

GOODWILL

SEPTEMBER -
OKTÓBER
2012

■ Ročník IV.

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

Cena: 1,50 €



MISSION: €MPOSSIBLE

Len trochu hrdinskej snahy
a eurozóna bude zas v bezpečí

Poistite svojich
zamestnancov

Pozornosť sveta
sa obracia k potravinám



8 588004 237018

CEZ DEŇ LEKÁR. V NOCI **PLÁN**
Ballantine's®

www.pisrozumom.sk
Pite zodpovedne

ZANECHAJTE DOJEM
LEAVE AN IMPRESSION



GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

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

Ing. Juraj Filin

šéfredaktor a konateľ

filin@goodwill.eu.sk
redakcia@goodwill.eu.sk
tel.: 0907 78 91 64

Mgr. Valéria Nagyová

obchodná riaditeľka

nagyova@goodwill.eu.sk
valeria.nagyova@gmail.com
tel./fax: 02/48 28 74 25
tel.: 0911 80 70 10

Libuša Hodossyová

manažérka obchodu

obchod1@goodwill.eu.sk
tel.: 0903 656 066

www.goodwill.eu.sk

Rozširujú:

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



Predplatné:

12 € 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 obálke: Peter Buček (k článku na s. 8-9)

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.

Naspäť cesta nemožná – napred sa ísť musí

Nie je tajomstvo, že postup európskej integrácie je v súčasnej dobe ťažký. Globálna ekonomika čelí vážnym výzvam. Tieto výzvy nevznikli všetky v Európe, ako by nám chceli nahovoriť niektorí pozorovatelia. Európa ich však prežíva vari s väčšou naliehavosťou ako iní. Dôvodov je viac, časť vysvetlenia je však jasná: pôvodné inštitucionálne usporiadanie eurozóny nenaplnilo očakávania.

V eurozóne máme jednotnú menovú politiku, ale naše hospodárske a finančné politiky sú len voľne koordinované. Je to preto, že eurozóna je únia národných štátov so silnými národnými tradíciami a preferenciami. Globálna kríza odhalila zraniteľnosť tohto usporiadania. Voľná koordinácia politik ani nezabezpečuje stabilitu, ani neuľahčuje efektívny krízový manažment. Inštitucionálne usporiadanie v eurozóne preto treba revidovať, aby sa hospodárska a menová únia postavila na pevnejšiu pôdu.

Ale ako by sa to malo urobiť? Sú dve možné cesty. Prvá z nich je ísť „späť do minulosti“ a dosiahnuť, aby pôvodná konštrukcia fungovala lepšie. Druhá cesta je vytvoriť novú architektúru, ktorá bude reflektovať poučenie z krízy.

Podľa môjho názoru prvá cesta nie je schodná. Ako môžeme vidieť, eurozóna je príliš vnútorne previazaná na to, aby hospodárska a finančná politika mohla byť čisto národná záležitosť. Musíme nájsť spôsoby, ako zabezpečiť, aby národné rozhodnutia nepoškodzovali ostatných členov menovej únie. V prípade krízy by tu mali byť účinné mechanizmy na jej riešenie, a to aj nad rámec pojmu koordinácia.

Vidíme tiež, že udržanie stability si vyžaduje spoločné inštitúcie schopné reagovať. Euro je druhá najdôležitejšia svetová mena. Tvorí 25 % všetkých svetových devízových rezerv. Denne sa na svetových devízových trhoch zobchoduje 1,5 bilióna eur. A denne používa euro 330 miliónov občanov eurozóny. Menu, ktorá hrá ústrednú úlohu v živote toľkých ľudí, treba riadiť pomocou efektívneho rozhodovacieho mechanizmu.

Druhá cesta, vytvorenie novej architektúry, je teda jedinou cestou vpred. Existuje mnoho dôvodov na optimizmus v otázke, či Európa nájde správnu cestu. Model, ktorý sa po desaťročia osvedčil, spočíva v pohybe dopredu smerom k silnejšej a jednotnejšej Európe. Vždy sme našli riešenie, ak sme čelili problémom. A tí, ktorí predpovedali to najhoršie, sa ukázali byť zlými prorokmi.

Riešenia, ktoré potrebujeme, si pritom nevyžadujú nič extrémne ani nemožné. Ukazujú nám len štruktúrovanú a realizovateľnú cestu k dokončeniu Hospodárskej a menovej únie. A to je dnes už na dohľad.



Mario Draghi

prezident Európskej centrálnej banky

(Z prejavu pri preberaní ceny M100 Media Award 6. septembra 2012 na zámku Sanssouci, Postupim, Nemecko. Titulok pridala redakcia.)



Ako sa prehrýzť cez európsku krízu

Bolestivý, zdĺhavý a nepopulárny scenár „ambiciózneho pretíkania sa“ dlhovou krízou je asi najlepší, aký máme. Spojené štáty európske síce zatiaľ nehrozia, ale bez hlbšej ekonomickej a fiskálnej integrácie to nepôjde. **8**

Ekonomika

- 6 Na čele slovenských firiem sa drží VW**
V rebríčku CE TOP 500
- 7 Chorvátsko s ekonomicou dimenziou**
- 8 Ako sa prehrýzť cez európsku krízu**
- 10 Veľké banky blufujú dovtedy, kým im to dovolíme**
Tak im to nedovoľme, EÚ na to má.

Podnikanie

- 13 Inovácie v regióne CENTROPE ako na dlani**
Spolupráca podnikateľov a výskumníkov
- 20 Bezplatný kurz pre podnikateľky**
Projekt Regionfemme
- 21 Čo má obsahovať výplatná páska**
- 21 Prečítajte si príbeh Goldman Sachs**
- 22 Získať alebo nestratiť?**

- 24 Poukázal som „2 %“ zo zaplatenej dane správne?**
Pravidlá sa menia
- 26 Slovenské firmy by mali hľadať cestu do sveta**
Niektoré doň urobili slušnú diery
- 66 Srdcom technik – hlavou manažér?**
Riadenie ľudí vs. expertné vedomosti
- 71 Objavte v sebe génia**
Koučing odkrýva vaše možnosti

Financie

- 14 Poistite svojich zamestnancov**
Benefit pre väčšiu istotu a lojalitu
- 16 Bývajte po svojom (vo svojom)**
- 16 Hotovostné platby nad 5 000 € budú zakázané**
- 18 Sporenie s výnosom, garanciou aj podporou štátu**
- 19 Stavebné sporenie teraz len za 20 €**
- 19 Nová architektúra investovania**

Potraviny

- 28 Pozornosť sveta sa obracia k potravinám**
- 29 Štát nebráni slovenské potravinárstvo tak, ako by mal**
Viceprezident Potravinárskej komory ČR Jaroslav Kurčík
- 62 Rosé – svieže a štýlové**
- 62 Aj Slovensko má mladé víno**
- 74 Ako sa rýchlo zbaviť stresu**
Cukríky a žuvačky Orbit

Energetika

- 30 Slovenské elektrárne modernizujú výrobu elektriny**
Trendom je ekologizácia

Marketing

- 32 Reklama v tlači je efektívna a príťažlivá**
- 33 Online marketing a malé firmy**

Získať alebo nestratiť?

Udržať si záujmom a dobrým servisom zákazníka, ktorý nás už pozná, je oveľa lacnejšie, ako presvedčiť niekoho nového. **22**



Pozornosť sveta sa obracia k potravinám

Na programe je zdražovanie aj boj o trhy.

Bráni štát slovenské potravinárstvo dostatočne? **28**

Informačné a komunikačné technológie

- 36 | Prístroje modernej kancelárie
- 37 | Kto bude IT osobnosť roka 2012?
- 39 | ABRA iGate pre užívateľov BI aplikácii
- 40 | Cloud do vlády!
- 41 | Helios Spin nespí na vavrínoch

Doprava a logistika

- 42 | Skladové priestory pribúdajú
- 43 | GEFCO Overseas pre stavebných investorov
- 44 | Moderná logistika zvyšuje konkurencieschopnosť
- 45 | Prešovský Geis v novom
- 46 | Osobná letecká doprava: stále iba polojasno
Výkonný riaditeľ Letiska
M. R. Štefánika Maroš Jančula

Cestovný ruch

- 52 | Veľké aquaparky plávajú na vzostupnej vlne
- 54 | Stratégia na podporu turistiky

Zdravie

- 55 | Kliešť – neželaný suvenír z prechádzky v prírode
- 55 | Artróze je lepšie predchádzať ako ju liečiť
- 56 | Letná dovolenka na jeseň
Opalovanie v trópech
- 57 | Beta glukán: bodyguard zdravia
- 58 | Aká strava pomáha vášmu srdcu?
- 59 | Ryby chránia pred srdcovocievnyimi ochoreniami

Štýl

- 60 | Spoznajte tajomstvo výnimočnosti v novej Absolut Elyx
- 65 | Dámska jazda s Renaultom

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 64 | Aktivne starnutie môže mať aj ekonomické prinosy
- 64 | Zlaté srdce pre PSS

Vzdelávanie

- 68 | Vzdelávanie, kurzy, semináre
- 69 | Kvalitné štúdium MBA v blízkom zahraničí? Tak potom Brno.
Brno Business School pri VUT
- 70 | Vieme len to, čo sa naučíme

Kampaň v prospech slovenských výrobkov

Cieľom edukačnej kampane Zlaté dno, ktorá je súčasťou projektu Kvalita z našich regiónov, je podľa členky predstaviteľstva Zväzu obchodu a cestovného ruchu (ZOČR) Bohumily Tauchmannovej pomôcť budovať kladný vzťah, najmä žiakov a mládeže, k výrobkom vyrobeným a dopestovaným na Slovensku.

„Úlohou kampane je zároveň zvýrazniť ekonomický dopad spotrebiteľského správania na život spoločnosti, ovplyvniť a stabilizovať spotrebiteľské správanie v prospech kúpy domácich produktov,“ povedala. **JF**

Ekonomiku ťahá výroba áut

Za svoj rast vďačí slovenská ekonomika najmä automobilovému priemyslu. Zhodujú sa na tom ekonomickí analytici. Podľa Štatistického úradu SR sa HDP v druhom štvrtroku 2012 medziročne zvýšil o 2,8%. „Rast ekonomiky v druhom štvrtroku bol prakticky celý generovaný v exportných odvetviach, kde jasne dominuje výroba automobilov,“ konštatoval analytik Tatra banky Juraj Valachy. Podľa neho až 2 percentuálne body rastu zabezpečil „raketový“ rast výroby áut. „Nárast produkcie automobilového priemyslu o vyše 50% bol absolútne neprehliadnuteľný,“ povedala Eva Sádovská z Poštovej banky. Podľa jej slov sa mu darilo aj v čase, keď dopyt v Európe už nebol taký silný ako kedysi.



„Dôvodom je fakt, že od vlaňajšieho roka je jedným z našich najkľúčovejších odberateľov áut popri Francúzsku a Nemecku i Čína,“ vysvetlila Sádovská. Slovenská ekonomika je 6. najotvorenejšia v Európskej únii. Hodnota tovarov a služieb, ktoré sa zo SR v roku 2011 vyviezli, predstavovala 89% HDP, dovoz dosiahol takmer 87% HDP. Celková otvorenosť tak podľa Eurostatu predstavovala 176% HDP a bola po Maďarsku druhá najvyššia vo V4. **TA**

Na čele slovenských firiem sa drží VW

Výnosy spoločností v stredoeurópskom regióne rástli

Umiestnenie slovenských výrobcov v rebríčku CE TOP 500 je vo všeobecnosti lepšie ako pred rokom.

V rebríčku 500 najväčších spoločností strednej a východnej Európy, zoradených podľa tržieb za rok 2011, je zastúpených 31 slovenských firiem (vlni ich bolo 28). Pozíciu lídra medzi firmami v SR si rovnako ako vlni udržal výrobca automobilov Volkswagen. V celkovom rebríčku obsadil 17. miesto, na ktoré sa posunul z vlaňajšieho 21. miesta. Druhou najväčšou slovenskou spoločnosťou je Slovaft, ktorý je zároveň slovenským „skokanom roka“. V rebríčku obsadil 20. miesto, oproti minulému roku si polepšil až o 11 priečok.

V prvej päťdesiatke firiem s najvyššími tržbami sa umiestnili ešte ďalšie štyri slovenské spoločnosti. Vyplyva to z výsledkov rebríčka CE TOP 500, ktorý zverejnila spoločnosť Deloitte.

Samsung klesol, Podbrezová sa vrátila

Medzi odvetvami na Slovensku dominujú automobilový, energetický a ťažobný priemysel, pričom významný podiel na ich raste mal zahraničný dopyt. Okrem Volkswagenu sa darilo aj

Slovensku dominuje automobilový, energetický a ťažobný priemysel.

spoločnosti Kia Slovensko (získala 36. miesto v regióne). Naopak, trnavská automobilka PSA ako jediná z troch slovenských výrobcov automobilov zaznamenala mierny pokles tržieb a skončila na 106. mieste.

Galantský Samsung Electronics pokračoval vo svojom pomalom poklese. Kým v roku 2009 bol ešte najväčším slovenským výrobcom a vlni sa umiestnil ako 33., teraz pre znížený dopyt po LCD televízoroch zaznamenal prepad tržieb o tri percentá a skončil na 39. mieste. Naopak, darilo sa spoločnosti Matador (396. priečka) či firme Železiarne Podbrezová (494. priečka), ktorá sa do rebríčka vrátila po niekoľkých rokoch. V energetike dominuje na 20. mieste Slovaft, za ním nasleduje s 38. miestom SPP a prvú trojku uzatvára U. S. Steel Košice, ktorý sa



Slovaft v rebríčku „poskočil“ z 31. na 20. miesto.

vinou externých faktorov (napr. vyšších nákladov na nerastné suroviny) dostal do červených čísel a v rebríčku klesol o 11 priečok na 58. miesto.

Vyššie tržby, nižší zisk

Celkovo najväčšie firmy v regióne zaznamenali medziročne nárast výnosov o 9,8% a nadviazali tak na pozitívny trend z roku 2010. Celkové výnosy slovenských firiem v rebríčku vzrástli o 12% na 42 miliárd eur. Hoci údaje o výnosoch podávajú pozitívny obraz o ekonomickej situácii popredných podnikov v stredoeurópskom regióne, ich priemerná čistá ziskovosť klesla v priebehu roka 2011 o 3,5%.

Výsledky za prvé tri mesiace roka 2012 síce naznačujú pokračujúci nárast výnosov, ale iba o polovicu v porovnaní s rokom 2011. To môže predznamenávať ďalšie blížiaci sa spomalenie ekonomiky.

Vzostup Ukrajiny

Popredné miesta regionálneho rebríčka patria rovnako ako v predchádzajúcich rokoch petrochemickým a energetickým spoločnostiam. Najväčší nárast firiem v rámci krajín zaznamenala Ukrajina (zo 43 na 50), naopak, najviac firiem z rebríčka ubudlo Poľsku (zo 173 na 167) a Maďarsku (zo 68 na 58).

Rebríček päťsto najlepších spoločností CE TOP 500 je zostavený podľa konsolidovaných výnosov spoločností za fiskálny rok 2011 z 18 krajín strednej a juhovýchodnej Európy. **TA**

Čína verí vo svoj rast

Premiér ČLR Wen Ťia-pao vo vystúpení na regionálnom stretnutí Svetového ekonomického fóra v Tchien-fine ubezpečil, že vláda prijme opatrenia na stabilizáciu tempa rastu HDP. Nepôjde o veľké stimuly, ale o pokračovanie v osvedčenej politike, takže vládne opatrenia sa zamerajú na zníženie daní a podporu rastu spotreby.



Wen Ťia-pao

Wen odmietol názory analytikov, že medzročný rast bude nižší ako 7,5 %, ktorý vláda stanovila ako minimálny cieľ. Súčasný pomalší rast je podľa neho v tolerancii predpokladaného celoročného vzostupu. V tom ho podporujú analytici, ktorí predpokladajú, že konjunktúra v Číne opäť dosiahne vyššie tempo na sklonku roka. Premiér poukázal aj na to, že v mestských oblastiach sa za prvých sedem mesiacov roka vytvorilo 8,1 milióna pracovných miest. Ich prírastok bol teda medzročne o 5 % vyšší. TA

Český NERV sa zameria na konkurencieschopnosť

Verejné financie sa podľa odborníkov z Národnej ekonomickej rady českej vlády (NERV) stabilizujú rýchlejšie, ako sa predpokladalo, preto sa rada chce sústrediť viac na podporu rastu a konkurencieschopnosti. V oblasti rastu vpracuje vlastný návrh opatrení, v prípade konkurencieschopnosti bude auditovať realizáciu plánov, ktoré stanovila vláda.

Člen NERVu Michal Mejstřík uviedol, že Česká republika by sa nemala spoliehať napríklad iba na predaj svojej produkcie prostredníctvom Nemecka. Popri tom by sa mala sústrediť aj na pridanú hodnotu a konečného odberateľa. TA

Víťaz tendra si už cenu len tak nenavší

Ministerstvo vnútra SR chce novelou zákona o verejnom obstarávaní zaviesť zmeny, ktoré sa dotknú víťazov tendrov. Podľa šéfa rezortu Roberta Kaliňáka je totiž štát relatívne veľmi slušným zákazníkom, ktorý platí načas. „Preto si myslíme, že by mali byť podnikatelia v niektorých veciach v určitej nevýhode vo vzťahu k štátu z pohľadu toho, že my sme iný partner ako ich bežní odberatelia na trhu,“ povedal. Jedným z ustanovení má byť zákaz zmluvných dodatkov, ktoré navyšujú cenu. Jediná šanca, ako to dosiahnuť, bude pre určovací žaloba na súde. „Žiadame podnikateľa, aby si dobre

rozmyslel, keď ide do súťaže so štátom, s akou cenou do nej príde,“ varoval minister. Naopak, je možný tzv. negatívny floating. Ten má platiť pre rámcové zmluvy na niekoľko rokov a štátu má zaručiť, že ak nejakému tovaru v tomto období klesne tržobná cena, dodávateľ to povinne zohľadní. TA

Nemecký vicekancelár na Slovensku



Philipp Rösler

Podpredseda vlády a spolkový minister hospodárstva a technológií Nemecka Philipp Rösler počas nedávnej návštevy v Bratislave vyjadril dôveru slovenským konsolidáčnym opatreniam. „S rešpektom sa pozerá-

me na slovenské reformy. Zároveň hovoríme o veľkej dôveryhodnosti Slovenska,“ povedal pre médiá. SR podľa neho môže slúžiť ako príklad ostatným krajinám eurozóny.

Podľa premiéra Roberta Fica majú Slovensko a Nemecko na ďalší postup v eurozóne rovnaký názor. Ten spočíva v tom, že „neexistuje príliš veľa dôvodov na to, aby krajiny ako napríklad Grécko dostávali nejaké časové odklady na plnenie úloh.“

Z vyjadrenia Ph. Röslera podľa neho vyplýva, že verí Slovensku, pokiaľ ide o deficit 4,6 % v tomto a 3 % v budúcom roku. TA

Chorvátsko s ekonomickou dimenziou

Prezident Ivan Gašparovič bol v lete na oficiálnej návšteve Chorvátska.

V Záhrebe sa veľa hovorilo o ekonomických otázkach. Dobré vzťahy sa v hospodárskej oblasti zatiaľ príliš neodrážajú. Chorvátsko nepatrí medzi veľkých obchodných partnerov SR, keď podiel nášho exportu do tejto krajiny je 0,38 % celkového exportu SR a import z Chorvátska tvorí 0,14 % celkového dovozu SR.

Investície v priemysle a turizme

Na stretnutí s prezidentom Ivom Josipovičom hovorili obidvaja partneri aj o možnosti vzájomných investícií v priemysle i cestovnom ruchu. „Slováci za ostatných 20 rokov v Chorvátsku investovali už vyše 45 miliónov eur, kým naši podnikatelia u vás len 9 miliónov EUR,“ uviedol I. Josipovič. Prezident Gašparovič vyzdvihol pozitívne ten-

dencie. Ako zdôraznil, „zahraničný obchod od roku 2000 do súčasnosti vzrástol viac ako trojnásobne. V roku 2011 už presiahol predkrízovú úroveň.“

Slovensko ako vzor

Na stretnutí s premiérom Zoranom Milanovičom upozornil slovenský prezident na spoluprácu vo vede a výskume. Vývoj nových technológií môže byť podľa neho výhodou menších štátov bez surovín.

Z. Milanovič vidí v ekonomických úspechoch Slovenska vzor hodný nasledovania. Tiež chce presadzovať reformné kroky na posilnenie ekonomiky, ktorá dnes ťaží najmä z turizmu. Za najväčší projekt svojej vlády označil rozvoj prístavu v Rijeke, ktorý môže slúžiť aj pre tranzit tovarov zo Slovenska.

2013: Chorvátsko v EÚ

Bilaterálne ekonomické fórum v Záhrebe bolo v znamení blízkeho vstupu Chorvátska do EÚ. „Slovensko vníma Chorvátsko ako dobrého



Rijeka – kontajnerový terminál

a blízkeho priateľa a budúceho partnera v Európskej únii,“ zdôraznil Ivan Gašparovič. Vstup Chorvátska do Únie podľa neho ešte viac podporí hospodársku a obchodnú spoluprácu.

Podľa Iva Josipoviča bude kľúčové zabezpečiť aj po vstupe ďalší hospodársky rozvoj v prospech občanov. Poďakoval sa za podporu Slovenska a slovenského prezidenta európskej integrácie Chorvátska. JF

Foto: TASR



Ako sa prehrýzť cez európsku krízu

Po eskalácii krízy eura a krokoch prijatých na nedávnom summite EÚ, najmä záväzku jej predstaviteľov vydať sa na cestu „v ústrety skutočnej hospodárskej a menovej únie“, je čas položiť si otázku, čo bude ďalej.

Zdá sa nepravdepodobné, že členské krajiny budú pripravené a schopné urobiť obrovský krok smerom k „Spojeným štátom európskym“ – teda ku skutočnej federálnej entite, v ktorej sa štáty EÚ dohodnú, že sa v bezpríkladnej miere vzdajú národnej suverenity. Bilancia obdobia od roku 2010 naznačuje, že prevládajúcim prístupom EÚ zostane v dohľadnej budúcnosti snaha „pretĺcť sa krízou“. Na rozdiel od minulosti si však silnejší existenčný

Spojené štáty európske nevzniknú, no situácia si aj tak vynúti hlbšiu ekonomickú a fiskálnu integráciu.

tlak na spoločnú menu a neustály dohľad trhov i občanov tentoraz vyžadujú smelé politické reakcie, ktoré budú musieť ďaleko presahovať snahu nájsť najmenší spoločný menovateľ.

Užšej integrácii sa nevyhneme

Nakoniec teda toto „ambiciózne pretĺkanie sa“ povedie s najväčšou pravdepodobnosťou k vyššiemu stupňu hospodárskej a fiskálnej integrácie sui generis – najmä medzi štátmi eurozóny. Tá bude zahŕňať napríklad záväznú synchronizáciu národných rozpočtov, užšiu

hospodársku koordináciu a napokon aj nejakú limitovanú formu mutualizácie dlhov. Riešenie krízy si bude, inými slovami, vyžadovať „viac Európy“. Konečný výsledok je pritom nemožné predvídať, pretože bude výsledkom zložitého procesu zameraného na nájdenie kompromisu medzi odlišnými a protikladnými postojmi rovnako vo vnútri EÚ, ako aj medzi štátmi eurozóny. Lídri EÚ požiadali prezidenta Európskej rady Hermana Van Rompuya, aby v spolupráci s predsedom Európskej komisie, euroskupinou a Európskou centrálnou bankou vypracoval „cestovnú mapu“ vedúcu k vytvoreniu „skutočnej hospodárskej a menovej únie“. Záverečná správa, ktorá má byť predložená v decembri 2012, by mala identifikovať, ktoré dodatočné kroky sa dajú urobiť na základe existujúcich zmlúv EÚ a ktoré opatrenia si vyžadujú ich úpravu.

Presadzovanie fiskálneho kompaktu

Niektoré bezprostredné kroky vedúce k užšej hospodárskej a fiskálnej integrácii nie sú na



základe súčasných zmlúv EÚ vymáhateľné. No vzhľadom na naliehavosť krízy by sa mohli uskutočniť prostredníctvom dodatočných medzivládnych dohôd, ktoré pôjdu mimo súčasného rámca úniových zmlúv. To by nemalo byť samo osebe cieľom, ale pomohlo by to ochrániť euro.

Ak sa však majú znova dosiahnuť inštitucionálna súdržnosť, právna istota a demokratická zodpovednosť, mali by byť kľúčové prvky „fiskálneho kompaktu“ čo najskôr začlenené do primárneho právneho korpusu Únie. Posun ku

Špičky EÚ majú za úlohu vymyslieť, ako zladit’ „fiskálny kompakt“ s existujúcimi základnými zmluvami EÚ.

skutočnej hospodárskej a menovej únie si tiež vyžiada zásadnejšie inštitucionálne reformy. Tento proces nemožno obmedziť na vlády, ale bude musieť zahrnúť aj Európsky parlament a národné parlamenty.

Vyššia úroveň hospodárskej, fiskálnej a politickej integrácie si vynúti aj úpravu národných ústav. Ratifikácia novej zmluvy EÚ a prispôbenie národných ústav si v mnohých krajinách nevyhnutne vyžadujú referendum. S ohľadom

na odmietnutie ústavnej zmluvy EÚ holandskými a francúzskymi voličmi v roku 2005 a na rastúce rozčarovanie európskych občanov z Únie a jej krízové riadenie by bol výsledok takýchto referend značne neistý. Toto riziko však bude potrebné podstúpiť. Hrozba poškodenia eura alebo potenciálneho odchodu krajiny od spoločnej meny sa môže ukázať ako dosť silný argument na to, aby presvedčil väčšinu hlasovať „áno“.

Výhľad pre EÚ: únavná politická štrapačia

Scenár „ambiciózneho pretĺkania sa“ bude dlhý, potácajúci a niekedy aj riskantný. Pravdepodobne vyústí do stavu, ktorý sa bude dosť líšiť od toho, čo očakávame z dnešného pohľadu. Kým sa EÚ vydá na túto neistú, ale nevyhnutnú cestu, musia jej inštitúcie a členské štáty (za aktívnej podpory ECB!) vytvoriť záchrannú

túce sociálne problémy v mnohých krajinách, demokratický deficit, otrávená atmosféra medzi niektorými členmi či nedostatok proaktívnych, silných a stabilných koalícií ťahajúcich za jeden povraz. To všetko by mohlo spôsobiť nečinnosť,

Bolestivý, zdĺhavý a nepopulárny scenár „ambiciózneho pretĺkania sa“ dlhovou krízou je asi najlepší, aký máme.

ktorá by sa v súčasnej situácii rovnala ceste späť – ohrozila by nielen vyhliadky európskej integrácie do budúcnosti, ale aj jej doterajšie úspechy.

Za týchto okolností je „ambiciózne pretĺkanie sa“ najpravdepodobnejším a zároveň aj najperspektívnejším scenárom. Nebude ľahké a neprinesie uspokojenie – ale je to zrejme jediný spôsob, ako udržať Európu v pohybe vpred.



sieť, ktorá dokáže v nadchádzajúcich ťažkých rokoch ochrániť euro aj samotnú Úniu pred pádom na nos.

Dlhová kríza bude totiž pravdepodobne aj ďalej generovať tvrdé ekonomické, fiskálne a trhové tlaky. EÚ a členské krajiny sa budú musieť potýkať aj s vedľajšími škodami – s neúmyselnými a neočakávanými dôsledkami krízy. Medzi ne patria silnejúci protieuroský populizmus, ras-

Janis A. Emmanouilidis
Európske centrum pre politiku, Brusel
© Project Syndicate
Krátené; medzititulky redakcia,
ilustračné foto TASR.

Banková únia je na obzore

Európska komisia predložila legislatívne návrhy, ktoré povedú k zriadeniu spoločného európskeho mechanizmu dohľadu nad bankami. Prechod k bankovej únii bude mať tri kroky. Európska centrálna banka najskôr získa mandát monitorovať všetky banky v eurozóne a v tých krajinách EÚ, ktoré sa rozhodnú pristúpiť k dohľadu. Druhým krokom je vytvorenie fondu na likvidáciu problémových bánk a tretím mechanizmus ochrany vkladov občanov v celej eurozóne. ECB by mala získať dohľad nad bankami eurozóny od januára 2014.

Podľa predsedu EK Josého Manuela Barrosa vytvorí spoločný mechanizmus dohľadu „vystužený architektúrou“ s kľúčovým postavením ECB. Jednotný dohľad musí mať podľa neho pod kontrolou všetky, nielen takzvané systémovo dôležité banky, „pretože systémové riziká sú všade“.

Podľa poslancov Európskeho parlamentu (EP) plánované pravidlá európskeho bankového dohľadu musia spĺňať kritériá kvality a zodpovednosti za prijaté rozhodnutia. Súčasný postoj členských štátov však podľa EP brzdia jeho efektivitu a k verejnosti vysielajú zlý signál.

V uznesení poukázal parlament na niekoľko dôležitých bodov, o ktorých by sa v procese schvaľovania návrhov mala viesť diskusia. Ide napríklad o rekapitalizáciu bánk, ktorú by mohol podľa poslancov realizovať priamo Európsky mechanizmus pre stabilizáciu (EMS).

TA

INFÓRUM

7. novembra 2012

Hotel Zachova chata, Modra Piesok

Blížšie info:
www.sofisol.sk/inforum

AKO ZVÝŠIŤ A LEPŠIE VYUŽIŤ SVOJ POTENCIÁL

Ako spoznať seba a svoj vnútorný potenciál a ako ho využiť pre svoj osobný rozvoj? Ako transformovať svoje myslenie? Ako zmeniť štýl komunikácie a riadenia? Ako nájsť uspokojenie v profesionálnom aj osobnom živote?

POZVÁNKA - MYŠLIENKOVÝM ZÁKLADOM PRE 7. POKRAČOVANIE MANAŽÉRSKÝCH KONFERENCIÍ SA STAL CELOSVETOVÝ BESTSELLER "ŠTYRI DOHODY" OD DONA MIGUELA RUIZA

09:45 – 11:00

1. DOHODA "NEPREVIŇUJTE SA SLOVOM"

KRIŠTOFOVIČ Peter, generálny riaditeľ Salve Group Ltd. Londýn
POLCKOVÁ Anna, predsedajúca farárka Dcérocirkvi

14:15 – 15:30

3. DOHODA "NEVYTVÁRAJTE SI DOMNIENKY"

ADAMKOV Jozef, člen predstavenstva, OTP Banka Slovensko, a.s.
MIKOLÁŠIK Miroslav, poslanec Európskeho parlamentu

11:30 – 12:45

2. DOHODA "NEBERTE SI NIČ OSOBNĚ"

HOLUBEKOVÁ Janka, vrchná riaditeľka úseku ľudských zdrojov a organizácie, Generali Slovensko poisťovňa, a.s.
PFEIFER Luděk, partner, M.C.TRITON, spol. s. r.o.

16:00 – 17:15

4. DOHODA "VŽDY ROBTE VŠETKO NAJLEPŠIE, AKO VIETE"

ŠTENCL Michal, generálny riaditeľ a zakladateľ, Sygic, a.s.
SODOMA LACUŠKOVÁ Soňa, HR riaditeľka, Sygic, a.s.

12:45 – 14:15

OBED

17:15 – 17:30

UZAVRETIE ODBORNÉHO PROGRAMU A ODOVZDANIE CIEN charitatívnym projektom a ochutnávka exkluzívneho wellness & spa centra

Organizátori:



Hlavní partneri:



Partneri:



Konferenciu podporili:



Exkluzívny mediálny partner:

Forbes

Hlavný mediálny partner:

profesia

Mediálni partneri:

GOODWILL

education.sk
databáza kurzov a štúdií

konferencie.sk
databáza konferencií



Veľké banky blufujú dovedy, kým im to dovolíme

V súčasnom svetovom finančnom systéme sú banky kategórie „príliš veľká na to, aby mohla padnúť“ de facto oslobodené od podnikateľskej zodpovednosti.

Rozhodnutie skupiny G-20 v novembri 2008 nenechať žiadne systémovo dôležité banky padnúť sa mohlo zdať múdre v tom čase, vzhľadom na hrozbu globálneho finančného kolapsu. Ale toto rozhodnutie spolu so zlými politikami centrálnych bánk a vlád od tej doby dalo do rúk nadmerne zadlženým veľkým bankám moc vydierať svojich záchrancov. Túto moc využili na vytvorenie finančného systému, v ktorom sú tieto banky oslobodené od zodpovednosti.

Hrozba, ktorá možno neplatí

Schopnosť veľkých bánk vynútiť si také usporiadanie umožnila implicitná hrozba: finančný sektor – a spolu s ním platobný systém celej ekonomiky – sa zrúti, ak sa systémovo dôležité banky dostanú do platobnej neschopnosti. Ale nastal čas pomenovať tento bluff bankárov: zachovanie platobného systému totiž môže a musí byť oddelené od problému bankovej platobnej neschopnosti.

Predovšetkým treba zrevidovať rozhodnutie G-20 o podopieraní systémovo dôležitých bánk. Vlády musia odpovedať na hrozby z ich strany

Platobný systém sa musí oddeliť od problému insolventnosti bánk – a tie potom nech idú za svoje.

tým, že budú deklarovať vôľu nechať, aby insolventné banky dopadli tak, ako si zaslúžia. Trhová ekonomika musí spočívať na ekonomickom princípe zisku a straty. Taká ekonomika, v ktorej nie sú bankroty a ani vláda zákona platného rovnako pre všetkých, nie je trhová ekonomika. Pravidlá, ktoré platia pre všetky ostatné firmy, by sa mali rovnako vzťahovať na banky.

Banka padne, vklady ostanú

Navyše, vlády by mali garantovať pôžičky insolventných bánk nefinančným spoločnostiam, rovnako ako bežné, termínované a sporiace



vklady súkromným klientom – aj s pomocou reformy insolventnej legislatívy. No určite by sa nemali zaručovať za tie medzibankové záväzky, ktoré nemajú vplyv na vklady klientov. Správca konkurznej podstaty by mal riadiť banku tak, že zabezpečí, že sa všetky platby spadajúce pod štátnu záruku budú vykonávať riadne. Ich ďalšie refinancovanie sa uskutoční prostredníctvom centrálnej banky.

Po uskutočnení týchto krokov by bol systém platieb v bezpečí. V prípade platobnej neschopnosti sa teda v banke nevypnú počítače, jej zamestnanci neprestanú chodiť do práce a platobné transakcie neskolabujú. Nenastane ani panický výber vkladov, vzhľadom na oficiálnu garanciu, že zostávajú nedotknuté aj pri platobnej neschopnosti banky. Keď sa to tak vezme, veď aj bankovka je peniaz iba preto, lebo to hovorí vláda. V tom sa neliši od garantovaného vkladu v banke – čo znamená, že nijaký sporiteľ nebude mať výhodu z toho, že drží hotovosť.

Domino efekt a čistenie trhu

Samozrejme, obmedzenie účinkov bankrotu na súkromné bežné, termínované a sporiace vklady súkromným klientom znamená, že úpadok banky A môže viesť k platobnej neschopnosti banky B. Pre banku B by sa potom zaviedol rovnaký likvidačný scenár: vklady sporiteľov v nej budú v bezpečí, platby z klientskych účtov sa budú môcť vykonávať a úvery poskytnuté nefinančným spoločnostiam sa nebudú rušiť.

Je zrejme, že domino efekt sa nemusí zastaviť v tomto bode: platobná neschopnosť bánk A a B môže dostať do ťažkostí banku C a ďalšie banky. Vskutku, toto by mohlo viesť k likvidácii celého predĺženého subsystému rezervných bánk. Ale platobný systém to prežije.

To by mohlo spustiť pozitívny dominový efekt, ak aj ostatné krajiny – vzhľadom na cezhraničnú finančnú integráciu – prijmú podobné postupy pre riadenú likvidáciu svojich vlastných insolventných bánk. „Zombie“ aktíva by

Treba najmä zrušiť rozhodnutie G-20 z roku 2008 o zachraňovaní „systémovo dôležitých“ bánk.

boli zlikvidované. Veľká časť peňazí a úverov, ktoré boli vytvorené z ničoho v rámci minulých medzibankových operácií, sa teraz bez oficiálnej garancie opäť vráti k ničomu. A potom sa zlikvidované, predtým predĺžené banky môžu predať.

Vôľa po zmene

Je v našich silách eliminovať rýchlo rastúci dlh súčasného finančného systému a vytvoriť nový menový poriadok, ktorý bude zodpovedať voľnotrhovým zásadám a vláde práva. A pritom nebudeme riskovať zrušenie platobného systému. Všetko, čo potrebujeme na to, aby sa uviedla do života účinná regulácia bánk – v Európe aj inde – je vôľa nepripustiť ďalej vydieranie zo strany samotných bánk.

Frank Schäffler, poslanec za Slobodnú demokratickú stranu a člen finančného výboru nemeckého Spolkového snemu

Norbert F. Tofall,

Spoločnosť F. A. Hayeka, Berlín

© Project Syndicate

Titulok a medzititulky redakcia, ilustračné foto TASR

TERAZ Mobilné aplikácie

Aplikácia **Teraz.sk** Vám priamo do Vášho mobilného zariadenia prináša

Aktuálne správy TASR z domova,
zo zahraničia, z ekonomiky, športu,
kultúry a ďalších oblastí

Aktuálne fotogalérie reportérov TASR
a zahraničných tlačových agentúr



Buďte informovaní o všetkom, čo sa práve **TERAZ** deje!

Stiahnite si hneď **TERAZ!**



www.TERAZ.sk

www.tasr.sk

VIEM, ČO CHCEM VEDIET

Vyberte si z aktuálneho spravodajstva TASR iba to, čo vás najviac zaujíma.

www.teraz.sk

.tasr.

Daňová istota je na Slovensku priemerná

V porovnaní s inými krajinami Európy, Blízkeho východu a Afriky (EMEA) poskytuje Slovensko podnikateľom priemernú mieru daňovej istoty. Informovala o tom poradenská spoločnosť Deloitte Slovensko. Slovensko patrí medzi priemer, spolu s Nemeckom či Francúzskom, kde viac ako polovica oslovených považuje daňovú neistotu za problém, ktorý negatívne dopadá na ich podnikanie.

Pocit daňovej neistoty má vo všeobecnosti zhruba každý druhý opýtaný, no najčastejšie sa prejavil u respondentov z Maďarska, Kene, Poľska, Portugalska a Rumunska. Najväčšiu dôveru v súvislosti s daňovou istotou prejavili Švajčiari.

Hlavnou príčinou neistoty sú časté zmeny právnych predpisov, čo uviedla takmer tretina respondentov. Ďalšími faktormi sú príliš dlhé trvanie daňových sporov a takisto nedostatky vo verejne dostupných usmereniach daňových orgánov. Obe príčiny uviedlo ako problematické niečo vyše dvanásť percent opýtaných. Údaje pochádzajú z prieskumu Daňová istota, ktorý sa zamerával na vzťahy medzi spoločnosťami a daňovými orgánmi v krajinách EMEA.

Nové pravidlá pre platcov DPH

Národná rada SR schválila novelu zákona o DPH, platnú od 1. októbra. Rizikové subjekty budú mať podľa nej zložitejšie podmienky pri spracovaní dane z pridanej hodnoty (DPH). Ide o firmy, ktoré predtým vlastnili alebo riadili spoločnosti s nedoplatkami na DPH. Takéto subjekty budú mať sprísnenú registráciu za platcu DPH, pričom daňový úrad bude mať rozšírenú právomoc registráciu v odôvodnených prípadoch zrušiť.

Novela zároveň zavádza povinnosť platiť DPH pre prijímateľa, respektíve kupujúceho. Toto „opačné“ pravidlo má platiť najmä pri nútenom predaji nehnuteľností konkurzom či exekúciou, ale aj pri predaji tovaru v rámci výkonu záložného práva a zabezpečovacieho prevodu vlastníckeho práva. Práve v týchto prípadoch totiž dochádza k nevyožiteľnosti dane na strane predávajúceho.

Zavádza sa tiež povinnosť zložiť zábezpeku na daň či ručiť za ňu. Novela prináša aj zmenu pre nových platiteľov DPH. Títo už budú musieť byť počas prvého roka mesačnými platcami, pričom v súčasnosti sú iba štvrtročnými.

Hodnoty stravného sa zvýšili

V súlade s opatrením 248/2012 Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny SR sa upravili sumy stravného pre zamestnancov na služobnej ceste. Nové sumy platia od septembra a sú takéto: 4 eurá pre časové pásmo 5 až 12 hodín, 6 eur pre časové pásmo 12 až 18 hodín a 9,30 eura pre časové pásmo nad 18 hodín. Predmetné zvýšenie súm stravného má dopad aj na minimálnu hodnotu stravného lístka, ktorého hodnota musí predstavovať aspoň 75 % hodnoty stravného poskytovaného pri tuzemskej pracovnej ceste v trvaní 5 až 12 hodín, t. j. 3 eurá (75 % zo sumy 4 eurá). **JB**



Firmy menej tlačia na znižovanie nákladov

Spoločnosti v Českej republike a na Slovensku sa prestávajú orientovať na projekty, ktoré sú zamerané na znižovanie nákladov. Vyplýva to z nedávno zverejneného prieskumu riadenia interných projektov, ktorý uskutočnila spoločnosť Ernst & Young.

V porovnaní s minulým rokom klesol počet projektov primárne zameraných na znižovanie nákladov viac než o polovicu. Naopak, narástol počet projektov zameraných na vývoj a uvedenie nového produktu. Najčastejšie realizovanými projektmi v oboch krajinách boli vlni podľa prieskumu projekty modernizácie IT, ktoré realizovalo 74 % firiem. Nasledujú projekty zamerané na reštrukturalizáciu procesov a reorganizáciu (55 %), vývoj a uvedenie nového produktu (52 %), znižovanie nákladov sa umiestnilo až na štvrtom mieste (21 %).

Oproti minulým rokom poklesol vplyv zmien ekonomického a makroekonomického prostredia na úspešnosť projektov. Firmy začínajú postupne vnímať ekonomické prostredie ako stabilnejšie. Pokračujú však v optimalizácii procesov a dokážu na potrebné zmeny v projektoch lepšie reagovať, pretože sa z krízových rokov poučili.

Počet projektových manažérov zostáva v porovnaní s predchádzajúcim rokom takmer nezmenený. Rastie však tlak na efektívnosť, čo zvyšuje zaťaženie riadiacich pracovníkov. Typický projektový manažér dnes riadi podľa prieskumu súčasne 2 až 3 projekty. Všeobecne však vládne medzi respondentmi spokojnosť s kvalifikáciou projektových manažérov.

Citovaný prieskum sa uskutočnil od marca do júna 2012, oslovených bolo 63 spoločností v ČR a SR.

Online trhovisko nápadov a kapitálu

Začínajúci podnikatelia majú novú možnosť, ako získať financie na rozbeh svojho biznisu. Združenie mladých podnikateľov Slovenska (ZMPS) prevádzkuje portál, prostredníctvom ktorého dávajú o sebe vedieť ľudia so záujmom podporiť nové podnikateľské nápady. Zároveň ponúka priestor najmä pre mladých ľudí získať kontakty na investorov do ich podnikateľských nápadov.

