktoré by malo byť prioritou hľadanie jednotného globálneho systému.

Ale to sa v blízkej budúcnosti nestane. Naďalej budú existovať rôzne platformy – americká, európska, čínska, ruská – a úsilie o ich zjednotenie zatiaľ nie je na programe dňa. Rozdielny svet zostane rozdelený aj v satelitnej navigácii.

Garant a organizátor konferencie, Tibor Budvesel z VKC Intenzíva, bol s konferenciou spokojný. „Potvrdilo sa, že slovenská odborná verejnosť znesie aj taký úzko špecifikovaný odborný program, ako je satelitná komunikácia, aj keď vynechanie témy terestriálneho televízneho vysielania bolo určitým rizikom,“ povedal. „Na budúcom 8. ročníku chceme v širšom zábere prezentovať nové, aktuálne témy a najmä potvrdiť stredo-európsky rozmer konferencie CERD.“ **IH**

BIZNIS FÓRUM

pozdvaná na konferenciu BIZNIS FÓRUM o biznise, networkingu a úspešných manažéroch



...je dôležité naväzovať a udržiavať dobré vzťahy a kontakty ešte pred tým, ako ich budeme potrebovať...

Budovanie vzťahov a čaro networkingu

7. apríl 2011, Kempinski Hotel River Park, Bratislava

Konferencia je určená pre manažérov a všetkých tých, ktorí chcú získavať nové informácie, profesionálne rásť a dosahovať skvelé výsledky. Na konferencii vystúpia so svojimi príspevkami formou „success talks“ špičkoví a úspešní manažéri ako Vladimír Kovář (Unicorn), Ivan Šramko, Patrik Tkáč (J&T Finance Group), Dušan Doliak (finančná skupina AXA), Ján Müller (PARTNERS GROUP SK), Igor Barát (Poštová banka), Pavel Vosoba a Pavel Prokop (M.C.TRITON). Odborné podujatie tradične moderuje Zlatica Puškárová. Bližšie info www.sofisol.sk/biznisforum

organizátori:

sofisol

v spolupraci s

TRITON MANAGEMENT CONSULTANCY

odborný garant a generálny partner:



AFISP
ASOCIÁCIA FINANČNÝCH INŠTITÚCIÍ
A FINANČNÝCH KONSULTANTOV

partneri:



wüstenrot
POISTOVŇA

wüstenrot
STAVEBNÁ SPORITELŇA
... člen vašej rodiny

WINFIN
way to financial success

J&T



PZ CONSULT



HypoExpert
... radi Vám v hypotékach ...

ELESKO

Kempinski Hotel
River Park
BRATISLAVA

mediálni partneri:

EUROBIZNIS

GOODWILL

investor
FINANČIE • INVEŠTÍCIE • ÚSPESY

education.sk
databáza kurzov a štúdií

konferencie.sk
databáza konferencií

profesia

Bezpečnosť musí byť súčasťou podnikových systémov

Ochrana informačných aktív nie je len záležitosťou špecialistov

Otázka bezpečnosti informačných systémov je pre každú spoločnosť kľúčová, vyžaduje si spoluprácu všetkých zložiek a nemožno ju oddeliť od celkovej firemnej kultúry.

Predstava, že ochrana informačných aktív je záležitosťou obmedzenej skupiny špecialistov, je konsenzuálne zdieľaný omyl medzi manažermi aj správcami podnikových systémov. Každý informačný systém je napadnuteľný a je možné z neho odcudzovať ľubovoľné objemy dát. Mnoho implementačných projektov zase zámerne prehliada bezpečnostné pravidlá, čím vystavuje informačný systém možným rizikám. Pokiaľ tieto tvrdenia niekto považuje za kontroverzné, je to len dobre. Potom má aspoň základné povedomie o tom, že IT bezpečnosť existuje.

Tri fázy životného cyklu

Bezpečnostné zásady sa uplatňujú v celom životnom cykle podnikových systémov. Už vo fáze výberu systému a dodávateľa je dôležité obmedziť dodávateľské riziko. V priebehu implementácie sa obvyčajne zabúda na personálne riziká vyvolané externými pracovníkmi. Migrácia do nového prostredia okrem finančných a reputačných rizík prináša aj možnosť narušenia obchodných procesov. Stabilizačná fáza nového systému môže znamenať len čakanie na nemilé preväpnenie. A ak je systém uvedený úspešne do prevádzky, aktuálnou sa stáva otázka, ako dlho to bude trvať, kým sa ho niekto pokúsi prelomiť.

Bezpečnosť a firemná kultúra

Bezpečnosť podnikových systémov netreba vnímať len v úzkom kontexte hesiel, firewallov a serverov. Ak má byť podnikový IT systém

skutočne chránený, treba sa na možné riziká pozrieť zo širšieho uhla. Bezpečnosť nie je možné oddeľovať od celkovej firemnej kultúry a metód riadenia. Inak povedané, ak je spoločnosť riadená zodpovedajúcim spôsobom, jej manažment si uvedomuje, že podcenenie bezpečnostných zásad môže mať devastujúce účinky na imidž firmy aj schopnosť dosahovať výnosy.

Stanovenie cieľov, zásad a pravidiel

Vybudovanie takej kultúry nie je krátkodobá a už vôbec nie lacná záležitosť. Zjednodušene povedané, zásadný vplyv na stupeň bezpeč-

môžu spôsobiť komunikačné bariéry, ktoré vplyvajú na implementáciu projektov. Ale to je prekonateľné.

Nástroje na zabezpečenie systémov

Druhou skupinou sú technické opatrenia. Vychádzajú z bezpečnostných cieľov a sú prostriedkom na ich dosahovanie. S väčšinou z nich sa bežný užívateľ stretáva vo forme hesiel a požiadaviek na ich dĺžku a formát. Určite si tiež všimne antivírusové programy a firewally. Užívatelia možno vnímajú technické opatrenia ako obmedzujúce, pritom mnoho z nich stále zostáva ukrytých pred zrakmi verejnosti. Ide napríklad o monitoring siete alebo monitoring databáz. V súvislosti s únikmi dát sa navyše postupne presadzujú systémy Data Leak Protection a šifrovanie diskov. Spektrum nástrojov na zvyšovanie bezpečnosti systémov ponúka široké možnosti, stačí si len vybrať.

Kľúčové oblasti bezpečnosti



Analýza rizík systému a ich odstránenie

Predpoklad, že renomovaný dodávateľ dodá systém bez bezpečnostných slabín, je rovnako podložený ako viera v existenciu zlatej rybky. Dôkazom je vydávanie bezpečnostných záplat spoločnosťou Microsoft.

Na poli ERP systémov sa zdalo byť nepochybnou istotou riešenie SAP. Začiatkom tohto roka však boli na odbornom fóre prakticky demonštrované prieniky do SAP s využitím hlavných zraniteľností systému. To znamená dve veci – súčasťou dodávky a pravidiel pri implementácii musí byť analýza rizík systému (čiže aplikácie netechnických opatrení). Súčasne musí implementátor preukázať, ako budú identifikované slabiny odstránené (aké technické opatrenia sa na odstránenie použijú). Je nepochybné, že bezpečnostné otázky sprevádzajú každý systém od jeho návrhu až do konca cyklu. Otázka bezpečnosti systémov je preto kľúčová pre každú spoločnosť.

Jan Vachuda
Senior Business Consultant
Logica CEE

Apple vylepšila rad MacBook Pro

Spoločnosť Apple aktualizovala svoj rad špičkových počítačov MacBook Pro o procesory ďalšej generácie, vysokorýchlostnú vstupno-výstupnú technológiu Thunderbolt a novú kameru FaceTime HD. Vďaka najnovším dvojjadrovým a štvorjadrovým procesorom Intel Core dosahujú všetky produkty z radu MacBook Pro až dvojnásobnú rýchlosť spracovania oproti predchádzajúcej generácii týchto produktov.

„Thunderbolt je nová revolučná technológia, ktorá pri spracovaní vstupno-výstupných operácií umožňuje dosiahnuť výkon až fantastických 10 gigabajtov za sekundu a dokáže podporovať všetky dôležité štandardy pre vstupno-výstupné operácie,“ informoval Philip Schiller, viceprezident pre globálny marketing produktov. **JR**

Toshiba rozširuje ponuku

Toshiba Computer Systems, divízia spoločnosti Toshiba Europe GmbH, oznámila uvedenie nového radu štíhlych a ľahkých notebookov určených pre profesionálov. Nový rad R800 zahŕňa modely troch rôznych veľkostí. Model R830 má displej s uhlopriečkou 33,8

cm (13,3"), model R840 s uhlopriečkou displeja 35,6 cm (14,0") a R850 (na obrázku) s uhlopriečkou 39,6 cm (15,6"). Vysoký výkon týmto modelom zaručujú najnovšie procesory z rodiny Intel Core. Nové pracovné notebooky v radoch Portégé, Tecra a Satellite Pro budú v Európe v predaji od druhého štvrtroka 2011.