S portálom Ideamart.sk nadviazalo



ZMPS na skúsenosti s prevádzkou slovenskej siete neformálneho rizikového kapitálu pod názvom Klub podnikateľských anjelov Slovenska. Ďalším príkladom sú takí podnikatelia, ktorí nepotrebujú rozvojový kapitál, ale napríklad len úverové financovanie. Ideamart ponúka súčasným i budúcim podnikateľom rovnakú možnosť osloviť investorov bez rozdielu na ich potreby.

O cenách rozhodnú opäť akcionári

O cenových návrhoch týkajúcich sa produktov, ktoré spadajú pod cenovú reguláciu, bude po novom opäť rozhodovať valné zhromaždenie spoločností a nie ich predstavenstvo. Cieľom je zrovnoprávniť akcionárov v podnikoch s majetkovou účasťou štátu. Vyplýva to z novely

Obchodného zákonníka a zákona o regulácii v sieťových odvetviach, ktorú podpísal prezident SR Ivan Gašparovič. Dôvodom zmeny je najmä dlhodobá kritika Slovenského plynárenského priemyslu (SPP) zo strany súčasnej vlády Roberta Fica.

Inovácie v regióne CENTROPE ako na dlani

Podnikatelia a výskumníci štyroch krajín nadväzujú spolupráce

Vďaka projektu Centrope-tt získavajú aj slovenské firmy poznatky a užitočné kontakty v rámci využívania najnovších technológií v praxi.

Región CENTROPE, ktorý sa pomaly, ale isto dostáva do povedomia nielen obyvateľov žijúcich v ňom, ale aj ostatných regiónov Európy, má veľký potenciál v oblasti hospodárskej spolupráce založenej na najnovších poznatkoch z vedy a výskumu, ktoré je možné aplikovať v praxi.

Významný posun vpred priniesol projekt Centrope-tt realizovaný v regióne CENTROPE pre všetkých záujemcov o najnovšie poznatky v oblasti inovácií a transferu technológií. Celkovo 15 partnerov zo Slovenska, Rakúska, Maďarska a Českej republiky pripravilo moderné nástroje slúžiace na získavanie najnovších poznatkov v oblasti inovácií a transferu technológií.

Databáza výskumných inštitúcií

Základom je databáza cca 2 200 výskumných a vývojových inštitúcií v tomto regióne, ktoré sú pripravené na spoluprácu s podnikateľmi hľadajúcimi nové technologické riešenia (Centrope-tt Map). V rámci tejto databázy, ktorá bola spracovaná aj formou brožúrky s integrovaným USB kľúčom obsahujúcej podrobné informácie o stovke najvýznamnejších R & D inštitúcií, je možné získať informácie o výskumných a vývojových inštitúciách prakticky vo všetkých oblastiach možného záujmu podnikateľov.

Škola inovácií

Ďalšou významnou súčasťou projektu bolo vytvorenie Centrope-tt Academy, v rámci ktorej vybraní uchádzači získali vedomosti a skúsenosti v oblasti manažovania a sprostredkovania prenosu nových technológií s využitím národných aj európskych podporných nástrojov. Absolventi akadémie na záver museli prejsť neľahkými testami a získali tak medzinárodne



Účastníci podujatia „120 seconds meeting“ pozorne sledujú prezentáciu jedného zo zúčastnených podnikateľov.



uznávaný certifikát ECQA v oblasti manažmentu inovácií v podnikoch a inštitúciách. Cieľom tejto aktivity bolo rozšíriť počet poradcov v tejto oblasti hlavne pre podnikateľov, ktorí

majú záujem o využívanie najnovších poznatkov z vedy a výskumu v praxi.

Slovensko sa úspešne zapojilo

Veľmi zaujímavou súčasťou projektu bol aj úspešne realizovaný pilotný projekt poskytnutia grantov pre podnikateľov (Centrope-tt Voucher), ktorý bol úspešne realizovaný aj našou

Základom programu je databáza cca 2 200 výskumných a vývojových inštitúcií v regióne.

Bratislavskou regionálnou komorou SOPK. Keďže išlo o pilotný projekt, výška grantov bola limitovaná čiastkou 5 000 eur a aj počet bol limitovaný na 50 poukazov.

Na Slovensku sme mali k dispozícii 10 poukazov, ktoré sme aj v plnej miere využili pre našich podnikateľov. Zaujímavosťou pritom bolo,

že podnikatelia si museli nájsť na spoluprácu výskumné inštitúcie v niektorej zo susedných krajín, čím sa sledovalo podporenie spolupráce v oblasti R & D na cezhraničnej úrovni. Táto podmienka sa ukázala ako dosť limitujúca, nakoľko sa predsa len v regióne CENTROPE používajú štyri rôzne jazyky, avšak naši podnikatelia si s tým dokázali poradiť.

Prezentácia za dve minúty

Nemenej zaujímavou súčasťou celého projektu boli aj stretnutia podnikateľov s názvom „120 seconds meetings“. Išlo o podujatia, ktoré boli sektorovo zamerané. Zúčastnené inovatívne firmy mali v rámci prvej časti podujatia iba 120 sekúnd na to, aby prezentovali svoje ponuky alebo potreby. V druhej časti podujatia už prebiehali klasické B2B rokovania, práve na základe získaných informácií z prvej časti podujatia. Samotný spôsob podujatia sa ukázal ako veľmi inovatívny a efektívny, nakoľko sa konal v podvečerných hodinách, teda bez záslahu do pracovného dňa s efektívnym využitím času.

V súčasnej záverečnej fáze projektu sa finišuje s viacerými aktivitami smerujúcimi k udržateľnosti projektu a jeho pokračovaniu aj po ukončení financovania z európskych fondov programu Central Europe. Bližšie informácie o projekte je možné získať na www.centrope-tt.info.

Ing. Juraj Majtán
riaditeľ Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Poistite svojich zamestnancov

Rastúcim trendom v poisťovníctve sa stáva skupinové poisťovanie zamestnancov.

Pod tento termín spadajú dva typy produktov – tie, ktoré chránia súčasne zamestnávateľa aj zamestnanca pred možnými nástrahami pri výkone povolania, a tie, ktoré firmy využívajú najmä vo forme zamestnaneckých výhod.

Riziká v práci a na služobnej ceste

Aj keď prvý z uvedených typov poistenia nie je na trhu až taký rozšírený, pokrýva pomerne široké spektrum „nástrojov“ a situácií, ktoré môžu v rámci pracovného pomeru vzniknúť a ovplyvniť ho.

Niektoré z týchto poistení chránia obe strany zamestnaneckého vzťahu, ako napríklad poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú zamestnávateľovi či cestovné poistenie na služobné cesty. Pri týchto poisteniach zamestnávateľa zohľadňujú náročnosť práce a kľúčovú úlohu, ktorú daný zamestnanec vo firme zastáva. Na trhu sú napríklad produkty, ktoré pokrývajú dopravu náhradného pracovníka či právne služby, ak sa služobná cesta „zvrtné“ tak, že si vyžiada personálny zások alebo prítomnosť pracovníka, ktorý má prehľad v zákonoch danej krajiny.

Ochrana pre zamestnanca

Firmy však z poistenia svojich zamestnancov nečerpajú iba priame výhody, ktoré majú minimalizovať finančné straty. Pri niektorých poisteniach sa môže zdať, že z nich viac profitujú zamestnanci, keď ich poistenie chráni napríklad proti odcudzeniu dokladov pri služobnej ceste alebo pred stratou na zárobku počas PN. V ponuke na trhu je napríklad poistenie, ktoré sa vzťahuje na úrazy vzniknuté počas pracovnej činnosti, počas plnenia pracovných úloh alebo v priamej súvislosti s ním.

V kombinácii s benefitovými programami

Moderné a progresívne spoločnosti však začínajú vidieť výhody aj takých poistení, ktoré zvyšujú atraktivitu balíčka zamestnaneckých výhod danej firmy. Uvedené druhy poistení v kombinácii s vhodne zvoleným benefitovým programom motivujú nielen nových zamestnancov, ale aj posilňujú existujúce zamestnanecké vzťahy. V konečnom dôsledku z nich tak môžu čerpať výhody tak zamestnávateľa, ako aj zamestnanci. Postupne tak silnie postavenie finančných služieb a poistení na zozname výhod, ktoré zamestnávateľa poskytujú, pretože firmy si uvedomujú, že tieto benefity sú žiadané a môžu zvyšovať lojalitu zamestnancov voči spoločnosti.

ZO



*Aj keď lietame
v oblakoch,
potrebujeme
pevnú pôdu
pod nohami*

Viac vedieť. Viac zažiť.

Aby ste si svoj život mohli užívať naplno nielen dnes, ale aj v budúcnosti, uzatvorte si naše nové kapitálové životné poistenie Flexi Život. Či už chcete zabezpečiť seba alebo svojich blízkych, z našej širokej ponuky doplnkových poistení si určite vyberiete. Kontaktujte našich obchodných zástupcov, alebo navštívte naše predajné miesta.

Sme jednotka vďaka vám.

Infolinka 0800 122 222

**Životné poistenie
FLEXI ŽIVOT**

Allianz 
Slovenská poisťovňa

Bývajte po svojom (vo svojom)

wüstenrot

Je ideálny čas podniknúť správne kroky. Wüstenrot poskytuje úver na bývanie už od 1,69 % p. a., nečakane nízky úrok, záruku stabilných podmienok a tiež komplexné poistenie bývania so zľavou 10 až 25 %.

Využite ich na urýchlené financovanie rekonštrukcie, modernizácie, výstavby či kúpy bytu alebo domu vďaka Wüstenrot stavebnej spořitelni a získajte užitočné poistenie od Wüstenrot poisťovne, a to dokonca na jednom mieste.

Vopred všetko jasné

Medziúver na bývanie už od 1,69 % p. a., aj bez predchádzajúceho sporenia a bez špeciálnych podmienok, to je férová akcia s jasnými pravidlami od začiatku až do konca.

Zvlášť dôležitá (pre rodinný rozpočet) a potešiteľná (pre každého klienta) je skutočnosť, že úrok 1,69 % p. a. je fixný až na 2 roky. Ani potom sa nákladov netreba obávať, na úrovni 3,99 % p. a. je úrok fixovaný na ďalšie 2 roky. Po zmene medziúveru na stavebný úver sa stabilizuje na 5 % ročne a je garantovaný až do úplného splatenia úveru.

Úver, na ktorý máte

Wüstenrot pripravil sezónne zvýhodnenie me-

dziúverov – platné až do 31. 10. 2012 – aj pre klientov iných bánk. Teraz môžu získať vo WSS medziúver s úrokom o 1 až 1,51 % nižším než zvyčajne. Sumu od 2 700 eur až do 20 000 eur stačí zabezpečiť vinkuláciou životného poistenia alebo poistením dlžnej sumy priamo pri podaní žiadosti o medziúver.

Využite šancu a bývajte po svojom. Mesačné splátky vybraných úverov sú extra nízke – už



od 0,5 % z cieľovej sumy. Čerpať je možné až do 200 000 eur na osobu. Tak zrealizujte svoje predstavy o bývaní a nezabudnite si ho poistiť. Človek nikdy nevie...

Poistka je istota

Istota, že keby sa niečo stalo, veci sa dajú do poriadku... Aj keby domov čelil prírodnému živlu ako víchrica či povodeň, ohrozoval ho požiar alebo iné nečakané riziko, následky ktorého by rodinný rozpočet (bez poistenia) nemusel zvládnuť. To však nie sú jediné nástrahy, ktoré môžu vlastníka nehnuteľnosti nepríjemne zaskočiť. Návrat do bytu či rodinného domu, ktorý je vykradnutý alebo vytopený, nikoho

nepoteší. „Plakať nad rozliatym mliekom“ nepomôže, účinnejšie je takýmto situáciám predchádzať a keď k nim už dôjde, zabezpečiť čo najrýchlejšie nápravu. Bez pomoci to však nemusí byť lacná záležitosť.

Nie je poistka ako poistka

Dôležitý je rozsah krytých rizík. Ten je v prípade komplexného poistenia bývania dostatočne široký, a preto si klient už žiadne z rizík nemusí pripoistovať. Zahŕňa poistenie nehnuteľnosti, teda samotného bytu alebo rodinného domu, poistenie domácnosti aj zodpovednosti za škodu

Úrok medziúveru je dva roky fixne 1,69 % p. a. a ďalšie dva roky na úrovni 3,99 % p. a

du (spôsobenú na veci alebo zdraví, ktorá by mohla vzniknúť tretej osobe v súvislosti s nehnuteľným majetkom, ktorý klient vlastní). Poistenie kryje aj nasledovné riziká:

- ➔ živelná udalosť, pohroma, ktorá prichádza náhle a nečakane (požiar, výbuch, úder blesku, pád stromov atď.),
- ➔ krádež vlámaním alebo krádež lúpežným prepadnutím,
- ➔ skrat a prepätie elektromotora, prepätie spotrebnej elektrotechniky,
- ➔ vnútorný a vonkajší vandalizmus.

Je na rozhodnutí klienta, či si poistí iba nehnuteľnosť, iba domácnosť alebo si zvolí komplexné poistenie bývania. Keďže riziká sú rôzne a číhajú všade navôkol, je komplexná poistka asi najlepšia. Nikdy neviete, čo vás postretne.

ST

00 GW 12010

Hotovostné platby nad 5 000 € budú zakázané

Od budúceho roka by malo byť na Slovensku zakázané uskutočniť v hotovosti platbu, ktorej objem prevyšuje 5 000 eur. Zákaz, z ktorého však budú aj výnimky, sa má vzťahovať na všetky fyzické a právnické osoby na území SR a navyše aj na platby mimo Slovenska uskutočnené osobami, ktoré majú v SR obvyklý pobyt, sídlo alebo pobočku.

Navrhuje to Ministerstvo financií (MF) SR v návrhu zákona o obmedzení platieb v hotovosti, ktorý v auguste predložilo do medzirezortného pripomienkového konania. Právna norma je súčasťou opatrení vyplývajúcich z vládou schvále-

ného Akčného plánu boja proti daňovým podvodom na roky 2012 až 2016.

„Zavedenie povinného bezhotovostného styku nad určitý limit je možné vnímať ako príspevok nielen k obmedzeniu podvodných konaní v daňovej oblasti, ale aj ako opatrenie na boj proti praniu špinavých peňazí, korupcii a trestnej činnosti či pri ochrane pred financovaním terorizmu,“ vysvetľuje v materiáli rezort financií. Má sa tým zabrániť napríklad aj fiktívnemu vystavovaniu príjmových a výdavkových dokladov bez reálneho toku finančných prostriedkov či iným druhom tzv. kreatívneho účtovníctva.

Za porušenie zákazu odovzdať alebo prijať hotovostnú platbu nad stanovený limit by fyzickej osobe hrozila pokuta do 10 000 eur a podnikateľovi až do 150 000 eur.

Výnimky sa majú vzťahovať na vymedzené situácie, keď je stranou platby štát alebo iný verejný orgán, napríklad pri platení daní a ciel. Ministerstvo tiež pripúšťa hotovostné platby nad stanovený limit v odôvodnených prípadoch pri platobných službách, poštovom platobnom styku, spracovaní a preprave hotovosti, zmeňarenskej činnosti, ale aj v prípade krízového alebo núdzového stavu.

TA

**POISTENIE
A STAVEBNÉ SPORENIE
POD JEDNOU STRECHOU**



wustenrot

www.wustenrot.sk

Sporenie s výnosom, garanciou aj podporou štátu

Stavebné sporenie je na našom finančnom trhu už 20 rokov a aj napriek kríze je stále veľmi populárne.

Ak sa pýtate, či je stavebné sporenie výhodné, odpoveď je áno. Vklad sporiteľa na plnú štátnu prémie v tomto roku je 663,90 €. Štátna prémie je vo výške 10 % z ročného vkladu, ma-

**Štátna prémie
pri optimálnom scenári
spolu s úročením vkladov
2 % p. a. vytvárajú renditu
5,19 %.**

ximálne však 66,39 €. V budúcom roku 2013 bude na rovnakú štátnu prémie treba vložiť menej peňazí, má to byť 577,30 €.

Vysoký výnos s garanciou vkladov

K štátnej prémii je potrebné ešte prirátavať aj úročenie vkladov v priemere 2 % p. a. Vzhľadom na tento fakt potom rendita pre 6-ročné sporenie s vkladmi na plnú štátnu prémie je 5,19 %. Nepoznám žiadny iný produkt, ktorý by takéto zhodnotenie garantoval. Zdôrazňujem slovo „garantoval“, aj keď pri vyšších vkladoch (nad 663,90 € ročne) miera zhodnotenia už klesá. Vklady stavebných sporiteľov sú pritom zo zákona chránené do výšky 100 000 € – tak ako vklady klientov v bankách.

Stavebné sporenie je zaujímavé aj pre možnosť čerpania stavebného úveru za veľmi výhodných podmienok, a to bez dokladovania príjmov a založenia nehnuteľnosti. Podmienky pridelenia stavebného úveru v jednotlivých stavebných sporiteľniach sú rôzne, vo všeobecnosti však závisia od doby sporenia, výšky vkladov a výšky predpokladaného stavebného úveru.

Rôznosť ponuky

Ak si chcem založiť stavebné sporenie, vyberám si stavebnú sporiteľňu podľa toho, či chcem len sporiť – vtedy si všimam úročenie vkladov a výšku poplatkov.

Ak si chcem v budúcnosti zobrať



stavebný úver, porovnávam aj podmienky, za ktorých stavebné sporiteľne úvery poskytujú. Vyznať sa v spleti rôznych taríf, produktov, akcií pomôžu klientom ich finanční poradcovia. Aby sa klient správne rozhodol, potrebuje informácie. Ak ich nezíska od svojho finančného poradcu, má dve možnosti: vymeniť poradcu alebo si všetko potrebné zistiť sám. Informácie sa dajú pomerne jednoducho získať aj z pohodlia vlastnej obývačky – cez internet. Všetky tri

stavebné sporiteľne, ktoré pôsobia na našom trhu, majú veľmi prehľadné webové stránky. Ak by informácie nepostačovali, stačí potom zájsť priamo do stavebnej sporiteľne alebo kontaktovať jej obchodných zástupcov.

Použitie finančných prostriedkov

Prostriedky zo stavebného sporenia môžu klienti použiť na kúpu či rekonštrukciu nehnuteľností, na stavebné práce, drobné stavby, ako sú garáže, pivnice, sauny, na signalizačné a zabezpečovacie zariadenia aj na vnútorné zariadenia, ako sú kuchynská linka a vstavané skrine, a ešte na množstvo iných účelov, ktoré súvisia so zaobstaraním bývania. Veľmi často

Vklady stavebného sporenia sú zo zákona chránené rovnako ako vklady v bankách.

klienti využívajú našetrené peniaze na rekonštrukciu bývania – či už bytového jadra v byte, alebo na vytvorenie bývania pre mladú rodinu v rodinnom dome rodičov. Samozrejme, po 6 rokoch sporenia môže klient prostriedky použiť na čokoľvek.

Som veľkým fanúšikom stavebného sporenia. Myslím si, že by ho mal mať každý klient vo svojom portfóliu finančných produktov. Je to produkt s garantovaným zhodnotením a (zatiaľ) aj so štátnou podporou vo forme štátnej prémie.

Ľubica Hrušková, Salve Finance
Ilustračný obrázok: **SXC**

Allianz v SVE úspešne napreduje

Skupina Allianz v strednej a východnej Európe priniesla za prvých šesť mesiacov roka 2012 stabilné výsledky aj napriek náročnej ekonomickej situácii. Nasledujúci dobrý začiatok v prvom kvartáli roka 2012, pokračovali jednotlivé spoločnosti skupiny v regióne v dobrých výsledkoch aj v druhom kvartáli. Celkové príjmy za prvých šesť mesiacov dosiahli výšku 2,053 miliardy eur – v porovnaní s 2,047 miliardy eur v prvom polroku 2011 (tento údaj nezahŕňa tri čiastkové lokálne aktivity), a to aj napriek nepriaznivému vývoju zahraničných mien. Operačný zisk za prvý polrok klesol o 6,3 per-

centa na 133 miliónov eur, čoho dôvodom bola najmä krízová daň v Maďarsku. Čistý zisk 99 miliónov eur znamenal medziročný pokles o 28 percent.

Hrubé predpísané poistné v neživotnom poistení kleslo o 8 percent na 1,272 miliardy eur, ale životné a zdravotné poistenie priniesli v regióne skupine rast o 20 %. V Rusku bola úspešne dokončená integrácia troch subjektov do spoločnosti s názvom Allianz Rusko. **LM**

Home Credit získal v SR už milión klientov

Spoločnosť Home Credit Slovakia má dôvod na oslavu. Počet klientov, ktorým počas svojho

13-ročného pôsobenia poskytla spotrebiteľský úver, dosiahol milión. „Milión klientov je pre nás odmenou za neustálu snahu o zlepšenie našich služieb. Veď každý piaty Slovák už využil služby našej spoločnosti,“ hodnotí úspech generálny riaditeľ Home Creditu Slovakia David Bystrzycki.

Miliónotu klientkou Home Creditu sa stala pani Fatima Janoščíková z Bratislavy, ktorá si na splátky zaobstarala televíziu so širokouhlou obrazovkou. Ako miliónty klient ju dostala zadarmo a navyše aj kreditnú kartu.

V prvom polroku 2012 požičala spoločnosť svojim zákazníkom 76,3 milióna eur, čo bol 24-percentný medziročný nárast istiny. Kreditné karty pritom rástli až o 40,7 %. **VN**

Stavebné sporenie teraz len za 20 €

Uvažujete nad kúpou nového bytu, rozhodujete sa pre výstavbu rodinného domu alebo premýšľate nad obnovou svojho súčasného bývania?

V tom prípade máme pre vás dve dobré správy. Cena nehnuteľností na bývanie na Slovensku je opäť o niečo nižšia ako vlni či predvlni. A nelen podmienky stavebného sporenia v Prvej stavebnej sporiteľni sú zase o niečo výhodnejšie, ale poplatok za uzatvorenie zmluvy je len 20 €.

Ušetríte desiatky eur

Ak sa rozhodnete pre nové tarify platné od 1. júla 2012 – ŠTANDARDNÚ EXTRA alebo JUNIOR EXTRA (určenú pre deti a mladých ľudí do 18 rokov), za uzatvorenie novej zmluvy o stavebnom sporení zaplatíte len 20 €. Vaša úspora môže dosiahnuť aj niekoľko desiatok eur.

Tu je dôkaz. Poplatok za uzatvorenie zmluvy o stavebnom sporení v PSS, a. s., v tarifách

platných teraz, ale aj pred 30. júnom 2012, predstavuje 0,9 % z cieľovej sumy. Keďže priemerná cieľová suma v PSS, a. s., je pri-

Medziúver môže klient čerpať do výšky 170 000 € na jednu nehnuteľnosť, manželia do 340 000 €

blízne 15-tisíc €, poplatok za uzatvorenie takejto zmluvy je 135 €. Pri 20-eurovom poplatku v dvoch spomenutých tarifách dosiahne vaša úspora až 115 €!

Výhodné, garantované, lákavé

Pritom všetky výhody stavebného sporenia v Prvej stavebnej sporiteľni zostávajú aj naďalej zachované. PSS, a. s., zhodnocuje vklady klientov a štátnu prémie garantovanou úrokovou sadzbou. Štátna prémie v tomto roku predstavuje 10 % z ročných vkladov na účet stavebného sporenia, maximálne 66,39 €.

A po splnení podmienok má každý klient zákonný nárok na stavebný úver s úrokom už od



2,9 % ročne, ktorý je nemenný počas celej doby splácania. Stavebné úvery do 40-tisíc € sú k dispozícii aj bez zabezpečenia nehnuteľnosťou či dokladovania výšky svojich príjmov. V prípade potreby môžete siahnuť po niektorom z medziúverov až do výšky 170-tisíc €, resp. pre manželov alebo partnerov na jednu nehnuteľnosť až do 340-tisíc €.

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

Nová architektúra investovania

Súčasná situácia v eurozóne má za následok vyššie výkyvy na finančných trhoch, neistotu, neočakávané pohyby a posilňuje stádovité efekty v investičnom správaní.

Pre investorov je veľmi podstatné nájsť ideálny smer pre diverzifikáciu investičného portfólia. V minulosti sa javili štátne dlhopisy ako veľmi bezpečná investícia, akciové trhy zväčša rástli a dopyt po zlate bol ťahaný najmä šperkárskym

Slovenským správcovským spoločnostiam prichádzajú konkurovať zvučné mená z prvej svetovej finančnej ligy.

priemyslom. Dnes záujem o štátne dlhopisy niektorých krajín klesá a finančné zdroje sa presúvajú k vybraným firemným dlhopisom a do iných foriem investícií. Akciové trhy začali pripomínať jazdu na kolotoči. Zlato je opäť bezpečný prístav pre časy neistoty.

Zmena trendov je pri pohľade na vysoké dlhy štátov eurozóny pochopiteľná. Takže máločo je dnes cennejšie ako informácie, ktoré reálne zachytávajú situáciu v danom sektore či regióne. Pomáhajú nájsť optimálny smer pre minima-

lizáciu rizika investície. Bohužiaľ, pre klienta na Slovensku je investičná ponuka často limitovaná na spriatelenu správcovskú spoločnosť jeho banky. Aj preto je dnes u nás, aj napriek nízke- mu výnosu, až 85 % financií v správe domácich správcovských spoločností.

Nový prístup v bankovníctve a investovaní na Slovensku, ktorý prekračuje hranice doterajších možností, ponúkla konferencia Invest with the best, ktorú v Bratislave v septembri zorganizovali UniCredit Bank a časopis Forbes. Predstavila ponuku fondov spravovaných poprednými svetovými správcovskými spoločnosťami, ktoré v zahraničí investori vyhľadávajú najmä pre vysokú historickú výkonnosť. Vo vzťahu k slovenským subjektom ide o tzv. „otvorenú architektúru“. Otvára sa im ponuka diverzifikovať portfólio prostredníctvom šiestich správcovských spoločností: Allianz Global Investors, BNP Paribas, Fidelity Worldwide Investment, Franklin Templeton Investments, ING Investment Management a Pioneer Investments. Tieto celosvetové značky pre svojich klientov spravujú majetok v hodnote dovedna viac ako 3 800 miliárd eur, čo je viac ako 50-násobok slovenského HDP. Slovenským investorom sa ich prostredníctvom otvára priestor na rozloženie ich investícií takmer kdekoľvek na svete až do 1 200 fondov.



Veľké investičné fondy nakupujú čínske bondy

Svetové investičné fondy začínajú vo väčšej miere nakupovať čínske vládne dlhopisy. Chcú tak ťažiť z výhodných výnosov a diverzifikovať svoju expozičiu na viacero mien. Aj napriek obavám zo spomalenia rastu čínskej ekonomiky sa fondy snažia využiť postupné otváranie dlhopisového trhu, ktorého objem je okolo 3 biliónov USD. Peking koncom júla zmiernil obmedzenia na investovanie cudzích subjektov a popri systéme kvót známemu ako QFII otvoril aj medzibankový trh.

Nakupujú najmä ázijské, ale aj európske štátne investičné fondy, napríklad nórsky „ropný“ fond. „Vnútrotný čínsky trh je väčší než nemecký či britský dlhopisový trh, čo pre investičné fondy vytvára obrovské možnosti,“ povedal Gary Smith zo spoločnosti BNP Paribas Investment Partners. TA

ZD/JF

Bezplatný kurz pre podnikateľky

Projekt Regionfemme ponúka podnikajúcim ženám možnosť získať potrebné informácie a kontakty, výmenu skúsenosti či nadviazať nové spolupráce.

Ženám podnikateľkám, manažérkam, konateľkám ponúkame možnosť získať nové a praktické informácie na zefektívnenie svojho podnikania, možnosť rozšíriť si svoje vedomosti a manažérske zručnosti.

Na pôde Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Kurz bude prebiehať raz týždenne, počas 10 týždňov. Účasťou získate užitočné a praktické informácie z rôznych oblastí podnikania (účtovníctvo, zmluvné právo, marketing, finančný manažment, riadenie výkonnosti, motivácia, pracovné právo a iné.). Pridanou hodnotou je okrem získania aktuálnych a praktických informácií aj možnosť výmeny skúseností, informácií a odporúčaní od lektorov i ostatných podnikateľiek. A tiež možnosť získať nové kontakty a nadviazať nové spolupráce.

Akadémia pre podnikateľky je súčasťou projektu Regionfemme, zameraného na podporu podnikania žien, cezhraničnú spoluprácu slovenských a rakúskych podnikateľiek a zvýšenie manažérskeho zručností žien. Účasť na aktivitách projektu je **bezplatná**. Jeho hlavným realizátorom je Bratislavska regionálna komora SOPK. Projekt je spolufinancovaný z prostriedkov Európskeho fondu regionálneho rozvoja (EFRR) a národných zdrojov v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Rakúsko.



Absolventky podnikateľského kurzu z roku 2011

Vyjadrenia absolventiek z minulého roka

Kvalitu a užitočnosť kurzov Akadémie dokazujú aj vyjadrenia tých podnikateľiek, ktoré ich absolvovali v minulom roku. Prinášame niekoľko z nich.

Kvetoslava Drážovská: „Účasť v Akadémii pre podnikateľky mi priniesla mnoho nových poznatkov z viacerých oblastí dôležitých pre systematickú prácu podnikateľa. Je to výborný prostriedok, ako si efektívnym spôsobom doplniť informácie nevyhnutné pre konzistentné fungovanie v podnikateľskom svete. Odporúčam všetkým začínajúcim podnikateľkám, aby neváhali a určite využili túto skvelú príležitosť,

ako sa viac zorientovať v širokej problematike rôznych pravidiel, paragrafov a iných zákonitostí, ktoré si človek neuvedomuje, pokiaľ nezačne pracovať pod vlastným menom a na vlastný účet.“

Melinda Mikleová: „Každý týždeň som sa dozvedela mnoho zaujímavých, ale hlavne dôležitých informácií, ktoré skutočne prispeli ku skvalitneniu môjho podnikania. Pričuchla som k účtovníctvu, trochu k zákonom, prehodnotila som svoj spôsob výberu zamestnancov, pochopila som, o čom sú v skutočnosti marketing a manažment. A potešila ma aj prednáška, ako by mala vyzeráť a správať sa úspešná podnikateľka, aby bola sama sebe reklamou.“

IK

Informácie o kurze

Kurz sa koná od 11. 10. do 13. 12. 2012 v Bratislave, v popoludňajších hodinách. Uzavierka prihlášok je 21. septembra 2012. Prihlášku nájdete na: www.regionfemme.eu/events. Podmienkou prijatia je osobný pohovor. Informácie o akadémii poskytne: Mgr. Daniela Grznárik (manažérka vzdelávania) 02/4829 1297. Informácie o ostatných aktivitách projektu poskytne: Ing. Ivana Kondášová (manažérka projektu), 02/4829 1247. Zaujala vás naša ponuka na bezplatné aktivity? Informácie o aktuálnych aj uskutočnených podujatiach nájdete na www.fb.com/regionfemme a www.regionfemme.eu.

Zmena v Electro Worlde



Na miesto generálneho riaditeľa spoločnosti Electro World pre Českú republiku a Slovensko nastúpil 1. septembra Ján Gažovský, doterajší obchodný riaditeľ spoločnosti.

V Electro Worlde pôsobí už od vstupu firmy na český trh v roku 2002. Z funkcie sales manažéra v sortimente počítačov sa postupne prepracoval až na obchodného riaditeľa. „Verím, že sa pozícia Electro Worldu ako lídra na trhu počas môjho pôsobenia

ešte viac upevní,“ uviedol Ján Gažovský. Nový šéf spoločnosti vo funkcii vystriedal Milana Růžičku.

EW

Viceprezident Epicoru



Spoločnosť Epicor Software Corporation, dodávateľ softvérových riešení pre riadenie podnikových procesov, vymenovala za viceprezidenta pre región strednej Európy Hermann Stehlika. Pred nástupom do spoločnosti Epicor bol generálnym riadite-

lom nemeckej agentúry pre služby v oblasti ľudského kapitálu a predtým pôsobil aj ako hlavný riaditeľ medzinárodného dodávateľa ERP systémov (systémov pre plánovanie podnikových zdrojov).

HP

Manažéri novej divízie HP

Spoločnosť HP predstavila ďalších členov riadiaceho tímu nedávno vzniknutej divízie PPS (tlačové riešenia a osobné počítače) pre SR a ČR. Patria doň Yveta Holečková, ktorá povedie produktový tím osobné počítače, David Lev zodpovedá za produktový tím tlačové systémy a Pavel Machovský riadi partnerský predaj. Obchodný tím vedie Jan Zeman.

HP



Čo má obsahovať výplatná páska

Zákonník práce nevymedzuje presný obsah výplatnej pásky ani neurčuje povinnosť uviesť na páske pracovný čas. Zamestnanec však môže požiadať zamestnávateľa, aby mu predložil na nahliadnutie doklady, na základe ktorých bola mzda vypočítaná. Je povinnosťou zamestnávateľa takejto žiadosti vyhovieť. V praxi sa stáva, že zamestnávateľia neuvedú na výplatnej páske odpracované hodiny, ale iba časový fond. Nadčasy sa snažia často skryť do prémie a pre zamestnanca tak stráca výplatná páska prehľadnosť. Pri prepĺcaní nadčasov je zamestnávateľ povinný postupovať podľa Zákonníka práce, a teda zaplatiť zamestnancovi dosiahnutú mzdu za odpracovaný nadčas a tiež príslušné mzdové zvýhodnenie, čo je spravidla 25 % z priemerného zárobku.

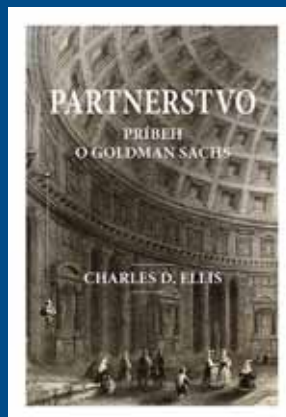
Zákonník práce ukladá zamestnávateľovi v súvislosti s výplatou mzdy povinnosť vydať zamestnancovi doklad obsahujúci najmä údaje o jednotlivých zložkách mzdy. Takisto o jednotlivých plneniach poskytovaných v súvislosti so zamestnaním, o vykonaných zrážkach zo mzdy a celkovej cene práce. Tú tvoria mzda, náhrady mzdy, náhrady za pracovnú pohotovosť a osobitne členené preddavky na zdravotné poistenie a jednotlivé kategórie sociálneho poistenia.

Podľa Zákonníka práce je tiež povinnosťou zamestnávateľa viesť evidenciu pracovného času, práce nadčas, nočnej práce, ako aj aktívnej a neaktívnej časti pracovnej pohotovosti zamestnanca. Evidencia musí zaznamenávať aj začiatok a koniec časového úseku, v ktorom zamestnanec vykonával prácu alebo mal nariadenú či dohodnutú pracovnú pohotovosť. Na požiadanie inšpektorátu práce je zamestnávateľ povinný túto evidenciu predložiť. **TA**

Prečítajte si príbeh Goldman Sachs

Knižný bestseller amerického autora Charlesa D. Ellisa Partnerstvo – Príbeh o Goldman Sachs konečne vychádza v slovenskom i českom jazyku. Autor i vo svojej vysokej erudovanosti zvolil zrozumiteľný a pútavý štýl podávania príbehu, ktorý zaujme nielen naslovovzatých odborníkov, ale i laickú verejnosť. Prináša inšpiratívne životné príbehy mužov, ktorí stáli na čele prestížnej finančnej inštitúcie Goldman Sachs.

Partnerstvo predstavuje okrem vynikajúcej obsahovej stránky i možnosť, ako potešiť pekným hodnotným darčekom priateľov či obchodných partnerov. Publikáciu v tvrdej väzbe s prebalom, v mimoriadne kvalitnom vyhotovení, nájdete od septembra na pultoch bratislavských knihkupectiev Adkabooks na Zelenej ul. 6 alebo v RiverParku na Dvořákovom námestí, prípadne si ju môžete objednať prostredníctvom www.adkabooks.sk alebo e-mailom na adresu riverpark@adkabooks.sk a zelena@adkabooks.sk. Odporúčaná maloobchodná cena je 23,90 eura.



BH

00 GW 1291029

Sphere card ... karta plná výhod

Viac ako **9 000** obchodných miest v SR a ČR

Výhody a zľavy **5-30 %** ... a viac

Najväčší univerzálny **vernostný program**

Úspora až **niekoľko sto eur** ročne

Registrujte Váš **e-mail** a hrajte o zaujímavé ceny na www.sphere.sk



Získajte naspäť svoje peniaze aj zákazníka.

- Vymáhanie domácich aj zahraničných pohľadávok
- Dlhodobé sledovanie dlhu
- Fakturácia a Faktoring
- Upomienkové služby
- Informácie o bonite
- Súdne vymáhanie

Otestujte nás bezplatne

Alektum Inkasso s.r.o.,
Šoltésovej 14, 811 08 Bratislava
info@alektum.sk, www.alektum.sk
tel + 421 2 321 996 90, fax + 421 2 321 446 99

ALEKTUM
INKASSO

Austria | Czech Republic | Denmark | Estonia | Finland | France
Germany | Hungary | Italy | The Netherlands | Norway | Poland
Slovakia | Spain | Sweden | www.alektum.com

00 GW 1291014 00 GW 1291021



...a ďalších zaujímavých partnerov nájdete na www.sphere.sk

Získať alebo nestratiť?

Ako neprísť zbytočne o dobrých zákazníkov

Starostlivosť o „starých“ zákazníkov sa v mnohých firmách podceňuje. Pritom ich vôbec nemáme istých. A ak si ich udržíme, ich pozitívne referencie pomôžu nášmu biznisu.

Väčšina podnikateľov vie, že úspešná firma musí neustále pracovať na tom, aby nachádzala nových zákazníkov, inak začne biznis po čase upadať. A tak venujeme veľké úsilie hľada-

Udržať si dobrými službami toho, kto nás už pozná, je oveľa lacnejšie, ako presvedčiť neznámeho.

niu príležitostí, rozširovaniu trhu a investujeme podstatnú časť marketingového rozpočtu do oslovenia potenciálnych záujemcov. Obrazne povedané, snažíme sa neustále dopĺňať deravé vedro, aby sa nevyprázdnilo.

Ale existuje aj iná cesta. Zamyslime sa, čo by sa mohlo zmeniť, keby sme venovali väčšiu pozornosť tomu, čo nám z vedra uniká.

Keď vtáčka lapajú...

O nového zákazníka sa uchádzame s veľkou pozornosťou, snažíme sa vyhovieť všetkým jeho požiadavkám, prispôbujeme mu ponuku na mieru. Prvé mesiace spolupráce sú obdobím, kedy je väčšina klientov spokojná so svojimi dodávateľmi a máločo by ich presvedčilo, aby skúsili služby niekoho iného.

Po roku či dvoch sa však situácia pomaly mení. Čo je doma, to považujeme za isté a stabilné a naše oči sa už zase upierajú do neznámych a neprebádaných trhových končín. Niežeby som tu hovorila čosi nové, v podstate si to väčšina obchodníkov aj uvedomuje. Len málokto však rozvíja stabilný marketingový program, ktorého účelom je práve udržanie si existujúcich zákazníkov. A to je chyba.

Spokojní vás odporučia

Udržať si dobrými službami toho, kto nás už pozná, je oveľa lacnejšie, ako presvedčiť neznámeho. Je tu však aj iný aspekt. Spokojní zákazníci v oveľa väčšej miere prispievajú k nášmu úspechu tým, že o svojej spokojnosti hovoria. Pochvália nás pred svojimi známymi, odporučia naše výrobky ďalej. V oblastiach, ako sú poradenstvo, vzdelávanie, výber ľudí či podobné

služby, je bežné, že až 80 % nových zákazníkov príde preto, lebo dostalo pozitívnu referenciu na našu firmu či osobu.

V negatívnom zmysle to spoznáme, ak nám odíde dobrý obchodník a spolu s ním stratíme časť

Ak sú spočiatku klienti spokojní, neznamená to, že časom sa to nezmení.

trhu, pretože klienti uprednostnia osobné služby pred konkrétnou značkou výrobku. Ide predovšetkým o osobné vzťahy a ak ich obchodník vybuodoval dobre, ťažko tomu predídeme.

Ako udržať vedro plné?

Odpoveď na túto otázku má viacero hľadísk. Predovšetkým, nezabudnime sa o svojich existujúcich zákazníkov starať minimálne rovnako dobre – ak nie ešte lepšie – ako o tých, ktorých chceme získať. Nechápme marketing ako jednosmernú nátlakovú komunikáciu typu: „Kúp si odo mňa jeden výrobok, po čase iný výrobok, a potom to celé opäť od začiatku.“

Komunikáciu nie je možné zamieňať za pravidelné zasielanie obchodných ponúk. Venujme radšej pozornosť rozvíjaniu vzťahov, zisťovaniu, či sú zákazníci spokojní so servisom, ktorý sa im dostáva. Informovaním o nových trendoch, povšimnutím si ich osobných či pracovných

Komunikácia je viac ako iba zasielanie obchodných ponúk – neredukujte klienta na položku v zozname.

úspechov a udalostí. Môže to byť blahoželanie k narodeninám, ale aj výročiu firmy alebo milníku vzájomnej spolupráce, osobná návšteva na veľtrhu, poskytnutie užitočných informácií či zaujímavých výsledkov prieskumu. Nesnažte sa budovanie vzťahov formalizovať. Lepšie je zachovať si individuálny prístup a myslieť na človeka, nie na položku v zozname.

Správajme sa aj k zamestnancom ako ku klientom

Na druhej strane, rovnaký prístup by sme mali voliť k svojim zamestnancom. Aj oni neraz prichádzajú do firmy plní entuziazmu a po čase sa cítia nepochopení či neuznaní. Nie je výnimkou,



že odchod vynikajúceho obchodníka položí na lopatky celú firmu. Pritom dôvod odchodu je neraz úplne banálny.

Keď odíde dobrý obchodník, firma obvykle stratí časť jeho klientov.

Ako pozorovateľ zvonka nemôžem občas uveriť, že vyšší manažment odmietol objektívne vidieť

rozdiel medzi málo schopným šéfom a mimoriadne výkonným zamestnancom. Zamestnanec sa uplatnil inde, šéf skončil, ale spolu s ním neraz aj celá spoločnosť.

„Klientov“ máme aj v súkromnej sfére

Asi nikoho neprekvapí, že v rodine to funguje veľmi podobne ako vo firme. Napríklad, aby naše manželské vzťahy vydržali svieže, vyžadujú si svoju dávku pozornosti a trošku úsilia. Prekvapiť ženu kvetinou alebo muža mimoriad-

ne dobrou večerou nemusí byť len výsadou zamilovaných párov. Dajme svojim najbližším najavo, že nás neprestali zaujímať, premýšľajme, čo ich poteší a čím by sme ich mohli prekvapiť. Práca je v živote veľmi dôležitá, ale bez našich partnerov, rodičov, detí a priateľov by veľa vecí stratilo zmysel. A oplatí sa spomenúť si na to skôr, ako budeme musieť riešiť problém vo vzťahu či výchove.

Jana Škutková
www.marketingovo.sk
Ilustračné foto: SXC

Riaditeľ slovenskej pobočky Capco



Riaditeľom novej pobočky poradenskej spoločnosti Capco v Bratislave sa stal Claus Hintermeier. Prevzal tak zodpovednosť za jej zriadenie a celkový chod. Má za sebou viac ako 15-ročné pôsobenie vo finančnom

sektore a skúsenosti s riadením nearshore operácií v Bratislave, Prahe a Bukurešti. Kariéru IT konzultanta začal v roku 1995. MD

Prima banka: nový šéf pobočkovej siete



Igor Tušl sa stal riaditeľom odboru riadenia retailového predaja Prima banky. Posledných 14 rokov pôsobil v GE Money Bank ako regionálny riaditeľ pre severnú Moravu. Medzi jeho hlavné ciele v Prima banke patrí aktívne zvyšovanie počtu klientov. „Rozšíriť obchodnú sieť o desiatky pobočiek a bankomatov za niekoľko mesiacov je obrovská výzva,“ uviedol. PB

Business Lease Slovakia zmenil šéfa

Vedenie slovenskej pobočky špecialistu na operatívny lízing vozidiel Business Lease prevzal Holanďan Björn van den Berg. Vo funkcii generálneho riaditeľa nahradil krajana Richarda Heijnsbroeka, ktorý sa stal výkonným riaditeľom Business Lease



ditelom Business Lease v Poľsku.

Van den Berg zastával niekoľko vysokých funkcií v americkom nadnárodnom konglomeráte General Electric. Počas svojej kariéry vo finančnom sektore pôsobil

v Zürichu, Frankfurtu, Hamburgu či Amsterdamu. BL

SAS má nového obchodného riaditeľa



Jozef Benčík sa stal novým obchodným riaditeľom konzultačnej a softvérovej spoločnosti SAS Slovakia. Na nové miesto prichádza z firmy Hewlett-Packard, kde sa vyše desať rokov venoval predaju

technologických a podnikových služieb. J. Benčík zasvätil IT odvetviu celú svoju doterajšiu kariéru. Pred nástupom do HP viedol spoločnosť Service Partner, predtým bol technickým riaditeľom Bull Slovakia a obchodným manažérom firmy Z-Micron. MV

METRO s novým finančným riaditeľom



Funkciu finančného riaditeľa a člena predstavenstva spoločnosti METRO Cash & Carry SR a Makro Cash & Carry ČR prevzal Simon Zuckschwerdt. Prichádza z funkcie Head of Controlling METRO Cash & Carry pre Áziu, SNŠ a nové trhy. Svoju kariéru v METRO Group odštartoval hneď po absolvovaní univerzity v roku 1996. VN

dza z funkcie Head of Controlling METRO Cash & Carry pre Áziu, SNŠ a nové trhy. Svoju kariéru v METRO Group odštartoval hneď po absolvovaní univerzity v roku 1996. VN

Nová šéfka kancelárie Glatzová & Co v SR



Vedúcou slovenskej pobočky českej advokátskej kancelárie Glatzová & Co sa stala Lucia Regecová. Členkou tímu Glatzová & Co je od roku 2009. Vo svojej praxi sa špecializuje na právo obchodných spoločností, finančné a bankové právo, pracovné právo a sporovú agendu. Absolvovala právnickú fakultu na Katolíckej univerzite v poľskom Lubline. GC

Zmena na obchodnom poste v Microsofte



Spoločnosť Microsoft Slovakia má novú obchodnú riaditeľku pre verejnú správu. Zodpovednosť za obchodné aktivity v oblasti štátnej správy, samosprávy a školstva prevzala Marcela Havrilová, ktorá má dlhoročné skúsenosti s riadením neziskovej organizácie Junior Achievement Slovakia. „Teší ma, že už v minulosti som mala príležitosť spolupracovať s ľuďmi z Microsoftu na spoločných projektoch,“ povedala Marcela Havrilová pri preberaní funkcie. DR

abc reklama.sk

Hľadáte dodávateľa?

internetový magazín
o REKLAME

www.abc reklama.sk
obchod@abc reklama.sk

agentúry
dodávateľa
médiá
štúdiá
tlačiarne
vonkajšia reklama
výroba reklamy



Poukázal som „2 %“ zo zaplatenej dane správne?

V pravidlách, na ktoré sme si za roky zvykli, nastávajú pre firmy zmeny

Po novelizácii zákona o dani z príjmov budú môcť právnické osoby poukazovať čoraz menší podiel zo svojich daní. Po roku 2020 to bude maximálne už len 0,5 %.

Postup a podmienky pre daňovníkov – fyzické osoby a právnické osoby (v ďalšom texte už len „FO“ a „PO“) pri použití podielu zaplatenej dane na osobitné účely – v hovorovej reči inštitút známy ako „darovanie 2 %“ – je upravený v ustanovení § 50 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov.

Pre daňovníkov – FO zostali zákonné podmienky v zásade nezmenené. Podstatné zmeny nastali, pokiaľ ide o daňovníkov – PO, a to vykonanou novelou zákonom č. 504/2009 Z. z. s účinnosťou od 1. 1. 2010. Zámerom predmetnej novely bolo postupné znižovanie percentuálnej výšky podielu zaplatenej dane, ktorú daňovník – PO môže poukázať prijímateľom až na konečnú výšku najviac 0,5 %. V danej súvislosti boli zavedené tzv. prechodné zdaňovacie obdobia, v ktorých sa menia jednotlivé percentuálne výšky. Novozavedené pravidlá sa opätovne zmenili ďalšou novelou zákona o dani z príjmov – zákonom č. 548/2011 Z. z. s účinnosťou od 1. 1. 2012.

Súčasný stav

Daňovník – FO je oprávnený vyhlásiť v daňovom priznaní, že podiel zaplatenej dane do výšky 2 % sa má poukázať ním určenej PO – prijímateľovi. Prijímateľom môže byť len jedna z právnických osôb taxatívne vymenovaných v § 50 ods. 4 zákona o dani z príjmov.

Výnimkou, kedy môže daňovník – FO poukázať prijímateľovi podiel zaplatenej dane až do výšky 3 %, je prípad, ak tento daňovník vykonával v príslušnom zdaňovacom období dobrovoľnícku činnosť počas najmenej 40 hodín podľa zákona č. 406/2011 Z. z. o dobrovoľníctve (musí o tom predložiť písomné potvrdenie). Fyzická osoba, na rozdiel od právnickej osoby, môže poukázať podiel zaplatenej dane len jednému prijímateľovi.

Pokiaľ ide o daňovníkov – PO, ak tí chcú aj naďalej poukázať podiel zaplatenej dane prijímateľovi, resp. prijímateľom vo výške 2 %,



musia splniť podmienku navyše. Tou je darovanie finančných prostriedkov najmenej vo výške zodpovedajúcej 0,5 % zaplatenej dane daňovníkovi, ktorý nie je založený alebo zriadený na podnikanie. Ak daňovník – PO uvedenú podmienku poskytnutia daru nespĺni, je oprávnený poukázať prijímateľom podiel zaplatenej dane „len“ do výšky 1,5 %.

Takto stanovené percentuálne sadzby platia pre daňovníkov – PO pri podávaní daňového priznania za zdaňovacie obdobia končiace

Fyzická osoba môže odvieť viac, ak v zdaňovacom období vykonávala dobrovoľnícku činnosť.

sa najneskôr 31. 12. 2012, t. j. poslednýkrát v daňovom priznaní podávanom v roku 2013. Vyššie spomenutou novelou zákona o dani z príjmov účinnou od 1. 1. 2012 sa pôvodne stanovené lehoty prechodných zdaňovacích období predĺžili.

Ďalšie znižovanie podielu pre PO

V zmysle prechodného ustanovenia § 52i zákona o dani z príjmov môže daňovník – PO poukázať podiel zaplatenej dane maximálne do výšky 1,5 % pri splnení rovnakej podmienky darovania finančných prostriedkov, avšak najmenej vo výške zodpovedajúcej 1 % ním zaplatenej dane. Pokiaľ by daňovník – PO uvedenú podmienku nespĺnil, je oprávnený poukázať prijímateľom podiel zaplatenej dane len do výšky 1 %. Tieto podmienky platia pre daňovníkov – PO pri podávaní daňových priznaní za zdaňo-

vacie obdobia končiace sa medzi 31. 12. 2013 a 31. 12. 2015.

V nasledujúcich zdaňovacích obdobiach, končiacich sa 31. 12. 2016 až 31. 12. 2019, sa znova znižujú percentuálne sadzby. Daňovník – PO môže poukázať podiel zaplatenej dane najviac do výšky 1 % za podmienky darovania finančných prostriedkov najmenej vo výške zodpovedajúcej 1,5 % ním zaplatenej dane.

Inak je oprávnený poukázať podiel zaplatenej dane prijímateľom len do výšky 0,5 % zaplatenej dane. Po uplynutí vyššie uvedených prechodných období,

t. j. od zdaňovacieho obdobia končiaceho sa 31. 12. 2020, platná právna úprava stanovuje poukázanie podielu zaplatenej dane na osobitné účely daňovníkom – PO maximálne do výšky 0,5 % bez podmienky darovania

Je potrebné poznamenať, že darované finančné prostriedky je obdarovaný určený daňovníkom oprávnený použiť len na účely vymedzené v § 50 ods. 5 zákona o dani z príjmov. Ide o vhodné účely s tými, na ktoré môžu byť použité i prostriedky poukázané prijímateľom ako percentuálny podiel zaplatenej dane.

Sankcie za porušenie podmienok

Dôležitým ustanovením v tejto súvislosti pre daňovníkov – PO je § 50 odsek 15 zákona o dani z príjmov upravujúci sankcie. Tie sa týkajú porušenia podmienok daňovníkmi – najmä poukázania podielu zaplatenej dane vo vyššej sume bez splnenia podmienky darovania finančných prostriedkov. Ak správca dane takéto porušenie podmienok zistí, uloží daňovníkovi – PO rozhodnutím povinnosť zaplatiť rozdiel medzi sumou podielu zaplatenej dane uvedenu vo vyhlásení a sumou podielu zaplatenej dane, ktorú bol oprávnený uviesť vo vyhlásení. Správca dane navyše k tomu vyrubí daňovníkovi úrok z omeškania vo výške štvornásobku základnej úrokovej sadzby ECB platnej ku dňu poukázania podielu zaplatenej dane. Úrok z omeškania je nižší v prípade, že daňovník príde na svoju chybu sám, oznámí túto skutočnosť správcovi dane v lehote 1 mesiaca odo dňa jej zistenia a zároveň zaplatí rozdiel. Vtedy mu správca dane vyrubí úrok z omeškania v polovičnej sadzbe, t. j. dvojnásobok základnej úrokovej sadzby ECB.

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

■ naša anketa

Téma: goodwill

1 Aký význam pripisujete goodwillu firmy?

Je dnes dôležitejší ako v minulosti?

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



PAVEL SMETANA
predseda predstavenstva
IAD Investments správ.
spol., a. s.

1 Neviem si predstaviť citlivejšiu komoditu, než sú peniaze. Ako správčovská spoločnosť pracujeme, na jednej strane, s financiami klientov – tých, ktorí veria v naše schopnosti efektívne zúročiť ich vklady. Na druhej strane, našimi obchodnými partnermi sú renomované finančné inštitúcie, ktoré si žiadajú spoľahlivých partnerov s dobrým menom. Spoločne hľadáme najvhodnejšie finančné riešenia pre investorov,

s cieľom dosiahnuť ich trvalú spokojnosť a dlhodobé upevnenie pozície na trhu. Počas existencie našej správčovskej spoločnosti sme zažili obdobia ekonomickej prosperity a zvládli sme aj časy krízy. Môžem potvrdiť, že dobré meno je nenahraditeľným pilierom úspešného podnikania v každej fáze ekonomického vývoja.

2 Goodwill nie je pre nás len rozdiel medzi účtovným a trhovým ocenením spoločnosti. Je to hodnota, ktorú sa snažíme cielavedome vytvárať od roku 1991. Spolupracujeme so špičkovými odborníkmi a dbáme o rast našich zamestnancov, ktorí sú tým najhmataateľším nositeľom goodwillu firmy. Uplatňujeme zodpovedný a etický prístup ku klientom, obchodným partnerom a konkurencii.



KATARÍNA KOVÁČOVÁ
country manager
ReachLocal Slovakia
Franchise, s. r. o.

1 Dobré meno a kredibilita spoločnosti sú vplyvnými faktormi pri budovaní a rozvíjaní jej obchodných vzťahov a komunikačných aktivít. Strategické smerovanie každej spoločnosti by malo byť preto v súlade s jej základnými firemnými hodnotami, ktoré vytvárajú priestor pre prirodzené a stabilné budovanie goodwillu.

Pre ReachLocal má goodwill celosvetovo kľúčový význam, nakoľko sa významne podieľa na hodnote spoločnosti a jej vnímaní na trhu. Je založený na otvorenosti, transparentnosti a snahe o dlhodobý, vzájomne prospešný obchodný vzťah s klientom. V dnešnej dobe neustále silnejúcej konkurencie a zmene produktov na komodity môže byť preto práve goodwill rozhodujúcou konkurenčnou výhodou spoločnosti na trhu.

2 Naša spoločnosť je tzv. „people business“ – založená na ľuďoch a ľudskom prístupe. Tento prístup sa odzrkadľuje navonok, voči našim klientom, rovnako ako vo vnútrofirmej kultúre. Každý z našich konzultantov internetového marketingu je nositeľom snahy o úspešný obchodný rast našich klientov.

Sme presvedčení, že práve individuálnym konzultantským prístupom, ktorý pri našej komunikácii navonok uplatňujeme, rovnako ako našou snahou vzdelávať konzistentne posilňujeme reputáciu spoločnosti na trhu. Hybnou silou tímu je silná vnútorná motivácia, presvedčenie o spoločnosti a viera v pozitívnu zmenu, na ktorej každý z nás denne pracuje.

Členov do tímu si vyberáme v súlade s presne definovanými osobnostnými a profesionálnymi kvalitami, aby sme zabezpečili uplatnenie a ďalší rozvoj firemnej a proklientskej kultúry. Tú, ktorú považujeme za základ reputácie našej spoločnosti v každej krajine, v ktorej pôsobíme.

PODNIKATEĽKA SLOVENSKÁ 2012

HLAVNÁ CENA
OSOBNÝ
AUTOMOBIL

WWW.PODNIKATELKASLOVENSKA.SK

ÚSPECH PRISTANE KAŽDEJ

ORGANIZÁTOR



HLAVNÝ PARTNER

HOSPODÁRSKE NOVINY

PARTNERI



termín podania
prihlások
do **30. septembra**

Slovenské firmy by mali hľadať cestu do sveta

Aj Slováci dokázali svoj biznis rozšíriť do vzdialených krajín

Ako ukazujú viaceré príklady, naše firmy nemusia prenikať len na nemecký trh alebo do okolitých krajín.

Slovensko za posledné roky zaznamenalo nadpriemerný ekonomický rast (v priemere o 4,9 % ročne), pričom hlavnými ťahúňmi boli priemysel, stavebníctvo, obchod či energetika. Napriek tomu je stále až priveľmi naviazané na nemeckú ekonomiku. Ak sa jej nebude dať tak, ako doteraz, môže to byť pasca pre exportne orientované firmy.

Na Západe to bude ťažšie

Západná Európa má dnes dosť nepriaznivé perspektívy rastu a trpí zlým fiskálnym zdravím niektorých krajín. Okrem Luxemburska a Fínska žiadna z krajín eurozóny momentálne nespĺňa maastrichtské kritériá. Vysoké verejné dlhy a deficity verejných financií ich nútia zvyšovať dane a znižovať výdavky, čo ide spravidla na úkor kúpnej sily obyvateľstva.

„Dopyt na veľkých západoeurópskych trhoch bude na ústupe a konkurencia sa bude zosťo-



vať,“ hovorí Nenad Pacek, globálny ekonóm, stratég a bývalý viceprezident skupiny The Economist Group. Podobne ako západná Európa, aj USA budú naďalej ťažkým trhom i pre zabehnuté firmy. Stredná a východná Európa, pred krízou najrýchlejšie rastúci región sveta, sa podľa N. Paceka počas života súčasnej produktívnej generácie už nedostanú na rastovú úroveň pred krízou. Riaditelia tunajších pobočiek zahraničných firiem musia centrálam vysvetľovať, prečo už nie sú schopní zariadiť trojnásobné rasty tržieb. Slovenské firmy by sa preto podľa N. Paceka mali poobzerať za príležitosťami aj smerom na iné svetové strany.

Nové destinácie

V rámci Európy sa ako najperspektívnejšie javia škandinávské krajiny. „Fínsko či Švédsko patria medzi severoeurópske tigre, sú a aj v budúcnosti budú patriť medzi konkurencieschopné ekonomiky, na ktoré je vhodné mať dobré linky,“ hovorí N. Pacek. Tiež Latinská Amerika je napriek nestabilnej politickej situácii mnohých jej krajín dobrým rozhodnutím pre proexportne orientovanú firmu, nakoľko po Ázii sa saraďuje medzi druhý najrýchlejšie rastúci región. Treťou dobrou voľbou je Blízky východ, hoci mnoho krajín v tomto regióne je takisto politicky nestabi-

lných. Pre biznis sú vďačnými lokalitami napríklad Spojené arabské emiráty, predovšetkým Abú Zabí, Omán, Kuvajt či Katar. Napriek všeobecnej tendencii slovenských firiem orientovať sa na nemecký trh alebo na trhy krajín V4, existujú úspešné výnimky. Firmy, ktoré sa vo svojom rozlete nenechali obmedzovať

Dopyt v západnej Európe bude na ústupe a konkurencia sa bude zosťovať, ťažkým zostane trh USA.

zaužívanými podnikateľskými predstavami. Aj vďaka tomu nemusia teraz s takým napätím sledovať vývoj v Nemecku a ostatných krajinách eurozóny. Priblížime si príbehy troch z nich.

Pneumatiky na africké cesty

Púchovský výrobca pneumatík Matador expandoval vždy premyslene a po dlhobojnej príprave. Už v 90. rokoch založil dva spoločné podniky v Rusku a od roku 2000 hľadal príležitosť na spustenie výroby v niektorých z krajín južnej

Recepty na úspešnú expanziu

Podľa ekonóma Nenada Paceka by každá spoločnosť, ktorá chce expandovať do zahraničia, mala dodržať tri základné pravidlá:

- 1 Dôkladné zváženie výberu lokality.
- 2 Výber potenciálnych distribútorov – môže byť prácný, ak sú však plány podnikateľa dlhodobé, je nevyhnutný.
- 3 Základňa vo vybranej krajine. „Je efektívne mať v krajine aspoň jedného človeka, ktorý vie lepšie porozumieť danému trhu a orientovať sa v ňom,“ hovorí zo skúsenosti N. Pacek.

Aj pri dodržaní základných pravidiel je pre úspešnosť firmy potrebné pochopiť trhy a prispôbiť sa im. Aby firma zabránila prípadnej katastrofe, dôležité je tiež zvážiť alternatívne zdroje financovania expanzie, ako je napríklad venture kapitál.

a východnej Afriky. Podarilo sa mu to po piatich rokoch. Vedenie spoločnosti rokovovalo so zastupiteľstvami afrických krajín na Slovensku i v okolitých krajinách. Dostalo minimálne tri ponuky na vybudovanie závodu na zelenej lúke, no vzhľadom na nedostatok voľnej kvalifikovanej pracovnej sily uprednostnilo kapitálový vstup do fungujúceho závodu. Matador si napokon vybral závod štátnej etiópskej spoločnosti Ad-dys Tyre Company (ATC).

V Etiópii sa vtedy začínala privatizácia štátnych podnikov. Matadoru sa po troch rokoch zložitých rokovaní podarilo vyjednať 61-percentný podiel v spoločnom podniku Matador – ATC. Etiópia má vyše 60 miliónov obyvateľov a aj vďaka výstavbe nových cestných komunikácií predstavuje sama o sebe zaujímavý trh pre pneumatiky. Ambície Matadoru však išli ďalej. Po modernizácii výrobných technológií sa spoločný závod stal strategickou základňou na expanziu do ďalších afrických krajín. Pôvodne zastaraná fabrika so socialistickou pracovnou morálkou odvtedy zmnohonásobila výrobné objemy.

Kysucké elektrónky

Nie každý vie, že aj vo veku digitálnej spotrebnej elektroniky sú tie najdrahšie a najkvalitnejšie zvukové aparatúry postavené na elektrónkach. Žiadne novšie technológie nedokážu vytvoriť taký harmonický zvuk. Elektrónkové zariadenia sú však nesmierne drahé. Preto si ich kupujú len profesionálne hudobné skupiny na ozvučenie koncertov alebo zámožní fanúšikovia dobrej hudby na zabezpečenie maximálneho poslucháčskeho zážitku. Len za samotný zosilňovač zaplatia niekoľko tisíc eur.

Ešte menej je známe, že na celom svete sú dnes len štyria výrobcovia elektrónok, pričom jeden z nich je slovenský: firma JJ Electronic so sídlom v Čadci. Jej zakladateľom a jediným majiteľom je bývalý zamestnanec českosloven-



skej Tesly Ján Jurčo. Človek, ktorý správne odhadol, že elektrónky ani v 21. storočí nebudú patriť do starého železa. Jeho firma má vlastný vývoj a okrem samotných súčiastok pre veľkých zahraničných výrobcov produkuje ako vlastné koncové výrobky elektrónkové zosilňovače.

Také si na Slovensku málokto kúpi, a preto bola JJ Electronic od samého začiatku predurčená na expanziu do zahraničia, v spolupráci s distribútormi špičkovej elektroniky. Sústreďuje sa na trhy s vysokou kúpyschopnosťou, kde sa nájde dostatok zákazníkov ochotných platiť za tento luxus. Teda na Severnú Ameriku, západnú Európu a ázijské krajiny, predovšetkým Japonsko. Vzhľadom na stabilitu tohto malého priemyselného odvetvia sa vo firme dopadov krízy neobávajú.

Slovenské antivírusové impérium

Bratislavská softvérová firma ESET dobyla svojím antivírusovým programom NOD 32 doslova celý svet. Vo svojich začiatkoch si na českom a slovenskom trhu urobila dobré meno produktom, ktorý dokázal rýchlo a spoľahlivo detegovať počítačové vírusy. Obrat nastal v roku 1998, keď spoluzakladateľ firmy Miroslav Trnka poslal

Uprednostnili východné trhy

Žilinské Elteco vyvíja a vyrába vlastné napájacie zdroje, ktoré exportuje prevažne do východnej Európy. Na západné trhy sa nikdy neorientovali, tam mali voči slovenským technológiám nepôdôveru. Napokon, dnes sa niektoré západoeurópske firmy dostávajú vďaka ich kontaktom na východné trhy.

NOD na testovanie do prestížneho odborného časopisu Virus Bulletin. Ide o britský časopis, ktorý pravidelne testuje na nich kvalitu antivírusových programov. NOD z jeho testov vyšiel ako víťaz.

Vďaka tomu sa ESET dostal do povedomia svetovej odbornej verejnosti a uchytil sa na americkom trhu. Postupne vstupoval do ďalších krajín. Distribútori z rozličných častí sveta sa sami od seba ozývali a prejavovali záujem „záračný“ antivírus predávať. Dnes sa NOD predáva na všetkých kontinentoch vrátane takých exotických krajín, akou je Papua-Nová Guinea.

Marián Benka, HC
Foto: SXC, TASR



AKO USPIEŤ NA MEDZINÁRODNÝCH TRHOCH

Lekcie lídrov zo Slovenska a zahraničia

Miesto: **DoubleTree by Hilton Bratislava**

Termín: **20. september 2012 od 8.30 hod.**



- Osobnosť svetového formátu **Nenad Pacek** Vám sprostredkuje priamy pohľad na vývoj globálnej ekonomiky
- Ako a kde získať investície a investora pre rast Vašej spoločnosti: **Quentin Crossley** KPMG
- **„Skrýti šampióni“** – tipy a triky od úspešných pre úspešných
- **Budúcnosť a trendy v medzinárodnom podnikaní** – **Váš kľúč** ku globálnym trhom



Nenad Pacek

Popredný svetový ekonóm, stratég, autor a spíker a bývalý viceprezident Economist Group



Peter Helešic

Zakladateľ spoločnosti helecom s.r.o., odborník na medzinárodný obchod a investovanie

Pozornosť sveta sa obracia k potravinám

Zvládneme hroziaci cenový šok?

Zvyšovaniu cien potravín sa nevyhneme. Dôvod? Slabá úroda obilia, ale aj rast ostatných vstupných nákladov. Potravinári však poukazujú aj na deformované ekonomické podmienky u nás.

Pritom ešte v máji boli predbežné prognózy o tohtoročnej úrode veľmi optimistické. Aj to je dôkaz, že v poľnohospodárstve nič neplatí, pokiaľ úroda nie je, takpovediac, „pod strechou“. „Vývoj klimatických podmienok v ďalšom období spôsobil výpadok celosvetovej úrody, ktorý

Ceny zrejme budú odrážať všetky reálne vstupné náklady. „Ceny potravín na Slovensku zostávajú za vývojom inflácie. Za posledných desať rokov vzrástli o 32 %, celková inflácia však bola 60 % a hrubé mzdy vzrástli až o 107 %. Umelým znižovaním celkovej inflácie neprimeraným tlakom na ceny potravín sa dosiahne len ďalšia likvidácia domáceho agropotravinárskeho sektora a v mnohých prípadoch to má za následok používanie substitútov a pokles kvality potravín. Lacné potraviny môžu pre Slovensko znamenať drahé zdravotníctvo,“ varoval D. Poturnay na nedávnom stretnutí s médiami.

Potraviny znižujú infláciu – dokedy?

Na Slovensku je celková inflácia približne o štvrtinu vyššia ako rast cien potravín. Aj vývoj cien za vlastné služby a tovar v priemys-

tak budeme mať problém nejaké potraviny vôbec získať,“ varuje J. Kurčík. Potvrdil, že vývoz poľnohospodárskej produkcie do Číny narastá. Aj preto považuje otázku sebestačnosti Slovenska za naliehavú.

Cena bravčového mäsa má dlhodobu narastajúcu tendenciu. Cena bravčových polovic,

Celosvetový výpadok úrody o 20 % sa kombinuje s nízkymi zásobami a rastom spotreby v Ázii.

ktorá bola na začiatku roka 2010 na úrovni 1,15 €/kg, sa vyšplhala na 1,85 €/kg, čo je nárast o viac ako 60 %.

„Potravinársky priemysel na Slovensku je dlhodobou nástrojom regulácie inflácie. Ale ak sa chce udržať v hre ako jedno z domácich priemyselných odvetví, vypracovať sa do pozície konkurencieschopného partnera a aspoň sa priblížiť k európskemu štandardu hospodárskych výsledkov, musí mať minimálne na základnú reprodukciu,“ upozorňuje D. Poturnay.

Medzinárodný postup

Celosvetové problémy s úrodou a rast cien mobilizujú aj medzinárodné organizácie. Skupina G20 spolu s OSN pripravujú koordinovaný postup, ktorého súčasťou má byť už na jeseň mimoriadny summit. Cieľom je zabrániť kríze, aká nastala v polovici roka 2008, keď drahé potraviny a ropa spôsobili politickú a hospodársku nestabilitu. Svet sa neskôr ocitol vo finančnej kríze a recesii. Po druhýkrát ceny potravín výrazne ožili na jar 2011, keď bol ich rast v niektorých komoditách dokonca väčší ako v roku 2008.

Ďalším faktorom spôsobujúcim problémy je rozsiahle využívanie ornej pôdy na pestovanie plodín, z ktorých sa vyrábajú biopalivá. Na tento problém upozornila aj Organizácia Spojených národov pre výživu a poľnohospodárstvo (FAO) a na poplach bijú aj niektorí predstavitelia svetového potravinárskeho priemyslu. „FAO teraz požaduje to, na čo ja upozorňujem už roky: nepoužívajte potraviny na výrobu palív, stráca sa tým príliš veľa pôdy,“ povedal pre tlač šéf koncernu Nestlé Peter Brabeck. Podľa neho však je za produkciu biopalív silná loby, ktorej ide o vysoké subvencie pre toto odvetvie.

JF/PK

Foto: TASR



bude podľa predbežných odhadov na úrovni približne 20 %,“ vysvetľuje prezident Potravinárskej komory Slovenska Daniel Poturnay.

Ceny odzrkadlia vstupné náklady

Nižšia úroda v porovnaní s rokom 2011 by pre potravinárov nemusela znamenať nepriaznivý stav, ak by mali dostatočné zásoby z minulých rokov. Spotreba jednotlivých poľnohospodárskych komodít je však rovnaká alebo vyššia ako ich počiatkové zásoby. To spôsobuje prudký rast svetových cien poľnohospodárskych surovín, a to aj napriek tomu, že ešte stále možno čerpať z minuloročných zásob. Cena krmného obilia sa len nedávno pohybovala na úrovni 120 €/t a v septembri už dosiahla úroveň 180 €/t, teda rast bol 50 %.

le rastie vyšším indexom. Ak započítame rast cien ďalších vstupov, napríklad pohonných látok, ale i vývoj cien potravín a nápojov v okolitých členských štátoch EÚ, tak súčasné ceny potravín sú na Slovensku poddimenzované a patria medzi najnižšie v eurozóne. Dôvody zvyšovania komoditných cien zahŕňajú nielen tohtoročný zrážkový deficit a malé zásoby obilia, ale aj štrukturálne zmeny v ponuke a dopyte a rast dopytu na ázijskom trhu.

„Nízka cena potravín u nás môže byť v určitých prípadoch len krátkodobá,“ tvrdí podpredseda Agrárnej komory ČR Jaroslav Kurčík. „A potom, keď budú zlikvidovaní všetci výrobcovia, sa bude musieť daná komodita dovážať zo zahraničia. My sme napríklad pre nemeckých výrobcov malý trh a keď sa im otvorí možnosť predať produkciu potravín v Číne alebo Rusku,

Štát nebráni slovenské potravinárstvo tak, ako by mal

Slovák Jaroslav Kurčík je viceprezident Potravinárskej komory Českej republiky. Ako člen predstavenstva Agrofert Holdingu, a. s., spoločnosti, ktorá má silné obchodné väzby na Slovensko, dobre pozná stav trhu s potravinami aj v našej krajine.

■ Ako vnímate slovenské potravinárstvo?

Súčasná situácia na trhu je žalostná. Myslím si, že štát neurobil nič podstatné pre vlastných výrobcov – na rozdiel od iných krajín, ktoré bez zábran zaviedli rôzne ochrannárske opatrenia a podporujú domácu produkciu. Takéto opatrenia na Slovensku chýbajú.

■ Sme členom Európskej únie s jej jednotným trhom. Je možné takéto snahy štátu zladit' s princípmi a legislatívou EÚ? Napríklad na nedávnom stretnutí ku kampani za nakupovanie domácich výrobkov sa zástupca Ministerstva hospodárstva SR vyjadril, že rezort takéto kampane nemôže spolufinancovať.

Domáci výrobcovia nepožadujú priame platby na podporu kampaní. Vyzývajú na ochranu potravinovej sebestačnosti. Mohlo by sa predsa robiť veľa iných vecí. Dám vám príklad: keď sme vstupovali do EÚ, tak jeden z predpisov nám diktoval, že do určitého termínu by sa mala zmeniť technológia chladenia kurčiat – z chladenia vodou na chladenie vzduchom. Všetci výrobcovia v Česku a na Slovensku na to do niekoľkých rokov prešli, čo ich, samozrejme, stálo hromadu peňazí. Ale: v Poľsku to doteraz neexistuje, lebo si vyjednali výnimku do r. 2013 – no a teda sú konkurenčne zvýhodnení.

Ja tvrdím, že každá krajina robí alebo môže niečo robiť na podporu svojich výrobcov a zamestnanosti. Ešte jeden príklad z Poľska: za zamestnanca v poľnohospodárstve nemusí podnikateľ platiť sociálne a zdravotné odvody, lebo ich platí štát. To je ďalšia obrovská výhoda.

■ Je postoj českej vlády v týchto veciach iný?

Vcelku je to podobné ako na Slovensku, ale veci sa už začínajú meniť. Napríklad zaviedli

vyhlášku o kontrolovanom dovoze potravín živočíšneho pôvodu. To znamená, že každá potravina, ktorá sa dováža, musí byť vopred nahlásená a podlieha kontrole. Ak nezodpovedá predpisom, tak ju vrátia – a to sa už niekoľkokrát stalo, napríklad v prípade poľskej hydiny. Toto na Slovensku zatiaľ nie je.

■ Dôležitý je však aj postoj verejnosti a spotrebiteľa. Ten je u nás veľmi cenovo citlivý, k čomu ho tlačí aj prijímavá úroveň.

Stačí, ak zjzdete do Rakúska a zistíte, že tam spotrebiteľia výrazne uprednostňujú miestne produkty. Pomáhajú tomu kampane aj systém

Každá krajina robí alebo môže niečo robiť na podporu svojich výrobcov; výrazný príklad je Poľsko.

označenia v obchodoch, ktorý nápadne upozorňuje, ktoré výrobky sú domáce a ktoré dovozové. Ľudia jasne vnímajú, že ak kúpia rakúsky tovar, tak podporia svojho suseda, pomôžu udržať zamestnanosť a zasa niekto iný kúpi ich služby. Bohužiaľ, u nás je to ináč a okrem cien je to možno i o horších ľudských vzťahoch. My neradi podporujeme svojho suseda a radšej si povieme – keď mi zdochla koza, tak nech zdochne aj jemu.

■ Uznávate teda potrebu podobných kampaní aj u nás?

Samozrejme. Takýchto projektov je na Slovensku niekoľko a sú potrebné. My sme do niektorých z nich aj priamo zapojení. Jeden múdry ekonóm povedal, že tá krajina bude taká bohatá, koľkokrát sa v nej otočia peniaze. Ľuďom treba vysvetľovať, prečo je dobré kupovať slovenské potraviny – že to nie je iba nejaký lobizmus miestnych výrobcov, ale je to o tom, že Slovensko potrebuje zamestnanosť a keď tu bude potravinársky priemysel, tak v ňom budú zamestnaní ľudia. A tí môžu potom utracať z výplaty viac, ako keby boli nezamestnaní, a teda v ekonomike bude prúdiť viac peňazí.

■ Snahy organizovať kampane a prijímať ochrannárske opatrenia

môžu byť vnímané aj ako narušovanie mechanizmu voľného trhu. Súvisí to aj s politickým zafarbením tej-ktorej vlády, nemyslíte?

Niektoré veci sú v záujme krajiny, či je pri moci ľavicová alebo pravicová strana. Jednou z týchto vecí je napríklad potravinová sebestačnosť. Trhový mechanizmus sám osebe nie je zlý, ale museli by pre všetkých platiť rovnaké pravidlá. Keď sa pozriete len na úroveň dotácií a porovnate staré a nové členské krajiny, tak vidíte veľkú nerovnosť. Tvrdím, že Európska únia bol podvod na občanoch, kde išlo o to, aby si bohaté západné krajiny otvorili voľný obchod do nových prístupujúcich krajín.

My sme napríklad pre nemeckých výrobcov malý trh a keď sa im otvorí možnosť predaj produkciu potravín v Číne alebo Rusku, tak budeme mať problém nejaké potraviny vôbec získať, pretože vlastnú produkciu v niektorých komoditách sme si zlikvidovali. A potom až uvidíme, ako sa ceny potiahnu hore.

Pripravil Juraj Filin



Jaroslav Kurčík

Slovenské elektrárne modernizujú výrobu elektriny

Rozširujú jadrové a ekologizujú tepelné elektrárne

Cieľom SE je ešte viac zvýšiť podiel elektrickej energie vyrobenej bez emisií. V Bohuniciach a Mochovciach pritom dbajú o nadštandardnú bezpečnosť.

Viac elektriny, menej skleníkových plynov, čo najbezpečnejšia výroba. Tak by sa v skratke dali vyjadriť požiadavky, ktoré súčasný svet kladie na energetiku. Pre Slovenské elektrárne, člena skupiny Enel, sú hodnoty

V roku 2011 takmer 90 percent energie vyrobili bez emisií jadrové a vodné elektrárne.

bezpečnosti a zodpovednosti voči životnému prostrediu prvoradá. Spoločnosť neustále investuje do modernizácie svojich závodov a už dnes takmer 90 percent elektriny vyrába bez emisií oxidu uhličitého.

Energetický mix Slovenska je voči čistej energii nastavený pomerne priaznivo. Slovenské elektrárne (SE) ako najväčší výrobca dokážu drvivú väčšinu elektriny vyprodukovať bez emisií škodlivého oxidu uhličitého. V roku 2011 dodali do elektrickej siete 20,4 TWh elektrickej energie, z čoho až približne 90 percent vyrobili bez emisií jadrové a vodné elektrárne. Po spustení 3. a 4. bloku atómovej elektrárne Mochovce bude toto číslo ešte vyššie.

Jadro vyrába bez emisií

Úloha jadrových elektrární vo svetovom energetickom mixe stúpa úmerne k znižujúcim sa zásobám fosílnych palív – a, prirodzene, úmerne k čoraz hlasnejšiemu volaniu po čistej energii. Jadrová energetika nezaťažuje atmosféru skleníkovými plynmi. Atómové elektrárne Bohunice V2 a Mochovce ročne znižujú emisie Slovenska o 15 miliónov ton. Emisie Európskej únie by boli bez jadrových elektrární vyššie o dve tretiny. Americký fyzik, nositeľ Nobelovej ceny Douglas Dean Osheroff pri nedávnej návšteve Slovenska potvrdil, že jadro je energiou budú-



Atómová elektrárň Mochovce.

nosti, pretože oproti spaľovaniu fosílnych palív produkuje naozaj čistú energiu. „Keďže svet je stále viac závislý od elektriny a jej spotreba bude v budúcnosti rásť, bude dôležité, aby sa veľká časť vyrábala z jadra. Jeho budúcnosť však závisí od toho, akú mieru bezpečnosti atómová energetika preukáže,“ dodal.

Úlohu bezpečnosti v energetike zdôrazňujú aj prevádzkovatelia jadrových zdrojov, medzi ktorých patria aj Slovenské elektrárne. „Bezpeč-

Slovenské atómové elektrárne sú vybavené mimoriadne bezpečnými tlakovodnými reaktormi.

nosť stále je a vždy bude našou prioritou. Potvrdili to aj výsledky záťažových testov,“ hovorí generálny riaditeľ a predseda predstavenstva Slovenských elektrární Paolo Ruzzini.

S trojnásobným bezpečnostným systémom

Elektrárne v Bohuniciach aj Mochovciach v minulom roku bez problémov prešli záťažovými testami, ktoré na báze dobrovoľnosti absolvovali atómové elektrárne v celej Európe. V roku 2012 sa v Mochovciach skončila následná medzinárodná partnerská previerka

Svetovej asociácie jadrových prevádzkovateľov (WANO). Bezpečnosť a prevádzkové výsledky elektrárne boli vyhodnotené ako výborné, čím sa Mochovce zaradili medzi svetovú elitu.

Slovenské atómové elektrárne sú vybavené tlakovodnými reaktormi typu VVER 440/V-213. Tlakovodné reaktory sú svetovo najrozšírenejším typom reaktorov a sú považované za mimoriadne bezpečné. Typ VVER 440 bol projektovaný s konzervatívnym prístupom k jadrovej bezpečnosti, to znamená, že bol dizajnovaný s veľkými bezpečnostnými rezervami.

Vyznačuje sa relatívne veľkými zásobami chladiacej vody v pomere k tepelnému výkonu reaktora, robustným dizajnom stavebných konštrukcií aj technologických častí (primárny okruh uzavretý v hermeticky tesnej betónovej

Dostavba Mochoviec 3 a 4 je najväčšou súkromnou investíciou v histórii Slovenskej republiky.

obálke s hrúbkou stien zo železobetónu až 1 a pol metra), trojnásobnou redundanciou bezpečnostných systémov a vysokou úrovňou pasívnej bezpečnosti.

Základný dizajn slovenských jadrových elektrární prešiel významnými modifikáciami a sa

motné elektrárne modernizáciou, vďaka ktorej naplňajú či dokonca prekračujú medzinárodné bezpečnostné štandardy.

Mochovce posilnia zelené portfólio

Po spustení 3. a 4. bloku atómovej elektrárne Mochovce stúpne podiel bezemisnej výroby Slovenských elektrární nad 90 percent. Projekt sa riadi najprísnejšími novými bezpečnostnými normami a využíva najnovšie dostupné technológie, čím sa zaraďuje medzi najmodernejšie v Európe.

Dostavba Mochoviec 3 a 4, do ktorej sa talianska skupina Enel zaviazala vložiť približne 3 miliardy eur, je najväčšou súkromnou investíciou

Tepelné elektrárne Vojany a Nováky sa ekologizujú aj zvyšovaním objemu spoluspaľovanej biomasy.

v histórii Slovenskej republiky. Eurostat vyhodnotil Slovensko ako európsku trojku v objeme investícií za minulý rok. Umiestnili sme sa hneď za Rumunskom a Českom. K tejto „bronzovej medaile“ Slovensku výrazne prispeli Slovenské elektrárne prostredníctvom dostavby Mochoviec.

Vlani preinvestovali 773 miliónov eur, čo predstavuje zhruba 1 % HDP, zatiaľ čo druhý najväčší súkromný investor (zdroj: HN, 21. 8. 2012) vliadol do slovenskej ekonomiky menej ako tretinu z tohto objemu financií. Tento fakt potvrdzuje, že pre Enel je Slovensko strategickou krajinou. V období hospodárskej recesie, ktorá zúri v európskych krajinách, je dostavba 3. a 4. bloku jednoznačným prínosom pre rozvoj slovenskej ekonomiky. Navyše, po ich spustení sa v súčasnosti vyrovná energetická bilancia krajiny zmení na exportnú.

Bezpečná veľká stavba

V prvom polroku tohto roku pracovalo v Mochovciach až 3 a pol tisíce ľudí, približne 250 ďalších pracovných miest vzniká v súvislosti s prevádzkou nových blokov. Ďalšie nezanedbateľné množstvo ľudí má prácu vďaka dodávateľským činnostiam mimo samotnej elektrárne, ktoré priamo či nepriamo súvisia s dostavbou. Od novembra 2008 do apríla tohto roku bolo v Mochovciach odpracovaných takmer 14 miliónov hodín. Viac ako 60 percent pracovných výkonov dodávajú slovenské spoločnosti.

Slovenské elektrárne kladú veľký dôraz na bezpečnosť a ochranu zdravia pri práci. Podľa medzinárodných ukazovateľov je projekt dostavby AE Mochovce v oblasti bezpečnosti pri práci jedným z najlepších spomedzi veľkých stavieb, a to vďaka aktívnym a rozsiahlym programom periodických školení pracovníkov a dôklad-

nému monitorovaniu pracovného prostredia a správania pracovníkov.