Toshiba využila inovatívne technológie zamerané na dve oblasti: inteligentné a účinné chladenie a na konštrukcii šasi notebooku. Technológiu chladenia prúdom vzduchu „Airflow Cooling“ podporuje účelné usporiadanie dosiek s plošnými spojmi. Telo notebookov má v určitých častiach štruktúru včelieho plástu, takže sú robustné a odolné voči ohýbaniu. **JR**

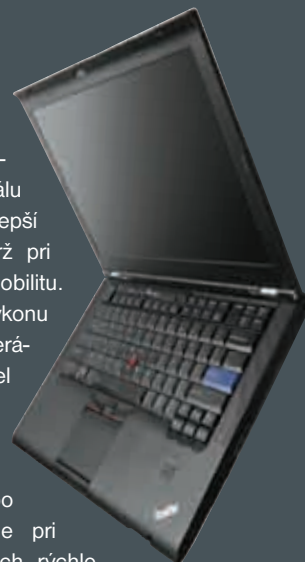
Vytrvalé a výkonné ThinkPady

Spoločnosť Lenovo uviedla šesť nových notebookov rodiny ThinkPad – T420s, T420, T520, L420, L520 a mobilnú pracovnú stanicu W520. Ultratenký ThinkPad T420s (na obrázku) vyniká rýchlosťou, T420 je prvý notebook, ktorý získal certifikáciu UL Environment Gold, W520 zdvojnásobuje výkon v porovnaní s predchádzajúcim modelom a rad L predstavuje dobrú kombináciu odolnosti, spoľahlivosti a výkonu

pre zákazníkov, ktorí kladú dôraz na cenu.

Nové modely obsahujú širokú škálu technológií pre lepší výkon, dlhšiu výdrž pri práci a väčšiu mobilitu. Citeľný nárast výkonu prináša druhá generácia procesorov Intel Core a QuadCore Extreme (v prípade W520). Technológia Intel Turbo Boost zabezpečuje pri vybraných modeloch rýchle spracovanie úloh náročných na zaťaženie procesoru.

Vďaka technológii správy batérií Dual Mode si môžu používatelia vybrať, či uprednostnia maximálnu životnosť batérie alebo čo najdlhší beh na jedno nabitie. Po pripojení tenkej prídavnej batérie pod notebook vydrží T420 bežať až 30 hodín bez pripojenia do siete. Pomocou režimu Low Power Audio môžu používatelia získať navyše až 30 % výdrže batérie pri sledovaní filmov, video streamingu alebo pri používaní Skype. **ZS**



notebook expo

VÁM PRINÁŠA

www.SUPERBALIK.sk



Bratislava
Crowne Plaza | 26.marec
2011

Lístky zakúpíte v predpredaji v sieti **ticketportal**
VSTUPENKY NA DOSAH
Cena lístkov v predpredaji 3,98 €, na mieste 9 €.

GENERÁLNY PARTNER:



HLAVNÍ PARTNERI:



SONY
make.believe



PARTNERI:



MEDIÁLNI PARTNERI:



Powered by



Výhodnejšia tlač s ColorQube 8570

S novou farebnou tlačiarňou na báze tuhého atramentu od spoločnosti Xerox je farebná tlač výhodnejšia pre podniky všetkých veľkostí, tvrdí výrobca. Bezkažetový tuhý atrament tlačiarne Xerox ColorQube 8570 vytvára farebné výstupy vo vysokej kvalite a produkuje až o 90 % menej



odpadu ako porovnateľné farebné laserové tlačiarne. Navyše je to vôbec prvý model pod značkou ColorQube, ktorý sa bez problémov zmestí na bežný pracovný stôl.

Technológia ovládania farebných korekcií slovami Color by Words umožňuje užívateľovi vybrať si z unikátnej ponuky slovných popisov farieb ako napríklad „červené jablko“, „modrá obloha“ alebo „zelená tráva“ pre presné farebné ladenie. Ostré kontúry písma a farebných obrazov dosahuje tlačiareň vďaka podpore Adobe Postscript3 a simulácii súladu farieb so systémom Pantone. Vysoká kvalita farebných výstupov je tiež výsledkom pokročilých možností farebného ladenia s kvalitou zobrazenia 2400 FinePoint. **KL**

Slováci majú radi veľké obrazovky

Trendy predajnosti spotrebnej elektroniky v roku 2010 ovplyvnila stabilizovaná ekonomická situácia. Spoločnosť NAY zaznamenala oproti predošlému roku nárast obratu o viac než 4 % (docielilla 152,72 mil. eur bez DPH). Zákazníci si dopriali väčší komfort v podobe televízorov s uhlopriečkou nad 40 palcov, domácich notebookov či lepšej výbavy kuchyne.

Najvýznamnejšia kategória v čiernej technike – televízory, rástla minulý rok až o 11 %. „Zákazníci v minulom roku stále viac siahali po vyspelejších technológiách, ako LED TV, a po väčších uhlopriečkach,“ uviedol obchodný riaditeľ NAY Karol Tisončík. Štandard sa posunul z 32 palcov (82 cm) na 40 a 42 palcov (102 a 106 cm). V poslednom kvartáli dosahoval podiel LED TV v hodnote takmer 30 %.

Jednou z najviac rastúcich kategórií čiernej techniky v SR je satelitná technika a set-top boxy, ktorých predaj rástol oproti predošlému roku o viac ako 80 %. Silno stúpajúcu tendenciu má aj predaj notebookov s medziročným rastom 16 %. V predaji elektroniky sa v roku 2010 opäť zvýšil význam doplnkových služieb; ide o splátkový predaj či rôzne druhy poistenia, ako napríklad predĺženie záruky. Najväčší predajca spotrebnej elektroniky NAY na slovenskom trhu úspešne pôsobí už 20 rokov. Pri príležitosti jubilea pripravuje počas celého roka mimoriadne akcie pre zákazníkov. **VN**

Helios Green pre Media Pro Slovakia

Asseco Solutions v roku 2010 úspešne ukončilo implementáciu podnikového IS Helios Green v spoločnosti Media Pro Slovakia (MPS), ktorá je produkčnou spoločnosťou pre televíziu Markíza. Následne obidve spoločnosti podpísali aj servisnú zmluvu.

Riešenie, ktoré je nasadené aj v samotnej TV Markíza, spĺňa požiadavky zákazníka na komplexnosť a integráciu, flexibilitu a otvorenosť podnikového informačného systému.

„Pri výrobe programov je potrebná dobrá dostupnosť požadovaných informácií. Prácu výrazne zjednoduší aj jednotná údajová základňa a previazanosť údajov,“ konštatovala konateľka MPS Wanda Hrycová. **JF**



V Asseco Solutions vyžrebovali výhercu multifunkčného zariadenia spomedzi 662 zákazníkov, ktorí prešli na elektronickú fakturáciu. Cenu získala spoločnosť AP Brados (na snímke jej konateľ Roman Janiga s manželkou, vľavo finančná riaditeľka Asseco Solutions Martina Mošková).

Coolpix P300 do náročných podmienok

Novým COOLPIX-om P300 od Nikonu sa do najvyššieho kompaktného radu „Performance“ pridáva fotoaparát vybavený len nedávno vyvinutým, veľmi jasným 24 mm širokouhlým

objektívom a 12,2-megapixelovým, zozadu osvetleným obrazovým snímačom CMOS s vysokou citlivosťou. Spomínať technické detaily je v tomto prípade na mieste, keďže práve ony tejto novinke umožňujú vytvárať mimoriadne realistické snímky s vysokým rozlíšením a detailmi – najmä pri



snímaní v noci alebo v náročných svetelných podmienkach. Výkonný kompaktný s veľmi jasným

objektívom pomáha rozvinúť fotografický potenciál užívateľa aj ponukou štyroch režimov – od automatiky po plne manuálne ovládanie (P, M, A a S). Bonusom je zaznamenávanie videosekvenčii s vysokým rozlíšením (1080p) a stereofónnym zvukom. Počas zaznamenávania je k dispozícii optické priblíženie a automatické zaostrovanie.

Navyše, aj priamo počas natáčania možno zhotovovať fotografie. **AH**

USB kľúče a bezpečnosť

Spoločnosť Kingston oznámila uvedenie dvoch USB flash diskov DataTravelerR 4000 (DT4000) a DataTraveler Vault – Privacy Managed (DTVPM). Disk DT4000 ponúka šifrovanie na úrovni, aká sa vyžaduje v armáde, finančných a zdravotníckych spoločnostiach (certifikácia FIPS 140-2). V priebehu tohto roka bude DT4000 k dispozícii aj ako centrálna riadená disková jednotka. Disk DTVPM ponúka zákazníkom z radov veľkých spoločností centralizované riadenie všetkých aktivít, ktoré prebiehajú cez rozhranie USB.

Riešenie využíva softvér SafeConsoleR od spoločnosti BlockMasterR. Výrobca dodáva tieto nové modely ako súčasť „rodiny“ zabezpečených USB flash diskov, ktorá ponúka od výrobcov pre všeobecné



použitie vo firmách cez flexibilné riešenia pre riadenú správu dát vo firmách až po platformy s najvyšším zabezpečením podľa striktných vládnych štandardov.