Voda – hlavný obnoviteľný zdroj

Najvýznamnejším obnoviteľným zdrojom energie na Slovensku je voda. Slovenské elektrárne prevádzkujú 34 vodných elektrární, ktoré predstavujú 33 percent inštalovaného výkonu spoločnosti. V roku 2011 vyrobili takmer 19 percent čistých dodávok elektriny. Spoločnosť neustále pracuje na ich modernizácii a zároveň sa angažuje v ďalšom rozvoji a využití hydroenergetického potenciálu vodných tokov prostredníctvom projektov malých vodných elektrární. V tomto roku SE začali s výstavbou malej vodnej elektrárne Dobšiná III na tokoch riek Hnilec a Dobšinský potok. Nová elektrárňa doplní Vodné dielo Dobšiná.

Nové ekologické projekty

Prevádzku tepelných elektrární Vojany a Nováky, ktoré spaľujú domáce uhlie, Slovenské elektrárne ekologizujú modernizáciou zariadení a zvyšovaním objemu spoluspaľovanej biomasy. V elektrárni Vojany sa biomasa vo forme drevnej štiepky spaľuje spolu s uhlím vo fluidnom kotle v 6. bloku s cieľom zväčšiť v budúcnosti tento pomer až na 20 percent kalorického podielu. V Novákochoch sa v súčasnosti spoluspaľuje s uhlím 15 percent biomasy vo fluidnom kotle a tak isto je na pláne ďalej zvyšovať jej podiel v palivovej zmesi. V roku 2011 spoluspaľovanie drevnej štiepky celkovo ušetrilo až 28 a pol milióna ton emisií oxidu uhličitého.

V minulom roku bola spustená prevádzka pilotných projektov fotovoltických elektrární v Mochovciach a vo Vojanoch. V Mochovciach je inštalovaných 4 136 panelov, ktoré sú umiestnené na približne dvojhektárovom pozemku pri atómovej elektrárni. Vo Vojanoch sa foto-

SE testujú tri modely elektromobilov, plánujú dobíjacie stanice v Bratislave a areáloch jadrových elektrární.

voltická elektrárňa nachádza v areáli tepelnej elektrárne. Na pozemku s rozlohou takmer 3 hektáre je 3 402 panelov. Obe fotovoltické elektrárne ročne ušetria v porovnaní s výrobou elektriny z uhlia približne 2 200 ton oxidu uhličitého a prispievajú k ďalšiemu zvýšeniu podielu čistej elektriny v portfóliu Slovenských elektrární.

Energetika napreduje vďaka inováciám

Ekologizácia energetiky sa neodohráva iba vo sfére výroby, ale aj v oblasti distribúcie a spotreby. Slovenské elektrárne podporujú rôzne inovatívne riešenia, ktoré minimalizujú emisie

skleníkových plynov a podporujú využitie energie z obnoviteľných zdrojov.

Aktívne sa angažujú v rozvoji elektromobility, pre ktorú zatiaľ na Slovensku chýba nielen sieť dobíjajúcich staníc, ale aj legislatívne zázemie. Elektrické autá predstavujú environmentálny

Inteligentná sieť sa stáva nevyhnutnosťou vzhľadom na rastúci podiel energie z obnoviteľných zdrojov.

prínos vďaka úspore emisií CO₂, ako aj vďaka zníženiu hluku z dopravy vo veľkých mestách, keďže elektromotor na rozdiel od spaľovacieho motora pracuje potichu.

Slovenské elektrárne v súčasnosti testujú tri modely elektromobilov, dodávku Piaggio Porter Van na využitie v priemyselnom prostredí a osobné autá Smart ED a Citroën C-Zero v mestskej premávke. V areáloch atómových elektrární Jaslovské Bohunice a Mochovce a v Bratislave plánujú nainštalovať dobíjacie stanice.

Inteligentné siete prinášajú flexibilitu

Rozvoj elektromobility je podmienený aj rozvojom inteligentných sietí, ktoré predstavujú nový systém prepojenia výroby, distribučnej a spotrebnej sféry prostredníctvom informačných technológií. Sieť vďaka digitalizácii a efektívnejšej výmene informácií umožňuje pružné riadenie, ktoré zlepšuje efektívnosť, stabilitu a plynulosť prevádzky. Flexibilná sieť sa stáva nevyhnutnosťou vzhľadom na zvyšujúci sa podiel energie z obnoviteľných zdrojov.

Výroba vo vodných, slnečných a veterných elektrárňach totiž nie je konštantná a predvídateľná ako pri jadrových alebo klasických zdrojoch, keďže sa odvíja od meteorologických podmienok. Inteligentná sieť je osožná aj pre odberateľov elektriny. Vďaka digitálnym elektromerom môžu sledovať a vhodne prispôbovať svoju aktuálnu spotrebu. Skupina Enel, materská spoločnosť Slovenských elektrární, je v oblasti zavádzania inteligentných sietí a digitálnych elektromerov svetovým lídrom.

SE nasledujú svetové trendy

Slovenské elektrárne dosahujú znižovanie emisií oxidu uhličitého a čoraz čistejšiu výrobu predovšetkým rozvojom modernej jadrovej energetiky, ekologizáciou tepelných elektrární a zvyšovaním miery využívania obnoviteľných zdrojov. K tomu, prirodzene, prispievajú investície do inovatívnych projektov, pri ktorých SE využívajú medzinárodné skúsenosti svojej materskej spoločnosti. Prinášajú tak pokrok do slovenskej energetiky, ktorá nasleduje svetové trendy – ekologickosť, bezpečnosť a efektívnosť.

PR

Reklama v tlači je efektívna a pritažlivá

Noviny a časopisy najviac ovplyvňujú spotrebiteľov na začiatku nákupného rozhodovania. Tlač má v ich očiach, po televízii, aj najväčšiu dôveryhodnosť.

Printové médiá – noviny a časopisy – zohrávajú kľúčovú úlohu v úvodnom procese nákupného rozhodovania – inšpirujú, poskytujú tipy a podrobnejšie informácie o produktoch. Vyplýva to z reprezentatívneho prieskumu spoločnosti GfK Slovakia, ktorý sa realizoval na prelome januára a februára 2012 na vzorke 2 000 respondentov vo veku 15 až 69 rokov

Noviny a časopisy pravidelne číta 90 % Slovákov; väčšina preferuje papierové verzie.

pre Združenie vydavateľov periodickej tlače Slovenska. Prieskum je reprezentatívny vzhľadom na celú slovenskú populáciu.

Vplyv novín a časopisov

Podľa prieskumu časopisy najviac motivujú ku kúpe v oblasti módy a šperkov, bývania, nábytku, stavebných služieb, kozmetiky a parfumov. Významne tiež ovplyvňujú nákupné správanie v oblasti zdravia, výživových doplnkov a drogérie. Noviny majú svoj najsilnejší vplyv v oblasti financií, športu a potravín.

Až deväť z desiatich Slovákov pravidelne číta noviny a časopisy, či už v tlačenej forme alebo na webe. Tejto obľúbenej činnosti sa venujú



takmer jednu hodinu denne, pričom väčšina ľudí stále preferuje papierové verzie. Reklama v tlači je dnes druhou najdôveryhodnejšou, hneď po televízii. Inzercia v jednom výtlačku novin alebo časopisu má hneď niekoľko zásahov. V novinách je videná 9-krát, v časopise 12-krát. Jeden výtlačok si totiž zvyknú čitatelia prelistovať niekoľkokrát a zároveň si ho prečíta viacero ľudí.

Tlačené noviny číta až 73 percent Slovákov a rovnaké percento ľudí číta tlačené časopisy. Čitateľov, ktorí čítajú noviny aj časopisy, je na Slovensku 60 percent. Stúpa popularita novin na internete, číta ich 38 percent populácie. Online časopisy číta 28 %. „Stále platí, že muži preferujú noviny, zatiaľ čo ženy čítajú viac časopisy,“ uvádza Tatiana Böhmerová z GfK Slovakia. „Vo všeobecnosti ženy prevažujú medzi

čitateľmi papierových vydaní, zatiaľ čo vo svete online médií je skóre mužov a žien vyrovnané.“

Vnímanie jednotlivých médií

Spomedzi všetkých reklám, či už v televízii, rádiu, na internete alebo v mobile, je reklama v časopisoch vnímaná najviac sústredene, teda ľudia si ju všimajú najpozornejšie. Reklama v novinách sa zase najviac spája s ponukou

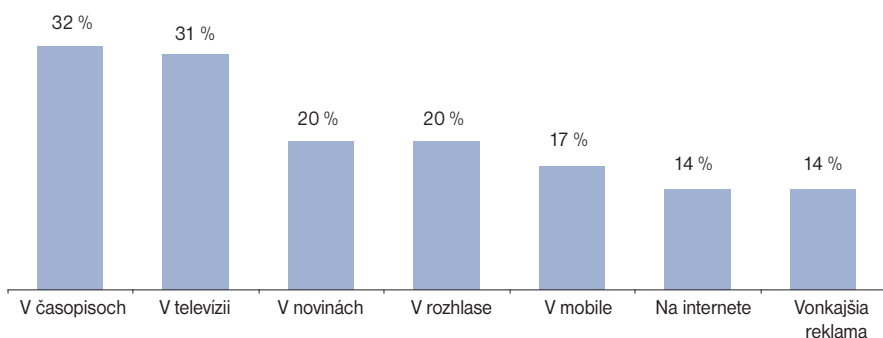
Internet, televízia a tlač najviac určujú trendy a inšpirujú k nákupom.

užitočných informácií o dobrej kúpe. Televízna reklama je vo všeobecnosti vnímaná ako „otravná“, vyskytuje sa príliš často a v nevhodných momentoch, avšak, na druhej strane, je považovaná za zábavnú a je zdrojom rozhovorov. Televíznu reklamu, napriek jej „otravnosti“, považujú Slováci za najdôveryhodnejšiu – dôveruje jej až 47 percent ľudí. Druhé miesto v rebríčku dôveryhodnosti obsadila tlač – reklame v novinách a časopisoch dôveruje 38 percent populácie. Internet skončil na tretom mieste s 28 percentami.

Ovplyvňovanie nákupného správania

Internet, televízia a tlač spomedzi všetkých médií jednoznačne najviac určujú trendy, inšpirujú a majú najväčší vplyv na nákupy Slovákov, i keď

Reklama ma zaujme a vnímam ju



V percentách celej populácie

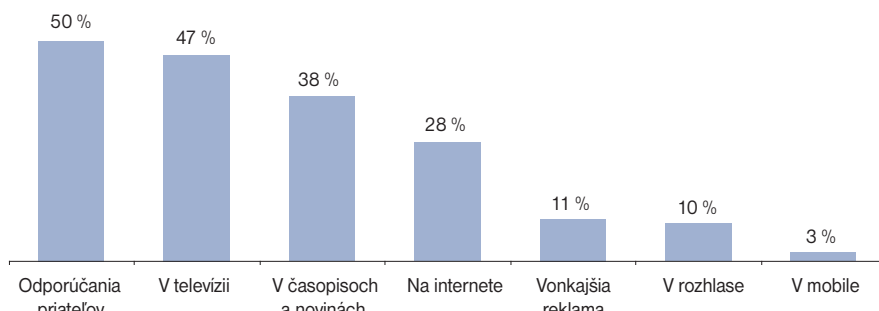
Zdroj: GfK Slovakia

odlišne silný v jednotlivých produktových kategóriách (či už ide o autá, šperky alebo drogeriu). Najväčší vplyv na konečné rozhodnutie pri nákupe majú odporúčanie známych a internet. Až následne je to televízia, zároveň s časopismi a novinami – tie hrajú svoju kľúčovú rolu skôr v úvodných fázach nákupného rozhodovania. Obdobne je to aj pri nákupe cez internet. Navyše, reklama v novinách a časopisoch o niečo viac podnecuje k online nákupe ako reklama v televízii. Nákup cez internet realizoval každý druhý Slovák, motiváciou vo viac ako polovici prípadov bola reklama na internete a odporúčanie známych.

Účinnosť webových odkazov

Prieskum tiež zisťoval, ako Slováci reagujú na odkazy webových stránok, uvedených v reklame. Výsledky ukázali, že ľudia najčastejšie reagujú, ak sú takéto odkazy súčasťou reklamy na internete (robi tak 45 % populácie). Na druhom

Najdôveryhodnejšia reklama



Respondenti mali vybrať tri typy reklamy, ktorým najviac dôverujú.

Zdroj: GfK Slovakia

mieste skončila inzercia v časopisoch – až 28 % ľudí pri reklame v časopise reaguje na odkazy webových stránok, teda odkazy si všimajú a webovú stránku aj navštívia.

„Reklama v časopisoch viac motivuje k nákupe cez internet ako reklama v televízii. Pravdepodobne to súvisí s faktom, že časopisy čítajú ľudia sústredenejšie, a teda aj informáciu o webovej stránke si pozrú s väčším záujmom ako pri sledovaní televízie,“ dodáva Tatiana Böhmerová.

dobne to súvisí s faktom, že časopisy čítajú ľudia sústredenejšie, a teda aj informáciu o webovej stránke si pozrú s väčším záujmom ako pri sledovaní televízie,“ dodáva Tatiana Böhmerová.

GfK

Ilustračné foto: SXC

Online marketing a malé firmy

Prekliky a návštevy. Ich počet je síce merateľný a môže vyznievať efektívne, žiaľ, samotnú otázku zvýšenia predaja nevyrieši. A práve na ňu sa väčšina malých a stredných podnikateľov nielen zameriava, ale je pre nich priam kľúčová. Pri efektívnosti reklamy v online prostredí je dôležité porovnať si investíciu do konkrétnej kampane s jej prínosom.

Aj na našom trhu sú dostupné riešenia, ktoré sa nezameriavajú na kliky samotné, ale na to, akú reálnu aktivitu v súvislosti s návštevou stránky užívateľ vykonáva. Teda koľko návštevníkov bude telefonicky kontaktovať prevádzkovateľa webstránky, koľko z nich využije kontaktný formulár, prípadne napíše e-mail. Systematické vyhodnotenie získaných údajov následne umožní



optimalizovať ďalší postup prevádzkovateľa. Ak je riešenie cenovo prístupné, stáva sa pritom zaujímavým aj pre malé a stredné firmy.

„Meranie a optimalizáciu online a offline konverzií internetovej reklamy už, samozrejme, na trhu máme, ale tieto riešenia sú komplexné, drahé

a nedostupné pre firmy s obmedzenými rozpočtami,“ hovorí Katarína Kováčová z Reach-Local Slovensko. „S našou platformou sa aj malý podnikateľ dostane k rovnakým možnostiam ako veľké korporácie.“

Je výhodné, ak technologická platforma poskytuje automatizovanú optimalizáciu na leady (telefonáty, e-maily, webové formuláre), nie na počet klikov, a to až na úroveň samotných kľúčových slov. V jednoduchom rozhraní sa klient pozrie na to, koľko telefonátov mu kampaň vygenerovala, vie si ich takisto spätne vypočítať, získa informáciu o presnom počte e-mailov a kontaktných formulárov zaslaných na základe kampane. Nemusí sa pritom zaoberať technickou stránkou vecí.

RL

**marketing
thatsells**

in form

**EFEKTÍVNE MARKETINGOVÉ STRATÉGIE
PRIAMO VEDÚCE K ZVÝŠENIU PREDAJA**

Keynote speaker:

Kevin Thomson, konzultant, Veľká Británia

**Komunikujte so zákazníkom rečou jeho kmeňa! Aké jednoduché!
Ale ako zistiť ku ktorému kmeňu patrí?**

Generálny partner:

Microsoft Dynamics

Partneri:

**BRAND
ADVERTISING**

Mediálni partneri:

PRICE/ANIA.SK

03. 10. 2012, NH GATE ONE, Bratislava, www.informslovakia.sk

Slovenské trénažery pre US Army a Afganistan

Predstavitelia amerického pozemného vojska (US Army) prevzali trénažer na výcvik manipulácie s nákladom vo vojenských dopravných lietadlách G222/C27 Spartan od slovenských spoločností Virtual Reality Media (VRM) a Letecké opravovne Trenčín. Trénažer G222 FLT (Fuselage Load Trainer) je najväčšie zo šiestich výcvikových zariadení z produkcie slovensko-amerického priemyselného tímu zastrešeného americkou spoločnosťou Fidelity Technologies



Corporation. Všetky sú určené na výcvik posádok z radov afganskej armády pod vedením inštruktorov US Army.

FLT je funkčnou replikou nákladového priestoru a časti pilotnej kabíny lietadla, ktorá je ovládaná a monitorovaná špeciálnym softvérom. Zariadenie tak zabezpečuje kvalitnú simuláciu všetkých dejov a činností vykonávaných v nákladovom priestore palubným technikom.

Balík zvyšných piatich výcvikových zariadení dodaných v rámci kontraktu za vyše 20 miliónov USD tvoria letový simulátor pre G222/C27 s označením G222 FTD (Flight Training Device), ďalej G222 BATD (Basic Aviation Training Device) a simulátory pre vrtuľník Mi-17 s označením V5 FTD (dva kusy) a Mi-17 V5 CPT (Cockpit Procedures Trainer). **JF**

Softip pre penzijné fondy v ČR

Spoločnosť Softip si posilnila pozíciu popredného dodávateľa informačných systémov pre penzijné fondy v Českej republike. Vzhľadom na rozsiahle legislatívne zmeny v systéme dôchodkového starobného poistenia dodáva nové a modifikované IS pre významne penzijné fondy – Penzijní fond Komerční banky, AEGON Penzijní fond a Conseq Investment Management. Medzi jej klientov sa najnovšie zaradila aj Raiffeisen penzijní spoločnosť.

Softip sa ďalej presadzuje aj v segmente veľkoobchodu a maloobchodu. Spoločnosť uzavrela s firmou Kaso Technologies zmluvu o spolupráci pri propagácii, predaji a implementácii informačného systému BarIS. Ide o modulárne aplikačné riešenie ERP all-in-one druhej generácie, ktoré využíva platformu spoločnosti Oracle. **ZL**



HP pre Red Bull Technology

Firma Red Bull Technology, ktorá navrhuje, vyvíja a stavia pretekárske automobily stajne Red Bull Racing v F1, zvýšila výpočtový výkon a kapacitu svojej IT infraštruktúry vďaka nasadeniu dátového úložiska HP 3PAR Storage. Štruktúrované dáta uložené v systéme sú trvalo prístupné na pokročilé analýzy a konštrukčné návrhy.

O zabezpečenie systému sa stará softvér Geo-Cluster, ktorý zjednodušuje a automatizuje obnovu dát v prípade havárie. Zálohovanie na pásky a rýchle obnovenie aplikácií zabezpečuje softvér Virtual Copy. Program Thin Provisioning zasa monitoruje úložnú kapacitu.

Spoločnosť HP tiež oznámila, že jej riešenie HP CloudSystem umožnilo poskytovateľovi riadených služieb Digital Planet zvýšiť príjmy a znížiť prevádzkové výdavky. Počas necelého roka od nasadenia tohto nástroja táto spoločnosť vygenerovala zisk vo výške milióna eur a znížila prevádzkové náklady o 46 %.

Digital Planet patrí do skupiny HiberniaEvros Technology a ponúka riešenia z oblasti IT infraštruktúry pre podnikovú sféru vrátane IaaS a výpočtových systémov na vyžiadanie (on-demand).

VN

SAP s historickými výsledkami

Spoločnosť SAP AG dosiahla za druhý štvrtrok roka 2012 najlepšie hospodárske výsledky vo svojej histórii. Jej tržby z predaja non-FRS softvéru a služieb, ktoré súvisia so softvérom, stúpili o 21 % na 3,14 miliardy €. „Inovačná stratégia zameraná na zákazníkov predstavuje rozhodujúci faktor, ktorý prispieva k rekordným výsledkom,“ povedali členovia vedenia spoločnosti Bill McDermott a Jim Hagemann Snabe. SAP mal stabilné ukazovatele vo svojej hlavnej činnosti a zároveň zaznamenal mimoriadny dopyt v nových kategóriách, ako sú cloudové riešenia či mobilita.

Spoločnosť tiež oznámila, že ponúkne bezplatné licencie pre vývojárov mobilných aplikácií v rámci programu SAP Mobile Apps Partner. „Mobilné technológie sa stali bodom, ktorý



spája všetkých pracovníkov v rámci akejkoľvek organizácie bez ohľadu na jej veľkosť,“ uviedol zástupca firmy Sanjay Poonen. Ponuky pre vývojárov mobilných aplikácií sú navrhnuté tak, aby boli jednoduché a dostupné. Využívajú otvorenú platformu, ktorá sa ľahko integruje s nástrojmi tretích strán a podporuje odvetvové štandardy bez nutnosti počiatočnej investície. **SŠ**

Integrovaný systém Exalogic

Spoločnosť Oracle uviedla najnovšiu verziu integrovaného systému Oracle Exalogic – Elastic Cloud Software 2.0, ktorý je zároveň jej najrýchlejšie rastúcim produktom. Implementovali ho už zákazníci v 43 krajinách, ktorí podnikajú v 22 rôznych odvetviach.

Systém prináša výrazné inovácie, ktoré zákazníkom pomôžu znížiť náklady. „Od uvedenia systému v januári 2011 mohli naši zákazníci zaznamenať zvýšený výkon aplikácií a dokázali zjednodušiť svoju IT infraštruktúru,“ uviedol viceprezident spoločnosti Hasan Rizvi. **ML**

Microsoft ocenil Tempest

Spoločnosť Tempest získala počas Microsoft Worldwide Partner Conference v Toronte ocenenie Microsoft Country Partner of the Year 2012 pre Slovenskú republiku. Zároveň sa stala víťazom lokálnej súťaže Your Business Your Fame 2012. Toto ocenenie Mic-



rosoft každoročne udeľuje najlepším partnerom v konkrétnych krajinách.

„Dve prestížne ocenenia od Microsoftu sú potvrdením, že vieme navrhovať a poskytnúť aplikácie s konkrétnym prínosom pre zákazníka,“ povedal Jozef Šipoš, technický riaditeľ a člen predstavenstva spoločnosti Tempest. **AH**

Hlasové vyhľadavanie Google už aj na Slovensku

Spoločnosť Google prináša slovenským používateľom mobilných zariadení s operačným systémom Android novú funkciu „hlasové vyhľadavanie“. Tá zjednoduší a urýchli vyhľadavanie na internete. Smartfóny a tablety dokážu rozpoznať stovky tisíc slovenských slov. Vyhľadavanie sa tak zjednoduší najmä v situáciách, keď používatelia nemajú dostatok času alebo možností na manuálne zadávanie hľadaného výrazu. Spôsob použitia hlasového vyhľadávania závisí od toho, aký typ mobilného zariadenia s OS Android verzie 2.2 alebo vyššej používateľ vlastní. **VN**

Olympiáda lákala aj hackerov

Nedávne olympijské hry v Londýne zaujali nielen stovky miliónov televíznych divákov po celom svete, ale aj počítačových útočníkov. Tí si vybrali za cieľ najmä sociálne siete a zamerali sa na mobilné zariadenia zasielaním spamových správ a podvodných webových stránok vzťahujúcich sa k OH. Nárast útokov ukázala štúdia informačnej bezpečnosti Symantec Intelligence Report. Počas júla 2012 zachytila spoločnosť Symantec roz-



ličné útoky vzťahujúce sa k téme olympijských hier. „Podobne ako pred OH v Pekingu v roku 2008 alebo počas Majstrovstiev sveta vo futbale v Juhoafrickej republike v roku 2010 boli útoky zamerané na sociálne siete a spameri využili zvýšený záujem používateľov sociálnych sietí o tieto športové udalosti,“ uviedol Jakub Jiříček, bezpečnostný expert spoločnosti Symantec. Správa prináša aj príklady botov zachytených na sociálnej sieti Twitter. Zachytený bol napríklad aj podvodný e-mail, ktorý informoval o dopingovom škandále a pri kliknutí na link sa namiesto avizovaného spustenia videa infikoval počítač používateľa. Vzniklo tiež množstvo falošných webových stránok, ktoré obsahovali ponuky na rôzne podvodné súťaže a výhry.

Z celkového pohľadu sa počet spamov v júli 2012 oproti júnu celkovo mierne zvýšil a predstavuje už 67,6 % všetkých cielených útokov. Zaujímavá je analýza ich pôvodu. Najviac – 17 % – ich pochádza z Indie, nasleduje Saudská Arábia (13,6 %), Brazília (5,2 %) a Vietnam (5,1 %). Najviac „spamovanou“ krajinou je Saudská Arábia, ktorá s podielom spamov 79 % predbehla Maďarsko, USA a Veľkú Britániu. Spamami bola najviac napádaná oblasť vzdelávania so 70,3 %, za ktorou nasledoval automobilový priemysel. **KH**

Platforma pre messaging od Software AG

Firma Software AG oznámila dostupnosť web-Methods Nirvana Messaging 7 – svojej novej middleware platformy pre univerzálny messaging (výmena správ medzi systémami). Ide o nástroj pre spracovanie toku kritických dát (streaming) v reálnom čase naprieč vlastnou organizáciou. Jednotná platforma pre univerzálny messaging má zaručiť efektívitu nákladov. „Táto technológia bude mať zásadnú úlohu pri úspešnom a nákladovo efektívnom plnení stratégie pre cloudy, in-memory, Big Data alebo mobilný computing,“ povedal Wolfram Jost, šéf vývoja Software AG. **JV**



ZLATÍ REKLAMNÍ PARTNERI:

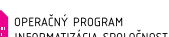


VÝROČNÉ PODUJATIE IT KOMUNITY V SR

IT GALA 2012

TERMÍN: 27. SEPTEMBER 2012 / MIESTO: HOTEL HILTON

STRIEBORNÍ REKLAMNÍ PARTNERI:



HLAVNÍ MEDIÁLNI PARTNERI:



PRODUKČNÍ PARTNERI:

MEDIÁLNI PARTNERI:

Prístroje modernej kancelárie

Desať najužitočnejších funkcií multifunkčných zariadení

Ak sa domnievate, že multifunkčné zariadenia sú len na to, aby tlačili, kopírovali, skenovali a faxovali, ste na omyle. Ich funkcionálnosť sa stále zvyšuje.

Moderné multifunkčné zariadenia ponúkajú množstvo funkcií. V krátkom prehľade vysvetľujeme desať najdôležitejších z nich.

Mobilná tlač

Ak patríte k odporcom kabeľáže, určite vás poteší, že s multifunkčiou viete pracovať cez smartfón, iPhone, tablet a notebook. Do svojho mobilu si môžete stiahnuť napríklad bezplatnú aplikáciu PageScope Mobile a cez Wi-Fi dať vytlačiť, čo potrebujete. Takisto si môžete niečo naskenovať a multifunkcia vám pošle digitálny dokument priamo do telefónu. Prečo sa naťahovať s USB?

Uložené dokumenty

Niektoré dokumenty je potrebné často tlačiť, a preto je oveľa efektívnejšie uložiť ich priamo v multifunkčnom zariadení. Následne ich používateľ môže kedykoľvek opakovanne vytlačiť priamo zo zariadenia bez potreby počítača alebo USB kľúča. Napríklad študenti často potrebujú potvrdenie o návšteve školy, sestričky formuláre na registráciu pacientov a podobne.

Brožúry

Tlačiť profesionálne brožúry, firemné noviny, zospinkované alebo predierované seminárne práce zvládne každý vďaka multifunkčnému za-

Pomocou multifunkcie môžete tlačiť priamo z mobilu alebo doň načítať naskenovaný dokument.

riadeniu. Možnosti dokončovania sú skutočne široké, šetria čas a robia z používateľa profesionála. Tieto možnosti ocení napríklad obchodník, ktorý si na poslednú chvíľu potrebuje vytlačiť prezentačné materiály, ako aj starosta, ktorý chce rýchlejšie a lacnejšie tlačiť obecné noviny.



Bezpečnosť

Najväčšiemu riziku sú vystavené multifunkčné zariadenia, ktoré sa nachádzajú vo verejných priestoroch, kde k nim majú prístup zamestnanci, dodávatelia, ba aj návštevníci. Vďaka bezpečnostným prvkom multifunkčných zariadení môže aj účtovníčka tlačiť výplatné pásky na zdieľanom zariadení bez toho, aby sa obávala, že ich uvidí niekto nepovoláný. Multifunkcia totiž nevytlačí žiadny dokument, kým sa zadávateľ tlačovej úlohy na zariadení neautentifikuje. Môže tak urobiť prostredníctvom identifikačnej karty (študenti napríklad kartou ISIC), pomocou snímača prsta alebo zadaním hesla. Zariadenia možno zosieťovať, takže uložená tlačová úloha sa dá vytlačiť z akéhokoľvek pripojeného zariadenia.

Editovateľné skeny

Každému, kto pracuje s dlhými textami alebo tabuľkami, určite ušetrí veľmi veľa času skenovanie dokumentu do editovateľnej podoby. Napríklad v advokátskej kancelárii musí sekretárka upraviť zmluvu, ktorú má len v papierovej podobe. Štandardne by ju musela celú prepísať ručne. Vďaka pokročilým funkciám OCR (optické rozoznávanie znakov) stačí zmluvu naskenovať, uložiť ako dokument vo Worde a v počítači pohodlne upraviť. Rovnako naskenované tabuľky sa dajú uložiť do Excelu. Ďalším variantom je skenovanie do prehľadateľného súboru formátu PDF. Vďaka optickému rozoznávaniu dokážu multifunkcie aj čítať čiarové kódy, sledovať zaškrtnuté alebo prázdne políčka a skontrolovať tak na skenovanom formulári napríklad to, či klient súhlasí s obchodnými podmienkami spoločnosti.

Spravodlivé a presné účtovanie

Moderné multifunkčné zariadenia dokážu poskytnúť používateľom úplný prehľad o tom, kto, kedy, ako a za koľko tlačil/kopíroval/skenoval. Spotreba papiera a tonera je presne zaznamenaná.

Bezpečnosť informácií v multiužívateľských zariadeniach rieši autentifikácia kartou či heslom.

návaná. Ak je to pre bezpečnosť dokumentov nutné, možno zariadenie vybaviť tak, že zodpovedná osoba si bude môcť pozrieť aj obsah dokumentov, ktoré boli na multifunkcii spracovávané.

Informácie z počítačiel možno využiť na presné rozúčtovanie a identifikovanie nákladov – podľa používateľov, oddelení alebo pracovných skupín. Náklady na tlač tak nebude znášať len oddelenie obstarávania alebo IT, ktoré sú v praxi bežne nespokojné s tým, že všetky tlačové náklady sú na ich účet.

Workflow

Multifunkcie môžu byť nastavené aj tak, aby si pamätali rôzne pracovné postupy a ušetrili používateľom veľa času. Napríklad pracovníčka v banke má klienta, ktorý zmenil trvalé bydlisko. Keď príde klient do banky, zamestnankyňa jednoducho preskenuje jeho občiansky preukaz. Multifunkčné zariadenie získané údaje uloží,

kam treba, a automaticky vykoná zmenu údajov vo všetkých dokumentoch, kde je to žiaduce. Takýmto spôsobom je možno prednastaviť mnoho úkonov, napríklad automatickú archiváciu dokumentov. Banková pracovníčka nemusí spraviť nič iné, len naskenovať dokument a zvolíť predvolený pracovný postup. Je to efektívny spôsob, ako zbaviť zamestnancov zbytočnej byrokratickej záťaže.

Komplexný manažment

Dôležité a praktické informácie, ktoré prinášajú počítačové systémy, možno doplniť o kvalitatívne informácie. Ich kompletizácia je základom precíznej analýzy, na základe ktorej je možné efektívne zlepšiť a optimalizovať celé tlačové prostredie.

Vďaka optickému rozoznávaniu znakov stačí zmluvu naskenovať, uložiť a v počítači pohodlne upraviť.

V spolupráci s profesionálnym poskytovateľom takýchto služieb dokáže každá firma ušetriť nemalé prostriedky. Zo skúseností spoločnosti Konica Minolta Slovakia sa úspora pohybuje v priemere okolo 30 percent tlačových nákladov.



Úspech tkvie v správnom rozmiestnení a zafixovaní kancelárskych zariadení, znížení zbytočného odpadu, spotreby energií a zefektívnení pracovných postupov, avšak pri zlepšení alebo zachovaní používateľského komfortu. Zamestnancom prináša pohodlie aj fakt, že zariadenia môžu byť zosieťované, administrátor môže pri správe zariadení pracovať centrálny s už vytvorenými databázami ako Microsoft Active Directory, OpenLDAP alebo Novell Netware.

Ekologické funkcie

Multifunkčné zariadenia majú viacero „zeleňých“ funkcií ohľadujúcich k životnému prostrediu. Napríklad ekologický časovač, ktorý zbiera informácie o vyťažení zariadenia a dokáže podľa toho sám uviesť zariadenie do režimu

spánku alebo úsporného režimu.

Tlač a kopírovanie možno nastaviť tak, aby čo najviac šetrili spotrebu papiera a tonera. Ide napríklad o funkciu obojstrannej tlače alebo možnosť vytlačenia viacerých strán dokumentu na jeden hárok papiera. Navyše, multifunkčné zariadenia majú počítačové systémy, ktoré sledujú environmentálne aspekty ich používania – spotrebu energie, papiera, tonera.

Automatizácia servisu

Pracovníci IT majú neraz na starosti okrem svojich bežných úloh aj starostlivosť o kancelárske zariadenia. Aby sa mohli venovať skutočne len práci, ktorá IT naozaj prináleží, možno starostlivosť o dodávky a servis zautomatizovať a plne prenechať na profesionálneho dodávateľa. Server zbiera od všetkých pripojených multifunkčných zariadení informácie o stave spotrebného materiálu a kontroluje funkčnosť zariadení. Keď niečo nie je v poriadku, systém automaticky informuje servisných pracovníkov dodávateľa ešte skôr, ako so strojom nebude možné pracovať. Tým sa zefektívni starostlivosť o zariadenia, odstraňuje sa pretože a s nimi súvisiaca nervozita na pracovisku.

Karol Rafaj
produktový manažér pre SW riešenia,
Konica Minolta Slovakia
Ilustračné foto: KMS

ITsdone virtualizoval servery pre ENI

Slovenská pobočka talianskeho ropného koncernu ENI zverila konsolidáciu svojho serverového prostredia spoločnosti ITsdone Slovensko. Tento rakúsko-slovenský poskytovateľ IT služieb jej dodal koncept migrácie a vykonal konsolidáciu starších Windows serverov a aplikácií na novej báze redundantných serverov VMware. Výsledkom zmien je o. i. zníženie počtu serverov zo 7 na 2.

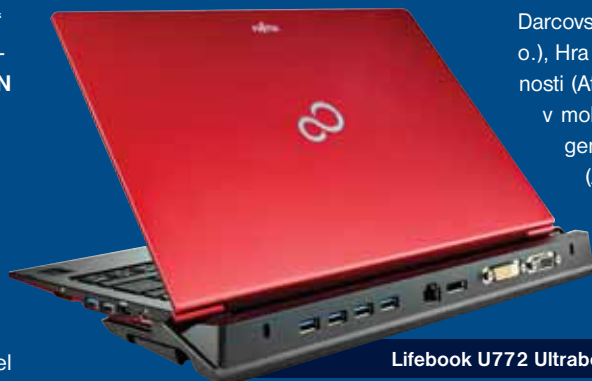
ITsdone inštaloval aj nové storage prostredie, ktoré pravidelne archivuje dáta virtuálnych prostredí. „Pre nás bolo veľmi dôležité, že sa migrácia uskutoční hladko a bez zdržania, aby nebola ovplyvnená naša prevádzka. ITsdone konal rýchlo, plynulo, absolútne profesionálne a zároveň s akcentom na osobný prístup,“ konštatoval IT koordinátor ENI Slovakia Vladimír Oulehla. **VN**

Fujitsu predstavila nové Lifebooky

Spoločnosť Fujitsu predstavila nové portfólio notebookov Lifebook pre rok 2012. Modelový rad určený firemným zákazníkom ponúka vysokú flexibilitu a konektivitu. Lifebooky sú vybavené procesormi Intel

Core 3. generácie a ich integrované rozhranie 4G/LTE umožňuje mobilnú prácu s počítačom kdekoľvek, nezávisle od siete Wi-Fi. Ich funkčnú flexibilitu zvyšuje odpojiteľná modulárna šachta.

„Významne posilňujeme pozíciu Fujitsu na Slovensku. Prostredníctvom siete našich distribučných partnerov bude aj na slovenskom trhu od jesene dostupný zmodernizovaný a z veľkej časti úplne nový produktový rad 25 notebookov a tabletov Lifebook,“ uviedol Radek Sazama, generálny riaditeľ Fujitsu Technology Solutions pre ČR, Slovensko a Maďarsko. Rad Lifebook bol okrem popri modernizácii rozšírený o šesť nových modelov vrátane dvoch zariadení Ultrabook. **LS**



Lifebook U772 Ultrabook

Kto bude IT osobnosť roka 2012?

Tradicia udeľovania ocenení IT osobnosť, IT firma a IT projekt roka pokračuje už dvanásťty rok. V kategórii IT osobnosť roka 2012 sa na základe dotazníkového hlasovania do užšej nominácie dostali (v abecednom poradí): výkonný riaditeľ Softec Group Aleš Mičovský, riaditeľ úseku ITN v Orange Slovensko Ivan Golian, bývalý dekan FEI STU Bratislava Ľudovít Molnár, generálny riaditeľ Cisco Slovensko Marcel Rebroš a CEO WebSupport.sk Michal Truban.

V kategórii IT firma roka 2012 sú vo finále ESET, PosAm, RWE IT Slovakia, Softec a Sygic. V kategórii IT projekt roka 2012 vybrali odborníci z brandže tieto projekty a riešiteľov: Darcovský portál LudiaLudom.sk (4people, n. o.), Hra milión (Tempest), IS služieb zamestnanosti (Atos IT Solutions and Services), Mesto v mobile (Datalan) a Pilotné riešenie Integrovaného dopravného systému v Trnave (Assec Central Europe).

Držitelia prestížnych ocenení vyberie odborná porota a výsledky vyhlásia 27. septembra na IT GALA. **JF**

Ďalšie notebooky ThinkPad Edge



Lenovo rozšírilo svoje portfólium notebookov ThinkPad Edge E o modely E130 a E330 a prémiový rad ThinkPad Edge S o elegantný model s označením S430. Novinky sú vybavené novými procesormi Intel tretej generácie a vďaka technológii Enhanced Experience 3 pre Windows (R) 7 štartuje ich operačný systém až o 40 % rýchlejšie. E130 váži 1,46 kg a disponuje až 500 GB priestoru na pevnom disku. Druhá novinka E330 sa pýši radom funkcií pre zábavu; S430 zasa ocenia tí, ktorí kladú dôraz na imidž. Spoločnosti Lenovo a EMC Corporation uzavreli partnerstvo, ktoré posilňuje pozíciu Lenova v oblasti serverov a sieťových úložných riešení a rozširuje pôsobnosť EMC v Číne. Partnerstvo má podnietiť inovácie a ďalší výskum a vývoj v oblasti serverov a úložísk.

ZS

Veľkoformátová tlačiareň Epson

Epson rozširuje svoj rad veľkoformátových tlačiarní SureColor o vysokorýchlostnú SC-S50610 so šírkou tlače 64 palcov (162,6 cm), 4 alebo 5 farbami (CMYK /CMYK + biela) a s možnosťou tlače na rolky. Výkonnosť podporujú dvojica tlačových hláv Epson Thin Film Piezo a dvojité atramentové hlavice. Tlačiareň umožňuje tlač rýchlosťou 51,2 m² za hodinu. Vstavaný sušiaci



systém zabezpečí, aby boli výtlačky rýchlo pripravené na ďalšie spracovanie. Na obsluhu stačí jedna osoba.

Tlačiareň je určená pre firmy, ktoré potrebujú rýchlo vyrobiť kvalitné výtlačky. Dokáže tlačiť napríklad plagáty, bannery, POS materiály, autofólie, samolepky atď., a to na rôzne povrchy a materiály.

MA

Umývateľná klávesnica

Spoločnosť Logitech predstavila novinku vo svojom rade klávesnic pre PC: umývateľnú klávesnicu Washable Keyboard K310. Umožňuje pohodlné písanie vďaka obvyklému rozloženiu kláves a tenkému profilu. Klávesnicu je možné ručne umyť a ponoriť do vody do hĺbky až 30 cm. Výtokové otvory v zadnej časti uľahčujú vyschnutie. Písmená sú vyryté laserom a majú UV poťah, aby nevybledli.

VN



Tlač firemných brožúr s vysokou automatizáciou

Na nedávnom veľtrhu drupa 2012 predstavil Xerox riešenie IntegratedPLUS Finishing Solution na tlač brožúr. Ide o prvé zariadenie tohto druhu, ktoré ako prvé ponúka off-line automatizáciu spájajúcu

v jednom zariadení efektivitu in-line produkcie s flexibilitou off-line prístupu. Automatické dokončovacie riešenie spoločnosti eliminujú úzke miesta procesu in-line aj off-line produkcie a tlačiari tak môžu dokončiť viac zákaziek za kratšiu dobu.

VN



Ultrabooky Asus S s hybridným diskom

Nové ultrabooky série S od spoločnosti ASUS kombinujú výkon s väčším dátovým úložiskom a optickou mechanikou, pričom si zachovávajú atraktívnu cenu. Modely spĺňajú všetky kritériá ultrabookov a majú luxusný dizajn. Pri hrúbke iba 21 mm ide o jediné produkty svojej kategórie, ktoré dosiahli všestrannú funkcionálnosť.

Modely série S sú vybavené výkonnými procesormi Intel Core tretej generácie (až do i7), ktoré spoločne s diskretnou grafickou kartou NVIDIA GT 635M ponúkajú dobrú

portabilitu a výpočtový výkon pre každodennú prácu a zábavu. Novinkou je aj hybridný SSD/pevný disk a optická mechanika – všetko v tele ultrabooku. Zákazníci ocenia aj kvalitne spracovanú klávesnicu a touchpad s technológiou Smart Gesture.

AV



GW 1291016

Multifunkčné tlačiarnie Pixma

Canon uviedol na trh rad štyroch kompaktných multifunkčných tlačiarní Pixma, ktoré sú vybavené novými softvérovými funkciami. Modely Pixma MP230, MG2250, MG3250 a MG4250 sú optimalizované na tlač dokumentov z internetu, ako aj na domácu tlač fotografií v kvalite fotolabu.

Tlačiarnie sú prvými modelmi

Pixma, ktorých štandardnou súčasťou je My Image Garden – platforma, ktorá kombinuje aktuálne dostupný softvér pre tieto tlačiarnie do jediného rozhrania. Tlačiarnie sú kompatibilné aj s novou počítačovou aplikáciou Canon Print Your Days určenou pre používateľov Facebooku.

VN



Pixma MP230

GW 128 1007

ABRA iGATE pre užívateľov BI aplikácií

Spoločnosť ABRA Software nedávno predstavila niekoľko zaujímavých technologických novinek.

Jednou z nich je aj portálové riešenie iGATE, ktoré je krokom vpred v podpore manažérskeho rozhodovania.

ABRA iGATE predstavuje webový portál dostupný z ľubovoľného zariadenia pripojeného na internet. Služí predovšetkým na prezentáciu a zdieľanie dát poskytovaných aplikáciami Business Intelligence. Používatelia systémov

ABRA Gx mali doteraz možnosť využívať modul, ktorý – ako ich integrovaná súčasť – umožňoval spracovanie a prezentáciu dát nad prevádzkovou databázou vlastného ERP systému. Mohol byť tiež nasadený na analytické práce nad externými dátovými úložiskami. Na to však museli byť splnené dve podmienky. Prvá spočívala v podpore SQL, druhá v zaistení prístupu cez ODBC (Open DataBase Connectivity). Toto štandardizované aplikačné rozhranie totiž umožňuje pracovať s dátami nezávisle od toho, akou databázovou platformou sú spracovávané. Spôsob zakomponovania Business Intelligence do systémov ABRA Gx a princípy prezen-

tácie dát pre manažérske rozhodovanie však postupom času prestali postačovať nárokom používateľov. Preto ABRA Software vytvorila modernú webovú aplikáciu, ktorá postupne uvedený koncept nahradí. Portál iGATE umožňuje rovnako ako pôvodné riešenie využiteľnosť takmer akéhokoľvek dátového zdroja. Konkrétne ide o úložisko spravované platformami Microsoft SQL Server, Oracle Database, Firebird, PostgreSQL a dáta dostupné z jednoduchého súborového formátu (CSV – Comma Separated Values), určeného pre výmenu tabuľkových dát.

VN



21 ŠŤASTNÝCH ROKOV ALEBO OKO BERIE

ZÍSKAJTE INFORMAČNÝ SYSTÉM ABRA G3
S 21 % KREDITOM ALEBO SERVEROM ZDARMA



WWW.ABRA.SK



TRENDY
V TELEKOMUNIKAČNOM
SEKTORE A IT



Mediálni partneri:

GoodWILL

INFOWARE

konferencie.sk
databáza konferencií

24hodín

instore

education.sk
databáza kurzov a štúdií

monitorujem.sk

PP

h1Slovakia

IT ASOCIÁCIA
SLOVENSKA

TECHBOX

FOCUS

VIS

SITA

SLOVENSKÁ TRADING AGENCY
SLOVAK NEWS AGENCY

29. 10. 2012, NH GATE ONE, Bratislava, www.informslovakia.sk

Cloud do vlády!

Rovnakým spôsobom, ako cloudové technológie priniesli revolúciu do komerčného sektora, môžu zefektívniť aj vládne inštitúcie.

Od vládnych garnitúr sa vyžaduje, aby prinášali riešenia zásadných ekonomických a spoločenských problémov. To sa nedá bez tímov kvalitných odborníkov v riadiacej štruktúre, ktorá by sa mala priebežne prispôbovať aktuálnym trendom.

Správa spoločnosti Deloitte „GovCloud: The Future of Government Work“ predstavuje potenciálny alternatívny systém, označený ako model GovCloud. Koncept počíta s tímom vládnych zamestnancov, ktorých úlohou by bolo pomáhať menším štátnym inštitúciám zavádzať moderné technológie a organizačné modely.

Rýchla rota namiesto naberania úradníkov

„Model GovCloud predstavuje radikálny odklon od súčasného statusu quo,“ konštatoval Ivan Lužica z Deloitte Slovensko. „Môže významne zefektívniť prácu štátnych zamestnancov, a to najmä flexibilnejším prístupom a pružnou reakciou vlády na aktuálne potreby štátu. To by v konečnom dôsledku pomohlo vláde výrazne znížiť náklady a zvýšiť kvalitu výstupov.“

Model GovCloud by na vyžiadanie umožňoval prístup k zdieľaným prostriedkom vďaka zaradeniu pracovníkov do centrálnej („cloudovej“)



databázy, do ktorej by mali prístup viaceré inštitúcie. Tým by sa optimalizovala efektivita využívania nákladov, keďže tie by nemuseli udržiavať a zamestnávať veľké množstvo zamestnancov.

Správa uvádza aj kroky, ktoré treba pri zavádza-

Ak vlády nezavedú potrebné inovácie, budú čeliť výzvam zajtrajška s organizačnými štruktúrami včerajška.

ni modelu GovCloud urobiť. „Prirodzene, program GovCloud sa zo začiatku stretne s určitou mierou pochybností,“ uviedol Paul Macmillan z oddelenia DTTL (Deloitte Touche Tohmatsu Ltd.) pre globálny priemysel a verejný sektor.

„Avšak v prípade, že vlády nepodniknú takéto inovačné kroky, budú musieť čeliť výzvam zajtrajška s organizačnými štruktúrami včerajška.“

Ako zlepšiť prácu samospráv

Urban Matters (Na meste záleží) – to je zasa program spoločnosti SAP AG, zameraný na zlepšenie práce kontaktných centier samospráv. Riešenie SAP CRM rapid deployment (s rýchlym nasadením) pomáha zjednodušiť a urýchliť zavedenie viacnaložových kontaktných centier, vďaka ktorým môže samospráva

GovCloud, čerpajúci z modelov súkromného sektora, môže významne zefektívniť prácu štátnych inštitúcií.

poskytovať operatívnejšie služby a informácie občanom. „Samosprávy na celom svete hľadajú spôsoby, ako zvýšiť účinnosť, skvalitniť služby a dosiahnuť vyššiu angažovanosť občanov,“ upozornil senior viceprezident a globálny riaditeľ spoločnosti Jens Romaus.

Riešenie podporuje telefónnu, e-mailovú, online komunikáciu i komunikáciu formou chatu. SAP ponúka aj ďalšie riešenia pre verejný sektor zamerané napríklad na sociálne služby, bezpečnosť, riadenie daní a príjmov, občianske služby či správu grantov. Počíta sa s tým, že samosprávy budú v tomto technologickom rámci podporovať aj sociálne siete a mobilné aplikácie.

DK/SŠ

Ilustračný obrázok: SXC

Ericsson po celom svete vylepšuje siete LTE

V správe analytickej firmy Gartner o situácii na trhu sietí LTE sa Ericsson umiestnil v kvadrante Lídri. V súčasnosti je po celom svete pripojených k sieťam od tejto spoločnosti približne 50 % bystrých telefónov. „Ericsson sa svojim zákazníkom snaží dodávať vysokovýkonné siete a svoje investície do výskumu a vývoja zameriava tak, aby zákazníkom zabezpečil čo najlepšie využítie ich obmedzeného spektra,“ uviedol viceprezident spoločnosti Thomas Noren.

Ericsson si nedávno vybrala aj firma China Mobile Hong Kong (CMHK), aby do jej komerčnej siete LTE začlenil technológiu TDD. V Hongkongu vybudujú konvergovanú sieť LTE FDD/TDD založenú na štandardoch 3GPP, ktorá zvýši komfort koncových užívateľov a kapacitu

siete. CMHK je dcérska spoločnosť najväčšieho mobilného operátora na svete – China Mobile Limited.

Podobne si aj poľskí mobilní operátori Polkomtel a Aero2 vybrali Ericsson ako dodávateľa na rozšírenie tamojších sietí 4G/LTE. Modernizáciou sa rozšíri pokrytie sietí WCDMA a LTE v severnom a západnom Poľsku a operátori tak udržia krok s nástupom bystrých telefónov. Vyšší dopyt po mobilnom vysokorychlostnom pripojení totiž mení spôsob, akým pracujeme a bavíme sa v dnešnej prepojenej spoločnosti.

MG

Dotyková aplikácia Notify Me

Stredný manažment strávi v priemere až 10 percent pracovného času schvaľovaním rozličných krokov a operácií a s tým súvisiacimi



úlohami. Vyplynulo to z prieskumu Mobilita na pracovisku, ktorý sponzorovala spoločnosť IFS. Viac ako 90 % výkonných manažérov využíva na svoju prácu mobilné zariadenie a vyše 60 % z nich pracuje väčšinu času mimo kancelárie; oceňujú teda flexibilný prístup do podnikových aplikácií.

Spoločnosť IFS preto uviedla novinku v obchodnej aplikácii IFS Touch Apps pre smartfóny pod názvom IFS Notify Me. Vďaka nej je možné prostredníctvom smartfónu vykonávať rutinné pracovné úlohy ako napríklad schvaľovanie nákupov a výdavkov. Aplikácia je dostupná v Apple App Store aj Google Play. KH

HELIOS Spin nespí na vavrínoch

Tradične stabilný systém z produkcie Asseco Solutions

Hovorí Ing. Eduard Bartko, vedúci oddelenia riadenia produktov HELIOS.

■ V „dielni“ Asseco Solutions je už dlhšie etablovaný názov HELIOS Spin. Môžete nám priblížiť tento produkt?



Eduard Bartko

Ide o plnohodnotné softvérové ERP riešenie, ktoré pomáha stredne veľkým a veľkým firmám rásť a rozvíjať sa. Neobsahuje len účtovnú, ekonomickú alebo podnikovú agendu, ale ponúka kompletné riadenie procesov každej firmy.

■ Aké sú jeho hlavné benefity?

Za zmienku stoja najmä komplexnosť, stabilita a tradícia – nielen systému, ale aj nás ako výrobcu Asseco Solutions, ktorý vyše 20 rokov

pôsobil pod názvom Datalock. To, čo robí náš systém skutočne unikátnym, sú široké možnosti odvetvových riešení. Tie obsahujú špecifické funkčnosti pre jednotlivých zákazníkov z rôznych brandží, ako aj osobitné riešenie pokročilých procesov výrobných spoločností.

■ HELIOS Spin je teda tradičný systém s dobrou funkcionalitou. Ako reaguje na nápor konkurencie a na modernizácie IT riešení?

Výsledkom veľkých investícií je nová generácia Spinu, ktorú teraz prinášame na trh, a dovoľm

Na trh prichádza nová generácia produktu so stovkami vylepšení.

si tvrdiť, že v nej zákazníci nájdu stovky vylepšení v oblasti ergonómie a dizajnu systému. Dôkazom sú úplne nové moduly ako automatizovaná správa pohľadávok a záväzkov alebo

komplexná agenda pre správu podnikovej pošty, vylepšenie controllingu, ale aj business intelligence nástrojov pre manažérov, ktoré pomáhajú podporiť kvalitné rozhodovanie.

■ V poslednom období je moderným pojmom „cloudové riešenie“, pod ktorým sa myslí dostupnosť softvérových riešení prostredníctvom webu. Ako je na tom HELIOS Spin?

Reagujeme aj na tento fakt, a preto sme sa rozhodli, že po klientoch z oblasti verejnej správy, ktorí mali doteraz možnosť náš produkt takto vyskúšať, ho sprístupníme aj pre komerčných klientov. Nazvali sme ho HELIOS iSpin a ide o modernú webovú aplikáciu, ktorá umožňuje pracovať s ERP systémom prostredníctvom mobilných zariadení, napríklad tabletu. Obrovskou výhodou je to pre firmy, ktoré majú pobočky alebo napríklad majú svojich obchodníkov v teréne. Tí takto okamžite vedia zistiť stav objednávky, stav produktu na sklade a podobne.

PR

Už viac ako 3 500 používateľov na Slovensku pracuje s informačným systémom HELIOS Spin

HELIOS Spin určený pre výrobné spoločnosti. Zosnímajte QR kód a pozrite si video z ktorého sa dozviete to najdôležitejšie o našom systéme.

- Správa pokročilých procesov vo výrobných spoločnostiach.
- Možný prístup do systému aj z webu a mobilných zariadení.
- Pokročilé manažérske nástroje v oblasti Business Intelligence.
- Integrované nástroje pre controlling a ekonomické vyhodnocovanie.
- Vedenie agendy aj pre viaceré spoločnosti v skupine.
- Parametrizovateľný pre individuálne potreby spoločností.



blog.helios.eu

Skladové priestory pribúdajú

Väčšina nových projektov sa sústreďuje na okolie Bratislavy, no rastú aj regióny.

Dopyt po skladových priestoroch na Slovensku dlhodobo pretrváva na zhruba rovnakej úrovni, dokonca v posledných mesiacoch vidieť náznaky zvýšeného záujmu. Vyplyva to zo správy realitnej spoločnosti CBRE. „Vďaka novým projektom v okolí Bratislavy, ako aj v regiónoch Slovenska vidíme, že nové požiadavky na priestory pribúdajú,“ uviedol Tomáš Ostatník z oddelenia industriálnych nehnuteľností CBRE.

Nové projekty

Rozloha novo prenájatých priestorov v druhom kvartáli 2012 dosiahla úroveň 52 550 m², čo predstavuje 100-percentný nárast v porovnaní s predošlým kvartálom. V druhom kvartáli boli dokončené dva nové projekty, ktoré prispeli k nárastu voľných priemyselných priestorov na trhu o 21 800 m². Ide o projekty developera Karimpol (12 000 m²) v Senci a spoločnosti Immorent (9 800 m²) v Košiciach.

V oboch prípadoch ide o špekulatívne projekty, pričom približne 30 % priestorov od

Immorentu bolo prenájatých ešte pred dokončením. Hoci dopyt po skladových priestoroch rastie, tieto dva veľké projekty spôsobili, že podiel voľného (neprenajatého) priestoru v priemyselných nehnuteľnostiach sa na slovenskom trhu mierne zvýšil na úroveň 6,25 %.

V súčasnosti CBRE monitoruje ďalšie tri rozbehnuté projekty, ktoré dokopy prinesú ďalších 43 000 m² skladovej plochy. Dva z nich sa nachádzajú v širšom okolí Bratislavy a jeden

Väčšina priestorov v okolí Bratislavy je umiestnená pozdĺž diaľnic D1 a D2.

v okolí Žiliny. Rozbehnuté projekty v Bratislavskom kraji majú súhrnnú rozlohu 37 000 m². CBRE očakáva, že budú obidva dokončené pred koncom roka 2012. Nový projekt Point-Park Properties, ktorý sa realizuje v Žiline, má rozlohu 6 000 m².

Prevláda okolie Bratislavy

Celková rozloha moderných skladových priestorov na Slovensku dosahuje 1 228 800 m², z čoho sa skoro 80 % nachádza v širšom okolí



Bratislavy. V číselnom vyjadrení ide o 964 700 m². Z tohto je väčšina umiestnená pozdĺž diaľnic D1 a D2. Celková rozloha priestorov v ostatných regiónoch Slovenska dosahuje úroveň asi 264 100 m².

Úroveň nájomného priemyselných priestorov zostáva stabilná a CBRE neočakáva v blízkej budúcnosti výrazné zmeny. Vo všeobecnosti závisí úroveň nájomného od typu projektu, doby nájmu či rozlohy prenájomného priestoru. Priemerná výška mesačného nájomného priemyselných priestorov je v rámci celého Slovenska na úrovni 3,30 až 4,20 € za meter štvorcový.

CB

Ilustračné foto: TASR



Kuehne + Nagel oslávil v Rusku 20 rokov

Koncom augusta spoločnosť Kuehne + Nagel oslávila dvadsiate výročie svojej národnej pobočky v Moskve. Pobočka, ktorá začínala ako spoločnosť poskytujúca medzinárodnú špedíciu, sa postupne rozrástla na úspešnú organizáciu ponúkajúcu integrované logistické služby z jedného zdroja.

Kuehne + Nagel patrila medzi prvé medzinárodné logistické spoločnosti, ktoré vstúpili na ruský trh po závažnej politickej transformácii vo východnej Európe. Dnes patrí medzi lídrov na ruskom logistickom poli. Viac ako 700 zamestnancov zastrešuje služby leteckej, námornej, cestnej a železničnej prepravy, kontraktnej

logistiky a colných služieb. V súlade s rastúcim dopytom zo strany zákazníkov rozšírila spoločnosť Kuehne + Nagel svoju pôsobnosť v Rusku do 16 lokalít (8 miest) a momentálne disponuje skladovacou plochou s rozlohou 126 000 m².

Spoločnosti sa na ruskom trhu osvedčili špecializované služby orientované na automobilový priemysel, high-tech a elektroniku, rýchloobrátkový tovar a maloobchod, ako aj riešenia pre oblasť ropného a plynárenského priemyslu. V budúcnosti chce pokračovať v rozširovaní portfólia svojich služieb a optimalizácii infraštruktúry. Okrem toho sa bude koncentrovať na rozvoj domácich a medzinárodných prepravných aktivít v oblasti cestnej prepravy.

KN

Samoobslužná zásielková služba prichádza

Najväčší súkromný poľský poštový operátor Integer.pl plánuje inštalovať na Slovensku 50 samoobslužných zásielkových terminálov v rámci svojej európskej expanzie. Spoločnosť chce aj v iných krajinách rozšíriť svoj automatický servis easyPack, ktorý zákazníkom umožňuje

vyzdvihnúť, prípadne poslať zásielku 24 hodín denne 7 dní v týždni.

Ide o inovatívne riešenie, ktoré umožňuje rýchle posielanie a zber zásielok aj mimo bežných stránkových hodín. Terminály sú vhodne umiestnené napríklad na čerpacích staniciach, v uzloch verejnej dopravy a obchodných centrách.

Integer.pl momentálne prevádzkuje sieť viac ako 600 zásielkových strojov v Poľsku, Rusku a na Ukrajine. Ide o druhú najväčšiu sieť tohto druhu na svete. Dohromady firma plánuje vytvoriť sieť 16 000 terminálov naprieč celou Európou, pričom preinvestuje okolo 300 miliónov eur. Na Slovensku predpokladá, že bude sieť dotovať prvé tri roky, kým sa stane ziskovou.

IG



GEFCO Overseas pre stavebných investorov

Aj stavebníctvo, záhradná architektúra, bytové doplnky a zariadenie využívajú námornú prepravu.

Medzi obľúbené a najčastejšie dovážané komodity patria záhradné substráty, dekoračné kamene, mramor rôznych podôb, dlaždice, sanita či žiaruvzdorný sadrokartón. Plynulosť stavebných prác a zmluvné termíny sú pre stavebných investorov veľmi dôležité, preto vyžadujú od prepravných spoločností dodržiavanie harmonogramu prepravy.

Priama koordinácia s Čínou

GEFCO SLOVAKIA navrhuje prostredníctvom svojej služby Overseas globálne logistické riešenia a zabezpečuje riadenie logistických operácií lodnej a leteckej nákladnej prepravy. „Stavíme na dlhodobom partnerstve s našimi zákazníkmi. GEFCO SLOVAKIA má certifikát



kvality ISO. Neustále dohliadame na správnosť procesov a zvyšovanie ich kvality,“ hovorí Jana Bačíková, manažérka Overseas GEFCO SLOVAKIA. „Neponúkame len prepravu z bodu A do bodu B, zákazníkovi ponúkame optimálne logistické riešenie. Stavili sme na stratégiu medzinárodného rozvoja so zameraním na strednú a východnú Európu, Áziu a Latinskú Ameriku, kde budujeme vlastné pobočky.“ Pre slovenský trh sú významné importy z Ázie. GEFCO je v tomto regióne zastúpené vlast-

nými pobočkami (Peking, Tianjin, Chongqing, Wuhan, Xiamen, Guangzhou a Hongkong), ktoré majú štatút lodného zasielateľa. Výsledkom spolupráce je rýchlá komunikácia pri preverovaní pripravenosti tovaru a možnosti lodenia s vybranými lodiarmi. Zastúpenie GEFCO v Číne pomáha pri riešení špecifických požiadaviek, ako sú zabezpečenie nakládky, konsolidácia, colná deklarácia, colná kontrola či potreba exportnej dokumentácie.

Komplexné služby

Na základe preferencií klienta je možné knihovať zásielky cez prístavy Koper, Bremerhaven alebo Hamburg, kde je súčasťou služieb i colná deklarácia. „Výhodou je možnosť využitia colných skladov v Trnave a Kechneci, ktoré umožňujú skladovať tovar bez colného prejednaní a v prípade potreby jeho postupné uvoľňovanie do obehu. V rámci služieb ponúkame tiež sortovanie tovaru, prebaľovanie a jeho označenie. To všetko pod jednou strechou,“ uviedla Jana Bačíková. **ZL**

GEFCO exkluzívnym partnerom General Motors

Európska skupina GEFCO podpísala najvýznamnejšiu logistickú zmluvu vo svojej histórii s americkým automobilovým výrobcom General Motors. Zmluva nadobudne platnosť na začiatku roka 2013 a je platná na obdobie sedem rokov. Jej súčasťou je exkluzivita na celú dĺžku trvania zmluvy.

GEFCO bude podľa zmluvy externe zabezpečovať vstupnú a výstupnú logistiku (okrem finálnej distribúcie náhradných dielov) pre značky Opel, Vauxhall a Chevrolet v Európe a Rusku. Skupina bude zásobovať zberné miesta v Poľsku, Španielsku, vo Veľkej Británii, v Nemecku a Rusku. Následne bude prepravovať vozidlá do celého sveta, a tak globálne distribuovať zhruba 1,2 milióna vozidiel ročne. **GC**

Zmeny v zákone o elektronickom mýte

Podľa štátneho tajomníka ministerstva dopravy Andreja Holáka by sa zmeny v mýtnom systéme mohli objaviť v zákone o elektronickom mýte v prvej polovici roka 2013. Ministerstvo napríklad plánuje zaviesť výraznejšie rozdiely medzi sadzbami mýta podľa emisných tried, aby boli zvýhodnené ekologickejšie vozidlá pred neeko-



logickými. Rezort zároveň analyzuje možnosť zmeny OBU jednotiek, ktoré majú vodiči v autách. „Chceme, aby boli komfortnejšie z pohľadu autodopravcov,“ dodal Holák. Autodopravcovia okrem toho žiadajú zníženie rozsahu spoplatnených ciest, nižšie mýtné sadzby na cestách I. triedy, zníženie dane z motorových vozidiel či nižšiu spotrebnú daň. Otázky daní patria podľa rezortu dopravy do kompetencie ministerstva financií. Na ministerstve financií sa pripravuje nová koncepcia výberu daní z motorových vozidiel, ktorá by mala priniesť nový efektívnejší systém. **TA**

Širokorozchodná trať: do roku 2025?

Prdlženie širokorozchodnej trate z Košíc do Viedne by sa mohlo zrealizovať do roku 2025

za 6,36 miliardy eur. Uviedol to šéf Rakúskych spolkových železníc (ÖBB) Christian Kern. Spoločný projekt Ruska, Ukrajiny, Slovenska a Rakúska by výrazne prispel k posilneniu železničnej dopravy v Európe. Doteraz je podiel železnice na preprave tovarov z Ázie do Európy takmer nulový, zabezpečuje sa loďami. Aby sa podiel železnice zvýšil, musí sa prepravný čas medzi Čínou a Európou skrátiť z terajších 23 asi na 10 dní.

V prípade, ak bude logistické centrum trate vybudované v Rakúsku, bude treba podľa Kerna zabezpečiť, aby sa náklad dopravoval ďalej po koľajniciach, a nie po cestách. Ak by sa dopravoval ďalej po železnici, Rakúšania by museli zvýšiť priepustnosť trati v okolí Viedne a Štajersku. Do konca tohto roka by mala byť vypísaná na európskej úrovni súťaž na vypracovanie záverečnej štúdie o realizovateľnosti projektu. **TA**



Moderná logistika zvyšuje konkurencieschopnosť

Jej zdokonaľovanie je pre výrobcov nikdy sa nekončiaci proces

Kľúčmi k úspechu sú inovácie, znalosti a vedecké poznatky. Trendom je sústrediť sa na samotnú výrobu a logistickými službami poveriť externého dodávateľa.

Hlavným cieľom logistických partnerstiev je vytvárať dlhodobé väzby medzi poskytovateľom logistických služieb a ich prijímateľom. Ten okrem korektného a etického správania očakáva aj pridanú hodnotu, ktorá sa odráža v ekonomických ukazovateľoch.

Podľa teoretikov logistika dávno prekročila svoj prvotný zámer spočívajúci v manipulácii s materiálom vo vojenských, výrobných aj obchodných podnikoch a stala sa významným prvkom konkurenčnej schopnosti firmy a zákazníckeho servisu. V nedávnom období logistika zmenila svoje postavenie a v súčasnosti vplýva hlavne na tieto oblasti:

- spokojnosť zákazníka,
- marketing,
- rast konkurencieschopnosti firmy,
- rast predaja.

Zvyšovanie konkurencieschopnosti

Vzhľadom na tieto zásadné zmeny, ktoré sa odohrávajú v sektore logistických služieb, ako aj na silnejúcu konkurenciu je konkurencieschopnosť zásadným kritériom na zaistenie dlhšej a úspešnej budúcnosti. V praxi to znamená, že posilňovanie konkurencieschopnosti je nikdy sa nekončiacou snahou, ktorá je formovaná schopnosťou odlišiť sa vďaka inovácii, prispôbiť výrobnú stratégiu, ziskávať výhody nákupom a zefektívňovaním naše činnosti. Keď hovoríme o zvyšovaní konkurencieschop-



nosti, hovoríme o základnom, nikdy sa nekončiacom ciele výrobných podnikov. Tie postupne pochopili, že ich úlohou je zamerať sa na vývoj a výrobu, pretože ide o ich „core business“ (hlavnú činnosť). Práve tu nastupuje úloha logistických integrátorov, ktorí disponujú potrebným know-how pre zabezpečenie takých procesov, ktoré sú efektívne a optimalizované ešte pred samotnou implementáciou.

Je to práve kvalita a cena, ktoré musia odrážať

Logistickí integrátori disponujú potrebným know-how pre zabezpečenie efektívnych procesov.

aktuálne náklady, situáciu na trhu a očakávania spotrebiteľov. Nesmieme zabudnúť na zohľadnenie životného cyklu produktu, stupeň cenovej elasticity a konkurenciu.

Prečo outsourcing

Outsourcing je filozofiou nového prístupu k efektívnejšiemu riadeniu firmy a využívaniu jej interných zdrojov, ktorý môže priniesť výhody pre firmy rozhodnuté ísť touto cestou. Inými slovami, ide o vyčlenenie podnikových činností (tzv. biznis procesov) do externých firiem a ich následná transformácia na službu.

Ak rastú či klesajú požiadavky na technické či personálne zdroje, spoločnosť nemusí okamžite hľadať dodatočné zdroje či riešiť problém, čo robí s prebytočnými kapacitami. Poskytovateľ outsourcingových služieb zodpovedá za všetky povinnosti súvisiace s dodávanou službou. Zodpovedá za používaný majetok, s ním spojené ekonomické riziká, ľudské zdroje a s nimi súvisiacu agendu.

Odlíšenie vďaka inováciám

Základným predpokladom konkurencieschopnosti je inovácia prejavujúca sa nielen na výrobkoch, ale tiež v službách. Pretože na trhu prevláda istá uniformita, sú to práve inovácie implementované pomocou znalostí do jednotlivých logistických produktov. Je nevyhnutné zabezpečiť všetky potrebné kroky na to, aby bol udržaný náskok pred konkurenciou, či už z čisto logistického hľadiska alebo z pohľadu následnej konkurencieschopnosti.

Znalostná ekonomika

Znalostná ekonomika spočíva v tvorbe pridanej hodnoty na základe zúročenia znalostí, a to nielen vďaka manuálnej výrobe, ale rastie s ňou i význam vzdelávania a používania vedeckých poznatkov z hľadiska celkovej konkurencieschopnosti. Znalostná ekonomika kladie nové nároky na manažérske kompetencie na všetkých úrovniach organizácie.

Znalostný manažment môžeme zaradiť do éry novej ekonomiky, v ktorej vznikla aj koncepcia dlhodobého rastu, zdrojom ktorého sú tzv. endogénne faktory. Pod endogénnymi faktormi rozumieme vedu, výskum, vzdelanie, technický a technologický pokrok a inovácie.

Znalostnú ekonomiku berieme ako jeden zo základných pilierov, od ktorých je závislá dlhodobá konkurencieschopnosť. Zrýchľovanie logistických procesov znamená, že rozhodujúcim konkurenčným faktorom budú maximálna flexibilita, efektívnosť a výkonnosť logistiky. Naďalej bude platiť, že jedinou cestou k úspechu je absolútna individualizácia poskytovaných služieb.

Anton Keleši

**Vysoká škola manažmentu,
City University of Seattle**

Foto: SXC



Prešovský Geis v novom

Najvýhodnejšia pobočka Geis SK je v Prešove.

Nedávno sa presťahovala do nového areálu.

Okrem toho, že sa nachádza najvýhodnejšie, je aj druhou najväčšou pobočkou Geis SK, s. r. o., na Slovensku z hľadiska veľkosti obsluhovanej plochy. Klientov obsluhuje na rozsiahlom území s 902 obcami a mestami.

„Doterajšia pobočka mala skladovú plochu 1 400 m² a nedostatočný počet rámp,“ hovorí Ing. Štefan Klimčo, riaditeľ pobočky Prešov. „Každé ďalšie zvýšenie objemu zásielok by prinieslo problémy, a to hlavne z hľadiska manipulačných procesov. Situáciu sme riešili v bezpečnom predstihu a vybudovali pobočku so zodpovedajúcimi parametrami,“ vysvetľuje. Novú pobočku nájdete v prešovskej priemyselnej zóne, vzdalenej iba 3 km od centra. Z logistického hľadiska je veľmi dobre umiestená: v jej bezprostrednej blízkosti leží cestný dopravný uzol.

Naraz odbavia 42 vozidiel

Budova pobočky prešla zásadnou rekonštrukciou. V priestore haly sú vstavané kancelárie a ďalšie priestory pre zamestnancov. Skladová plocha (2 100 m²) bola účelne rozdelená na tri sektory. Nachádza sa tu valčeková dráha

na triedenie balikových zásielok. Ďalšia časť je určená paletovým a kusovým zásielkam. Posledná časť haly je vyhradená pre logistiku. Celkovo je možné v novej hale odbaviť v jednej chvíli až 42 vozidiel.

„Zaisťujeme komplexné služby: vnútroštátnu a medzinárodnú prepravu balikových, kusových a paletových zásielok, celozozovové prepravy aj

Nový areál leží blízko dopravného uzla a má skladovú plochu 2 100 m².

skladovanie a s ním spojený logistický servis. Verím, že naša profesionálna práca a orientácia na potreby zákazníkov nám opäť – rovnako ako v minulom roku – prinesú zvýšenie objemov a spokojnú klientelu,“ hovorí Š. Klimčo.

O skupine Geis

Geis má hlavné sídlo v nemeckom Bad Neustadte. Od svojho založenia v roku 1948 sa neustále rozvíja. Holding, ktorý riadia priamo majitelia, je dnes globálnym poskytovateľom komplexných logistických služieb. Zamestnáva približne 3 800 ľudí a v roku 2011 mal obrat cca 750,5 milióna EUR. Patria doň spoločnosti v Nemecku, Švajčiarsku, Luxembursku, Rakúsku, Poľsku, ČR a na Slovensku.



Novú pobočku nájdete v prešovskej priemyselnej zóne.

Hlavné oblasti podnikania: Road (balikové/paletové/kusové/celozozovové prepravy), Logistics (skladová logistika, výroba obalov) a Air+Sea (letecké a námorné prepravy, špeciálne projekty preprav).

Na Slovensku do skupiny patria firmy Geis SK a Geis Parcel SK. V ČR sú to Geis CZ, Geis Parcel CZ, Geis CZ Air+Sea a Spedition Feico. Česko-slovenská časť skupiny zamestnáva viac ako 1 000 pracovníkov v 28 pobočkách a na špecializovaných pracoviskách. V roku 2011 dosiahla obrat 127 miliónov EUR. VN

Komplexné prepravné a logistické služby



Baliková preprava
Systém vnútroštátnej a medzinárodnej prepravy balikových zásielok do 50 kg



Celozozovová preprava
Priame prepravy, dokládka, špeciálne dopravné riešenia



Paletová preprava
Systém vnútroštátnej a medzinárodnej prepravy paletových a kusových zásielok



Letecká a námorná preprava
Priama, zberná, charterová, kontajnerová i kombinovaná preprava



Logistika
Logistické projekty na mieru, skladovanie, manipulácia, obalový management



Overená kvalita služieb
www.geis-group.sk

Zákaznícke centrum: 18 181



Global Logistics

Osobná letecká doprava: stále iba polojasno

Letiská sa musia veľmi obracať, no Bratislave stávka na Moskvu vychádza

Podľa výkonného riaditeľa Letiska M. R. Štefánika Maroša Jančulu sa situácia veľkých európskych letísk mierne zlepšuje. Tie menšie (kam patrí aj BTS) zaznamenávajú prepád. Bratislava však nachádza nové príležitosti na východe a severe.

■ Ako vnímate situáciu v európskej leteckej doprave?

Ešte pred pár rokmi nastal veľký boom, dochádzalo k fúziám viacerých dopravcov, vznikli veľké konzorciami ako Air France-KLM. Dokonca niektoré nízkonákladové letecké spoločnosti ako Ryanair ohlásili rekordné zisky. Potom prišla kríza a situácia sa začala z roka na rok meniť.

Medzinárodná asociácia leteckých spoločností IATA oznámila prognózu na rok 2012, ktorá hovorí o celkovej strate 1,1 miliardy eur pre

Spoločnosti musia efektívne využívať flotily a prevádzkovať iba ekonomicky výhodné linky.

európske letecké spoločnosti. Pritom až do predchádzajúceho roka sme hovorili najmä pri veľkých a silných hráčoch o vysokých ziskoch. Jednoducho, to, čo platí jeden rok, nemusí platiť už ten ďalší a akékoľvek predpovede sú veľmi zložité.

■ Čo na to letecké spoločnosti?

Ak sa ťažko predpokladá, tak sa aj zle plánuje. Z tohto dôvodu si leteckí prepravcovia nezmerajú dvakrát, ale štyrikrát, kým budú raz „rezať“ a otvoria letecké spojenie.

Mnohé spoločnosti, a to nielen nízkonákladové, uvažujú o „uzemnení“ väčšieho počtu lietadiel počas zimnej letovej sezóny. To svedčí o snahe efektívne využívať svoju lietadlovú flotilu a uskutočňovať len tie letecké spojenia,



Maroš Jančula

ktoré sú ekonomicky výhodné. Náklady spojené s otvorením a rozlietanim pravidelnej linky môžu pokojne presiahnuť milión eur, pričom najväčšie riziko nesie letecká spoločnosť.

■ Na otváraní liniek sa však zvyknú podieľať aj miestne samosprávy a organizácie z oblasti cestovného ruchu...

V prvom rade sú to letiská, ktoré na prvé roky prevádzky poskytnú leteckej spoločnosti výhodné podmienky. Vyjdú jej v ústrety tým, že poskytnú zľavy z letiskových poplatkov. Ďalšími spoluúčastníkmi by mali byť organizácie cestovného ruchu, mestá, regióny, ktoré z nového leteckého spojenia profitujú, a preto by malo byť v ich záujme pomôcť leteckému prepravcovi znižovať jeho riziko. A, samozrejme, dôležité sú cestovné kancelárie. Pretože leteckej spoločnosti sa hneď lepšie dýcha, keď vie, že 40 sedadiel v lietadle má vypredaných a už len dopredáva napríklad zvyšných sto.

■ Kde je potom problém?

Takáto spolupráca sa v súčasnosti rodí veľmi ťažko, pretože v čase krízy je málokto ochotný zainvestovať peniaze rok a pol vopred. Stále však existujú mestá a krajiny, ktoré si uvedomujú obrovský prínos nových leteckých spojení. Či už ide o prílev turistov, dostupnosť regiónu pre investorov alebo vytváranie nových pracovných miest. A preto nové spojenia podporujú.

Príkladom je poľský Krakov. Želal by som si, aby sa toto dialo aj u nás na Slovensku.

■ Aký má táto situácia vplyv na bratislavské letisko?

Pokiaľ ide o Slovensko, až doteraz boli ukazovatele počtu predaných leteniek optimistické. Ešte minulý rok sme sa pýšili dvojciferným percentuálnym číslom rastu, ktoré však v podstate od apríla tohto roka zaznamenáva pokles rádo-vo o percentá pri medziročnom porovnaní.

■ Týka sa prepád trhu všetkých hráčov?

Airport Council International Europe, ktorý zastrešuje väčšinu európskych letísk, konštatuje, že krízou sú postihnuté najmä malé letiská v Európe, teda letiská, ktoré odbavia do 5 miliónov cestujúcich ročne. Medzi také patrí aj Bratislava.

Veľké letiská, ktoré sú sídlami národných či veľkých leteckých spoločností, v súčasnosti zaznamenávajú mierny nárast, na ktorom kapitalizujú silní hráči. Práve oni totiž dokážu pomerne výrazne stláčať ceny. Svojím produktom rozhodne dokážu konkurovať nízkonákladovým spoločnostiam omnoho lepšie ako kedykoľvek predtým. Je to paradoxné, ale v súčasnosti naozaj veľký hráč so svojou silnou pozíciou dokáže prežiť mnohé veci, ktoré malé letecké spoločnosti prežiť nedokážu.

■ Môžete uviesť príklady?

Napríklad letiská vo Viedni či Frankfurtu rastú, pretože sú veľkými dopravnými uzlami. Na letiskách, ako sú Záhreb, Graz a Ľubľana, dochádza

Veľké uzlové letiská v Európe rastú; pri prestupovaní lepšie garantujú bezproblémovú dopravu do cieľa.

dza za porovnateľné obdobie až k takmer dvojcifernému poklesu. Dôvodom je, že tieto letiská slúžia na prepravu z bodu do bodu, podobne ako Bratislava nie sú primárne prestupnými bodmi. Rovnako zaujímavou situáciou prechádza napríklad letisko v Prahe, ktoré sa čím ďalej, tým menej profiluje ako dopravný uzol.

■ Bratislavské letisko má, navyše, silnú konkurenciu v neďalekej Viedni. Čo robíte pre dosiahnutie pozitívneho vývoja?

Začali sme sa orientovať na trhy, ktoré sú pre nás potenciálne zaujímavé. Ide o oblasť Blízkeho východu, Ázie, východnej a severnej Európy či Ruska. Pomaly sa nám začína v tejto oblasti dariť. Len za obdobie jedného roka sme pripravili nový moderný motivačný program pre leteckých prepravcov.

Podarilo sa nám otvoriť pravidelné letecké spojenia s európskymi dopravnými uzlami Oslo, Kodaň a Moskva a rozšíriť tak paletu destinácií, do ktorých možno letieť na jednu letenku s priamo zaregistrovanou batožinou, na viac ako 190. Odpoveďou na nový motivačný program bolo i umiestnenie lietadla ČSA do Bratislavy, hoci len na jedno leto.

■ Ako je to vlastne s ČSA, prečo z nášho trhu v minulom roku tak náhle odišli?

Produkt, ktorý ČSA priniesli, bol síce dobrou myšlienkou, ale zle realizovanou. Myšlienkou bázovania jedného lietadla v Bratislave, s po-

Ruskí cestujúci preferujú linku UTairu Bratislava-Moskva pred letom Austrianu z Viedne.

dukou šiestich destinácií. Z tých boli štyri veľkými dopravnými uzlami – Amsterdam, Paríž, Rím a Brusel. Avšak ani z jednej destinácie neponúkali možnosť prestupu ďalej do sveta. Nadväzujúce lety na ponuku ČSA z Bratislavy paradoxne ponúkali iné letecké spoločnosti, ktoré mali s ČSA dohodu, napríklad Aeromexi-



Privítanie prvého letu linky z Osla na jar 2012 bolo štýlové.

co. Okrem toho bolo využitie daného produktu výrazne limitované.

■ V akom zmysle?

ČSA ponúkali do iných dopravných uzlov len niekoľko letov týždenne, nie denne. Neexistoval tzv. code-share, aby sa dalo letieť ďalej iba na jednu letenku. Dnes, keď cestujúci zainvestujú do letenky, nechce ísť do rizika, že do prestupnej destinácie priletí o hodinu či dve neskôr a nestihne nadväzujúci spoj. Najmä ak letí do zámoria.

Napriek tomu cestujúci tento produkt uvítali a pôsobenie ČSA na Slovensku malo aj pozitíva. Celkovo cez Bratislavu v minulom roku prepravili približne 20 000 cestujúcich, čo je, myslím, veľmi dobrá informácia pre trh. Pozitívne bolo aj to, že si ČSA ako svoju druhú bazu popri Prahe zvolili práve Bratislavu.

■ Spomínali ste linku do Moskvy. Ako sa jej darí?

Pred vyše rokom začal z Bratislavy lietať do Moskvy druhý najväčší ruský prepravca, UTair Aviation. Najprv štyrikrát týždenne, dnes lieta na dennej báze – a snažíme sa o posilnenie tohto spojenia na dvakrát denne. Veľmi dobrou správou je, že v prvom polroku 2012 počet cestujúcich letiacich do Moskvy s UTairom predstihol tých, ktorí tam lietajú s Austrian Airlines z Viedne.

■ Čím si to vysvetľujete?

Jedným z dôvodov môže byť nastavenie čiasov. Je tiež pravda, že Austrian má v porovnaní s Aeroflotom a UTairom aj slabší produkt na palube. Ruský cestujúci je bonitný klient, ktorý si potrpí na servis. Zároveň je národne založený a uprednostňuje domáceho prepravcu.

Okrem toho, moskovské letisko Vnukovo, kam UTair lieta, je veľmi atraktívne z hľadiska dostupnosti do mesta aj pre transfer ďalej do Ruska. Presúva naň svoje kapacity aj samotná Star Alliance.

Prípravila: TA
Foto: TASR



SIAF 2012 ukázal letecké lahôdky

Viac ako 100 000 divákov zavítalo začiatkom septembra na Medzinárodné letecké dni SIAF 2012 na letisko Sliač. Záujem divákov pritiahla prítomnosť takmer stovky lietadiel a vrtuľníkov zo 14 krajín sveta.

Na zemi bol návštevníkmi najviac obľehávaný americký bombardér B-52, ale aj zmodernizovaná ruská stíhačka MiG-29M2. Podľa reakcií návštevníkov najviac zaujali fingované letecké

súboje dvoch stíhačiek MiG-29 a skupinová šou talianskej skupiny Frecce Tricolori. Bonusom pre divákov bol nízky prelet amerického supertransportéra C-17 Globemaster, ktorý smeroval z Maďarska do Poľska.

BTS: dokončený terminál

Bratislavské letisko otvorilo počas prázdnin aj druhú, príletovú časť nového terminálu. Nové odbavovacie priestory sú jednoduché na orientáciu, klimatizované a s výrazným podielom denného svetla. Poskytujú cestujúcim nové služby ako bezplatné Wi-Fi pripojenie na internet alebo dobíjanie mobilných telefónov a notebookov v priestoroch za detekčnou kontrolou. Letisko si na financovanie dostavby terminálu zobralo úvery v objeme 42 miliónov eur.

Plány s linkou Košice – Bratislava

Košické letisko chce zvýšiť objem prepravy cestujúcich na priamej linke do hlavného mesta. Cenovú politiku plánuje nastaviť tak, aby vyhovovala podnikateľskej klientele, ale aj širšej verejnosti. Linka Košice – Bratislava, ktorú prevádzkuje Danube Wings, lieta každý pracovný deň dvakrát tam a späť, let trvá necelú hodinu.