Zatiaľ čo mnoho organizácií pri práci s dátami využíva prenosnosť a jednoduchosť USB flash diskov, výmenné médiá sa v nedávnej minulosti stali aj prienikovými bodmi pre niektoré nanajvýš problematické udalosti v oblasti zabezpečenia dát (jedným z príkladov je aj Wikileaks). Ich rozšírenie v spotrebiteľskej sfére viedlo ešte k ďalším problémom s ich kontrolou. Napriek tomu platí, že ak sa USB disky používajú správne, môže ich prenosnosť a jednoduchosť použitia byť súčasne ich najväčšou devízou a umožniť im – pokiaľ ide o bezpečnosť dát – slúžiť v tejto oblasti ako strategický nástroj. **IS**

Príde Duke Ellington Orchestra



Umelecké teleso interpretujúce hudbu štýlotvorného amerického džezového skladateľa a klaviristu Duka Ellingtona sa 3. apríla t. r. predstaví v sále Opery a baletu SND (v novej budove). Edward Kennedy „Duke“ Ellington (29. 4. 1899 – 24. 5. 1974) bol jednou z najdôležitejších postáv džezu 20. storočia. Orchester viedol od roku 1923 až do svojej smrti v roku 1974. Po jeho smrti prevzal vedenie jeho syn Mercer Ellington, ktorý zomrel v roku 1996. Odvtedy vedie orchester Barry Lee Hall., Jr. V orchestri Duka Ellingtona sa vystriedali mnohí vynikajúci

džezoví inštrumentalisti, ako sú Jabbo Smith, Juan Tizol, Cootie Williams, Johnny Hodges, Barney Bigard, Ben Webster, Jimmy Blanton a mnohí ďalší.

V rokoch 2007 – 2009 Duke Ellington Orchestra precestoval celý svet. Vystupovali napr. na prestížnom Tokyo Jazz Festivale a na Cape May Jazz Festivale (jeden z najstarších festivalov v USA), absolvovali turné v Japonsku, v Puerto Rico, šesťtýždňové turné po západnom pobreží USA, predstavili sa tiež v Číne a v Južnej Afrike.

VN

Za Oscarmi je aj Allianz

Najväčší poisťovateľ hollywoodskych filmov Fireman's Fund (FFIC), ktorý je členom Allianz Group, poistil v roku 2010 až 35 zo 120 filmov nominovaných na Oscara. Najriskantnejším filmom v roku 2010 bola snímka Salt v hlavnej úlohe s Angelinou Jolie. Herečka v ňom sama vykonávala rozličné akrobacie a bojové scény, a to vrátane jazdy na motorke, skákania z mosta a manipulovala s množstvom zbraní. FFIC poisťuje „zábavný priemysel“ už takmer 90 ro-

kov. V súčasnosti je každý piaty hollywoodsky film poistený vo FFIC a tiež 80 % celej televíznej zábavy USA. Úlohou FFIC je pokryť nároky tvorcov, či už na bezpečnosť výroby, filmových štúdií, umelcov alebo členov výrobného štábu. Ponúka niekoľko druhov poistného krytia: poistenie hercov, poistenie rekvizít a kostýmov, poistenie nepredvídateľných nákladov, poistenie škody na majetku spôsobených tretej osobe, poistenie chybných záberov a mnohé ďalšie. VN

Exkluzívny showroom kuchýň a kúpeľní



Najväčší showroom dizajnových kúpeľňových a kuchynských konceptov na Slovensku otvorila v Bratislave spoločnosť Domoss. Na jeho vytvorenie sa podieľali renomované osobnosti slovenského dizajnu – výtvarníčka a módna návrhárka Lea Fekete a architekt Ľubomír Závodný (Westend, Tatracentrum, mrakodrap VÚB, Atrium atď.). Nemenej renomovaní sú dodávatelia štýlového sortimentu zastúpení v showroome s plochou

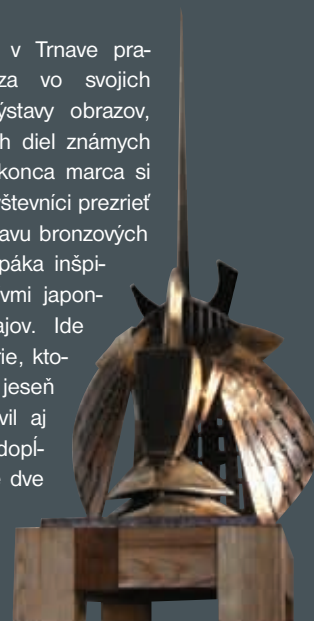
850 m². Za pozornosť stoja napr. kúpeľňové koncepty značiek Axor, Duravit a Hansgrohe či kuchyne značky Sykora/Living Concepts. Zaujímavosťou tam nájdú aj taliansky nábytok Efezetta, Scab a De Angeli, ktorého tvorcovia kladú dôraz na vysokú kvalitu, individualitu a originalitu.

Lea Fekete pri otvorení predajne o. i. prezentovala štyri interiérové koncepcie, v rámci ktorých zostavila ukážkové kuchynské priestory. Ide napr. o „rodinný“ štýl Obec-mesto-vidiek, štýl vysokého štandardu Mesto-luxus, mediteránsky štýl (à la Grék Zorba) a single štýl (James Bond). Do showroomu dodala známa návrhárka aj vlastné dekorácie, najmä textilné obrazy.

Spoločnosť Domoss so sídlom v Piešťanoch pôsobí na slovenskom trhu od roku 1990; v roku 2008 presiahli jej tržby miliardu korún (33,2 mil. eur). Predseda predstavenstva Miroslav Hrdina predpokladá ročné tržby z novej predajnej jednotky v Bratislave vo výške 3 milióny eur. JF

Empire pre milovníkov umenia

Hotel Empire v Trnave pravidelne uvádza vo svojich priestoroch výstavy obrazov, sôch a ďalších diel známych umelcov. Do konca marca si môžu jeho návštevníci prezrieť zaujímavú výstavu bronzových sôch Jána Ťapáka inšpirovaných motívmi japonských samurajov. Ide o výber zo série, ktorú výtvarník na jeseň 2010 predstavil aj v Bratislave; dopĺňajú ho ďalšie dve tematické línie – bronzové plastiky dravých rýb v orientálnom štýle



a dynamicky simplifikovaných postáv hráčov tenisu. Ján Ťapák (48) vyštudoval sochárstvo na VŠVU v Bratislave. Svoje diela predstavil na početných výstavách na Slovensku i v zahraničí, okrem toho vytvoril scény pre súbor Lúčnica a podieľal sa na tvorbe interiéru pre hotely, ako aj pre kostol v Liptovských Sliačoch. JF

Dobrá chuť na 122. poschodí

Najvyššie položenú reštauráciu na svete otvorili koncom januára v dubajskom mrakodrape Burdž Chalífa. Reštaurácia At.mosphere je umiestnená vo výške 442 metrov na 122. poschodí. Samotný mrakodrap je svojou výškou viac ako 800 metrov momentálne najvyššou budovou sveta a vyhládkovú plošinu má na 124. poschodí.

At.mosphere pojme 210 hostí, pre ktorých je k dispozícii expresný výťah. Cesta do reštaurácie trvá len 57 sekúnd. Menu zahŕňa moderné európske grilované jedlá. „Chceli by sme v tejto reštaurácii vytvoriť osobitný zážitok, pre ktorý by sa ľudia vracali späť,“ uviedol Marc Dardenne, predstaviteľ prevádzkovej spoločnosti Emaar Hospitality Group. At.mosphere prekonal predchádzajúci rekord torontského baru, ktorý sa nachádza vo výške 346 metrov vo veži CN Tower. TA



Hangár číslo 7 v znamení červeného býka

Spravodlivosť neexistuje! Toto tvrdenie dostalo nedávno ďalší dôkaz – tentoraz vo sfére cestovného ruchu. Akoby ich už nemal dosť, Salzburg má novú atrakciu.

Keby mal rakúsky „malý veľký“ klenot iba jednu z množstva jeho atraktivít, stačilo by mu to na dôstojné umiestnenie v spoločnosti turisticky najpríťažlivejších miest sveta. Ale Salzburg má šťastie aj na krásne Staré mesto, aj na úžasnú kulisu Álp, na špičkové pamätihodnosti, fascinujúce sakrálné stavby, vynikajúcu polohu, neuveriteľné možnosti športovania a relaxu... A ešte aj na odlesk monarchistickej minulosti, mimoriadne hudobné tradície, svetoznámych rodákov (Doppler, von Karajan, Mozart...), ale aj na krásny vidiek.

Teraz aj ultramoderný hangár

Mesto sa z presily historických nánosov možno už stávalo príliš akademickým a staromódnym. Až príliš serióznym. Časti obyvateľov začalo byť preto sympatické, že práve ono sa stalo sídlom v súčasnosti veľmi úspešného impéria s logom červeného býka. Spoločnosť Red Bull s aktivitami oscilujúcimi od energetických nápojov po adrenalínové športy (Dolomiten Man, naj-

extrémnejšie letecké predstavenia stíhačiek, vrtuľníkov či paraglajderov s fenoménom Baumgartner, ultramoderné technológie, Dakar, formula F1...) je svojou dynamikou dokonalým kontrastom tradicionalistického Salzburgu. Zatiaľ si uhladená klasika Salzburgu s hi-tech modernou celkom „sadiť“.

Za všetkým je rešpektovaná osobnosť Dietricha Mateschitza (66). Po megaúspešnom presadení sa na európskom trhu s energetickým nápojom, ktorý dáva krídla, urobil centrom „býčieho“ impéria práve Salzburg. A lesk firmy začal systematicky zvyšovať (nielen) sponzorovaním rôznych špičkových podujatí a získavaním najlepších pre svoju značku. V súčasnosti už má v „býčej aréne“ aj esá typu Sebastiana Vettela, Kimiho Räikkönena, Adama Malysza, Aksela Lunda Svindala či Felixa Baumgartnera. Posledne menovaný je z nich síce asi najmenej známy, ale zasvätení vedia, že vo „vzdušných adrenalínoch“ je bezkonkurenčný. Jeho zoskoky zo sochy Krista v Riu alebo v tom čase z najvyššej budovy sveta Petronas Towers či prelet prielivu La Manche v špeciálnej kombinéze – karbónovom wingsuite – ostanú už navždy rešpektovanými míľnikmi base jumpingu a jeho variácií. Navyše je rodákom – áno, zo Salzburgu. Všetci menovaní však tvoria iba skromný zlomok veľkých mien a synergie mimoriadnych schopností, popularity a slávy. Rýchla akcelerácia úspechu „býkov“



bola asi aj jedným z dôvodov vzniku myšlienky o novej forme zviditeľnenia – v hangári.

Efektívny rozmer (re)prezentácie

Salzburg tak v roku 2003 dostal ďalšiu atrakciu – Hangár 7. V areáli príjemne komorného letiska pribudla futuristická bublina. A to poriadne veľká bublina s priemerom nepravidelného kruhového pôdorysu cca 80 m, výškou 14,5 m a tvarom surrealistickej lastúry na ultratenkej konštrukcii pokrytej 1 754 tabuľami špeciálneho skla (každý kus má iné rozmery) vďaka nepravidelnému tvaru a zaobleniam.

Hangár 7 je obdivuhodným viacúčelovým objektom: jeho interiéru dominuje netradičné múzeum historických aj moderných lietadiel, vrtuľníkov, monopostov F1 a motoriek, nápadne nenápadná je integrácia umenia (samozrejme, moderného) do každého voľnejšieho priestoru veľkolepých priestorov miestami pripomínajúcich aj botanickú záhradu. Prezentácia tvorby sľubných talentov a nových ume-



Ako sa tam dostať

Salzburské letisko je situované približne tri kilometre od centra mesta. Z neho sa na letisko dostanete mestskou dopravou – autobusmi

2 a 8, od najbližšej zastávky (Karolingerstrasse) treba prejsť k hangáru ešte 400 m peši. Autom je to ešte jednoduchšie: diaľnicu A1 opustíte na úrovni letiska výjazdom Flughafen a po prejení

podjazdu priamo pod prístavacou dráhou zabočíte prvou ulicou doprava až na parkoviško oproti sklenenej bubline. Hangár 7 je otvorený každý deň od 9.00 do 22.00 hod.; vstup je bezplatný.

leckých trendov má štýlový názov HangART-7. Mimoriadnu úroveň má „hangárová“ gastronómia. V úžasných priestoroch dvojvalcovej veže – súčasťou hangáru – je niekoľko gastronomických prevádzok (Threesixty Bar, Mayday, Carpe Diem), ale najparádnejšie kulinárske čary sa odohrávajú v reštaurácii Ikarus. Každý mesiac v nej rotujú tí najšpičkovejší kuchári z celého sveta, takže akékoľvek ďalšie komentáre či superlatívy sú už zbytočné.

Mimoriadne eventy

Hangár 7 občas slúži aj ako miesto konania najrozličnejších exkluzívnych podujatí. Aj

v tom sa ukazuje synergický efekt spojenia Salzburgu so značkou Red Bull a všetkým, čo znamená. Mediálne aj divácky sú veľmi priťažlivé bombastické otváracie ceremoniály, pompézne „afterpárty“ a promo-akcie s účasťou „značkových“ superhviezd. Technickou základňou leteckých air-shows býva letisko, scénou hoci aj centrum Salzburgu, ale miestom spoločenských aktivít (nielen pri leteckých podujatiach) býva práve siedmy hangár. Vtedy sú na doraz využité všetky jeho priestory, niekedy až tak, že mu musí pomôcť aj výzorom podobný Hangár 8. Ten však iba technicky, verejnosti prístupný nie je.

Je zaujímavé, že „modernizácia“ Salzburgu prebieha zatiaľ pomerne úspešne. Možno aj preto, lebo sa tam nesnažia vytvoriť historiko-modernistický hybrid, ale skôr to vyzera na rešpektované a korektné spolužitie. A hoci sa do priestorov bývalého Casina na Mönchsbergu už pomerne dávno našahovala Galéria moderného umenia, dole v meste prebieha v súčasnosti zaujímavý experiment – test. Na viacerých miestach mesta boli nainštalované moderné sochy a čaká sa, čo to urobí s verejnou mienkou.

František Michlík
Foto: autor

Efektívnejšia direct mailová kampaň

Aj tu treba dobrú myšlienku, dôslednú realizáciu a nové prístupy

Direct mailová kampaň, ktorá ponúkne adresátovi aj bonus navyše, zadarmo a bez ďalších podmienok, zvýši počet zákazníkov každej firme.

Niektoré firmy sú úspešné bez ohľadu na vývoj ekonomiky a iným sa nedarí ani v časoch najväčšieho rastu. Čo ich od seba odlišuje? Na jednej strane úspešná myšlienka či filozofia, s ktorou svoje podnikanie budujú. Na druhej strane dôsledný plán, vytrvalosť a zmysel pre dotiahnutie vecí do konca. Treťou prvkou úspechu je schopnosť obzerať sa po nových možnostiach, ochota neustále hľadať zdroje pre inšpiráciu.

Dobre zacielený bonus

Aj keď sú ľudia informáciami zahltení, praktická rada zameraná na individuálne potreby vašich klientov príde každému z nich vhod. Preto ak v ponuke listového alebo e-mailového direct marketingu uvediete možnosť získať nejaký bonus, napríklad bezplatnú „priručku na zvládnutie konkrétneho problému, ktorý váš zákazník práve rieši“, prinesie vám to oveľa vyšší počet záujemcov. Poskytnete ochotnosť svojej kvalitnej služby, hodnotu, ktorá poteší a presvedčí, že ste seriózny partner.

Logická spojitost s vaším produktom

Nemám na mysli akýkoľvek darček, pretože by sa mohlo stať, že získate množstvo záujemcov, ktorých vaša ponuka nezaujíma, ale darčeku zadarmo nemôžu odolať. Tento bonus by mal byť úzko spojený s vašou službou alebo výrobkom a mal by sa snažiť osloviť tých správnych záujemcov. A v ideálnom prípade ho dokážete poslať elektronickou poštou, čím sa nielen vyhnete nákladom na poštovné, ale podstatne skrátime čas odozvy a získate aj kontakt pre ďalšie oslove-

nie. Podobný dokument sa v angličtine nazýva „white paper“, u nás sa stretnete s názvom biela kniha. Pôvodne sa takto označovali oficiálne dokumenty medzinárodných inštitúcií, dnes je to už pomerne bežná vec v obchodnom a marketingovom svete.

Čo vašim zákazníkom naozaj pomôže?

Ak ste súkromná škôlka, ktorá sa špecializuje na ťažko zvládnuteľné deti alebo deti s určitým zdravotným problémom, môže byť vaša biela kniha plná dobrých rád o výchove a pedagogickom prístupe. Ak predávate softvérové riešenia, iste dokážete ponúknuť tipy na optimálnu prevádzku počítačových sietí, úsporu nákladov či využitie technologických noviniek. Ide najmä o to, aby to boli zaujímavé informácie podané hodnoverným spôsobom, nie prázdne reklamné reči. Záujemcom, ktorí sa prihlásia na odber noviniek na mojom blogu, zasielam e-knihu o písaní reklamných textov a táto jednoduchá aktivita výrazne znásobila

počet dosiahnutých kontaktov. Bonus môžete, ale nemusíte viazať na objednávku vašej hlavnej služby. Ide skôr o to získať kontakt, vložiť nohu do dverí a dostať sa do bližšej komunikácie so záujemcom. Trocha námahy pri príprave hodnotného textu sa určite opláti.

Záujemcov privedte na kvalitnú webstránku

Pripravili ste dobre premyslené listy, navrhli úžasné titulky, zohnali kvalitné kontakty, skúšate do svojich e-mailových kampaní zapracovať všetky triky a stále nič? V čom ešte môže byť problém?

Jedna z vecí, ktorá často uniká pozornosti, je kvalita samotnej webstránky, na ktorú získané kontakty privediete. Pri príprave propagácie samotné e-maily nestačia a na zreteli musíme mať celý proces marketingovej komunikácie. Vynikajúca webstránka osloví každého potenciálneho záujemcu, priemerná stráca veľkú časť návštevníkov, i keď stále ešte môže fungovať. No ak je stránka urobená zle, nielenže nezískate klientelu, ale môže spôsobiť aj znechutenie, rozčarovanie, negatívne PR a nezaujímavosť cieľovej skupiny prísť sa pozrieť na vaše produkty a služby ešte raz.

Čo spôsobuje rozdiel v kvalite stránky?

Predovšetkým je to zameranie na potreby zákazníkov. Mali by hneď zistiť, že sú na správnom mieste, aj to, aké výhody získajú, ak podniknú ďalší krok, a presne chápať, ktoré akcie by mohli podniknúť. Musíte ich tiež presvedčiť, že vašej spoločnosti môžu dôverovať a spolupráca s vami je správnym rozhodnutím.

Kde som? A som tu vôbec správne?