Letisko Košice chce tiež rozšíriť ponuku sezónnych letov do destinácií v Chorvátsku a rozšíriť charterové lety počas atraktívnych kultúrnych a športových podujatí. Prebiehajú aj rokovania s viacerými prepravcami o pravidelnom spojení s destináciami vo V. Británii, Írsku a Nemecku.

Články a foto sú zo servisu TASR.

Palivo od Shellu šetrí náklady

Shell ako exkluzívny dodávateľ palív a mazív spoločnosti Daimler podporil cestný test ťahačov Actros Euro V a Euro VI známy ako „Record Run 2011“. Na skúšobnej trati dlhej 10 000 km výrobca preveroval spotrebu paliva v najnovšej generácii svojich ťahačov.

Za bežnej každodennej prevádzky dosiahol Actros Euro V s novým palivom Shell Fuel-Save Diesel úspory 7,6 % a Actros Euro VI 4,5 % v porovnaní s Actrosom MP3, čo predstavuje spotrebu paliva v nových vozidlách iba 25,1, resp. 25,9 l/100 km. Na test dozerala DEKRA, nemecká inšpekčná asociácia motorových vozidiel.

MK

Predaj áut v USA: päťročný rekord

Americký automobilový trh má za sebou najlepší august od začiatku recesie rokov 2007 až 2009. Predaj medziročne vyskočil o 20 %. Veľký nárast odbytu zaznamenali



japonské automobilky Toyota Motor a Honda Motor, ktoré sa zotavujú z minuloročnej prírodnej katastrofy, ale tiež všetky tri detroitské automobilky – General Motors, Ford aj Chrysler, ktorých predaj prekonal očakávaní analytíkov.

Podľa údajov spoločnosti Autodata Corp sa v USA v auguste celkovo predalo 1 285 202 vozidiel, čo je najvyššie augustové číslo od roku 2007, keď to bolo 1,47 milióna áut. „Príčinou zlepšenia je, že spotrebiteľia sú ochotnejší robiť aj nákladnejšie nákupy,“ uviedol analytik TrueCar.com Jesse Toprak.

Predaj Toyoty v USA vyskočil o 46 % a Hondy o takmer 60 %. Darilo sa aj nemeckým automobilkám – Volkswagen predal medziročne o 63 % viac, takže mal najlepší august v USA za takmer 40 rokov. Odbyt značiek Mercedes-Benz a Audi sa zvýšil o 13 %. Nedarilo sa však BMW, ktorého predaj klesol o 19 %. Predaj trhovej jednotky, General Motors, sa zvýšil o 10 %, Fordu o 13 % a Chryslera o 14 %.

TA



Zmodernizovaný Stralis Hi-Way

Spoločnosť Iveco predstavila ďalšiu generáciu svojho ťažiskového radu – Stralis Hi-Way. Vozidlo prešlo rozsiahlou modernizáciou v oblasti efektívnosti prevádzky, dizajnu a kvality materiálov použitých v kabíne.

S novým Stralisom Hi-Way chce Iveco posilniť

svoju stratégiu, ktorej cieľom je zredukovať zákazníkom celkové výdavky na vlastníctvo vozidla. Avizuje nižšiu spotrebu paliva, znížené náklady na údržbu a väčšiu spoľahlivosť. Celkové výdavky na vlastníctvo vozidla sa tak majú znížiť až o 4 %.

JF

Nová Toyota Auris

Odvážnejšia, dynamickejšia a s lepšou výbavou a nižšími prevádzkovými nákladmi. Taká je nová Toyota Auris, ktorá sa predstaví na autosalóne v Paríži. V predaji bude na výber hybridná pohonná jednotka s 1,8-litrovým motorom, dva vznietové motory – 1,4 l a 2,0 l – a dva zážihové motory – 1,33 l a 1,6 l.

Nový Auris je určený najmä pre Európu, kde sa predpokladá najvyšší objem predaja. Bude sa vyrábať v závode Toyota Motor Manufactu-



Toyota Auris 2012

ring vo Veľkej Británii spolu s modelom Aven-
sis.

VN

Nový Lexus LS uviedli v Amerike

Značka Lexus odhalila v San Franciscu nový modelový rad LS s verziami LS 460, LS 600h a variantom F SPORT.



Model LS 600h s pohonom Lexus Hybrid Drive zostáva aj naďalej celosvetovo najvýkonnejším vozidlom s plne hybridným pohonom a agregátom typu V8.

„Model LS sa v priebehu času vyvíjal a dospel, veď sa ho za 23 rokov predalo viac než 730 000 kusov v štyroch rôznych generáciách,“ uviedol Kijotaka Ise, prezident spoločnosti Lexus International. Nové LS prešlo viac než 3 000 úpravami a technickými inováciami vrátane troch celosvetových novinek.

VN

McLaren prichádza na český trh

Legendárnu značku McLaren Sportscars oficiálne uviedli na český trh. Pri tejto príležitosti bolo v záhrade pražského hotela Kempinski Hybernská Prague vystavené vozidlo McLaren MP4-12C, ktorého cena je asi 168-tisíc €. Exkluzívnym dodávateľom značky v Českej republike je spoločnosť McLaren Vienna, ktorá tam však nepočíta s otvorením predajne. McLaren v súčasnosti ponúka dvojmiestne uzatvorené kupé MP4-12C a otvorenú verziu MP4-12C Spider.

MH



McLaren MP4-12C



TOYOTA

VŽDY
LEPŠIA CESTA

Toyota Land Cruiser

Akciový model Connect
so zvýhodnením 3 500 €



Legendárny offroad bez kompromisov
teraz s bohatou multimedialnou výbavou.

Otestujte Land Cruiser Connect u autorizovaných predajcov Toyota
a objavte jeho prednosti v teréne, na ceste aj v meste.



Zliatinové disky a zimné pneumatiky ZADARMO
Pri financovaní prostredníctvom Toyota Financial Services Slovakia.

www.toyota.sk



Citroën DS3 ako kabriolet

Krátko pred pražským autosalónom predstavila značka Citroën novú karosársku verziu svojho hitu DS3 vo verzii Cabrio. Modelový rad DS3 sa začal predávať iba pred



dvoma rokmi, no za ten čas zaznamenal úspech v podobe viac ako 180 000 predaných kusov.

Nový DS3 Cabrio dostal spolu s odsúvacou strechou viacero moderných technických riešení, ktoré zvyrazňujú jeho jedinečný charakter, no zároveň nezabúda na jazdné vlastnosti pôvodnej DS3. **AM**

Elektrický Renault Kangoo pre pápeža

Francúzska automobilka Renault venovala pápežovi Benediktovi XVI. dva kusy elektromobilu na báze typu Kangoo Z.E., ktorý špeciálne vyrobili pre jeho potreby. Vozidlá pápežovi odovzdal začiatkom septembra v jeho rezidencii v Castel Gandolfo šéf koncernu Carlos Ghosn.

Kangoo Maxi Z.E. bolo prispôsobené požiadavkám mobility Svätého Otca. Jedno



vozidlo je určené priamo pre neho, druhé bude slúžiť Švajčiarskej garde, čiže pápežovej ochranke.

Obe vozidlá boli prestavané v spolupráci s karosárskou spoločnosťou Gruau. Môžu odviezť štyroch ľudí a v zadnej časti sú vybavené dvoma oddelenými komfortnými sedadlami. K špecifikám patrí otváracia strecha, odmontovateľné zadné bočné okná a elektricky vyklápatelné schodíky k dverám. Auto dlhé 4,6 metra poháňa elektromotor s výkonom 44 kW/60 k; dojazd je 170 km. **JR**

Úspešné ťaženie Hyundai i40

Len jeden rok stačil Hyundai i40, ktorý automobilka špeciálne vyvinula pre európsky trh, na to, aby toto auto strednej triedy získalo množstvo ocenení. Nedávno Hyundai i40 kombi získal prestížny titul Firemný automobil od nemeckého odborného magazínu Firmenauto. Porota ho určila za víťaza na základe jazdných výkonov, komfortu a prevádzkových nákladov.

Krátko po uvedení do predaja pritom kvalitu konštrukcie karosérie, bezpečnosť a inovatívnosť modelu i40 ocenila porota na prestížnej konferencii EuroCarBody Conference zlatou



medailou a absolútnym víťazstvom. Okrem toho Hyundai i40 získal množstvo ďalších titulov a ocenení v celej Európe. **MD**

K + N pre BMW

Z logistického centra spoločnosti Kuehne + Nagel vo Wörthe v Bavorsku sa stáva významné prekladisko pre závody BMW v Nemecku. „Sme radi, že sa spolupráca s BMW rozširuje,“ povedal člen správnej rady K + N Jens Wollesen. „Dodávky, ktoré realizujeme pre BMW z

Wörthu, sa vyznačujú vysokým stupňom logistickej komplexnosti. Nové dodávateľské stredisko pre BMW definuje v spoločnosti Kuehne + Nagel ďalší míľnik v oblasti automobilovej logistiky, týkajúci sa dodávok priamo do výroby,“ dodal. **ML**



Superšportové R8 je ešte ostrejšie

Audi prepracovalo svoj vysokovýkonný športový model R8, ktorý je teraz ešte atraktívnejší a dynamickejší. Novým špičkovým modelom radu je R8 V10 plus. Ako prevodové ústrojenstvo slúži novovyvinutá 7-stupňová prevodovka S-tronic s dvoma spojkami. Predné reflektory vytvorené kompletne zo svietiacich diód LED a nové zadné smerové svetlá s dynamickou in-

dikáciou patria pri všetkých verziách k sériovému vybaveniu.

Audi R8, ktoré vyvinula a vyrába dcérska spoločnosťou Quattro GmbH, je dlhé 4,44 m, široké 1,90 m a vysoké iba 1,25 metra. Kompaktné a relatívne ľahké motory V8 s objemom 4,163 cm³ a V10 s objemom 5,204 cm³ sa montujú do áut ručne. **AG**

Škoda Rapid je vo výrobe



Automobilka si od Rapidu veľa sľubuje.

Koncom augusta mladoboleslavovská škodovka spustila sériovú výrobu novej compactnej limuzíny Škoda Rapid. Svetovú premiéru bude mať koncom septembra na parížskom

autosalóne. Najmladší modelový rad má mimoriadny význam pre rastovú stratégiu Škody a na európske trhy bude uvádzaný od októbra tohto roka.

Rapid bude v Mladej Boleslavi schádzať z linky ako tretí modelový rad, súčasne s modelmi Fabia a Octavia. Pre výrobu tohto modelu a pripravovanej novej generácie modelu Octavia spoločnosť v súčasnosti modernizuje a rozširuje rad výrobných prevádzok v materskom závode. Kapacita výrobných linky I v Mladej Boleslavi sa bude postupne zvyšovať z 800 na 1 200 vozidiel denne. **LB**

Slovakia Ring – miesto pre zábavu aj praktický tréning

Blízko Dunajskej Stredy leží motoristický areál, ktorý je na Slovensku jedinečný.

Jazdy na profesionálnom pretekárskom okruhu, Centrum bezpečnej jazdy so školou šmyku, offroadová dráha či trojhviezdičkový hotel s útulným wellness centrom – to je iba zlomok možností, ktoré nájdete v areáli Slovakia Ringu v Orechovej Potôni. Na svoje si prídu ako profesionálni jazdci, tak aj široká verejnosť, pre ktorú sú počas víkendov pripravené zaujímavé podujatia.

Cítte sa ako pretekár

Ak ste zvedaví, ako sa cítia „profi“ jazdci, keď režu ostré zákruty na dráhe, prídte si zajazdiť na jedinečnom okruhu, na ktorom počas prestížnych pretekov derú gummy tí najlepšie domáci aj zahraniční pretekári. Prevetrať tu môžete svoje vlastné auto či motorku – alebo si pre maximálny pôžitok z jazdy požičajte vozidlo v špeciálnej športovej úprave.

Ak si na rýchlu jazdu netrúfate, vyskúšať môžete službu Race Taxi. Za volantom bude sedieť skúsenejší pretekár, ktorý s vami „preletí“ okruhom v niektorom zo superšportákov.

Škola šmyku je tu pre vás

Pre tých, ktorí si chcú preveriť a zdokonaľiť svoje jazdné zručnosti, je pripravené Centrum bezpečnej jazdy so školou šmyku. Je to jediné miesto na Slovensku, kde sa každý majiteľ auta môže bez rizika naučiť zvládať kritické situácie ako šmyk, krízové brzdenie, vyhýbacie a iné neočakávané manévry.

Škola šmyku je síce čiastočne založená na teórii, ale ide tu najmä o praktický nácvik rôznych krízových situácií a spôsobu ich zvládania. To všetko sprevádza aj množstvo zábavy. Na dráhe Centra bezpečnej jazdy sa tak každý s úsmevom a bez stresu naučí zvládnuť nebezpečné situácie, pri ktorých by vám počas realnej cestnej premávky zamrzol úsmev na tvári.

Bodkou za náročným dňom plným akčných aktivít môže byť oddych pri chutnom obede či



V auguste sa na okruhu uskutočnila 36. veľká cena Slovenska.

večeri v Hoteli Ring***. Ak vám zážitky rozprúdia adrenalin v krvi, môžete sa potom ponoriť do sveta saun, bazéna či vírivky. Relax je zaručený. Foto: TASR

Pre viac informácií navštívte stránku www.slovakiaring.sk.

GEFCO

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

VÁŠ PARTNER PRE LETECKÚ A NÁMORNÚ PREPRUVU

OverseaSolution

Služba OverseaSolution zabezpečuje riešenia pre leteckú (SkyStream) a námornú (OceanStream) prepravu tak, aby uspokojila vaše požiadavky.



- Konsolidácia námorných zásielok
- Celokontajnerové prepravy
- Konsolidácia leteckých zásielok
- Pravidelné prepravy

- Expresná preprava
- Špeciálne letecké prepravy – chartre
- Kombinovaná preprava z/do európskych prístavov

VYUŽITE VÝHODY NAŠEJ OVERSEAS SIETE!

Profesionálny tím | Door to door servis | Colno-deklarantské služby

Kontakt: +421 (0)2 32 13 29 30, overseas.slovakia@gefco.sk

Veľké aquaparky plávajú na vzostupnej vlne

Recept na návštevníkov: silná značka a investície do nových atrakcií

Noví hráči už ťažko pribudnú, situácia núti existujúcich prevádzkovateľov čo najviac sa odlíšiť od konkurencie. Tí úspešní môžu ďalej rásť.

Vo všeobecnosti sú aquaparky na Slovensku stále vyhľadávanými atrakciami. Napriek relatívne vysokému vstupnému a pokračujúcej kríze sa vždy nájde dostatok návštevníkov, ochotných investovať do príjemne stráveného voľného času a osožnej regenerácie uprostred bazénov, sún a vodných atrakcií. Potvrdzujú to skúsenosti troch najväčších aquaparkov, ktoré Goodwill oslovil: popradského Aquacity, liptovskomikulátskej Tatralandie a bešeňovského Gino Paradise.

Jesenné výsledky ovplyvní počasie

Návštevnosť týchto zariadení nijako dramaticky nerastie, udržiava sa však na stabilnej



Adrenalinovú zónu rozšíria

Gino Paradise pri Liptovskej Mare nasmeroval investície najmä do novej adrenalinovej zóny, ktorú otvorili v lete. Projekt je rozrátaný na dve etapy, počas ktorých sa investuje celkovo deväť miliónov eur. Vybudujú tu o. i. nový bazén s vlnobitím, detský bazén s atrakciami a novú toboganovú vežu. Od konca letnej sezóny prebieha ďalšia fáza výstavby, ktorej výsledkom bude zastrešenie časti areálu, čím sa stane celoročne prevádzkovateľným.



úrovni, ktorá prevádzkovateľom zabezpečuje dostatok prostriedkov na ďalší rozvoj. Jarnú a letnú sezónu uzavreli všetky tri aquaparky s približne rovnakými číslami ako tú minulo-ročnú, niektoré mesiace mali dvaja prevádz-

Aquaparky neunikli kríze, došlo však k vyselektovaniu kvalitných produktov a kvalitných parkov.

kovatelia dokonca ešte úspešnejšie. V Aquacity zaznamenali zvýšenú návštevnosť oproti vlaňajšku v auguste, v Tatralandii začiatkom mája.

Aj počas tohtoročnej jesene očakávajú všetci traja prevádzkovatelia návštevnosť, porovnateľnú s vlaňajškom. Vzhľadom na to, že jeseň nie je už dovolenkovým obdobím, ale ľudia si radi ešte užijú teplé babie leto pri vode, predpokladajú zvýšený záujem najmä cez víkendy. Celková návštevnosť však bude určite ovplyvnená vývojom počasia. Babie leto bude aqua-

Detský vodný svet pôjde pod strechu

Aj v Aquacity vedia, že bez ďalších investícií si dlhodobú priazeň návštevníkov neudržia. Na jeseň sa začína ďalšia etapa modernizácie areálu spolu s prestavbou a rozšírením gastronomických prevádzok. Na jar 2013 pribudne nový detský vodný svet s celoročnou prevádzkou. Doterajšie detské atrakcie, situované prevažne vonku, to neumožňovali.

parkom nahrávať, upršaná jeseň viacerých návštevníkov odradí.

Málo miesta pre nových hráčov

Prevádzkovatelia oslovených aquaparkov sa optimisticky pozerajú aj do ďalších rokov, uznávajú však, že menšie zariadenia môžu mať s postupujúcou krízou problémy. „Vnímate, že segment aquaparkov kríza postihla, došlo k vyselektovaniu kvalitných produktov a kvalitných parkov, čo je pre klienta dobré,“

uviedla PR riaditeľka vlastníka Tatralandie TMR Katarína Šarafínová.

Podľa marketingovej riaditeľky bešeňovského aquaparku Lýdie Chovancovej Slovensko v posledných rokoch zaznamenalo veľký nárast počtu aquaparkov, teraz sa však už konkurenčné prostredie zostrilo. Skôr ako príchod nových hráčov očakáva snahu existujúcich prevádzkovateľov odlišiť sa od konkurencie.

TMR kúpou Tatralandie naplnila stratégiu budovania celoročnej turistickej destinácie.

To vytvára nevyhnutnosť investovať do nových služieb a atrakcií. Kým doteraz sa slovenské aquaparky na seba ponášali, v ďalších rokoch sa od seba začnú čoraz viac odlišovať.

Ani marketingový manažér popradského Aquacity dnes veľký priestor pre nové zariadenia nevidí. „V segmente je možné očakávať skôr investovanie do existujúcich kapacít, ich postupnú modernizáciu,“ hovorí. „Stávať dnes aquapark na zelenej lúke je pre investorov veľmi neistým podnikom.“

Tatralandiu doplnili portfólio

Ako vidno, situácia praje skôr veľkým hráčom. Tatralandiu kúpila vlani Tatry mountain resorts, a. s. (TMR). Získanie Tatralandie bolo pre TMR významným krokom pri naplňaní stratégie budovania celoročnej turistickej destinácie. Takto k jej lyžiarskym strediskám vo Vysokých a Nizkých Tatrách a tatranským hotelom pribudol aquapark Tatralandia, ubytovací komplex Holiday Village Tatralandia, ako aj zábavný areál Fun Park. Všetky tri TMR pre-

Stávať aquapark na zelenej lúke je neistým podnikom, skôr možno očakávať investície do tých existujúcich.

zentuje pod spoločnou značkou Tatralandia Holiday Resort, aby tým zdôraznila, že nejde len o vodnú zábavu. Okrem budovania silnej značky sa snaží Tatralandia odlišiť od konkurencie investovaním do nových atrakcií. V súčasnosti je vo výstavbe tropická hala Tropical Paradise v hodnote 5,2 milióna eur.

Aquacity láka cenami, Bešeňová rebranduje

V Aquacity Poprad sa počas leta snažili prilákať návštevníkov aj bezplatnými hudobnými koncertmi, animáciami a doplnkovými adrenalínovými atrakciami. Všetky boli v cene vstupného. Počas jesene sa zvýhodneným



Trópy uprostred Liptova

Súčasťou Tatralandie je aj nedávno dokončený Tropical Paradise. Hala v podobe morskej mušle otvorila svoje brány už počas leta, čím pomohla aquaparku dosiahnuť väčšiu nezávislosť od vplyvov počasia. Dokončenie investície je naplánované na začiatok zimnej sezóny. Interiér je riešený ako kúsok Karibiku s priemernou teplotou 30 °C a originálnou tropickou flórou vrátane živých paliem. Návštevníkom je k dispozícii aj reštaurácia s karibskou kuchyňou. Priehľadná strecha ponúka výhľad na scenériu Tatier. Súčasťou haly budú po dokončení štyri bazény, relaxačná a zábavná zóna.

vstupným uchádzajú o priazeň seniorov, rodín s deťmi či školských organizovaných skupín. Tiež ponúkajú cenovo výhodný balík ubytovania, polpenzie a vstupov do celého aquaparku. Aj v Poprade sa na jeseň rozbieha projekt ďalšej modernizácie areálu.

Aquapark v Bešeňovej zmenil tohto roku názov z pôvodného Thermal parku na Gino Paradise Bešeňová. Na prvý pohľad to evokuje zmenu majiteľov, park však v skutočnosti len vstúpil do nadnárodnej siete Gino Paradise a prešiel zmenou značky. V súvislosti s rebrandingom investoval do reklamnej kampane, aby novú značku dostal do povedomia verejnosti. Samozrejme, investovalo sa aj do rozšírenia atrakcií vrátane vybudovania novej adrenalínovej zóny, ktorú otvorili v lete. Vedenie aquaparku verí, že týmito akčnými atrakciami priláka viac mladých ľudí, pričom si chce zachovať aj priazeň tradičnej klientely.

Marián Benka

Foto: Aquacity, Gino Paradise, Tatralandia

WWW.VYHRAJDOVOLENKU.SK

s časopisom

CESTOVATEL

www.cestovatel.eu

V Trenčíne otvorili Hotel Elizabeth

Po takmer dvojročnej rekonštrukcii otvorila 7. septembra dvere verejnosti jedna z dominant Trenčína – pôvodný Hotel Tatra. Spoločnosť Synot Gastro Slovakia zmenila nielen jeho interiér a exteriér, ale aj názov. Zariadenie sa po viac ako stovke rokov vrátilo k pôvodnému názvu z roku 1901 – Hotel Elizabeth. Vtedajší majiteľ, barón Popper, ho pomenoval po manželke cisára Františka Jozefa I. – Alžbete Bavorskej, prezývanej aj Sissi.

Rekonštrukcia hotela si vyžiadala asi 15 miliónov eur, z čoho 3,9 milióna išlo z fondov Európskej únie. Hotel Elizabeth teraz ponúka vyšší štandard v ubytovacích aj gastronomických službách. Kaviareň Sissi v pôvodnom secesnom štýle sa zameriava na rakúsko-uhorskú kuchyňu, reštaurácia



Elizabeth zasa ponúka mediteránsku stravu. Kapacita hotela sa zvýšila na 78 izieb, najväčšia kongresová sála pojme až 200 ľudí. Pribudlo niekoľko rokovacích salónikov vrátane VIP klubu v podkroví a moderné wellness centrum.

Ocenený golfový a wellness hotel

Greenfield Hotel Golf & Spa v maďarskom Bükfürdő, ktorý bol vlni nanovo otvorený po rekonštrukcii, získal počas tohto leta niekoľko významných ocenení. Časopis TravelMagazin mu udelil Golden Prize – cenu pre najperspektívnejší hotel otvorený v roku 2011. Od reprezentantov profesionálneho golfu zase získal prestížnu cenu pre „Najlepšie golfové ihrisko roka 2011“. Ďalšie



ocenenie pre tento 4-hviezdičkový hotel doputovalo zo zahraničia – cestovná kancelária Fit Reisen mu udelila prémieový status v kategórii Spa & Zdravie.

Greenfield Hotel je obkolesený 18-jamkovým golfovým ihriskom. Jeho súčasťou je aj rozsiahle wellness centrum. Je vzdialený dve hodiny autom z Bratislavy.



Úspešné leto vo Vysokých Tatrách sa nekončí

S hlavnou letnou turistickou sezónou sú vo Vysokých Tatrách spokojní. Zaznamenali tu všeobecný nárast, najviac sa prejavilo zvýšenie počtu domácich turistov. Tí podľa Oblastnej organizácie cestovného ruchu Región Vysoké Tatry z pohľadu návštevnosti sezónu zachránili. Slováci počas leta tvorili približne 65 % všetkých ubytovaných hostí. Za nimi nasledovali Česi, ktorých bolo asi 30 %, a len 3 % tvorili

Poliaci, ktorí tento rok prichádzali prevažne na jednodňové výlety.

Pod zvýšenú návštevnosť sa podpísalo pekné počasie a ekonomická situácia na Slovensku, ktorá viac praje domácejmu cestovnému ruchu. Ten je stále o čosi lacnejší ako zahraničný. Turanci veria, že sa letná turistická sezóna ešte nekončí, veľa turistov si nájde cestu do slovenských veľhôr aj v septembri a októbri.

Poloniny lákajú na cezhraničnú cyklistiku

Národný park Poloniny na severovýchode Slovenska sa stal v posledných rokoch obľúbenou lokalitou domácich aj zahraničných cykloturistov. Aj tento rok tam prichádzajú obdivovať nedotknutú prírodu či známe drevené kostolíky. Mnohí cyklisti odtiaľ zároveň vyrážajú za turistickými cieľmi do susedného Poľska.

Cezhraničnú cyklistiku ponúka napríklad trasa Zeleného bicykla prechádzajúca obcou Stakčín popri vodárenskej nádrži Starina na slovensko-

poľský hraničný bod Ruské sedlo. Jej pokračovaním na území Poľska je cesta smerujúca do obce Roztoki Górne, z ktorej sa vydávajú cyklisti za rôznymi turistickými cieľmi poľského Bieszczadzského parku narodowego.

Ďalšou známou trasou je Cyklochodník ikon, na trase sa nachádza osem drevených kostolíkov. V okrese Snina pribudnú počas septembra ďalšie cyklotrasy, napríklad na trasách zaniknutých lesných železničiek.

Stratégia na podporu turistiky

Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja (MDVRR) SR už vypracovalo návrh Stratégie rozvoja cestovného ruchu Slovenska do roku 2020. Médiam ho predstavil štátny tajomník ministerstva František Palko. Návrh stratégie sa podľa neho zameriava na dve základné oblasti rozvoja cestovného ruchu na Slovensku. Prvou je podpora kvality a druhou podpora a prezentácia SR ako destinácie, ktorá vie prilákať zahraničných návštevníkov a má im čo ponúknuť.

„Keď si prejdete Slovensko za dva týždne, viete si svoj pobyt skombinovať s poznávacím



František Palko

pobytom, kúpeľným pobytom či letnými a zimnými športmi,“ skonštatoval Palko. MDVRR chce zaviesť národný systém kvality služieb v oblasti cestovného ruchu. Certifikačným orgánom pre posudzovanie

kvality má byť samotné ministerstvo. Jeho viziou je, aby štát prešiel od podpory jednotlivých subjektov k podpore konkrétnych destinácií.

Zo starého pivovaru multimedialne centrum

Dánsky pivovar Carlsberg zmení svoje historické sídlo v Kodani na multimedialne tematické centrum pre návštevníkov. Premena sa uskutoční do roku 2016; starý pivovar sa stane centrom novej mestskej časti. Víťazný návrh z

architektonickej súťaže počítá s tým, že návštevníkom predstavia názorné ukážky varenia piva v minulosti vrátane ochutnávky. Súčasťou budovy je Krištáľový pavilón s vyhládkou na Kodaň.

Kliešť – neželaný suvenír z prechádzky v prírode

Jedným z nebezpečných ochorení, ktoré kliešte prenášajú, je lymská borelióza.

Pri prechádzkach, ku ktorým láka jesenná príroda, sa snažte kliešťom vyhnúť a v prípade potreby ich správnym spôsobom odstráňte. Najlepšou prevenciou je pri voľnom pohybe v prírode vhodný odev, obuv a používanie repelentov. Po návrate z prírody je potrebné dôkladne si prehliadnúť celé telo vrátane vlasovej časti.

Ako sa zbavíme votrelca

Prisátého kliešťa bez problémov odstránime, keď ho chytime pinzetou tesne pri koži a kývavými pohybmi z boka na bok vykývame. Napriek rozšírenému názoru v žiadnom prípade nenatierame kliešťa masťami, olejmi či alkoholovými esenciami, pretože tým zvyšujeme možnosť preniknutia väčšieho množstva infekcie do or-



ganizmu. Po vybratí kliešťa miesto, kde bol prisatý, vymyjeme mydlom, vypláchneme čistou vodou a potrieme dezinfekčným prostriedkom. Kliešť trávi väčšinu svojho života na zemi alebo vo vegetácii. „Striehne na svoju korisť“ na steb-
lách trávy alebo v nízkom poraste kríkov. Na Slovensku je lymskou boreliózou nakazených približne 10 percent kliešťov.

Infekcia sa prenáša slinami kliešťa, ale môže sa preniesť aj jeho vylučkami, mechanickým trením a zanesením obsahu do drobných poranení, prípadne pri jeho odstraňovaní. Všeobecne platí, že čím dlhšie je kliešť prisatý, tým väčšia

je pravdepodobnosť prenosu infekcie. Na to, aby sa nákaza preniesla z infikovaného kliešťa do organizmu, je potrebných minimálne 12 hodín, podľa niektorých odborných údajov aj 24 hodín a viac.

Nebezpečná borelióza

Ide o ochorenie, ktoré ak sa nezačne skoro liečiť, prechádza do druhého a tretieho štádia, keď postihuje kĺby, svalstvo a nervový systém. Choroba však môže v lepšom prípade prebiehať aj s ľahkým klinickým obrazom alebo úplne bezpríznakovito. Dá sa liečiť jedine antibiotikami.

Lymská borelióza sa dnes vyskytuje prakticky na celom území Slovenska. Laboratórne boli potvrdené najznámejšie prírodné ohniská jej výskytu na západnom Slovensku v okresoch Dunajská Streda, Topoľčany, Nitra, Nové Zámky a Trnava. Na strednom Slovensku sú to okresy Banská Bystrica, Čadca, Žilina, Martin a Považská Bystrica. A na východnom Slovensku okresy Humenné, Michalovce, Poprad, Prešov a Svidník. **TA**

Artróze je lepšie predchádzať ako ju liečiť

Rozvinuté ochorenie sa dá už len zmierňovať špeciálnymi prípravkami a cvičením.

Život v mestskom prostredí, nedostatok pohybu, nesprávna životospráva a stres – to všetko sú podnety, ktoré prispievajú k vzniku artrózy, odborníkmi považovanej za epidémiu 21. storočia. Medzi najväčšie rizikové faktory patrí obezita, cukrovka a jednostranné zaťažovanie stále rovnakých kĺbov, či už v pri práci alebo športe.

Prvé príznaky

Artróza je chronické ochorenie kĺbov, pri ktorom časom dochádza k postupnej deštrukcii kĺbovej chrupavky. Klinickým dôsledkom bývajú bolesti pri pohybe, obmedzenie mobility daného kĺbu a lokálne zápalové reakcie. V počiatočnom štádiu je kĺb bez vizuálnych fyzických zmien, pohyb je možný len s čiastočným obmedzením v krajných polohách, v ktorých sa objavuje bolesť. Tá je varovným signálom a dô-

ležitým upozornením, že treba hľadať riešenie. Pretože príčiny vzniku artrózy nie sú úplne známe, neexistuje na ňu ani presne cieleňá liečba. Ide teda skôr o spomalenie procesu choroby ako o jej úplné vyliečenie. V prvom rade sa treba postarať o výživu kĺbov a rehabilitáciu.

V prvom rade sa treba postarať o výživu kĺbov a rehabilitáciu.

Ako prvá pomoc sa predpisujú aj analgetiká, ktoré však len tlmia neznesiteľné bolesti. Ak je artróza sprevádzaná zápalmi, nasadzujú sa aj protizápalové lieky.

Chorobe sa dá vyhnúť

Základom liečby je však fyzioterapia a prípravky, ktoré obsahujú kyselinu hyalurónovú, glukosamin, chondroitín a ďalšie účinné látky. Užívanie týchto prípravkov je aj vynikajúcou prevenciou vzniku artrózy. Pravdepodobnosť



vzniku tohto devastujúceho ochorenia znížite aj stravou, bohatou na vitamíny C, D, E a kolagén. Tiež udržiavaním ideálnej hmotnosti a kondície, bez jednostranného zaťažovania len niektorých telesných partií.

Prevencia je o to dôležitejšia, že prepuknutá choroba, ako sme už spomenuli, sa už nedá úplne vyliečiť. V ťažkých prípadoch sa pristupuje ku chirurgickému zákroku, ktorý pri menšom poškodení končí transplantáciou chrupavky, pri väčšom sa nasadzuje umelý kĺb. Preto ak patríte medzi rizikové skupiny, je lepšie užívať prípravky proti artróze v predstihu. Ochorenie potom u vás nemusí vôbec vzniknúť. **MB**

Letná dovolenka na jeseň

... a ako sa počas nej správne opaľovať

Aké účinné látky pomáhajú pokožke pri regenerácii a prevencii starnutia? Na exoticknej jesennej dovolenke je to dôležitá otázka.

V posledných rokoch býva zvykom, že si manažéri doprajú dve letné dovolenky. Za cieľ tej druhej si zvyčajne vyberú exotickjšie destinácie – vymenia sychravú slovenskú jeseň za teplo exotiky a predĺžia si tak leto. V týchto končinách si však treba ešte viac dávať pozor na slnečné žiarenie.

Zdravie vďaka vitamínu D

Slnečné lúče v správnej miere nadopujú organizmus vitamínom D a zabezpečia mu zdravie

Pri pobyte v exotike si treba dávať väčší pozor na slnečné žiarenie.

aj dobrú náladu. Za normálnych okolností sa vitamín D tvorí v koži pôsobením slnečného žiarenia. S pribúdajúcim vekom sa táto schopnosť organizmu znižuje a starším ľuďom sa po slnení tvorí menej vitamínu D.

Vitamín D sa v organizme zúčastňuje na metabolizme vápnika a fosforu. Vplýva na hustotu kostí a zubov, posilňuje imunitný systém, za určitých okolností pôsobí antikarcinogénne – čiastočne zabraňuje deleniu rakovinových buniek, predovšetkým v prípade prostaty, hrubého čreva, kože a prsníka. Je účinný pri liečbe niektorých ochorení kože, napríklad psoriázy, a pomáha rastu a rozvoju kožných buniek. Počas tehotenstva zabezpečuje správny vývoj kostry plodu a zabraňuje nízkej pôrodnej hmotnosti. V čase puberty a dospievania pomáha správne mu vývoju detského organizmu. Dokázané sú aj jeho pozitívne účinky na centrálny nervový systém.

Prípravky po opaľovaní

Všetko však treba robiť s mierou – dvojnásobne to platí pri vystavovaní pokožky slnečnému žiareniu. Pravidlá pre zdravšie opaľovanie sú notoricky známe. Na začiatku sa treba dôkladne natrieť prípravkom s ochranným faktorom zodpovedajúcim vášmu fototypu pokožky, treba sa vyhýbať slnku v čase medzi 11.00 a 16.00 hodinou a je potrebné sa opaľovať s mierou. Už menej sa hovorí o tom, že po slnení potrebuje pleť aj pokožka celého tela intenzívnu



starostlivosť v podobe špeciálnych prípravkov. Odporúčajú sa také, ktoré ju zhydratujú, dodajú jej výživné a omladzujúce látky, aby aj po lete vyzerala mlado a sviežo.

Prílišné opaľovanie a prehnané slnenie môžu zanechať na pokožke a zdraví viac škody ako úžitku. Veľakrát si opaľovaná či spálená pokožka všetko zapamätá a v staršom veku vystaví účet v podobe vrások, pigmentových škvŕn a nepekného vysušenia. Preto sa po opaľovaní

Ideálny prípravok pokožku zhydratuje, dodá jej výživné a omladzujúce látky.

príkladne postarajte o pleť aj pokožku použitím účinných látok, ktoré vám pomôžu uchovať si mladosť, krásu a zneutralizovať poškodenia voľnými radikálmi. Uvádžeme najdôležitejšie z nich.

Omladzujúce účinné látky

➔ **Hydrolyzovaný kolagén** – zahŕňa základné zložky spojivového tkaniva (kolagén, kyselínu hyalurónovú, glukozamin a chondroitín sulfát), ktoré sa zabudovávajú do kože a obnovujú ju.

➔ **Pycnogenol** – je jedným z najsilnejších prírodných antioxidantov, ktorý chráni pokožku pred vplyvom voľných radikálov a UV žiarenia. Bráni degradácii kolagénových a elastických vlákien a podporuje mikrocirkuláciu v koži.

➔ **Koenzým Q10** – podporuje rovnomernú obnovu pokožky vo všetkých jej vrstvách, udržuje pleť sviežu bez známok únavy a pomáha ju chrániť pred predčasným starnutím. Priamo znižuje obsah kyslíkových radikálov v koži a chráni pleť pred UV žiarením.

➔ **Vitamín E** – je významným antioxidantom, ktorý pleť chráni pred voľnými radikálmi a UV žiarením. Priaznivo ovplyvňuje príznaky biologického starnutia pleti tým, že ju vyhladzuje, hydratuje, zlepšuje jej štruktúru a elasticitu, redukuje vrásky a pôsobí proti vzniku tzv. stareckých škvŕn.

➔ **Kyselina listová** – je jedným z posledných vedeckých objavov, ktoré pomáhajú pokožke bojovať s časom a omladzovať ju. Má schopnosť obnoviť regeneráciu kože, podporuje hydratáciu a elasticitu pokožky.

Ako príklad prípravku, ktorý obsahuje všetky spomínané látky, môžeme uviesť Viscoderm Cream od švajčiarskej farmaceutickej spoločnosti IBSA.

Opakovane spálená pokožka sa v staršom veku prejaví vráskami, pigmentovými škvŕnami a vysušením.

Odporúča sa ako vhodný prostriedok na ochranu pleti po opaľovaní, preventívne pôsobí proti starnutiu pokožky tým, že výrazne spomaľuje proces starnutia buniek.

KM
Ilustračné foto: SXC

Beta glukán: bodyguard zdravia

Účinná látka hľivy ustricovej všestranne podporuje imunitný systém, pričom je bezpečná.

V poslednom období sa ako najúčinnnejšie prostriedky na podporu imunity ukazujú prírodné polysacharidy – beta glukány. Z nich je to najmä beta glukán vo forme 1,3/1,6 (beta-1,3/1,6-D-glukán). Tento prírodný imunostimulant má priaznivý vplyv na funkčnosť imunitného systému, ba dokonca protirakovinové účinky. Extrahuje sa z hľivy ustricovej, ďalšími zdrojmi beta glukánu sú skupina drevokazných húb, nazývaná medicínske huby, ďalej kvasnice a niektoré druhy obilnín.

Čo je beta glukán a ako pomáha?

Účinky medicínskych húb sú známe už celé storočia najmä v tradičnej ázijskej medicíne. Beta glukán ako účinná látka týchto húb bol objavený pred približne 60 rokmi. V súčasnosti je najviac študovaný prírodným imunostimulantom (látkou podporujúcou činnosť imunitného systému), doteraz sa ním zaoberalo viac ako 10 000 výskumných štúdií a článkov.

Výskumami sa dokázalo, že beta glukán moduluje imunitný systém – aktivizuje málo aktívne imunitné bunky a utlmuje hyperaktívne (to má význam pri autoimúnných ochoreniach a alergiách). Na rozdiel od mnohých iných aktívnych látok a liečiv nemá prakticky žiadne známe vedľajšie účinky, nie je toxický, nevytvára závislosti, ani sa ním nedá predávkovať. S mnohými liečivami a prírodnými aktívnymi látkami vytvára synergie – ich účinky sa vzájomne podporujú – napr. s resveratrolom (antioxidantom z červeného hrozna) alebo vitamínom C.

Beta glukán účinkuje aj lokálne – na koži, kde napomáha tvorbe nového tkaniva kože a chráni ju pri poškodení popáleninami alebo úrazmi. Beta GlucanGel pomáha pri ošetrovaní popálenín, ale je prospešný aj pre regeneráciu poškodenej pokožky.

Na prvom mieste kvalita

Na to, aby mal beta glukán zodpovedajúce účinky, je dôležité, aby pochádzal z kvalitnej suroviny a mal vysokú čistotu. Slovenská biotechnologická firma Natures extrahuje beta glukán z čerstvej, certifikovanej ekologicky pestovanej hľivy. Pomocou patentovaného extrakčného procesu získava beta glukán v čistote až 95 %. Okrem toho je pred použitím v prípravkoch mikronizovaný, čo prispieva k zvýšeniu jeho biologickej dostupnosti v organizme.

Viac informácií nájdete na www.natures.sk.
NS

Prečo podporovať imunitný systém?

Oslabený organizmus s nefunkčnou imunitou je dobrým hositeľom pre patogény – vírusy, baktérie, plesne či parazity. Navyše, „unavená“ imunita nemusí ustriechnúť tvorbu aberačných buniek a novotvarov, z ktorých sa môžu vyvinúť onkologické ochorenia.

Proti funkčnosti imunitného systému pôsobi viacero faktorov, pričom nie všetky vieme ovplyvniť. Patrí sem zvýšená fyzická námaha a psychický stres, ktoré pri dlhodobom pôsobení znemožnia imunitnému systému sa zregenerovať. Ďalej sú to životospráva, znečistenie životného prostredia a v neposlednom rade vek.

Choré srdce môže ohroziť mozog

Kardiovaskulárne choroby patria na Slovensku k najčastejším príčinám úmrtí a málokto vie, že choré srdce môže byť aj príčinou mozgovej porážky. Aj preto významné slovenské odborné spoločnosti pripravili na jeseň edukačnú kampaň, ktorej cieľom je zvýšiť informovanosť o fibriláciách predsie-



ni srdca. Edukačnú kampaň pod názvom Aj srdce môže spôsobiť porážku! podporili farmaceutická spoločnosť Bayer a švajčiarsky výrobca tlakomerov Microlife.

Počas septembra a októbra zavíta do piatich slovenských miest tím odborníkov, ktorí záujemcom bezplatne zmerajú tlak, urobia im preventívne vyšetrenie a poskytnú informácie o fibrilácii predsieni srdca. Prinesú aj unikátny nadrozmerný nafukovací model srdca. Ľudia sa v ňom môžu poprechádzať a skúmať zákutia nášho najdôležitejšieho orgánu. Kampaň postupne zavíta do Bratislavy, Banskej Bystrice, Nitra a Košíc.

BY



Beta glucan

vaša denná dávka imunity



Beta glucan 500

- najsilnejší beta glucan z hľivy na slovenskom trhu
- pre výraznú podporu organizmu

Baciltrafil

- unikátna kombinácia aktívnych zložiek s beta glucanom so synergickými účinkami pre podporu imunity
- beta glucan + resveratrol + vitamín C + Se + Zn

Žiadajte vo svojej lekárni!