Toto je prvá vec, ktorú si čitateľ overí. Ak idete s deťmi na fašiangový karneval a pred bránou vás vítajú balóny a klaun, viete, že ste nezablúdili. Našli by ste správne miesto aj podľa adresy, no takto je to príjemnejšie. Ak navštívite webstránku a nájdete tu spomínanú bielu knihu, bude váš pocit podobný. Zároveň však dbajte na to, aby web odrážal firemnú identitu, aby farby, logo a všetky ostatné prvky boli v súlade s predstavami a očaká-





vaniami návštevníkov. A tiež, aby mali väzbu na grafické riešenie e-mailu, ktorý ich práve sem privedol.

Čo je tu pre mňa zaujímavé?

Keď sa už čitateľ zorientoval, presvedčte ho, aby urobil aj krok číslo dva. Aby si stiahol dokument, zaregistroval sa na odber noviniek, poskytol svoj kontakt pre možnosť ďalšej komunikácie. Dajte jasne najavo, aké výhody mu z toho vyplynú. Nesnažte sa v tejto fáze tlačíť ani predávať, hovorte len o tom, čo získa, ak sa rozhodne venovať vám pozornosť.

Čo by som mal urobiť ďalej?

Stránka, na ktorú privediete ľudí e-mailom, je trochu odlišná kategória ako všeobecná webstránka, na ktorej uverejňujete komplexné informácie o spoločnosti. Túto ste vytvorili špecificky s ohľadom na svoju direct mailovú

Bonus spojený s vašou službou alebo výrobkom osloví tých správnych záujemcov.

kampaň a jej úlohou je pomôcť záujemcom vykonať určitú akciu. Vyhnite sa všetkému, čo by mohlo byť rušivé, zbytočnému prelinkovaniu, nepotrebným informáciám či reklamám. „Menej je viac“ tu platí dvojnásobne!

Môžem sa na túto firmu spoľahnúť?

Vyhnite sa reklamnému kliše a rečiam o dôveryhodnosti. Radšej popremýšľajte, čo presvedčí záujemcov, že sa nemajú čoho obávať. Môžete využiť krátke pochvalné vyjadrenia svojich doterajších zákazníkov, kde hovoria, ako sa im vyplatila kúpa vášho produktu. Iným spôsobom je zobrazenie pozitívnych ohlasov z tlačí, z diskusií fórov alebo brandžových blogov. Získali ste ocenenia? Nebojte sa ich ukázať! Určite pomôže, ak vaša stránka obsahuje aj jasné pravidlá nakupovania, certifikáty kvality, spôsoby riešenia prípadnej reklamácie či garantuje možnosť vrátenia peňazí.

Ing. Jana Škutková
www.marketingovo.sk

Firmám chýbajú talenty

Nečakaný nedostatok kvalifikovaných ľudí ohrozuje inovácie a rast.

Výrazný nedostatok talentovaných pracovníkov pre výskum a vývoj a pozícií na úrovni vrcholového výkonného vedenia pociťujú firmy nielen v Amerike, ale i na ostatných kontinentoch vrátane Európy. Podľa výsledkov prieskumu Talent Edge 2020, ktorý realizovala spoločnosť Deloitte v spolupráci s Forbes Insights, vysoká miera nezamestnanosti v USA, ako aj na niektorých globálnych trhoch, neprinesla nadbytok talentov, ako očakávali mnohé organizácie a riadiaci pracovníci.

Skončiť s „režimom prežitia“

„Sme svedkami neočakávaného paradoxu v dostupnosti talentovaných pracovníkov. Aj keď miera nezamestnanosti v USA zostáva stále relatívne vysoká, firmy majú problém nájsť kvalifikovaných pracovníkov, ktorých potrebujú na kľúčové pozície po celom svete,“ vysvetľuje Jeff Schwartz, riaditeľ oddelenia ľudských zdrojov spoločnosti Deloitte. „Počas recesie väčšina vedúcich pracovníkov prepla svoje obchodné stratégie a stratégie získavania talentov do režimu nastaveného na prežitie, nie na dosahovanie úspechu. To sa musí zmeniť, inak bude len veľmi ťažké zabezpečiť rast podnikov a inovácie produktov,“ dodáva Schwartz.

Ohrozený výskum a vývoj

Nedostatok talentov v oblasti výskumu a vývoja je obzvlášť výrazný v odvetviach, kde je inovácia produktov rozhodujúcim faktorom ich úspešnej existencie. Spomedzi spoločností z odvetví technológií, médií a tele-

pečením nasledovníkov na riadiace pozície vo svojich spoločnostiach. Viac než polovica respondentov (56 %) predpovedá nedostatok pracovníkov na pozície vo vrcholovom výkonnom vedení a 63 % má vážne obavy v súvislosti so stabilizáciou pracovníkov v priebehu nasledujúceho obdobia.

„Práve v tejto oblasti predstavuje paradox vývoja situácie v oblasti talentov najväčšie riziko, pretože spoločnosti nielenže majú problém nájsť pracovníkov so správnou kombináciou zručností na dané kľúčové pozície, ale zároveň sa obávajú, či sú schopní udržať si talentovaných pracovníkov, ktorých už majú,“ povedal J. Schwartz.

Globálny problém

Prieskum naznačuje, že väčšina firiem vníma tento problém globálne, čo možno hodnotiť pozitívne. Na otázku, aké smerovanie svojich stratégií v oblasti talentov predpokladajú do budúcnosti, dvaja z troch respondentov uviedli, že nasledujúci rok sa ich spoločnosti



budú viac zameriavať na riadenie globálnej diverzity (65 %) a globálnej mobility pracovníkov (64 %).

Väčšina firiem si uvedomuje nutnosť zmien. Približne 80 % priznáva, že ich programy zabezpečenia talentov potrebujú zlepšiť a iba jeden z piatich respondentov hodnotí programy svojej spoločnosti ako „prvotriedne“.

„Novým trendom popri change managemente je inovatívne management, je však dôležité, aby sa týmto pojmom boli konkrétni ľudia. Liahňou inovácií sú jednotlivci, ktorí rozmyšľajú priamočiaro, jednoducho, bez zaťažovania sa tým, čo sa nedá urobiť, ktorí sa neboja experimentovať,“ dodáva Ján Uriga, manažér na oddelení consultingu, Deloitte Slovensko.

TS
Foto: sxc

Vysoká miera nezamestnanosti neprinesla nadbytok talentov.

komunikácií, ktoré sa prieskumu zúčastnili, 40 % predpovedá výrazný nedostatok talentov v oblasti výskumu a vývoja, kým 39 % podnikov zo sektora spotrebného priemyslu a 37 % spoločností z odvetvia biotechnológií a zdravotníctva predpokladá závažný nedostatok kvalifikovaných pracovníkov aj v týchto oblastiach.

Mnohí vedúci pracovníci majú obavy v súvislosti s programami rozvoja talentov a zabez-

Optimalizácia výberu strategických mozgov

Ako identifikovať reálne výzvy a produktívne vízie

V spoločnosti, organizácii, firme alebo podniku platí, že len 20 percent vybraných jedincov vie produkovať až 80 percent pridanej hodnoty. Možno to znie pre niekoho brutálne a drsne, ale je to tak.

V dnešnom marazme zaužívaných príbúdajúcich problémov a absurditane rôznych zbytočných bariér tzv. zefektívňovania si čoraz viac odborníkov na ľudské zdroje musí klásť logickú strategickú pragmatickú otázku: Ako úspešne vybrať a efektívne riadiť kľúčových pracovníkov, ktorí v správnom čase podržia firmu (aj v kríze a recesii) a posunú ju dopredu v prípade akejkoľvek vlny turbulencií?

Svätá trojica prosperity

Ak máme dlhodobu napredovať, je v danom smere vhodné odraziť sa predovšetkým od základov, ktoré predstavujú hodnoty, potenciál a ambíciu. V prvom rade sme ľudia, až potom profesionáli. Princíp etiky a mravnosti určite znamená v hľadani dlhodobu najefektívnejších vodcov ľudských zdrojov viac ako bonita akademického vzdelania alebo reálnych profesionálnych skúseností. Potvrdzujú to dnes už stovky učebníc o ľudských zdrojoch – v skratke však môžeme podčiarknuť, že „svätou trojicou“ prosperity z hľadiska požadovaného výkonu ideálneho vodcu ľudských zdrojov je synergia, optimalizácia a objektivizácia. Každý z týchto elementov sa dá rozmeniť na drobné alebo tlmočiť z iného uhla pohľadu.

Lídri a manažéri

Keď si prelistujeme zoznam firemných značiek s najväčšou hodnotou (Apple, Microsoft, Coca-Cola atď.), väčšina ľudí vníma najmä logo a príslušnosť k typickému produktu (počítač, nápoj, auto...). Profesionáli však za značkou evidujú aj mimoriadne osobnosti – najúspešnejšie ľudské zdroje vo vedení a vlastnickej štruktúre firmy. Nie každému je hneď aj v tejto súvislosti zrozumiteľná téza bravúrne komentujúca roz-

diel medzi lídrom a manažérom. Znie takto: Zatiaľ čo vodcovia majú robiť správne veci, manažérom stačí „len“ robiť veci správne. Výskumy dlhodobu potvrdzujú, že cestou k najlepšiemu výkonu z hľadiska motivácie pre pracovníka na úrovni manažéra nie sú peniaze, kompetencie alebo status, ale skôr zápal pre tvorivosť a kreatívne vízie, z ktorých výzvy doká-



že pretaviť do reálneho úžitku. Najuznávanejší lídri a najrešpektovanejší vodcovia nie sú tí, ktorí rozprávajú populistické a populárne slová, ale presvedčajú múdrymi a rýchlymi činmi. Takí, ktorí osobným príkladom vzbudzujú nielen sympatie, uznanie, rešpekt, autoritu, ale sú vzorom a vzorcom modelov správania svojho okolia a nasledovníkov.

Niet totiž horšieho príkladu pre personálny manažment v organizácii ako šéf, ktorý síce vodu káže, ale víno pije. Jednota slov a činov je dôležitá. Lebo evokuje (alebo v opačnom prípade ničí) dôveru, zodpovednosť a najsilnejšiu energiu pre sebamotiváciu a motiváciu k lepším výkonom.

Umenie výberu a jeho zlyhanie

Komunikácia, charisma a princípy víťazov sú dobrým predpokladom, ako odkontrolovať výber strategického vodcu ľudských zdrojov. Málokedy sa to robí komplexne dobre, skôr sa zbytočne podčiarkuje rutina namiesto inovatívnosti. V čom napríklad?

Ak u nás idete na klasický konkurz na riaditeľa, tak vás preskúšajú v odbornom texte, v psychologických testoch a komunikačnej polohe voči výberovej komisii. Niekedy vám dajú aj urobiť prípadovú štúdiu. Niekedy zasa zrealizu-

jú priveľký filter (viac kôl výberu) na alibistické dodržanie náročnosti výberu.

A práve tu existujú obrovské rezervy, ako modernizovať selekciu a viac ju šiť na mieru – vo väzbe na ciele, ktoré by mal vybraný úspešný kandidát v budúcnosti plniť. Všimli ste si totiž dominantné zmeny vo vývoji spoločnosti? Podľa vedcov z najlepšej biznis školy sveta – Harvardskej

univerzity – rozhodujú postoje, ktoré majú váhu až 93 % zo štvorlístka informácie, inteligencia, postoje a šikovnosť. Neveríte? Je predsa zjavné napríklad to, že korene vzniku aktuálnej najväčšej svetovej finančnej krízy nie sú v technickom zlyhaní systému, ale v strate čestnosti a v totalnej nestatočnosti kľúčových ľudí.

Individualizmus a hodnoty

Pri výbere strategického vodcu sa zvyčajne najviac skúma kombinácia v potenciáli jeho individualizmu a zmyslu pre kolektívizmus – z hľadiska systému a procesu. Zdôraznime smelo, že z troch základných vetiev manažmentu (úkolový, procesný a hodnotový) najlepšie firmy sveta už dávno naskočili na hodnotový rýchlovlak. Kde však stojí v tomto smere Slovensko, ktoré sa radí so svojou korupciou na 62. miesto svetového rebríčka? Tu sa skrýva následne aj jednoduchá odpoveď na to, prečo vyše päťmilionová dedina má za roky 1990 – 2010 stále tak abnormálne veľkú čiernu ekonomiku s podielom 15 % HDP, keď náš potenciálny vzor, početom obyvateľstva porovnateľné Dánsko s oveľa silnejšou ekonomikou, má čiernu ekonomiku nižšiu ako 3 % HDP a takmer nulovú korupciu? Aj preto (ale nielen preto) je priemerný plat v Dánsku vyše 4 000 eur, zatiaľ čo na Slovensku len 800 eur.

Hľadanie komplexnej kompetentnosti

Aký teda môže byť náš záver? Najefektívnejšie metódy stratégov personalistiky pre výber najvýkonnejších ľudských zdrojov musia využívať kombináciu faktorov. Ide o to, aby bol vybraný človek komplexne kompetentný

– s jasne uchopenými hodnotami, charizmatiký vizionár, pozitívny manipulátor, erudovaný vodca, múdry stratég, milujúci svoju prácu, ale žijúci v pokore. Súčasne pripravený sa neustále učiť s jasným pochopením pre zmeny a s kompasom dynamiky vývoja. Prirodzená autorita: viac osobnosť, menej celebrita. Človek rešpektujúci reputáciu a uznanlivý

k pojmu credibility of authority (bonita osobnosti). Flexibilný, invenčný, inovatívny, schopný improvizácie a myslíaci nielen systémovo-procesne, ale najmä komplexne pragmaticky. Napríklad podľa línie ducha: myslí globálne, konaj lokálne.

Ing. Emil Burák, PhD.
Ilustračné foto: SXC

Nebavia vás už tie kopy papierov?

Každý šéf firmy musí občas prijať niekoho do zamestnania.

Ak je firma zdravá a expandujúca, tak by to mal byť kontinuálny proces a výberové konania by mali byť pravidelnou činnosťou na dosiahnutie skvalitnenia tímu a zvýšenia jeho efektivity a produktivity.

Hasíme, keď horí

Aká je však skutočnosť? Na výber zamestnancov nemá nikto nikdy poriadne čas a odkladá to na poslednú chvíľu. Prečo? Zdá sa, že to nie je práve zábavná vec. Veď komu by sa chcelo čítať tie obrovské množstvá rôznych žiadostí a životopisov. A okrem toho, veď je toľko inej „dôležitej“ činnosti. Vo firme to ešte nejako funguje a ten XY predsa len niečo urobí a načo sú nám noví. Veď ani nevieme, akí budú. Treba ich vybrať, zaškoliť, naučiť, zistiť, či sa hodia do tímu a stanú sa vôbec prínosom, či budú produkovať?

Keď toto čítate, máte svoje vlastné obrázky, prečo sa vám tak veľmi nechce vybrať nových ľudí? Ale raz to na každého príde – musí sa vybrať nový zamestnanec!

Trh práce sa zmenil

To vieme všetci. Ale ako a čo to pre nás znamená? Tá zmena nespočíva len v tom, že ubudli pracovné miesta v celej Európe, vrátili sa tí, čo odišli za prácou do zahraničia, máme opäť vysokú nezamestnanosť a na každé voľné pracovné miesto sa hlásia desiatky uchádzačov. Sú tu dva dôležité faktory.

A. Média učia ľudí, ako sa uchádzať o zamestnanie – učia ich však pritom klamať. Rady typu: napíšte svoj životopis tak a tak, pri pohovore robte to a to, odpovedajte tak a tak – ich učia skrývať a skrývať to, akí v skutočnosti sú a na čom im záleží, keď sa uchádzajú o prácu. Ľudia sa už aj tak naučili nosiť masky. Na pohovoroch vám nikdy neseďú to isté, čo napokon bude vo vašej firme.

B. Je doba internetu. Pracovné inzeráty z tlačových médií pomaly miznú. Dáte na internetový portál ponuku pracovného miesta a do hodiny máte „naklikaných“ 300 odpovedí.

Chcete niekoho prijať – vyrobili ste si problém

Pripravili ste inzerát, uviedli ste svoju firmu a názov pozície, jej popis, vaše očakávania, príjem a benefity zamestnanca. Ste spokojní.

A potom to príde. Začnú sa na vás valiť množ-

stvá žiadostí. Vy si horko-ťažko niekoho vytypujete, zatelefonujete mu a dotýčaj sa osoba ani nevie, o akej práci to hovoríte. Čo sa stalo? Je to jednoduché. Táto moderná doba spôsobuje to, že uchádzač „nakliká“ svoju žiadosť na všetky možné inzerované pozície a ani poriadne nevie, o čo sa uchádza. Chcete takúto osobu do svojho tímu? Ja by som nechcel.

Riešenie je na dosah

Získajme moderné internetové nástroje na svoju stranu. Urobme to tak, že uchádzač, kým sa k vám dostane, musí byť aktívny – musí sa „preklikať“ cez vaše podmienky a musí si byť jasne vedomý, u koho sa uchádza o zamestnanie, na akú pozíciu a s akými požiadavkami. Je tu online nástroj systému Interspeedia. Jedným z cieľov a účelov tohto systému je aj dosiahnutie toho, aby boli s pomocou funkčnej technológie dodaní správni ľudia na správne miesta rýchlo a spoľahlivo. Nikto, kto sa k vám hlási, neostane bez odpovede a každý vie, na čom je.

My vieme, že firmy sú úspešnejšie vďaka organizovanému prijímaniu produktívnych ľudí s potenciálom.

Ing. Štefan Matúš
Exelect s.r.o.
Performia s.r.o.