Výživové doplnky. Výrobca: Natures s.r.o., A. Sládkoviča 33, 91701 Trnava. natures@natures.sk, tel/fax: 033/55 01 673.
Výroba a predaj beta glukánu z medicínskych húb v systémoch riadenia kvality ISO 9001:2008 a ISO 22000:2005.

www.natures.sk

Aká strava pomáha vášmu srdcu?

Obmedzte solenie, doprajte si päť kľúčových látok

Ktoré potraviny sú dôležité pre zdravé srdce a cievy a kedy má význam siahnuť po výživových doplnkoch?

Nebezpečenstvo srdcovo-cievnych ochorení pre moderného človeka je všeobecne známe. Okrem dostatku pohybu a vyhýbania sa zbytoč-

Priemerný Západoeurópan zje denne dvakrát viac soli, ako je pre neho optimálne.

ným stresom zohráva pri ich prevencii dôležitú úlohu vhodné zloženie stravy. Presnejšie povedané, vhodný pomer vitamínov a minerálov, ktoré v strave prijímame.

Priveľa sodíka škodí

Sodík obsiahnutý v kuchynskej soli (NaCl) je podstatný pre prenos nervových impulzov. Zároveň ovplyvňuje správne fungovanie svalov. Vo vyšších dávkach však môže spôsobiť problémy. Svetová zdravotnícka organizácia upozorňuje na fakt, že priemerný Západoeurópan zje vo svojom dennom prijímaní dvakrát viac soli, ako je pre neho optimálne. Presoľovanie so sebou prináša zdravotné problémy v podobe srdcových chorôb, vysokého krvného tlaku, zvýšeného rizika infarktu a mozgovej porážky.

Ak nemáte radi sóju či obilné klíčky, zaradte do jedálneho lístka výživový doplnok s obsahom lecitínu.

Návod na riešenie tejto situácie je ľahký. Ľudia by mali výrazne znížiť denný príjem sodíka. To znamená menej soliť, obmedziť rôzne dochucovadlá (kečup, horčica, dipy...), jesť viac čerstvých potravín, menej konzerv a údenín. Existujú aj špeciálne soli so zníženým obsahom sodíka.

Vitamín E – pre cirkuláciu krvi

Vitamín E podporuje nielen správnu činnosť nervového systému, ale je podstatný tiež pre

srdce a cievy. Pomáha odbúravať škodlivý cholesterol a zvyšuje hladinu prospešného cholesterolu. Zároveň podporuje zdravú cirkuláciu krvi, ktorá zabraňuje okrem iného mozgovej porážke či ateroskleróze.

Vitamín E môžete nájsť napríklad v rastlinných olejoch, pšeničných klíčkoch, maku, sóji, ľanových, slnečnicových aj sezamových semienkach, v pečeni, masle či vajciach. Na zabezpečenie optimálneho denného príjmu môžete zvoliť aj vitamín E vo forme kapsúl.

Lecitín čistí cievy

Lecitín má priaznivý vplyv na mnohé orgány a telesné funkcie. Rozpúšťa nebezpečný cholesterol, ktorému tak zabráni usadzovať sa v cievach. Vyššia potreba lecitínu vzniká pri nadmernej fyzickej a psychic-



kej námahe, únavy či zvýšenej konzumácii alkoholu. Obsahuje ho pečeň, žĺtky, niektoré mliečne výrobky, sójové bôby, kvasnice a obilné klíčky. Ak však tieto potraviny nemáte príliš radi, môžete zaradiť do svojho jedálneho lístka výživový doplnok s obsahom lecitínu, ktorý vám zaisťuje potrebnú dennú dávku.

Horčik znižuje krvný tlak

Jedným z najdôležitejších minerálov pre zdravé srdce je horčik. Znižuje krvný tlak, bojuje proti srdcovej arytmií a umožňuje rozširovanie ciev. Tým napríklad pomáha rýchlejšiemu vyliečeniu pacienta po srdcovej príhode. Nedostatok tohto minerálu môže mať za následok napríklad nervozitu, podráždenosť, únavu a svalové kŕče. Zároveň tiež spôsobuje nepravidelné búšenie srdca a zvyšuje riziko srdcových ochorení. Vy-

znamným zdrojom horčika sú strukoviny, sója, špenát, niektoré druhy morských rýb a rôzne orechy.

Mocný obranca: koenzým Q10

Srdcové bunky obsahujú veľké množstvo koenzýmu Q10, ktorý je nevyhnutný pre produkciu energie. Je to jeden z najúčinnějších antioxidantov, ktorý zabraňuje poškodzovaniu srdcových buniek. Po prekonanom infarkte myokardu tak napríklad koenzým pomáha revitalizácii. Je dôležitý nielen pre športovcov, ktorí svoje telo zaťažujú, ale aj pre osoby so zvýšeným krvným tlakom. Pre zdravých jedincov predstavuje vhodnú prevenciu srdcových chorôb.

Aj keď sa koenzým Q10 nachádza v mnohých potravinách, vysoké percento je pri ich spracovaní zničené ešte skôr, ako ho telo prijme. Preto je vhodné zabezpečiť si jeho dostatok napríklad formou želatínových kapsúl.

Prevencia vďaka omega-3

Pravidelné užívanie omega-3 nenasýtených mastných kyselín znižuje hodnoty tuku v krvi, preventívne pôsobí proti vzniku krvných zrazenín a priaznivo ovplyvňuje krvný tlak. Zároveň tieto látky účinne chránia srdce pred poruchami jeho rytmu. Omega-3 mastné kyseliny sú pre ľudské telo nevyhnutné. Zabraňujú napríklad rozvoju aterosklerózy a vzniku povlakov na stenách ciev. Ich pravidelné užívanie pomáha znížiť riziko náhlych srdcových úmrtí.

Veľká časť koenzýmu Q10 sa zničí pri spracovaní potravín a nedostane sa do tela.

Nachádzajú sa v rybách, najmä v morských (losos, tuniak, makrela...), ale aj v morských plodoch. Ich ďalším bohatým zdrojom sú rastlinné oleje, mandle, vlašské orechy, ľanové semená, sója a tofu. Získať sa dajú aj z vhodných výživových doplnkov.

GN
Ilustračný obrázok: SXC

Ryby chránia pred srdcovocievnyimi ochoreniami

Súčasťou prevencie je príjem omega-3 mastných kyselín, ktoré sa nachádzajú najmä v rybách.

Možnosť, ako sa vyvarovať vzniku srdcovocievnych ťažkostí, ktoré si ročne vyžadujú životy takmer 30 000 Slovákov, je niekoľko. Lekári odporúčajú každému dospelému človeku naučiť sa čo najskôr vo svojom živote eliminovať podmienky pre vývoj civilizačných ochorení, ako hypertenzia, diabetes, vylúčiť fajčenie, odstrániť nadváhu či nedostatok pohybu. Odporúčaná je zmena životného štýlu a dostatočný prísun omega-3 nenasýtených mastných kyselín v strave. Prevencia je dôležitá aj preto, lebo varovné signály nebyvajú bolestivé.

Omega-3 znižuje riziko

V krajinách, kde prevládajú v strave ryby, ľudia takmer vôbec netrpia srdcovocievnyimi ochoreniami ani artritídou.

Omega-3 mastné kyseliny v rybacej strave dokážu zregulovať krvný tlak, znížiť zrážanlivosť krvi, zanášanie ciev, pozitívne vplyvajú na činnosť mozgu, zabraňujú dokonca aj jeho degeneratívnym zmenám. Potraviny s vysokým obsahom omega-3 mastných kyselín sú u nás zastúpené len v malom počte – okrem rýb sú to aj ľanové semienka či vlašské orechy. Preto podľa odborníkov je na ochranu pred civilizačnými ochoreniami vhodné prijímať omega-3 mastné kyseliny i vo výživových doplnkoch.

„Omega-3 mastné kyseliny sa zabudovávajú do bunkových membrán, a tým ovplyvňujú bunkovú elektrickú stabilitu. Znižujú tak riziko niektorých porúch srdcového rytmu a hlavne riziko vzniku náhlejši smrti,“ hovorí Štefan Farský zo Slovenskej ligy proti hypertenzii. Doplnil, že okrem toho preventívne pôsobia proti vzniku krvných zrazenín a mierne znižujú krvný tlak. Napríklad u Eskimákov je vďaka týmto kyselinám až 400-krát nižší výskyt infarktov ako v civilizovanom svete.

Nelichotivá situácia na Slovensku

Na srdce nepriaznivo vplyva aj znižovanie hladiny koenzýmu Q10, ktoré súvisí s vekom. Štyridsaťročný človek ho má v srdci o 30 percent menej ako 20-ročný. Už pri poklese hladiny koenzýmu pod 25 percent pritom začínajú bunky odumierať. Nezvratný proces najskôr postihuje životne dôležité orgány, ktoré si vyžadujú najviac energie – najvyšší obsah koenzýmu Q10 je koncentrovaný práve v bunkách srdca, čriev, svalov, pľúc a obličiek.

Slovensko sa úmrtnosťou na srdcovocievne ochorenia zaraďuje na jedno z najhorších miest v Európe. Iba desať percent slovenskej populácie pritom nemá žiadny rizikový faktor ich vzniku. Prítom stúpa počet mladých ľudí, ktorí fajčia, pribúdajú tiež cukrovkári aj obezni ľudia. Rizikové parametre sa zhoršujú už aj u mládeže a detí. Prítom rizikové faktory nebolia, preto je potrebná osвета v tejto oblasti.

TA

OD TATRANSKÉHO PSTRUHA PO HOMÁRA S VAŠOU METRO KARTOU

Najbohatšiu ponuku minimálne 40 druhov čerstvých rýb nájdete jedine v METRO. Tatranský pstruh je taký čerstvý, akoby ste ho práve vylovili z horskej bystriny. Ale aj živý homár z Kanady v objemnom viváriu je rovnako čerstvý ako vo svojom morskom živle. Neváhajte a obohatte svoju kuchyňu rybacími pochúťkami všetkých vôd, morí a oceánov.

METRO karta: vstupenka do sveta čerstvosti, kvality a veľkého výberu

www.metro.sk



PARTNER PROFESIONÁLOV

Krém a mejkap v jednom

Kozmetická značka Dermacol predstavila multiaktívny skrášľujúci BB krém 8v1. Dámy vďaka nemu môžu čas strávený v kúpeľni skrátiť na minimum a pleť pritom získa všetku potrebnú starostlivosť. BB krém je určený pre všetky typy pleti, je vyrobený podľa originálnych ázijských receptúr a ponúka



osem účinkov v jednom produkte. Spája v sebe hydratačnú starostlivosť a ľahký mejkap.

Ľahká krémová textúra s kyselinou hyalurónovou a vitamínom E sa rýchlo vstrebáva a podporuje regeneráciu pleti. Krém obsahuje tiež prírodný extrakt z Physalisu, tzv. židovskej čerešne, ktorá má podobný protizápalový efekt ako kortikoidy, ale bez vedľajších účinkov. Výťažok Galactoarabinan zo severoamerických červených smrekov zasa redukuje jemné vrásky a spevňuje pokožku. Pred slnečným žiarením a predčasným starnutím pleť ochráni ochranný faktor 30. **DC**

Ochrana farebného oblečenia

Firma Henkel vyvinula pracie prostriedky Perwoll Fashion, zamerané na zvýraznenie jasnosti pri praní farebného a čierneho oblečenia (vo verziách Color a Black). Inovovaný inhibitor farieb zachytí čiastočky farieb, ktoré sa počas prania uvoľnia, a zabráni tak ich usadeniu na ostatné oblečenie v práčke. Prostriedky obsahujú osvedčený Re-new efekt, ktorý zabráňuje blednutiu farieb a šednutiu bielej. Zároveň odstraňuje šednutie spôsobené hrčkami, pre ktoré vyzerá oblečenie po niekoľkých praniach obnosené. **HK**



Efektne líčenie s Dermacolom

Spoločnosť Dermacol uviedla na trh tri zaujímavé novinky z oblasti mejkapu. Riasenka CurlMania s ľahkosťou vytvaruje a natočí aj celkom krátke či nepoddajné riasy, špeciálnou zakrivenou kefkou precízne oddelí jednu riasu od druhej a dodá im výrazný objem a dĺžku. Vďaka špeciálnemu zloženiu potom krivky rias zafixuje na dlhé hodiny.



Očné tieňe Satin Duo zvýrazia prirodzený tvar a farbu očí vyváženou dvojicou tieňov so saténovo jemnou púdrovou textúrou. Kombinácia odtieňov zaručuje efektne nalíčenie.

Lesky na pery Glitter Lip Gloss predstavujú rafinovanú ženskú zbraň. Extrémne vysoký lesk v kombinácii s obsiahnutými trblietkami vytvára zvláštne efekty a dojem plnších a zvodnejších pier. **DC**

© GW 1291020

Spoznajte tajomstvo výnimočnosti v novej ABSOLUT ELYX

Malý fliačik zeme na juhu Švédska dal život výnimočnej vodke, ktorá je vyvrcholením stáročnej švédskej tradície a dedičstva. ➔



ABSOLUT®
GOODWILL

Mojito ako od barmana



Mojito je tradičný kubánsky koktail, ktorý získal popularitu už všade vo svete. Svojho času si ho obľúbil slávny spisovateľ Ernest Hemingway. Správne pripravené mojito je veľmi svieži nápoj podávaný vo vysokom pohári s limetou, hnedým cukrom, mäťou a tradičným bielym ru-

mom. Ten sa v prípade virgin – nealkoholickej verzie nápoja, vynecháva.

Na jeho prípravu potrebujeme: 6 cl bieleho rumu; 1/2 ks limety; 1 hrst mäťových lístkov; 2 lyžičky hnedého cukru; sódu; ľadovú drť alebo pohár plný kociek ľadu.

Postup: Najskôr si do pohára pripravíme na štvrtinky pokrúpanú polovicu limety (pozor: kôra môže byť chemicky ošetrovaná a je potrebné ju pred použitím dôkladne umyť) a zaspeme hnedým cukrom. Na jemné roztláčenie limety môžeme použiť voľnú súčasť mažiara alebo hrubšiu varechu. Potom pridáme k zmesi mäta a jemným roztláčením z nej uvoľníme arómu. Zalejeme rumom, premiešame lyžicou, pridáme po okraj ľad, dolejeme sódu a na záver zľahka premiešame, aby bol nápoj kompaktný. Ako vhodný cukor môžeme odporučiť Korunný cukor hnedý.

PS

Nové pralinky Milka

Spoločnosť Kraft Foods uvádza nové čokoládové pralinky s chrumkavou obličkou Milka Crispello. Ponúkajú sa v 150-gramových vrecúškach, v dvoch verziách: s vanilkovou a čokoládovou náplňou. Kraft Foods túto sladkosť marketingovo prezentuje ako „pochútku na pohodové chvíle s priateľmi“.



V rámci podpory predaja plánuje na november spotrebiteľskú súťaž „Rozdávať pohodu a vyhraj“, do ktorej sa budú môcť zapojiť päťčlenné skupiny priateľov.

EP

Unikátne fľaše švédskej vodky

Značka Absolut uviedla na trh Absolut Unique – limitovanú edíciu takmer štyroch miliónov unikátnych fliaš, z ktorých každá má svoj vlastný jedinečný dizajn a číselné



označenie. Každá fľaša z tejto edície sa tak dá použiť ako skutočne jedinečný dar alebo netradičné spostenie súkromnej oslavy. Aby každá fľaša bola naozaj originálom, firma upravila a prispôbila celý proces ich produkcie. Do výrobných liniek bola zahrnutá a nanášajúca najrôznejšie kombinácie farieb. V množstve vzájomných kombinácií sa pri tom použilo 35 rôznych farieb a 51 rozličných vzorov aplikovaných na fľaše.

KO

➔ Najstarostlivejšie vybrané suroviny, jedinečný proces výroby a vari aj malý zásah zhora, zodpovedný za to, keď sa celok stane niečím viac, ako len sumou svojich častí. Práve tie zrodili novú superprémiovú vodu ABSOLUT ELYX, tajomnú a výnimočnú esenciu pre zmysly večných hľadačov dokonalosti. Každý krok jej výroby – od prvého zrna pšenice až po zabalenie neprehľadnutelných hranatých fliaš do kartónov – sa odohráva

v okruhu iba 25 km, v regióne Åhus na juhu Švédska. Pšenicu z prvej úrody a jednej žatvy tu spracúvajú tradičnou metódou ručne riadenej „medenej“ destilácie. Všetka ELYX sa tak rodí v jedinej celomedenej kolóne, ktorej niektoré časti sú viac ako sto rokov staré. Práve tomu vďačí aj za svoju vyváženú textúru, ktorá je, na jednej strane, dokonalým stelesnením prírodne čistej chuti vodky, zároveň však vo vône aj chuti skrýva svoj nezameniteľný a unikátny podpis. Oblá aróma s nádychom anízu sa na jazyku hodvábne rozprestiera a snúbi s náznakom orieškov aj štipkou suchosti. De-

finitívne si vás získa hladkým finišom so stopou aromatického korenia a závojom absolútnej čistoty.

ABSOLUT ELYX symbolizuje novú víziu výroby vodky, jej osobnosti aj prezentácie. Nenájdete ju však všade. Napríklad ani u našich českých susedov nie – zo susedných krajín bola totiž uvedená iba v Rakúsku. Okrem nás ju momentálne môžu ochutnať spotrebiteľia iba v siedmich krajinách sveta. Od 1. septembra si superprémiovú novinku servírovanú na ručne vysekanej kocke ľadu alebo v niektorom z originálnych drinkov môžete vychutnať aj vy vo vybraných baroch po celom Slovensku. AB

INTRODUCING A NEW PERSPECTIVE

ABSOLUT
Country of Sweden
ELYX

Rosé – svieže a štýlové

Ružové vína si získavajú fanúšikov na celom svete. Oblíbené sú pre sviežu, takmer ovocnú chuť.

Ružové víno je vhodné vari na každú príležitosť – od „grill-párty“ počas teplých dní cez posedenie s priateľmi až po romantické chvíle vo dvojici. Ponúkame vám niekoľko tipov.

Hubert Grand Rosé

Štýlový jemný sekt vo farbe srdca a lásky s decentnou ovocnou broskyňovo-mandľovou vôňou s jemným škoricovým nádychom a dlhým perlením – to je Hubert Grand Rosé. Tento sekt je vyrobený z najkvalitnejších zberov odrody Svätovavrínecké. Skladbu základného vína



dolaďuje Pinot noir – odroda, ktorá pridáva sviežosť a ovocný charakter. Matná svetlá fľaša zdôrazňuje výnimočnosť tohto sektu, ktorý chce podčiarknuť lásku a krásu. Je vhodný k jedlám z cestovín a ľahším mäsovým jedlám. Pohár takéhoto sektu sa dobre vyníma aj na okraji vane alebo na miestach, ktoré vzbudzujú romantickú náladu.

Hubert L Original rosé brut

Ak preferujete suché šumivé vína, môžete siahnuť aj po tomto výbornom sekte. V jeho kupáži nájdete najkvalitnejšie vína z najlepších polôh, ktoré formujú jeho jemný ovocný buket, dlhotrvajúce perlenie a sviežu chuť. Elegantná tmavá fľaša a vkusne vykrojená etiketa podčiarkujú dojem luxusu a nekaždodennosti.



Hubert L Original rosé brut je ideálny kompromis pre večer vo dvojici – páni ocenia chuť suchšieho vína, dámy jeho farbu. Výborne doplní napríklad jedlá z lososa alebo hovädzieho mäsa.

Vitis Galéria Frankovka modrá rosé

Ružové tiché víno, ktoré evokuje nežnosť, poteší milovníkov vína pôsobivou farbou, sviežou chuťou a príjemnou vôňou. Sviežosť mu dodáva vyvážený pomer kyselín a trieslovín, lahodná vôňa pripomína bobuľové ovocie, maliny, čerešne či višne.

Toto víno sa výborne hodí k šalátom, jedlám z hydiny, údenému a tmavému mäsu. Ak sa rozhodnete usporiadať grilovačku pre priateľov alebo posedenie v záhrade, toto ružové víno by tam nemalo chýbať. VN



Aj Slovensko má mladé víno

Naši vinári sa aj po druhýkrát budú mať čím pochváliť ešte pred koncom roka.

Jeseň nám už klope na dvere a strapce hrozna do seba nasávajú posledné slnečné lúče. Francúzi sa tešia na svoje beaujolais, Česi pripravujú Svätomartinské víno, Rakúšania otvoria svoj Heuriger a my nedočkavo očakávame to naše Svätokatarínske.

Po úspešnom roku 2011 odštartuje druhý ročník

Tradicia výroby vína na Slovensku siaha do dávnej minulosti. Podmienky pestovania viniča a následnej výroby nápoja sa tu vyznačujú originalitou a špecifickosťou, ktorú oceňujú v celej Európe. Odvahu vyrábať mladé víno nachádza čoraz viac kvalitných vinárstiev, ktorých produkty dosahujú špičkovú kvalitu. Na základe toho vznikla v roku 2011 myšlienka zavedenia nového spoločného označenia pre mladé slovenské víno, pod názvom „Svätokatarínske víno“.

V čom spočíva jeho čaro? Odpoveď je jednoduchá. V jeho mladosti, ktorá mu dodáva nezameniteľnú sviežosť a arómu. Sen-

zorické vlastnosti, prenikavá vôňa a svieža ľahká chuť mu zaručujú úspech a sú dôvodom rastúceho záujmu slovenského spotrebiteľa. Už v prvom roku vzniku značky „Svätokatarínske víno“ vyrobilo 23 vinárstiev viac ako 60 000 fliaš.

Nový zber sľubuje výnimočnú kvalitu

Svätokatarínske vína sú vyrábané z troch bielych, troch červených a piatich ružových odrôd. Tento rok sa ponuka rozrastie o ďalšiu bielu odrodu – Muškát moravský, ktorá sa v posledných rokoch teší mimoriadnej obľube hlavne vďaka svojej podmaňujúcej aróme. Značku „Svätokatarínske víno“ možno prideliť iba vínam, ktoré splnili prísne kvalitatívne parametre a prešli prísny testom degustačnej komisie. Značka je preto 100 %-nou zárukou kvality.

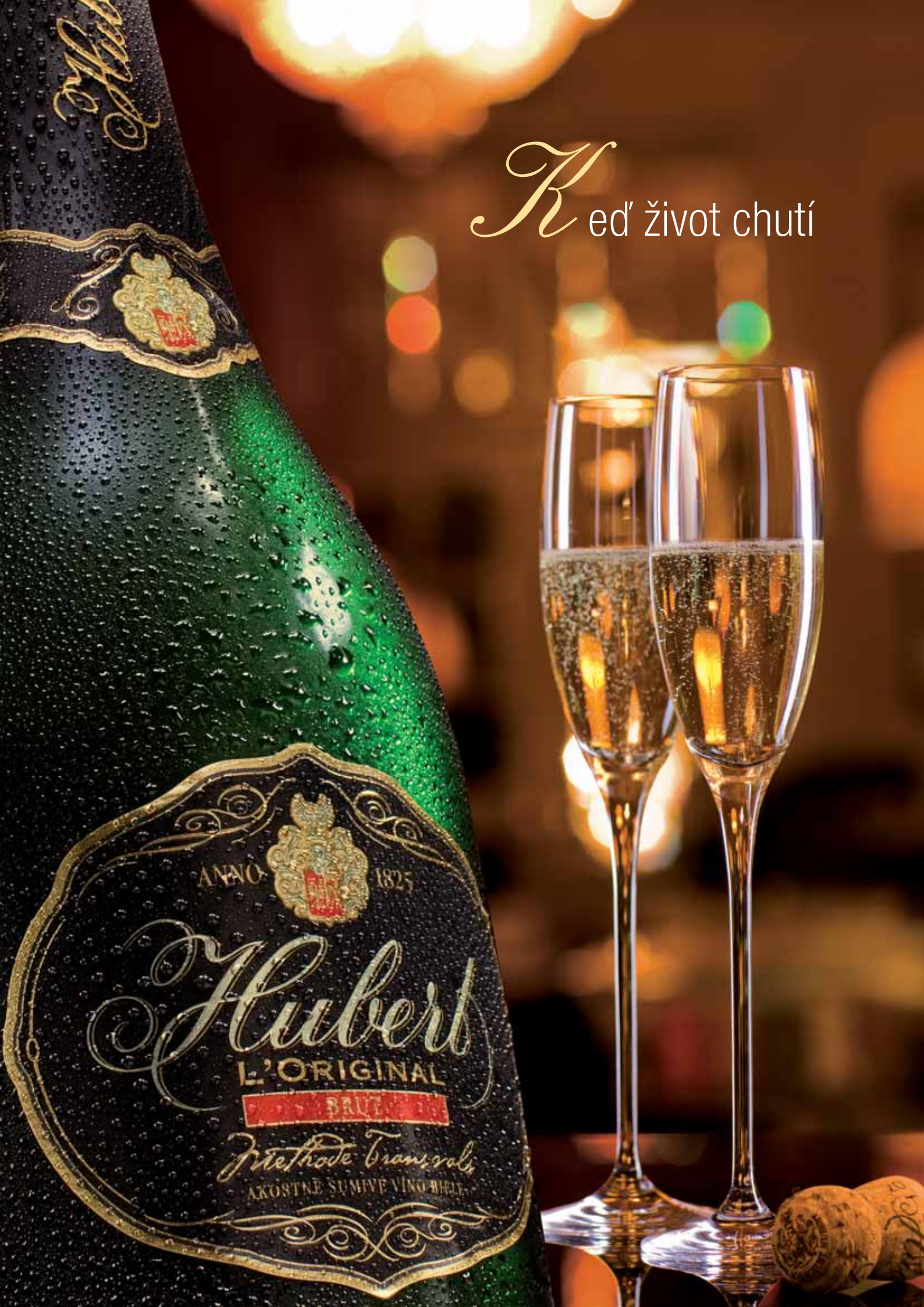
Vývoj ročníka 2012 a posun oberačiek o takmer dva týždne skôr sľubujú výnimočnú kvalitu tohtoročných mladých vín. Kým prídu na trh, budú krásne rozvinuté a voňavé s expresívnym prejavom tých najpriazlivejších ovocných a kvetinových tónov. Nenechajte si ujsť jedinečné slovenské mladé Svätokatarínske víno už v novembri 2012! Mladosť sa rýchlo pomínie!

Viac na www.svatokatarinskevino.sk

Foto: Jakub Klimo



*K*ed' život chutí



Zlaté srdce pre PSS

Cenu Zlaté otvorené srdce prevzal predseda predstavenstva Prvej stavebnej sporiteľne, a. s., Imrich Béreš z rúk Arpáda Benika, predsedu Slovenskej agentúry na podporu zdravotne postihnutých občanov. „Toto srdce je vyjadrením našej vďaky, úcty a uznania za dlhoročnú pomoc, ktorú poskytuje



zdravotne postihnutým občanom,“ zdôraznil A. Benik. „Neexistuje žiadna iná organizácia, ktorá by to robila v takom rozsahu a s takým úprímnym prístupom. Len vďaka Prvej stavebnej sporiteľni sa už druhý rok uskutočňuje národná prezentácia umenia hendikepovaných umelcov,“ dodal. Zlaté otvorené srdce, ktoré prevzal I. Béreš, je originál od umeleckého drotára Juraja Šeríka vytvorený výlučne pre PSS. MB

Oriflame a Daniela pre detských pacientov

Spoločnosť Oriflame Slovakia sa rozhodla spestriť pobyt detským pacientom už v siedmej nemocnici. Krajsšie a veselšie nemocničné priestory majú už aj najmenší pacienti Detskej fakultnej nemocnice s poliklinikou v Bratislave. Dojčenské oddelenie



Kliniky detskej chirurgie tradične navštívila aj tenistka Daniela Hantuchová, ktorá nesie nad projektom záštitu.

„Sme hrdí, že môžeme byť súčasťou takejto pomoci deťom, a stále zostávame verní našej snahe meniť osudy ľudí,“ povedal generálny riaditeľ Oriflame Slovakia Georg Tsaros. Aj D. Hantuchová má k charite blízko. Popri vlastnej nadácii podporuje projekt pomoci HIV pozitívnym deťom v Kambodži. „Veľmi sa teším, keď môžem pomáhať iným. Tenis mi totiž dal veľmi veľa a je načase nejakým spôsobom to vrátiť späť a obdarovať iných, ktorí možno nemali toľko šťastia ako ja,“ vysvetlila. LW

Aktívne starnutie môže mať aj ekonomické prínosy

Rok 2012 je Európskym rokom aktívneho starnutia a solidarity medzi generáciami.

Po celej Európe sa rozbieha dialóg, konajú sa odborné konferencie. Lenže čísla demografického vývoja a smutné štatistiky priemerných dôchodkov v strednej a východnej Európe nepustia. Navyše, rad štátov, vrátane Slovenska, musí za každú cenu zraziť deficit štátneho rozpočtu na únosnú mieru. Zmeny systému starobného zabezpečenia sú na programe dňa. Doterajšie systémy ťažko zabránia budúcemu kolapsu.

Neprijemná pravda: pracovať treba dlhšie

Orgány Európskej únie si uvedomujú vážnosť situácie. Bol prijatý Projekt inovačného partnerstva pre aktívne a zdravé starnutie. Obsahuje viaceré východiská z núdze, ktoré by si vlády členských štátov mali vziať ako „domácu úlohu“.

Ak klesá počet produktívneho obyvateľstva a stúpa počet dôchodcov, základnou úlohou je zabezpečiť zvýšenú zamestnanosť. Európania musia pracovať dlhšie, aby vyprodukovali

Zvýšenie príjmov dôchodcov by nemalo byť len úlohou štátu, ale aj výsledkom podnikateľskej činnosti.

dost prostriedkov na starobné zabezpečenie. Niet inej cesty. Zvýšenie dôchodkového veku je jedným z podstatných krokov. Je otázkou mravnej zodpovednosti vlád, či sa odvážia povedať občanom-voličom pravdu do očí. Ak štátnici odkladajú toto opatrenie z jedného volebného obdobia na druhé, zvyšujú ťažkosti nasledujúcim vládam.

Využiť skúsenosti seniorov

Ďalšiu cestu zvýšenia HDP vidí spomínaný európsky projekt vo využití pracovného potenciálu dôchodcov. Armáda dôchodcov by tiež mala tvoriť hodnoty, na ktoré má. Ide o širšie zapojenie seniorov v oblasti školstva, vzdelávania, zdravotníctva, turizmu, konzultantskej činnosti, remesiel, drobného podnikania. Aj vrátane zvýšenia dobrovoľníctva. Zvýšenie príjmov dô-

chodcov by nemalo byť len úlohou štátu, ale malo by byť výsledkom podnikateľskej činnosti. Len vzájomnou spoluprácou štátu, miestnej samosprávy a podnikateľskej sféry sa môžu rozkrútiť kolesá vysnovej „striebornej ekonomiky“. Tu sa však obľúkom vraciame k základnej otázke dnešných príjmov dôchodcov. Sú len dve cesty na efektívne riešenie epochy starnúceho sveta. Jedna cesta – zdá sa schodnejšia – je cesta neustáleho šetrenia a škrtenia výdavkov štátu. Teda zachovať a prehĺbiť terajší stav zbedačovania rastúceho počtu dôchodcov. Určite sa

Seniori môžu pomáhať v školstve, zdravotníctve, turizme, drobnom podnikaní.

krátkodobu niečo ušetriť. Základný problém to však nerieši. Rastúci podiel dôchodcov nebude mať ako prispievať do príjmov spoločnosti. Druhá cesta – uplatnená v praxi západnej Európy – zapojiť dôchodcov do aktívneho pracovného procesu, zvýšiť ich príjmy, zastaviť ich pauperizáciu. Urobiť z dôchodcov prispievateľov do spoločného rozpočtu. Je to cesta náročnejšia. Vyžaduje si hľadať iné zdroje do rozpočtu. Ale v konečnom dôsledku povedie k rozbehnutiu ozajstnej striebornej ekonomiky. Naše staršie panie, často dôchodkyne, nebudú pracovať ako opatrovatelky v Rakúsku a Nemecku a 1 800 eur za dvojtýždňový turnus môžu dostať od nejakého bohatého Slováka. Boháčov tiež pribúda.

Mýtus večnej mladosti

Chyba je v tom, že dnes celý životný štýl a všemocné masmédiá nás ubezpečujú, že sme mladí, môžeme všetko a nikdy nezostarneme. Tento omyl mňa ako osemdesiatnika už nemusi zaujímať. Dotkne sa však Slovákov, ktorí sa o dvadsať rokov ocitnú v situácii dôchodcov s 300 eurami na účte. Zrazu zistia, že sú starí, nevládni, bezmocní. Neostane im nič, iba nadváň, že uverili bájke o večnej mladosti. Bude to tretina národa. (Už aj tak scvrknutého, lebo ukazovateľ pôrodnosti máme už na európskej úrovni – nestačí ani na jednoduchú reprodukciu.)

Nemáme veľa času, aby sme napravili, čo sa ešte dá. Súčasnému ministrovi financií a ministrovi práce, sociálnych vecí a rodiny niet čo závidieť.

Anton Hykisch
Titulok a medzititulky redakcia.

Dámska jazda s Renaultom

Do príjemného prostredia privátneho klubu RVS Studené dokázala spoločnosť Renault Slovensko preniesť kúsok vznešeného citu a pozvané dámy mali možnosť pocítiť, že sú ctené a oslavované.

Jedno septembrové popoludnie patrili už piatemu ročníku stretnutia pod názvom Dámska jazda. V tomto roku tu dominovala červená farba. Farba, ktorá k žene, rovnako ako k láske, jednoducho patrí. Bol ňou dozdobený aj výherný Renault Twingo, kľúče od ktorého si na záver večera jedna z vylosovaných účastníčok prevzala z rúk generálneho riaditeľa spoločnosti Re-

Na konci večera si šťastná výherkyňa odviezla automobil Renault Twingo.

nault Slovensko Richarda Evansona. Červená nechýbala ani na módnej prehliadke jesennej kolekcie Couture z ateliéru MIKLOSKO Fashion Design, ktorou Dámska jazda 2012 vyvrcholila.

Čo je ženám blízke

Renault Slovensko s partnermi sprostredkoval približne 500 účastníčkam Dámskej jazdy to, čo je ženám blízke: zábavu s priateľkami, príjemné stretnutia, módu, aktuálne trendy vo vlasovej a dekoratívnej kozmetike, francúzske automobily, kvalitné vína a sekty (aj nealkoholické), francúzske syry, sladkú čokoládu a veľa darčiekov.

Krásne, výnimočné a úspešné ženy sa mohli previezť po okolitých cestách v kabriolete, elektrických automobiloch Renault Twizy a limuzínach. Twizy – dvojmiestne vozidlo s nulovými emisiami – mali účastníčky Dámskej jazdy možnosť otestovať ako prvé na Slovensku. Spotrebujú toľko elektrickej energie ako žehlička.

Program a zážitky

Program moderovali Vera Wisterová a Juraj Rašla a vystúpili v ňom DJ Biba, Marián Čekovský so skupinou, dámy sledovali vlasovú aj fadovú šou a „čerešničkou na torte“ bola už spomínaná prehliadka kolekcie Fera Mikloška. Partneri akcie sa postarali o doplnkový program. Na relax do svojich hotelových a spa zariadení pozývala sieť Falkensteiner Hotels



Pri losovaní (zľava): J. Rašla, hovorkyňa Renault Slovensko Jana Rajcová, hovorca ZSE Ján Orlovský, V. Wisterová

& Residences. Západoslovenská energetika, a. s., predstavila projekt elektromobility medzi Bratislavou a Viedňou VIBRATE. Nechýbalo poradenstvo Body Energy Clubu v oblasti fitness, spoločnosti Svet zdravia v oblasti stravovania, polikliniky ProCare a optiky loko. Prezentovala sa aj športová značka Nike.

Stuhnutému krku a ramenám uľavili terapeutky z Palawi Asia Spa. Incheba Expo pozvala dámy na blížiaci sa veľtrh kozmetiky Interbeauty. Novinkou bola služba Drink Taxi realizovaná v spolupráci s požičovňou automobilov AVIS.

Móda a tombola

Módu okrem modelov Fera Mikloška zastupovali šperky z portfólia MIKLOSKO Jewels by Spleen. O vlasy a účesy dám sa postarala značka KIN. Kozmetiku zastrešili značky Juvena a Max Factor. Priestory rozvoniavali novým parfomom Hugo Boss Nuit.

Hoci hlavnú cenu – Twingo – získala iba jedna účastníčka, s darčekom odchádzali všetky dámy. V tombole ich bolo veľa, pretože ceny venovali všetci partneri. Z tých najzaujímavejších spo-

Fera Mikloško predstavil v Studenom svoju kolekciu Couture – jeseň 2012.

meňme wellness pobyt v hoteli Falkensteiner v Bad Waltersdorfe, dámsky mestský e-bicykel od ZSE, kondičný tréner na 3 mesiace spolu s bežeckou výbavou od Nike, ale aj kozmetické balíčky, módne doplnky či poukazy na zdravotné vyšetrenie a iné služby. K tomu každá výherkyňa získala aj zahraničné cestovné poistenie od Allianz – Slovenskej poisťovne, a. s. VN



Hlavná cena záverečnej tomboly



Autá Twizy boli v plnej permanencii.

Srdcom technik – hlavou manažér?

Riadenie ľudí si vyžaduje odlišné schopnosti ako práca experta

Technického pracovníka je dobré na vedúcu funkciu postupne pripravovať. Dávať mu úlohy, pri ktorých sa ukáže, či bude pre firmu užitočnejší na doterajšom poste alebo má na povýšenie.

Pred pár dňami som bol opäť v kryokomore. Pocítiť na vlastnej koži 130 stupňov pod nulou je naozaj skvelý zážitok. Prekvapenie, niečo nové, čo človek bežne nerobí. Samozrejme, adrenalín, chlad a zaujímavý pocit... Možno prekonanie vlastných hraníc a k tomu všetkému pozitívne zdravotné účinky. Celé sa to deje pod dohľadom lekára a s podporou skúsenej profesionálnej obsluhy. Spomínam si na svoj prvý vstup, ktorý bol u mňa spojený s potrebnou odvahou, očakávaním a určite výzvou. Odborné rady a vysvetlenia lekára mi v tej chvíli síce zneli profesionálne a dôveryhodne, ale kým som im porozumel a aplikoval ich na moju situáciu, trvalo to trochu

Vybrať do riadiacej funkcie odborne najzdatnejšieho pracovníka nemusí byť vždy najvhodnejšie.

dlhšie. Oveľa prijateľnejšie boli pre mňa rady a postrehy kamaráta, ktorý mal za sebou asi 50 návštev a hovoril „mojim jazykom“. Po jeho slovách som vedel, čo môžem očakávať, ako sa budem cítiť a hlavne som bol maximálne namotivovaný ísť do toho.

Ťažká voľba

Ísť do toho alebo nie? Jednoduchá, ale často kľúčová otázka. Pre mňa bola odpoveď jasná, ale je to tak vždy? Určite vám napadlo: Čo má tento príbeh spoločné s manažmentom a firemným fungovaním? Je tam toho veľa, i keď na prvý pohľad sa to môže zdať skryté. Takúto otázku si často kladú manažéri, ktorých úlohou je vychovať v tíme svojho nástupcu ale-

bo vytvoriť z jedného zo svojich technických špecialistov nového manažéra oddelenia či tímu. Pred rovnakou výzvou často stoja vynikajúci technickí špecialisti, ktorým vedenie firmy ponúklo, aby sa stali novými manažermi alebo aby postupne začali riadiť zverený tím či projekt.

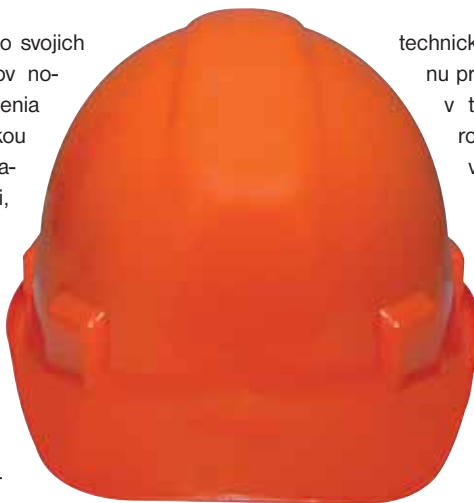
Každá strana má na situáciu svoj pohľad, sleduje svoj cieľ a, samozrejme, snaží sa zohľadniť aj existujúce riziká. Štandardná prax najmä v sloven-

**Technik hovorí
svojím odborným
jazykom, ale manažér
musí zrozumiteľne
osloviť rôzne typy
ľudí.**

ských firmách je taká, že ak má firma niekoho povýšiť alebo potrebuje nového manažéra, tak v prvom rade pozerá na svoj vnútorný potenciál – svojich vlastných ľudí. Až keď je najhoršie, pozerá sa aj smerom von.

V jednoduchosti môže byť pasca

Pre vedenie firmy je najjednoduchšie riešenie vybrať spomedzi najskúsenejších ľudí toho najlepšieho a tomu potom ponúknuť novú manažérsku funkciu. Hovorí sa, že v jednoduchosti je sila, ale tu skôr platí, že v jednoduchosti je pasca... Čo firma riskuje, ak sa snaží spraviť zo svojho najlepšieho technika manažéra? Ved' daný človek je odborník, profesionál. Pozná firmu a určite v nej už dlhšie pracuje. A tak už aj mal šancu dokázať svoju spoľahlivosť a lojalitu. Tento pohľad zdanlivo hovorí jasne... Pozrime sa však, v čom je daný človek naozaj dobrý. Predovšetkým je skúseným technikom, má hodnotné odborné skúsenosti, väčšinou



technické vzdelanie. Má reálnu prax, dokonale sa vyzná v tom, čo dennodenne robí. Okrem toho má veľmi hodnotné informácie o tom, ako firma funguje. Na prvý pohľad ideálny kandidát na nového manažéra. Ale pozor, jeho informácie sú skôr technického a odborného rázu.

Technické skúsenosti nestačia

Ako však vidí celú situáciu technický pracovník? Pokiaľ sa tiež považuje za ideálneho manažérskeho kandidáta, tak firma aj technik majú reálny problém. Práca technika, špecialistu či experta má len veľmi málo spoločné s riadením ľudí a manažmentom. Technik má za sebou úplne iný typ skúsenosti, aké sa vyžadujú pri riadení ľudí. Väčšinou má technické a veľmi špecifické vzdelanie, vo firme absolvoval vysoko odborné a hodnotné školenia.

Okrem iného je zvyknutý na svoj špecifický odborný jazyk, ktorému väčšinou rozumejú len ľudia s rovnakými skúsenosťami, aké má on sám. Sami určite viete, aké je náročné povedať zložité odborné veci jednoduchým a zrozumiteľným jazykom.

Naopak, manažér musí byť schopný osloviť rôzne typy ľudí, s rôznymi skúsenosťami a tiež komunikuje aj s inými oddeleniami a vedením. Tu sa len na svoje technické skúsenosti nemôže spoliehať. Schopnosť motivovať ľudí, riešiť konflikty, dosahovať dohodu v time, vedieť sa postaviť pred ľudí a komunikovať aj negatívne informácie, prípadne realizovať postihy pri neplnení úloh, toto všetko je pre technika úplne neznáma pôda.