**VYBUDUJTE
SVOJ
TÍM**

Navštívte naše stránky www.interspeedia.sk
www.exelect.sk
www.performia.sk



Inter  Speedia

EXELECT

PERFORMIA

Video o budovaní tímu zhlíadnete na www.performia.net

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Vedenie a riadenie podriadených, 7. – 8. 4. 2011, Senec, Dynargie Slovakia

IFRS 9 – Radikálne zmeny v oblasti finančných nástrojov, 15. 3. 2011, BA, Progres Slovakia

Ako riadiť GenY, 23. 3. 2011, BA, FBE Bratislava

Riadenie zákaziek, komplexných úloh a projektov (podľa medzinárodného štandardu IPMA), 16. – 18. 3. 2011, BA, Garant Partner Plus

Tréning kouča pre farmaceutické spoločnosti, 11. 3. 2011, BA, Krauthammer Slovakia

Hotelový manažment, 14. 3. 2011, BA, MJB Communication

Jazyky

Cambridge skúšky FCE, CAE... skúška aj príprava, 11. 3. 2011, BA, International House Bratislava

Odborné minimum pre znalcov, tlmočníkov a prekladateľov – zručnosť (prekladateľstvo), 17. – 21. 3. 2011, BA, Expertizny a edukacny inštitút PEVŠ

IT a počítače

GOC41 – Vývoj Silverlight aplikácií v .NET, 17. – 18. 3. 2011, BA, GOPAS SR

VMware vSphere: Install, Configure, Manage, 28. 3. – 1. 4. 2011, BA, Arrow ECS

MSMAK1 – Makrá v Microsoft Office pre užívateľov, 14. – 15. 3. 2011, BA, GOPAS SR

Marketing a obchod

Typológia zákazníka a psychológia predaja, 31. 3. 2011, BA, Excellent Training

Psychológia ekonomického správania, 9. – 10. 4. 2011, BA, Eduka

Účtovníctvo a dane

Mzdy a personalistika – víkendový kurz, 12. – 27. 3. 2011, BA, Agentúra Jaspis

Novely týkajúce sa mzdového účtovníctva od 1. 1. 2011, 18. 3. 2011, BA, Nova Intereal

Zákon o DPH, 22. – 25. 3. 2011, BA, EDU-Land

Financie

Podnikové kombinácie v aktuálnej verzii 2011 – účtovný, daňový a právny aspekt, 18. 3. 2011, BA, Progres Slovakia

Kontrola rozpočtu stavby stavebným dozom, 15. 3. 2011, Hotel Plus Bratislava, Ústav stavebnej ekonomiky

Právo a legislatíva

Zákonník práce a praktické otázky z pracovnoprávných vzťahov, 31. 3. 2011, BA, Top Consult Group

Pracovnoprávne minimum/ZP – Euronovela/Kolektívne pracovno-právne vzťahy, 1. 4. 2011, BA, a_set

Rôzne

Vymáhanie pohľadávok – zľava 10 %, 14. – 15. 3. 2011, BA, Top Consult Group

Výkon dozornej činnosti na stavbách, 18. 3. 2011, BA, Verlag Dashöfer

Vedenie stavebného denníka, 16. 3. 2011, Hotel Plus Bratislava, Ústav stavebnej ekonomiky

BOZP a PO

Základná odborná príprava technikov požiarnej ochrany, 14. – 18. 3. 2011, BA, Inštitút bezpečnosti práce

ADR školenia vodičov, 22. – 25. 3. 2011, BA, CMS Trend

Technika

Metrológia v štruktúre hospodárskej organizácie, 5. – 7. 4. 2011, BA, Slovenský metrologický ústav

Revízni technici a projektanti – vyhl. 508/2009 § 24 odst. 1, 2 školenie Príprava elektrotechnikov ku skúškam na TI, 22. – 25. 3. 2011, BA, Agentúra TERNO816 Livia Tomovičová

Trnavský, Nitriansky a Trenčiansky kraj

Manažment

Interný auditor SRK podľa normy ISO 9001:2008, 6. – 8. 4. 2011, Piešťany, SGS Slovakia

EMAS pre interných auditorov, 7. 4. 2011, Nitra, ASTRAIA® Certification

Účtovníctvo a dane

Daň z pridanej hodnoty – novelizácia k 1. 1. 2011, 18. 3. 2011, Akadémia vzdelávania Dunajská Streda

Jednoduché účtovníctvo – sobotný kurz, 12. – 26. 3. 2011, Trnava, Agentúra Jaspis

BOZP a PO

Školenie pracovníkov nízkotlakových kotlov V. a VI. triedy, 22. – 23. 3. 2011, Akadémia vzdelávania Dunajská Streda

Aktualizačná odborná príprava bezpečnostných technikov, 21. – 22. 3. 2011, Prievidza, BOZPO

IT a počítače

Tvorba www.stránok, 15. – 29. 3. 2011, Akadémia vzdelávania Prievidza

Banskobystrický a Žilinský kraj

Manažment

Interný auditor QMS v zmysle ISO 9001:2008, 23. – 25. 3. 2011, Kúpele Číž, Eurocontrol Profesionálny pracovník v hotelierstve, 6. – 7. 4. 2011, Tále, Timan

Škola logistiky, 11. – 12. 3. 2011, Žilina, IPA Slovakia

Jazyky

Angličtina 1 – začiatocníci – týždenný po-

bytový intenzívny kurz, 20. – 25. 3. 2011, Nízke Tatry, Hotel Repiská, Jazyková agentúra RESYL – Brain-friendly School

Právo a legislatíva

Jednoduché účtovníctvo – víkendový kurz, 12. – 19. 3. 2011, Zvolen, Agentúra Jaspis

Odborné

Vypracovanie projektov pre eurofondy (postupy a praktické ukážky), 7. 4. 2011, Zvolen, FINCOM

Technika

Analýza a meranie práce v systéme BasicMOST, 15. – 16. 3. 2011, Žilina, IPA Slovakia

IT a počítače

Excel 2007 (pre logistikov, výrobných plánovačov, controllerov...), 4. – 5. 4. 2011, Ražské Teplice, Roman Research

BOZP a PO

Aktualizačná odborná príprava bezpečnostného technika a autorizovaného bezpečnostného technika, 15. – 16. 3. 2011, Žilina, EDUCO-Consult

Základný kurz strojníkov stavebných strojov, 14. – 25. 3. 2011, Zvolen, JF

Košický a Prešovský kraj

Manažment

Interný auditor QMS podľa normy ISO 9001:2008, 14. – 15. 3. 2011, Košice, Vincotte Slovakia

Tvorba a manažment projektov a štrukturálne fondy EÚ, 21. – 24. 3. 2011, Košice, Academia Istropolitana Nova

Marketing a obchod

Zvládnutie náročných klientov, 5. – 6. 4. 2011, Košice, Timan

IT a počítače

MOC 6430B – Planning and Administering Windows Server 2008 Servers, 21. – 23. 3. 2011, Košice, Telegrafia

Technika

Základné ADR školenie vodičov, 16. – 18. 3. 2011, Košice, DEKRA kvalifikácia a poradenstvo

BOZP a PO

Odborná spôsobilosť v elektrotechnike, 22. – 24. 3. 2011, Košice, BE – SOFT

Základná odborná príprava bezpečnostných technikov, 4. – 8. 4. 2011, Prešov, BTS – PO

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.

Podpora pôvodných slovenských diel

Nadačný fond Slovak Telekom pri Nadácii Intenda vyhlasuje 13. grantové kolo, v rámci ktorého podporí súčasné slovenské umenie.

Dlhodobým zámerom grantového programu Podpora súčasného umenia je prispieť k rozvoju kultúry v rôznych regiónoch Slovenska. Podporené budú projekty, ktoré prostredníctvom umeleckej tvorby reflektujú rozmanité podoby súčasnosti a blízkej minulosti, podporujú nové úrovne umeleckej a spoločenskej komunikácie

a kreatívne využívajú nové médiá a technológie. V rámci Nadačného fondu Slovak Telekom pri Nadácii Intenda bola doposiaľ prerozdelená suma 654 903,72 €, prostredníctvom ktorej bolo podporených 197 projektov a 132 jednotlivcov z celého Slovenska.

Špecifickým cieľom je aj v tomto roku podpora vzniku pôvodných umeleckých diel, ktoré svojou originalitou a invenciou sprístupnia súčasnú slovenskú tvorbu doma i v zahraničí.

Prihlášky do 1. apríla

Organizácie i jednotlivci pôsobiaci v umeleckej sfére môžu poslať svoje žiadosti o grant od 23. februára do 1. apríla 2011. Podmienky grantov-

ho programu a formulár žiadosti nájdú záujemcovia na internetových stránkach Nadačného fondu Slovak Telekom a sú tiež k dispozícii v Nadácii Intenda (telefonický kontakt: 02/5729 7902, e-mail: fondst@intenda.sk).

Maximálna výška podpory pre jednu žiadosť je 7 000 €. Prihlásené projekty bude hodnotiť komisia zložená z nezávislých odborníkov pôsobiacich v oblasti umenia a kultúry, ktorá medzi najlepšie projekty rozdelí celkovú sumu 60 000 €.

Výsledky hodnotenia projektov v 13. grantovom kole Nadačného fondu Slovak Telekom pri Nadácii Intenda budú známe v druhej polovici mája.

TS

Tlačová agentúra Slovenskej republiky

v súlade s § 281 – 288 zákona č. 513/1991 Z.z.

vyhlasuje verejnú obchodnú súťaž o najvhodnejší návrh na uzavretie kúpnej zmluvy na predaj nehnuteľností.

Predmetom kúpnych zmlúv je prevod nehnuteľného majetku vo vlastníctve Tlačovej agentúry Slovenskej republiky, a to:

1. Budova – rekreačné zariadenie so súpisným č. 7 na parcele č. 1157/2, parcela č. 1157/1 a parcela č. 1157/2, zapísané v katastrálnom území vedenom Katastrálnym úradom B. Bystrica, Správa katastra Brezno na LV č. 291, pre katastrálne územie Mýto pod Ďumbierom, obec Mýto pod Ďumbierom. Drobná stavba bez súpisného čísla pozostávajúca z garáže, dvoch skladov a prístrešku na smeti samostatne stojaca na parcele č. 1158, v katastrálnom území Mýto pod Ďumbierom, obec Mýto pod Ďumbierom (LV nezaložený).
2. Budova – redakčné zariadenie, súpisné č. 17, na parcele č. 299/2, v katastrálnom území Starý Smokovec, obec Vysoké Tatry, zapísaná na LV č. 587 vedenom Katastrálnym úradom Prešov, Správa katastra Poprad.
3. Budova - objekt na kancelárske a obchodné účely, súpisné č. 5978, na parcele č. 1461, v katastrálnom území Sásová, obec Banská Bystrica, zapísaná na LV č. 419 vedenom Katastrálnym úradom Banská Bystrica, Správa katastra Banská Bystrica.

Návrhy je potrebné doručiť v termíne do 28. marca 2011 do 12.00 hod. osobne do podateľne alebo poštou na adresu vyhlasovateľa súťaže.

Výsledok výberu bude účastníkom súťaže oznámený písomne do 11. apríla 2011.

Kompletné súťažné podmienky sú zverejnené na stránke www.tasr.sk. Súťažné podmienky si navrhovatelia môžu prevziať osobne v sídle vyhlasovateľa, alebo na základe písomnej žiadosti im budú zaslané faxom, e-mailom alebo poštou.

Vyhlasovateľ si vyhradzuje právo meniť podmienky verejnej obchodnej súťaže, verejnú obchodnú súťaž zrušiť, ako aj právo odmietnuť všetky predložené návrhy.

Kontaktné údaje

Tlačová agentúra Slovenskej republiky, Pribinova 25, 811 09 Bratislava, IČO: 31 320 414, tel.č.: 02/59210144, fax: 02/52963405, e-mail dusan.tvorik@tasr.sk.



Spoločnosť AVOAR s.r.o. získala nenávratný finančný príspevok vo výške 466 378,37 EUR na projekt s názvom

„Vzdelávanie v oblasti cestovného ruchu zamerané na rozvoj manažérskych a komunikačných zručností“.

V rámci projektu „Moderné vzdelávanie pre vedomostnú spoločnosť / Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ“ majú záujemcovia zo sektoru turistických služieb a služieb týkajúcich sa cestovného ruchu možnosť prihlásiť sa do realizácie projektu a využiť tak možnosť podpory kvality ďalšieho vzdelávania prehlbovaním a zvyšovaním kvalifikácie s dôrazom na manažérske, odborné a komunikačné zručnosti.

Obsah projektu

V rámci projektu budú realizované aktivity v nasledovných oblastiach:

- rozvoj manažérskych a komunikačných zručností pre pracovníkov manažmentu
- rozvoj komunikačných a odborných zručností pre pracovníkov poskytujúcich služby

Cieľové skupiny

Pracovníci manažmentu a pracovníci poskytujúci služby zúčastňujúci sa na aktivitách v rámci ďalšieho vzdelávania pre sektor turistických služieb a služieb týkajúcich sa cestovného ruchu.

Trvanie realizácie projektu

03/2011 – 02/2014

Miesto realizácie projektu

Banskobystrický kraj, Žilinský kraj, Prešovský kraj, Nitriansky kraj, Trenčiansky kraj a Trnavský kraj

Tento projekt sa realizuje vďaka podpore z Európskeho sociálneho fondu v rámci Operačného programu Vzdelávanie.

Kontaktné údaje realizátora projektu

Ján Ondrušik

AVOAR s.r.o., Trenčianska 47, 821 09 Bratislava 2

tel.: +421 2 555 65 345

mobil: +421 911 23 77 97

e-mail: avoar@avoar.sk

www.avoar.sk

INTELIGENTNÉ ČÍTANIE



Vychádza 12× do roka
Magazín pre náročného motoristu. Nové modely, porovnávacie testy a motoristický šport.



Vychádza 12× do roka
Časopis o tom, čo sa stane realitou v oblasti počítačov až zajtra.



Vychádza 9× do roka
Odborný časopis o informačných technológiách a možnostiach ich využitia.



Vychádza 12× do roka
Populárna veda, technika a príroda pre tých, ktorí radi objavujú niečo nové.



Vychádza 10× 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 „objednávka“ 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, 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, mrz@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 jednotlivito

Adresa vydavateľstva: **GOODWILL PUBLISHING, s. r. o.**
Nevádzová 5, 821 01 Bratislava 2

Meno a priezvisko / Firma: _____

Adresa: _____

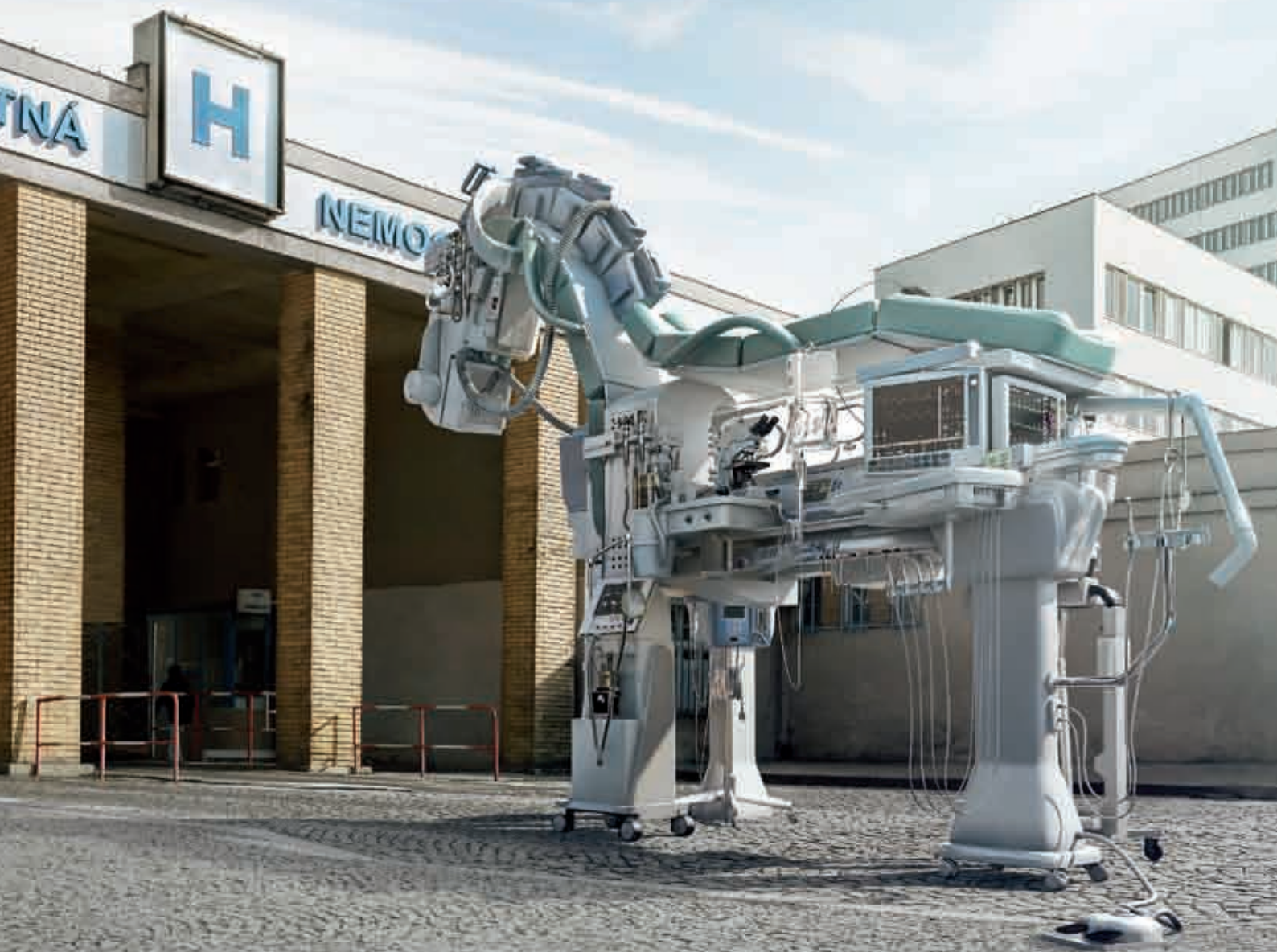
PSČ: _____

Tel. číslo: _____

Dňa: _____

Podpis: _____

Objednávka:	Titul:	Ročné predplatné:	Môžete ušetriť až
<input type="checkbox"/>	PC REVUE s DVD	38,45 €	9,31 €
<input type="checkbox"/>	PC REVUE	29,45 €	nedostupné v stánkoch
<input type="checkbox"/>	INFOWARE	17,75 €	-
<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	107,14 €	25,09 €



POMÔŽTE NÁM VÍŤAZIŤ TAM, KDE TREBA

**PRIPOJTE SA K NÁM A POMÔŽTE SVOJIMI 2% Z DANÍ
DOSTAŤ MODERNÉ PRÍSTROJE DO NEMOCNÍC**

AKO NA TO, NÁJDETE
NA WWW.COOP.SK ALEBO
VOLAJTE 02/58 233 269

2%

NADÁCIA JEDNOTA COOP, BAJKALSKÁ 25, 827 18, IČO: 30789214

WALMARK