Vstup do neznáma

A to som spomenul len zopár manažérskejších



zručností a oblastí. Pre technika je to naozaj výzva. Sám zatiaľ ani poriadne netuší, čo všetko zahŕňa práca manažéra. Doteraz vnímal manažéra ako človeka, čo sedí v kancelárii, pozerá do počítača, sem-tam zájde na kávičku a nič reálne nerobí. Pre niekoho lákavá predstava. Každý skúsený manažér vám však povie, že realita je úplne iná.

Technik zrazu bude čeliť práci ovplyvnenej cudzími emóciami, príde do konfrontácie s ľudským faktorom, bude musieť prezentovať svoje názory, stanovovať ciele, vystupovať pred vedením spoločnosti. Bude si musieť získať prirodzenú autoritu a čo je najhoršie, často sa dostane do situácie, keď bude riadiť ľudí, s ktorými bol doteraz kamarát a na „jednej lodi“. Prechodom do manažérskej funkcie sa dostáva do úplne inej situácie. Teraz je naozaj namieste otázka: Zvládnem to?

Príprava na riadiacu funkciu

Akú podporu je vedenie pripravené poskytnúť novému manažérovi? Ako mu pomôže prekonať priepasť medzi technickým svetom a novou manažérskou arénou? Zodpovedný manažment firmy si jasne uvedomuje, čo všetko nové sa bude musieť technik uvoľniť na funkciu manažéra naučiť. Neočakáva, že táto premena nastane zo dňa na deň jednoduchým vymenovaním technika do novej riadiacej funkcie. Pocity, podobné vstupovaniu do kryokomory,

sú tu naozaj reálne. Aby motiváciu, nadšenie a chuť technika nezamrazil nová manažérska realita, je potrebné ho na novú situáciu pripraviť. Pokiaľ technika budeme ešte na jeho pôvodnej pozícii vystavovať čoraz väčšej komunikácii s rôznymi ľuďmi a oddeleniami, jeho šance na manažérsky úspech sa zvyšujú.

Technik by mal čoraz viac prezentovať vybrané aspekty svojej práce iným ľuďom alebo vedeniu. Mal by byť viac ako doteraz konfrontovaný s ľudským faktorom, rozhodovaním a preberaním zodpovednosti za vybrané činnosti iných ľudí. Popri tom potrebuje adekvátnu podporu, pomoc a rady skúseného manažéra, ktorý mu postupne ukáže, čo ho v novej funkcii čaká. Okrem skúseností priamo na pracovisku majú svoje nenahraditeľné miesto aj tréningy alebo workshopy zamerané na manažérske zručnosti, komunikáciu, prezentovanie alebo rozhodovanie.

Projektový manažment ako skúška schopností

Oblasť, ktorú manažér potrebuje zvládnuť, je mnoho, ale ak má byť technik v riadiacej funkcii úspešný, potrebuje dostať aspoň minimálny základ manažérskych zručností. Aby sa potom nemusel ťažkopádne dopracovávať ku skúsenostiam metódou pokus – omyl. V tomto prípade by to nebola len pasca, ale rovný hazard. Riziko, že firma stratí skvelého technika

– experta a získa demotivovaného a niekedy aj frustrovaného neúspešného manažéra. Nehovoriac o tom, ako by na takéto neúspechy reagoval tím alebo aj celé oddelenie.

Jednoduchým a efektívnym spôsobom, ako získať manažérske skúsenosti, je projektový manažment. Technik dostávajúci na zod-

Kandidát na manažéra by mal byť vopred konfrontovaný s ľudským faktorom a cvičiť sa v komunikácii.

povednosť riadenie projektov sa prirodzene stáva manažérom a sám zistí, či mu táto práca vyhovuje a ako ho baví. Vedenie firmy na výsledkoch projektov vidí, či sa technik ako manažér osvedčil alebo je naozaj pre firmu nenahraditeľný ako expert. Správne zhodnotenie schopností človeka je zodpovednosťou jeho manažéra. Ten by mal dokázať odhadnúť, kde je potenciál pracovníka využívaný najlepšie. Realita dáva úplne jasnú spätnú väzbu. Keď ju dokáže vidieť manažér aj technik, firma získava a nakoniec každý vyhráva.

Marián Minárik
Executive Partner, COMM-PASS
Ilustračný obrázok: SXC

Asociácia inštitúcií vzdelávania dospelých SR a Asociácia inštitúcií vzdelávania dospelých ČR vás pozývajú na 11. ročník



Termín: 25. – 26. október 2012, Bratislava, Slovensko

Salón ďalšieho vzdelávania je jedinečnou príležitosťou v stredoeurópskom regióne na stretnutie odbornej verejnosti z oblasti HR, zameranej na ďalšie vzdelávanie a rozvoj ľudských zdrojov. Podporuje vzájomnú výmenu názorov a skúseností medzi vzdelávacími a konzultačnými spoločnosťami na jednej strane a manažermi a špecialistami ľudských zdrojov na strane druhej.

Nenechajte si ujsť:

- kreslo pre hosťa,
- príklady dobrej praxe,
- diskusné fóra zamerané na zvyšovanie kvality lektorských, vzdelávacích a konzultačných služieb a ďalšie odborné témy,
- stretnutie s lektorkou roka z ČR a ďalšími zaujímavými osobnosťami z praxe,
- informácie o úspešných projektoch, novinkách vo vzdelávaní dospelých.



Odborný partner



Zdrúženie pre riadenie a rozvoj ľudských zdrojov
člen EAPM a WFPMA



... bližšie k úspechu

Organizačný garant



Mediálny partner

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Timové koučovanie, 27. – 28. 9., BA, Co/Man, 1. Systemická

Efektívny manažér – ako zvládnuť svoje manažérske roly, 24. – 25. 9., BA, a_set

Manažér štart, 13. – 14. 9., BA, Mega Education

Objavovanie podnikateľských príležitostí, 4. 10., BA, a_set

Leadership I. – Osobný rozvoj lídra, 25. – 26. 9., BA, FBE BA

Asertivita a krízová komunikácia, 11. – 12. 9., BA, Centrum vzdelávania Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny SR

Multikulturná komunikácia, 20. – 21. 9., BA, Top Consult Group

Enterprise Risk Management, 26. – 27. 9., Hotel Medium, Det Norske Veritas SK

Manažérska psychológia, 17. – 18. 9., BA, Top Consult Group

Vedenie a motivácia zamestnancov, 5. 10., BA, Verlag Dashöfer

Time manažment, 15. 9., BA, Agentúra Jaspis

Marketing a obchod

Predajné zručnosti – ako si získať zákazníka, 24. – 25. 9., Senec, Dynargie Slovakia

Riadenie výkonnosti predaja, 2. – 3. 10., Senec, Libellius

Zvládnutie náročných klientov, 17. – 18. 9., Senec, Timan

Motivácia a manipulácia ľudí, 19. 9., BA, Vysoké Tatry, Praha, Albisa

Vyjednávacie zručnosti pre pokročilých, 24. – 25. 9., BA, Top Consult Group

Vyjednávanie, 28. 9., BA, Perkom

Etiketa v obchodnom rokovani, 3. 10., BA, Verlag Dashöfer

Odborné

Manažment projektov a štruktúrne fondy, 24. – 28. 9., Svätý Jur, Academia Istropolitana Nova

Odpady a obaly – povinnosti firiem, 12. 9., BA, Verlag Dashöfer

Jazyky

TOEIC test, 25. 9., BA, International House BA

IT a počítače

MS SQL Server 2008/2005 – návrh podnikových riešení, 17. – 19. 9., BA, Ipex IT

Tvorba www stránok I, 17. – 19. 9., BA, KVT

Implementing a Microsoft SQL Server, 17. – 21. 9., BA, HP

MS Access 2010/2007 – základy, 17. – 19. 9., BA, Ipex IT

Ľudské zdroje a personalistika

Work Life Balance, 13. – 14. 9., BA, HP

Výberový pohovor od A po Z, 24. 9., BA, Dekra

Personálny marketing, 9. 10., BA, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenziva

Rozvoj osobného potenciálu asistentky, 20. 9., BA, Agentúra J & T Manažment

Vedenie výberových pohovorov, 27. – 28. 9., BA, Top Consult Group

Účtovníctvo a dane

Povinnosti pri výkone zrážok zo mzdy, RZZP a oznamovaní zmien, 24. 9., BA, Agentúra Apollo

Daň z pridanej hodnoty – novela zákona, 20. 9., BA, Agentúra Tempo

Novela zákona o DPH, 21. 9., BA, Verlag Dashöfer

Kurz mzdového účtovníctva, 11. – 13. 9., BA, Edu-Land

Novela zákona o DPH, 26. 9., BA, Agentúra J & T Manažment

Nákladový controlling v praxi, 27. – 28. 9., BA, Agentúra Tempo

Odpisovanie dlhodobého majetku, 9. 10., BA, Agentúra Apollo

Tri metodiky – APQP, PPAP a FMEA, 2. – 3. 10., Lozorno, Det Norske Veritas SK

Financie

Škola IFRS v praxi, 13. 9., BA, BPP Professional Education

Rozdiely medzi IAS/IFRS a SAS, 8. – 9. 10., BA, Progres Slovakia

Vrátenie DPH zo zahraničia – odborné školenie, 12. 9., BA, Agentúra Jaspis

Analýza výkazu cash flow, 12. 9., BA, Verlag Dashöfer

Finančný controlling v praxi, 4. – 5. 10., BA, Agentúra Tempo

Menové deriváty, 17. – 18. 9., BA, Progres Slovakia

Trenčiansky, Trnavský a Nitriansky kraj

Obchod a manažment

Spoločenský protokol a biznis etiketa, 17. – 28. 9., Trenčín, eventive

Biznis protokol a spoločenské etiketa, 27. 9., Trnava – Zavar, AiO Education

Asertivita, 3. – 4. 10., Trnava – Zavar, AiO Education

Ľudské zdroje a personalistika

Ochrana osobných údajov a slobodný prístup k informáciám, 26. 9., Nitra, Akadémia vzdelávania Nitra

Odborné

VDA 6.3 – Audit výrobného procesu, 25. – 26. 9., Piešťany, Det Norske Veritas SK

Nástroje na zabezpečenie kvality, 1. 10., Považská Bystrica, Det Norske Veritas SK

Účtovníctvo a dane

Novela zákona o DPH, 12. 9., Nitra, Akadémia vzdelávania Nitra

Jednoduché účtovníctvo, 12. – 14. 9., Nitra, Agentúra Jaspis

Zmeny v požiadavkách normy ISO 19011:2011 na výkon interných auditov, 2. 10., Nitra, ASTRAIA Certification

Požiadavky normy ISO 9001:2008 na systém manažerstva kvality, 9. 10., Nitra, ASTRAIA Certification

Banskobystrický, Žilinský a Košický kraj

Manažment

Efektívna a manažérska komunikácia, 24. – 25. 9., Tále, Timan

Sebapoznanie a osobnostný rozvoj, 8. – 9. 10., Tále, Timan

Riadenie, rozhodovanie a kontrola, 24. – 25. 9., Hotel Diplomat, Ražecské Teplice, Roman Research

Štíhla administratíva, 13. 9., Žilina, IPA Slovakia

Vedenie seba a vedenie spolupracovníkov, 20. 9., Žilina, IPA Slovakia

Certifikovaný tréning manažmentu, 24. – 25. 9., Hotel Diplomat, Ražecské Teplice, Roman Research

Vedenie interdisciplinárnych projektových tímov, 3. – 4. 10., Košice, Next Level Consulting

Marketing a obchod

Vzdelávanie a rozvoj zamestnancov, 17. – 18. 9., Hotel Diplomat, Ražecské Teplice, Roman Research

Kampane PR online, CR, 4. – 5. 10., Košice, Communication House

Ľudské zdroje a personalistika

Vzdelávanie a rozvoj zamestnancov, 3. – 4. 10., Tále, Timan

HR Expert – Manažment zmeny, 11. – 12. 9., Žilina, IPA Slovakia

Riadenie ľudských zdrojov, 15. – 16. 9., Košice, Agentúra Jaspis

Jazyky

Angličtina 1 – začiatočníci, 22. – 27. 9., Nízke Tatry, Hotel Repiská, Jazyková agentúra Resy – Brain-friendly School

Odborné

Výrobná logistika/výrobné plánovanie, 24. – 25. 9., Hotel Diplomat****, Ražecské Teplice, Roman Research

Kvalita na pracovisku, 2. 10., Žilina, IPA Slovakia

Úvod do štíhlej výroby, 10. 10., Žilina, IPA Slovakia

IT a počítače

Tvorba web stránok pomocou freewarových nástrojov, 20. – 21. 9., Košice, TeleDom – Vzdelávacie centrum

MS Excel – pokročilí, 12. – 13. 9., Košice, TeleDom – Vzdelávacie centrum

Účtovníctvo a dane

Novela zákona o DPH, 26. 9., Žilina, Educo – Consult

Zákon o DPH s novelou, 26. 9., Žilina, Agentúra Jaspis

Daň z pridanej hodnoty – novela zákona, 27. 9., Košice, Agentúra Tempo

Novela zákona o DPH, 27. 9., Košice, Educo – Consult

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.

Kvalitné štúdium MBA v blízkom zahraničí? Tak potom Brno.

Akým smerom sa dnes uberá MBA vzdelávanie a čo ponúka záujemcom jedna z renomovaných inštitúcií v ČR – Brno Business School pri Vysokom učení technickom? Spýtali sme sa vedúceho jej programu MBA Vladimíra Chalupského.

■ Môžete, prosím, predstaviť vašu vzdelávaciu inštitúciu?

Brno Business School pri Fakulte podnikateľskej Vysokého učení technického v Brne patrí k špičkovým inštitúciám, ktoré poskytujú v rámci Českej republiky MBA vzdelávanie. Výučba manažérov v tomto programe sa začala v roku 1993 a dnes, po takmer 20 rokoch, má BBS viac ako tisíc úspešných absolventov.

■ Ktoré sú podľa vás charakteristické rysy vo vývoji MBA vzdelávania v súčasnosti?

Štúdium MBA dnes patrí k štandardom špičkového manažérskeho vzdelávania, aj keď takmer po dvadsiatich rokoch už stratilo punc výnimočnosti. Vidno to tak na počte absolven-

Brno Business School – to je špičkové MBA na prestížnej univerzite.

tov v ČR, ako aj na rastúcom počte organizácií, ktoré sa snažia ponúkať programy s takýmto označením. Za najväčšiu výzvu preto v súčasnosti považujeme proces diferenciacie programov MBA podľa kvality.

■ Znamená to, že označenie „MBA“ nezaručí vždy záujemcovi štandardy kvality takéhoto vzdelávacieho programu?

V súčasnosti poskytujú tieto programy vyše 40 inštitúcií, pritom nie všetky programy majú parametre, ktoré zodpovedajú pravému významu pojmu „Master of Business Administration“.

Okrem programov, ktoré sú zaštitené skutočne kvalitnými zahraničnými univerzitami,



Doc. Ing. Vladimír Chalupský, CSc., MBA

Absolvoval VŠE v Prahe, kde získal aj titul kandidáta ekonomických vied. MBA vyštudoval na Nottingham Business School vo Veľkej Británii. Od začiatku 90. rokov sa systematicky venuje rozvoju štúdií MBA – je spoluzakladajúcim členom Fakulty podnikateľskej VUT v Brne a Brno Business School. V pedagogickej a výskumnej oblasti sa zameriava na marketing. Je iniciátorom využívania moderných výučbových foriem, najmä simulačných metód.

môžete na trhu nájsť aj také, ktoré majú neznámych zahraničných partnerov, sú bez relevantnej akreditácie a bez uznania odbornou komunitou. Majú síce v názve čarovnú skratku „MBA“, ale zďaleka nie sú schopné poskytnúť

svojim poslucháčom to, čo je štandardným obsahom kvalitných MBA programov.

■ S ohľadom na finančnú a časovú náročnosť tohto štúdia bude pre potenciálnych záujemcov zrejme potrebné všimnúť si úroveň programov, o ktorých uvažujú. Podľa akých kritérií môžu záujemcovia rozpoznať kvalitu vzdelávacieho programu?

Môžu sa orientovať napríklad podľa postavenia partnerskej univerzity v rámci národných či medzinárodných asociácií. Ďalším kritériom je počet kontaktných hodín výučby, možnosť voľby predmetov, spôsob výberu uchádzačov, hodnotenie priebehu štúdia a forma ukončenia celého programu. Toto sú „tradičné“ pohľady na manažérske vzdelávanie.

Chcel by som tieto kritériá ešte rozšíriť a dať tak záujemcom o štúdium MBA viac priestoru na porovnanie: je zrejmé, že rozhodovanie

Partnerom BBS je renomovaná Nottingham Business School.

o vstupe do štúdia so sebou nesie množstvo otázok, spojených s očakávanými prínosmi. Najdôležitejšie je podľa mňa vnímanie týchto prínosov samotnými absolventmi. Tí zdôrazňujú najmä prehĺbenie svojich poznatkov o nové prístupy k manažmentu v rôznych oblastiach a získanie kontaktov – ako medzi sebou, tak s lektormi – odborníkmi zo škôl a z praxe. ☺

**Vysoké učení technické v Brně
Fakulta podnikatelská
Brno Business School**

- titul od přední britské Nottingham Trent University
- široká škála výukových metod, včetně špičkové manažérské simulace „The Marketplace“
- vyvážený mix lektorů z univerzít a z praxe
- výborný poměr ceny a kvality za studium
- další ročník otevíráme na podzim 2012

UK-MBA
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

e-mail: info@fbm.vutbr.cz
tel.: +420 541 149 603-4
www.uk-mba.cz

➔ Oceňujú aj možnosť konfrontovať svoje prístupy k riešeniu rôznych situácií v riadení firiem s prístupmi ostatných účastníkov a možnosť získať nezávislú spätnú väzbu, pokiaľ ide o rôzne spôsoby analýz reálnych manažérskych situácií a ich riešenia.

■ Ako sa s kritériami kvality vyrovnala vaša inštitúcia?

Môžem konštatovať, že program MBA na Brno Business School sa v odborných kruhoch považuje za jeden z najkvalitnejších v ČR. Prispieva k tomu viacero faktorov, z ktorých spomeniem tie podstatné.

1. Forma výučby – prínos nášho MBA spočíva nielen v odovzdávaní poznatkov o moderných manažérskych trendoch, ale aj v možnosti vzá-

jomného zdieľania poznatkov medzi účastníkmi programu. Tomu je prispôsobená organizácia výučby s ťažiskom na priamy kontakt jej účastníkov a motivačné prvky.

2. Kvalitný lektorský zbor, v ktorom sú odborníci z akademickej sféry aj skúsení manažéri z praxe.

3. Vyspelé technické, priestorové a personálne zázemie našej školy, ktorej „back office“ tím je schopný zabezpečiť aj nadštandardné požiadavky.

4. Členstvo v Českej asociácii MBA škôl – CMBAS, kde patríme medzi zakladajúcich členov. Táto asociácia presadzuje, aby programy, ktoré ponúkajú získanie titulu MBA, spĺňali prísne medzinárodné štandardy.

5. Väzba na kvalitného partnera, ktorým je britská Nottingham Business School.

6. „Last but not least“ – podstatným faktorom, určujúcim kvalitu programu, sú naši študenti: ide o motivovaných ľudí, ktorí majú ujasnené svoje profesijné i ľudské hodnoty a jasný „fah na bránu“. Prínosom je aj otvorený charakter programu – v tom zmysle, že študenti prichádzajú z rôznych odvetví biznisu.

■ Aké miesto majú vo vašom programe záujemcovia zo Slovenska?

Zo Slovenska prichádza významná časť našich študentov – a to prináša ďalšie pozitívne efekty. Spoločná história, podobnosť ekonomických a legislatívnych podmienok nedávneho vývoja, ale aj existujúce odlišnosti – to všetko vytvára v našich vzdelávacích programoch ďalší priestor na prezentáciu rozličných prístupov a riešení. **PR**

Vieme len to, čo sa naučíme

Kľúčovou otázkou pre ďalšie vzdelávanie je: Kým chcem byť? Ak si vieme odpovedať, potom vieme, čo sa musíme naučiť.

Počas života sa učíme veľa činností (šoférovať, variť či chodiť...). Všetko, čo sme sa v minulosti naučili, nemusí však stačiť na to, aby sme sa vedeli presadiť v dnešnej globálnej dobe rýchlych zmien.

Životnosť technických zariadení, najmä áut, mobilných telefónov a elektroniky, sa prudko skrátila. Preto sa musíme rýchlo učiť nové veci, postupy a systémy. Internet je jeden z hlavných urýchľovačov spomínaných zmien. Je tiež zdrojom informácií, ktoré nám umožňujú vzdelávať sa.

Napríklad, ak sa chce niekto dozvedieť niečo o varení, veľmi jednoducho si vyhledá rozličné recepty. To však neznamená, že čítaním receptov alebo pozeraním seriálov o varení sa človek naučí variť. Znalosť variť je praktická skúsenosť získaná veľkým počtom opakovaní. Samozrejme, pri dodržaní informatívnych návodov. Preto som presvedčený, že len teoretické vzdelávanie v dnešnej dobe nestačí a do budúcnosti ani stačiť nebude.

Čo najviac interakcie

Internet je nielen zdrojom zmien, ale využíva sa aj pri vzdelávaní, v podobe kurzov a prezentácií. Vebináre (semináre, ktoré prebiehajú prostredníctvom internetu) sú stále viac vyhľadávané. Myslím si však, že to nestačí. Je iné sledovať olympiádu v televízii a iné zažiť ju priamo v mieste dejiska. Je to zážitok a zážitky sú len iným pomenovaním praktickej skúsenosti.



Preto je stále dôležité navštevovať školenia, semináre a kurzy. Treba si len vybrať vzdelávacu spoločnosť a obsah zhrľadom na to, aký cieľ chceme dosiahnuť. Rovnako je to aj s literatúrou a koučingom od skúsenejších ľudí.

Viac pozornosti venujeme plánovaniu dovolenky ako svojho celoživotného vzdelávania.

Dnešným trendom vo vzdelávaní je čo najviac interakcie. Teda priestoru na diskutovanie, tréningovanie, cvičenie rolových hier. Nielen čítanie, počúvanie, pozeranie a vnímanie informácií. To už v dnešnej znalostnej dobe nestačí.

Kým chcem byť?

Plánovanie je náročné na premýšľanie, preto sa mu venuje tak málo ľudí. Avšak je dôležité napláňovať si aj vzdelávanie. Ľudia viac uprednostňujú mechanické vykonávanie činnosti

pred premýšľaním a plánovaním. Vieme si lepšie napláňovať dovolenku ako svoje celoživotné vzdelávanie. Pritom platí pravidlo: Kto bude tvrdo pracovať na svojej práci, zarobí na živobytie. Kto bude tvrdo pracovať na sebe, zarobí bohatstvo.

Kľúčovou otázkou pre ďalšie vzdelávanie je: Kým chcem byť? Ak si vieme odpovedať, ľahšie pomenujeme to, čo sa musíme naučiť a čo musíme robiť. Potom už je len dôležité urobiť si „rozvrh hodín“, podobný ako poznáme zo školských lavíc. Mal by zahŕňať jednak teoretické vzdelávanie ako napríklad knihy, internet, rozhovory s koučom, účasť na seminároch a pod. a jednak vzdelávanie praktickým cvičením činností, ktoré si naša profesia vyžaduje.

Dôležitosť vnútornej motivácie

Motivácia patrí medzi významné faktory, ktoré vplyvajú na rozvoj vzdelávania jednotlivcov. Vo všeobecnosti sa delí na vonkajšiu a vnútornú. Vonkajšiu motiváciu nám môžu zabezpečiť školenia, knihy, filmy, rozhovory so skúsenejšími. Je vždy nutná. Dôležitejšia je však vnútorná motivácia každého z nás, lebo brána zmien sa otvára zvnútra.

Ideálne je, ak máme zodpovedanú kľúčovú otázku ohľadom vlastnej identity. Bohužiaľ, len menšina ľudí si v akejkoľvek činnosti vie na túto otázku odpovedať. A ešte menej ju má písomne, vizuálne zaznamenanú. Konfucius kedysi povedal: „Nájdí si povolanie, ktoré budeš milovať, a do konca života nebudeš musieť pracovať.“ Ak by som mohol zadefinovať pravidlo číslo jeden pre vzdelávanie, znelo by takto: klásť si otázku „Kým chcem byť?“ dovedy, kým na ňu nenájdem odpoveď. Vyžaduje si to však trpezlivosť a často aj odvahu.

Mário Lazúr,
Regional Director Salve Finance
Ilustračné foto: SXC

Objavte v sebe génia

Koučing nedáva návody, spája vás s vašou múdrosťou

Stále žiadanejšia metóda osobného rozvoja pomáha dosahovať ciele v práci, súkromí alebo aj v športe. Odstraňuje prekážky na ceste k úspechu.

V každom z nás drieme obrovská múdrosť, nesmierne možnosti. Bohužiaľ, nikto nás nenaučil, ako sa s touto múdrosťou spojiť a ako naplno využiť svoj potenciál. Kým naša múdrosť drieme v nás, my ju hľadáme v slovách iných ľudí a na stránkach múdrych kníh. Receptov na šťastný a úspešný život sa vynára nepreberné množstvo.

Všetko, čo potrebujeme, máme v sebe. Jediná potreba je znižovať či oslobodzovať sa od vnútorných bariér, ktoré nám bránia naplno využívať naše know-how, skúsenosti a nové poznatky. Koučing je v tomto smere ideálnym riešením. Pre svoju okamžitú aplikovateľnosť v praxi je stále žiadanejšou formou manažérskeho rozvoja. Veľkou výhodou je, že jeho možnosti môžete využiť i v súkromnej sfére a pri športe.

Na rozdiel od trénera či konzultanta, ktorí hovoria klientovi, aké sú tie najlepšie postupy, kouč zaujíma iný postoj. Kouč ľuďom neradí, ako majú veci robiť, ale vedie ich k tomu, aby sami našli to najlepšie riešenie. V čom vám teda koučing môže byť prospešný?

Firmy: motivovaní zamestnanci

Z pohľadu firmy slúži koučing na celkové zvýšenie výkonnosti a produktivity, môže mať individuálnu alebo skupinovú formu. Firma, ktorá je zameraná na prežitie a zisk, je s pomocou motivovaných pracovníkov lepšie schopná dosiahnuť svoje ciele.

Motivovaní manažéri a pracovníci, ktorých vlastné ciele a záujmy sa kryjú so záujmami firmy, prispievajú k tomu, aby spolupráca hladko fungovala a udržali sa čo najnižšie náklady. Zvyšuje sa kreatívny potenciál pre praktické riešenie problémov. Zúčastnení reagujú na výzvy flexibilne a iniciatívne, tým zabezpečia firme prosperitu v čase neustále sa meniacich podmienok náročného trhového prostredia.

Súkromní klienti: vyrovnanosť a sebavedomie

Pracovať s koučom znamená vydať sa na to najväčšie dobrodružstvo svojho života za spoznávaním a objavovaním seba samého,

svojho vnútorného génia. Kouč vám neponúkne podrobný zoznam návodov a rád, čo robiť. Naopak, spojí vás s vlastnou múdrosťou. Tým, že lepšie porozumiete svojim vlastným myšlienkovým procesom, môžete sa naučiť, ako lepšie riadiť svoje nevedomé správanie založené na zvykoch.

Začnete dosahovať ciele, ktoré sa vám až dosiaľ zdali neuskutočiteľné. Môžu medzi ne patriť získanie vnútornej vyrovnanosti, dosiahnutie rovnováhy medzi súkromným a pracov-

Pracovať s koučom znamená vydať sa na dobrodružstvo spoznávania a objavovania seba samého.

ným životom, zlepšenie komunikácie, zvýšenie sebavedomia, rast motivácie. Ako nielen začať, ale i dokončiť chudnutie, učenie sa jazykov, šport a mnoho iného. A mať z toho všetkého radosť.

Športovci: víťazstvo sa začína v mysli

Rozdiel medzi víťazstvom a prehrou je ukrytý v mysli hráča. Ako hovorí zakladateľ koučingu Timothy Gallwey: „Stav našej mysle je omnoho

silnejší súper, než je ten na druhej strane kurty.“ V hlave hráča sa odohráva vnútorný dialóg. Dôležité je rozpoznať, či nám prekáža alebo nám pomáha sa neustále zlepšovať.

Úlohou kouča je pomôcť hráčovi odstrániť vnútorné prekážky, ktoré mu bránia podať skvelý výkon. Hráč sa výrazne zlepší, i keď kouč nerozvíja technickú stránku jeho hry. Osvojuje si také mentálne zručnosti, ktoré mu pomôžu byť psychicky odolnejším nielen v rozhodujúcich momentoch súťaže, ale aj počas celej kariéry.

Ako si vybrať vhodného kouča

Koučing je delikátnym pracovným vzťahom medzi koučom a koučovaným, kde kouč zohráva kľúčovú úlohu. Preberajú sa také citlivé otázky, ako sú hodnotový systém, osobné postoje, emócie, životné ciele. Preto je potrebné veľmi dôsledne zväziť výber kouča. V prvom rade je dôležité orientovať sa podľa jeho kvalifikácie a certifikátu od medzinárodnej autority. V prípade firemného koučingu je výhodou, pokiaľ má i skúsenosti z manažérskej praxe. Ak spĺňa tieto požiadavky, dajte pri osobnom stretnutí na prvý dojem. Vyžiadajte si ukázkovú hodinu zdarma. Osobná skúsenosť so zážitkom je cennejšia než marketingové materiály či obchodné stretnutia.

Petra Drozdová – de la Fère
certifikovaný biznis a osobný kouč
Ilustračné foto: SXC



Agrokomplex Fair in Nitra

Approximately 80,000 people visited the 39th Agrokomplex agriculture and food fair in Nitra, which was taking part in late August. This year's fair hosted 490 companies presenting their products and services, 10-percent more than last year. The fair included a number of exhibitions, a farmers market with home-made products and a rich accompanying programme.

The event also served as a forum for discussing several current pressing issues, including the aftermath of this year's poor harvest and losses for farmers caused by drought. Also discussed was the



Government's support for affected regions and a medium-term concept for developing agriculture and food production. This being prepared by the Agriculture Ministry and is due to be ready by the end of the year.

Waiting for Bypass around Bratislava

The Transport Ministry wants to start construction work on the D4 motorway (a northern and eastern bypass around Bratislava) in two years, ministry spokesman Martin Kóňa said. „We'll do everything we can to launch the construction work in 2014," he said. Building the stretch bet-



ween Jarovce and Ivánka pri Dunaji, which is needed most urgently, may cost around €576 million. The second stretch, Ivánka pri Dunaji – Záhorská Bystrica, is estimated to cost €599 million, while the third, Devínska Nová Ves – the Austrian border, may cost €100 million. Eurofunds can't be used due to the relatively high economic performance of Bratislava region in EU terms, that's why PPP projects will be the most likely choice.

CEE Top 500 Companies

The number of Slovakia-based companies listed among the 500 firms generating the highest earnings in the Central and Eastern European region (CEE) grew year-on-year from 28 to 31 in 2011. Car-manufacturer Volkswagen maintained the highest place in the table among Slovakia-based companies, 17th, slightly ahead of oil refinery Slovnaft in 20th spot.

Four other companies based in Slovakia were listed among the 50 highest-earning companies in the CEE: car-producer Kia Motors Slovakia (36th), gas utility SPP (38th), Samsung Electronics Slovakia (39th) and electricity distributor Slovenské elektrárne (48th), according to the table published by Deloitte.

Other particularly successful companies were U.S. Steel Košice (58th), PSA Peugeot Citroën



(106th), Tesco Stores SR (14nd) and Foxconn Slovakia (193rd). The overall earnings of the Slovakia-based companies listed in the table went up by 12 percent to €42 billion.

Slovak Economy Sixth Most Open in EU

The value of goods and services exported from Slovakia in 2011 represented 89 percent of its GDP. The proportion of imported goods and services reached 87 percent of GDP. „So the overall openness of the Slovak economy stood at 176 percent last year and was the sixth-highest within the EU," stated Poštová Banka.

The most open economy in the EU for a long

time has been Luxembourg, with the value of its exports and imports reaching three-times the country's GDP. Other traditionally open economies include those of Malta, Ireland and Estonia, all of which exceeded 180 percent of GDP in 2011. The economies of Greece, France and Italy are at the bottom of the table with openness below 60 percent.

Inflation Rate Higher than EU Average

The inflation rate in Slovakia reached 3.8 percent year-on-year in June, which significantly exceeds the EU average that stood at 2.5 percent in the given month. When it comes to the figures reported within other countries of the Central and Eastern Europe (CEE), the inflation rates are comparable (3.7 percent on average).

„The highest year-on-year inflation in the Central and Eastern Europe region was seen in the neighbouring Hungary in July," said UniCredit Bank chief economist Ľubomír Koršňák. Latvia was the opposite example.

The acceleration in the consumer prices growth over the last few months was particularly caused by increases in food prices. On the ot-



her side, food prices in Slovakia reported the slowest growth within the V4 countries (Hungary, Czech Republic, Poland, Slovakia).

Number of Companies is Rapidly Growing

The first six months of the year saw a total of 10,566 new companies set up in Slovakia, with the rate of growth nearing the highest recorded figure in the past six years, Czech Capital Information Agency (ČEKIA) announced. „If entrepreneurs continue to set up new companies at the same rate until the end of the year, the number of newly established firms in Slovakia will be more than 10 percent higher than in 2011,"

said ČEKIA analyst Petra Štěpánová.

According to the analyst, economic problems in Europe haven't dissuaded Slovaks from setting up new companies as yet. A closer inspection of the data has revealed, however, that interest in establishing joint-stock companies has been decreasing recently. As of June 30, ČEKIA registered a total of 196,753 Slovak companies on its databases.



Good Season for Tour Operators in High Tatras

Tour operators in the High Tatra mountains say that they are happy with the main summer tourist season 2012. „The weather was good. We had only two weeks with clouds, when tourists preferred to use indoor services, such as galleries, museums, castles, caves and other historical sites,“ said Lenka Mafašová, executive director of the High Tatras Regional Tourism Organisation.

According to her, the season was saved by Slovak tourists, who made up around 65 percent

of all visitors accommodated in the High Tatras. They were followed by Czechs on 30 percent and Poles a fair distance behind on 3 percent. „It wasn't a nice surprise to see the [low] number of Poles, however; but we assume that they preferred one-day trips,“ said Mafašová. Apart from the weather, the economic situation also contributed towards an increase in the number of tourists, as domestic tourism is cheaper than holidays abroad.

Draft Strategy for Slovak Tourism

The Transport, Construction and Regional Development Ministry has drafted a proposal for a ‚Strategy for Developing Tourism in Slovakia until 2020‘. According to the State Secretary František Palko, the strategy is aimed at two principal spheres of developing tourism in Slovakia – support for quality, and presenting Slovakia as a destination attractive for foreign visitors.

The ministry therefore plans to introduce a national system of quality assessment applicable to services provided in the sphere, with the

ministry serving as the certifying body for this. In addition, the ministry proposes sponsoring a plan, according to which the sector should observe a policy of ‚destination management‘. The vision is for the state to support specific destinations rather than individual entities.

The proposal also takes into account the diversity of Slovakia's tourist areas. „When you take a trip across Slovakia in two weeks, you can combine your stay with a visit to a spa and try summer or winter sports,“ said Palko.

Slovakia Attracted More Tourists



The number of holidaymakers in Slovakia in the first half of 2012 rose compared to the same period in 2011 both in terms of domestic tourists (up 5.6 percent) and foreign tourists (up 1 percent), the Slovak Tourism Agency (SACR) said. „Given the fact that the statistics last year were heavily influenced by the Ice-hockey World Championship [in Bratislava and Košice], the slight increase in the number of visitors is good news for Slovak tourism,“ said SACR's PR manager Zuzana Nemcova.

Especially the increase in the number of tourists from German-speaking countries was gratifying, as there were 1.1 percent more Germans and 4.6 percent more Austrians visiting Slovakia seeking mostly for urban and spa tourism.

GDP Growth Thanks to Car Industry

The growth in Slovakia's economy in the second quarter of 2012 was almost entirely generated by export-oriented sectors, with the car industry as the dominating factor, analysts say. The Statistics Office announced in September that Slovakia's economic growth decelerated by 0.7 percentage points to 2.8 percent year-on-year in the second quarter of 2012. According to Tatra Banka analyst Juraj Valachy, car production may have made up as many as 2 percentage points of the growth figure.

Poštová Banka analyst Eva Sadovská concurred with him, noting that the mighty 50-percent year-on-year growth in car production in 2Q12 can't be overlooked. Car producers in Slovakia have been prospering despite reduced demand in Europe, as China joined Germany and France in the group of main markets as of last year, pointed out Sadovská.

Slovak Volkswagen Enjoys Most Successful Half-Year

Volkswagen Slovakia car manufacturer produced more than 209,400 vehicles in the first half of 2012, amounting to a year-on-year rise of 122 percent. This means that the automobile production reached a volume in the first half of 2012 comparable to that of whole 2011. „The first six months of 2012 were the most successful in the 21-year history of Volkswagen Slovakia,“ said Board of Directors chairman Albrecht Reimold. „It was the manufactu-



re of New Small Family as well as the 7-days-in-a-week continuous production of SUVs that boosted production capacities and translated into these record figures.“ Volkswagen Slovakia recorded a turnover of €3.44 billion in the first half of 2012, the highest half-year figure in the history of the Slovak branch. The company uses its Bratislava-based facility to manufacture vehicles VW Touareg, Audi Q7, VW up!, Škoda Citigo, SEAT Mii, Porsche Cayenne bodywork and transmissions. There are VW plants also in Martin and Košice.

Ako sa rýchlo zbaviť stresu

Balíčky produktov značky Orbit pre predplatiteľov Goodwillu

Ľudia pracujúci pod nadmerným stresom sú menej výkonní, robia viac chýb a majú nižšiu schopnosť koncentrácie. Proti tomu treba niečo robiť.

Vysoké miere stresu sú často vystavovaní najmä manažéri a vedúci pracovníci. Stres, ktorý vzniká v mozgu, potom ovplyvňuje zdravie a stav celého tela. Ľudia v strese sú v práci

Cukríky v troch rôznych príchuťach sú aj vítaným doplnkom dentálnej hygieny počas pracovného dňa.

menej výkonní, robia viac chýb a majú nižšiu schopnosť sa koncentrovať. Navyše, vplyvom stresujúcej práce sa zvyšuje riziko viacerých ochorení, a teda práceneschopnosti a zameškania pracovných dní.

Von zo stresu – postupne alebo rýchlo

Je niekoľko možností, ako sa stresu zbaviť – napríklad pohybom (najlepšie na čerstvom vzduchu), zdravým stravovaním alebo tak, že si vyplníate voľný čas tým, čo vás baví. Ak však potrebujete rýchle riešenie v ťažkých situáciách, pomocť môžu aj cukríky či žuvačky. Upokojia vašu myseľ, navodia psychickú



pohodu a pomôžu odbúrať stres. V takých situáciách sú vhodné napríklad cukríky bez cukru Orbit Professional Mints, ktoré pomáhajú nielen uvoľniť myseľ, ale starajú sa aj o zdravie vašich úst.

Aj pre zdravie zubov a úst

Značka Orbit teda ponúka okrem svojho širokého portfólia žuvačiek aj mimoriadne účinnú „zbraň“ v starostlivosti o zuby, ústa a zároveň rýchlu pomocku proti stresu, ktorou sú cuk-

ríky bez cukru Orbit Professional Mints. Sú dostupné v troch obľúbených príchuťach – Classic (mentolové), Lesné ovocie a Freshmint (mäta).

Každého z nás občas po jedle či požití nápoja trápí nepríjemný pocit v ústach – najmä počas pracovného dňa, keď nemáme možnosť hneď použiť zubnú kefku. Aj pre takéto prípady sú tu

Cukríky či žuvačky pomáhajú upokojiť myseľ a vrátiť psychickú pohodu.

cukríky Orbit Professional Mints. Všetky uvedené príchute pomáhajú pri jemnom čistení jazyka a úst. Benefitom nových cukríkov sú teda aj svieži dych, čistý jazyk a ústa. Všetky tri varianty sa predávajú v štýlovom uzatvárateľnom obale, čo z nich robí ideálneho spoločníka do práce i na cesty.

VN

Ilustračné foto: ISP

Darček pre predplatiteľov

Objednajte si ročné predplatné časopisu Goodwill (10 čísel) iba za 12 eur do 22. októbra 2012 a získajte navyše balíček produktov značky Orbit. Balíček pošleme každému novému predplatiteľovi na adresu uvedenú v objednávke. Akcia bude pokračovať aj po uvedenom dátume až do vyčerpania zásob.

RED

ÁNO, objednávam si ročné predplatné v cene 12 €/361,51 Sk

ADRESA PREDPLATITEĽA:
 Meno a priezvisko:
 Spoločnosť:
 Ulica: Mesto a PSČ:
 IČO: DIČ:

ADRESA NA DORUČENIE:
 Meno a priezvisko:
 Spoločnosť:
 Ulica: Mesto a PSČ:
 IČO: DIČ:
 E-mail: Telefón:
 Dátum: Podpis:

Platí aj podpísaná fotokópia objednávky.



Možnosť objednania predplatného:
 zaslaním vyplneného objednávkového kupónu na adresu:

Goodwill Publishing, s. r. o.
 Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
 faxom na číslo: 02/48 28 74 25
 e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk

00 GW 1291026 00 GW 1291030



Pre ľahkosť pohybu. ArthroStop®



ArthroStop®Rapid+ obsahuje silu troch efektívnych vedecky potvrdených aktívnych látok **pre zdravie a výživu kĺbov** (glukózamín sulfát, chondroitín sulfát a Boswellin®), ktoré sú inovatívne doplnené o **ExPur komplex**, obsahujúci KOLAGÉN a vitamín C.

Prečo by ste si mali vybrať práve ArthroStop®Rapid+?

- + Ideálna výživa pre kĺbové chrupky a ich celkové zdravie.
- + Lepšia pohyblivosť a flexibilita kĺbov.
- + Kolagén typu II účinne prispieva k celkovému zdraviu kĺbov.
- + Dlhotrvalý účinok, ktorý pretrváva až 2-3 mesiace po užívaní.

WALMARK®



Výživový doplnok. Žiadajte v lekární alebo na
www.arthrostop.sk

auto
BOAT

Vajnorská 167, Bratislava

0800 107 007 • www.autoboat.sk



Sme tu pre vás už 20 rokov

autorizovaný predaj vozidiel **VW, Seat, ŠKODA, VW** úžitkové vozidlá • financovanie,
poistenie, prihlásenie do evidencie • záruky a servis osobných a úžitkových vozidiel •
predaj originálnych dielov a príslušenstva • pneuservis s uskladnením pneumatík •
predaj a výkup jazdených vozidiel • autopožičovňa, náhradné vozidlá, odvoz a dovoz
zákazníkov • non-stop odťahová služba • umývacia linka, **STK** a **EK** v areáli

